

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
FACULTE DES SCIENCE ECONOMIQUE, COMERCIALES, ET DES SCIENCE DE
GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCE DE GESTION



Mémoire de fin de cycle
En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences de gestion
Option : Finance d'Enterprise

Intitulé :

Les moyens et technique du paiement international, import-export :
Cas BNA-Aokas

Réalisé par :

 ANDJOUH Nouria

 ZEDANE Sabrina

Encadré par :

M^{me}. AMIA

Promotion 2021-2022

Remerciements

Tout d'abord, nous tenons à remercier le dieu tout-puissant, de nous avoir guidées à travers nos choix et pour mettre au point ce modeste travail.

Nous tenons par le présent travail à témoigner notre reconnaissance à tous nos enseignants de l'université de Béjaïa qui ont contribué au bon déroulement de notre étude tout au long de notre cursus.

Gratitude envers notre encadreur, en l'occurrence M^{me} Amia d'avoir accepté de diriger notre travail et d'avoir fourni toutes les facilités nécessaires.

Nous tenons également à remercier toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail.

Merci,

Dédicaces

En premier lieu je remercie le bon dieu le tout puissant de m'avoir donné la volonté, la santé et le courage pour réaliser ce travail.

Je dédie ce travail :

A mes chers parents

Ma mère

Nul mot ne parviendra jamais à exprimer l'amour que je te porte.

Ton amour, ta patience, ton encouragement et tes prières ont été

Pour moi le gage de la réussite. J'espère que ce travail soit à tes yeux

Le fruit de tes efforts et n témoignage de ma profonde affection.

Mon père

Signe de fierté et d'honneur, ce travail est le vôtre, Inchallah tu

Trouveras ici tout mon affection et ma profond gratitude pour

Toutes ces années de sacrifice pour moi.

A mes oncles, mes tantes, mes cousins et cousines.

A mes frères : Moussa, Abdelwahab, Faouzi, Salwa, Karima, Samia et Rebiha

A mes chères amies (es) et particulièrement, Yanis, Samia, fayreuz, Souad.

A vous tous merci.

ANDJOUH NOURIA

Dédicaces

À mes frères, mes grands-parents et ceux qui ont partagé avec moi tous les

Moments d'émotion lors de la réalisation de ce travail.

Ils m'ont chaleureusement supporté et encouragé tout a long de

Mon parcours.

À ma famille, mes proches et à ceux qui me donnent de l'amour et

De la vivacité.

Zidané Sabrina

Liste des abréviations

Liste des abréviations

BADR : Banque d'Agriculture et de développement Rural

BNA: Banque National Algérie

BIS: Banque International settlements

CA : chiffre d'Affaire

CCI: chambre de commerce et d'industrie

CT: court terme

CREDOC: crédit documentaire

CMR: lettre de voiture

DA : dinar Algérien

DRE: dispositif de réussite éducative

DOE: département of Energie

DOD : département of Défense

EDI : échanges de données informatisées

FOB : free on bord

IOS : International organisation for standardisation

OD: occupation double

OCD: observe compulsive disorder

PREG: le programmed électrification rural global

RUU : règles et usances uniformes

SCAR: sociétés coopérative d'artisanal Rural

SEMAR: secrétariat de Marina

SWIFT: taux d'intérêt commercial de référence

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

USD: United states dollar

Liste d'illustrations

Liste des tableaux

Numéro de tableau	Intitulé	Numéro de page
01	Le numéro de domiciliation des importations	29
02	Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation	31
03	Le numéro attribution de domiciliation	48

Liste des Schémas

Numéro de Schémas	Intitulé	Numéro de page
01	Les risques et leur couverture	25
02	Déroulement d'une opération de remise documentaire	40
03	Le déroulement pratique d'un crédit documentaire irrévocables et confirmé au de l'agence d'Aokas	62

Sommaire

Remerciements

Dédicace

Liste des abréviations

Liste d'illustrations

Introduction Général

Chapitre 01 : généralité sur les moyens de paiement à l'international	04
Introduction	04
Section 01 : présentation des moyens de paiements à l'international	04
Section 02 : les différents moyens de paiement au niveau international	08
Conclusion	27
Chapitre 02 : les techniques de paiement dans l'échange international	28
Introduction	28
Section 01 : la domiciliation bancaire dans le paiement import/ export	28
Section 02 : l'encaissement documentaire « la remise documentaire » dite Rem doc	34
Conclusion	43
Chapitre 03 : le financement des opérations du commerce extérieur en	
Algérie : cas de la BNA-Aokas	44
Introduction	44
Section 01 : présentation générale de la BNA	44
Section 02 : le déroulement de l'opération de crédit documentaire au sein de la BNA	47
Section 03 : Cas pratique d'un dossier de crédit documentaire au sien de la BNA-Aokas	53
Conclusion	64
Conclusion finale	65
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	



INTRODUCTION GENERAL

Introduction Générale

Lors des négociations commerciales internationales, les modalités financières du contrat relatives au mode de paiement et aux techniques de paiement, dont certaines sont spécifiques au commerce international, revêtent une importance primordiale.

Les moyens de règlement utilisés à international sont nombreux et diversifiés.

L'emploi des uns ou des autres varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Les opérateurs du commerce international devront choisir l'instrument et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités à l'exportateur, dont le souci majeur est de se faire payer de ses clients.

En effet, les intérêts des cocontractants sont pour partie contradictoires. L'importateur souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que l'exportateur veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur, il cherche ainsi une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement.

En raison de certains impératifs commerciaux, l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement. Néanmoins, il se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose. A l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments et de techniques de paiement dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Les instruments de paiement classiques et en particulier le virement (qui est de loin l'instrument le plus utilisé) sont utilisables avec des acheteurs « sûrs » dans des pays où les transferts de fonds s'effectuent sans difficulté. A partir du moment où l'exportateur travaille avec des pays à risques, il est nécessaire d'utiliser des techniques de paiement plus

sophistiquées appelées « paiements documentaires » où les « shipping documents », qui jouent un rôle très important, sont remis à la banque de l'acheteur contre paiement. ¹

Les paiements documentaires permettent ainsi la simultanéité entre la remise des shipping documents à l'acheteur qui lui donnent accès à la marchandise et le paiement ou une garantie de paiement du vendeur.

Il s'agit d'abord de faire la distinction entre la notion d'instrument de paiement et de technique de paiement. L'instrument est le support physique du paiement (chèque, virement, cash...), alors que la technique de paiement est la procédure qui doit être remplie par le vendeur pour obtenir l'instrument de paiement.

A l'international on distingue trois grandes formes de techniques de paiement liées au financement du commerce extérieur :

- L'encaissement simple qui consiste pour le vendeur à se faire payer à l'avance ou après livraison par virement, par chèque ... contre une simple facture.
- L'encaissement documentaire est une opération pour laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents.
- « le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un moment déterminé ou 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. »

Dans cette sphère, nous nous proposons de traiter, aussi clairement et formellement que possible, afin d'approfondir nos connaissances sur les trois techniques principales de paiements documentaires à l'international, nous essayerons de jeter la lumière sur plusieurs angles en fin aboutir à une meilleure compréhension sur leurs importance et leurs déroulements dans un marché mondial qui ne cesse pas d'évoluer.

C'est dans cette perspective que nous proposons de répondre à la question suivante :

Quels sont les différents moyens de financement qui conviennent dans les opérations du commerce extérieur, cas BNA Aokas ?

¹ www.eur-export.com

La réponse à cette problématique implique les réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les modalités et technique de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?
- Et enfin la question prédominante est de savoir quel est le rôle de la banque Algérienne dans le financement des opérations de commerce extérieur ? ²

Pour répondre à ces problématiques on a proposé les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse n°01** : les techniques le plus sécurisée en matière de financement du commerce extérieur.
- **Hypothèse n°02** : les outils de gestion des risques liés aux techniques documentaires.
- **Hypothèse n°03** : Les différents moyens de financement qui conviennent dans les opérations du commerce extérieur, cas BNA Aokas.

Suivant le contexte de la recherche précédente, on a structuré notre plan du travail de la façon suivante : Un premier chapitre qui va traiter généralité sur les moyens de paiement à l'international, un deuxième traitera les techniques du paiement dans l'échange international. Et un dernier qui va nous permettre de mettre en œuvre le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie à travers la réalisation d'un stage pratique au sien de BNA-Aokas.

² BELFOUDIL, (Mohamed), « revue commerce extérieur », évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger, P5.



CHAPITRE I
présentation des moyens de
paiement à l'international

Chapitre 01 : généralité sur les moyens de paiement à l'international**Introduction**

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement à l'international, la qualité du choix adéquat est proportionnelle au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur ainsi que le degré de sécurité et la garantie de paiement qu'il procure.

Il faut établir une distinction entre un instrument et une technique de paiement : l'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué tandis que la technique de paiement est la procédure à suivre pour que ce dernier puisse être réalisé.

Dans ce chapitre, nous présenterons la généralité sur les moyens de paiement, il sera divisé en deux sections :

La première section traitera la présentation générale des moyens des paiements à l'international (contexte historique des moyens de paiement, définition des techniques de paiements, les objectifs des moyens de paiement à l'international, les facteurs déterminants le choix des moyens de paiements à l'international).

La deuxième section nous traitera les différents moyens de paiement au niveau international (le paiement d'avance, l'affacturage, le crédit documentaire irrévocable et confirmé, avantages, inconvénients, risques et enjeux des moyens de paiement à l'international).

Section 01 : présentation des moyens de paiement à l'international**Introduction**

Dans cette section on va présenter des moyens de paiement à l'international en général, et cela en commence par son contexte historique, ses définition des techniques de paiement, ainsi que les objectifs et les facteurs des moyens de paiement à l'international.

1.1. Contexte historique des moyens de paiement¹

L'histoire des moyens de paiement, c'est-à-dire, « tout ce qui est généralement accepté en contrepartie de la vente d'un bien ou de la prestation d'un service », a débuté avec l'invention de l'écriture. En effet, vers 3000 ans avant notre ère, en Mésopotamie, apparaissaient déjà les premières « banques ». Depuis, les moyens de paiement ont évolué en passant du troc aux

¹ c. Lebourg « management des opérations de commerce international » édition ESKA 2001

premières monnaies, des marchands du moyen du moyen âge aux grandes banques d'aujourd'hui.

Toutefois, les évolutions les plus marquantes ont eu lieu à partir de la seconde moitié du XXe siècle et notamment grâce à l'informatique et à l'informatisation des moyens de paiement. De nos jours, ces derniers sont présents sous de multiples formes et font partie intégrante de l'activité humaine. En effet, qui ne s'est jamais servi de billets de banque, de chèques, de cartes bancaires ou des divers modes de prélèvement existants ? De plus, la société dans laquelle nous vivons, c'est-à-dire une société de consommation, tout le monde, qu'il soit pauvre ou riche, est concerné par les moyens de paiement car ils sont omniprésents.

Aujourd'hui, il est même possible de payer directement à domicile avec le développement d'internet et la création de la monnaie virtuelle. Ainsi, depuis la création de la monnaie, elle est passée de l'état matériel, à l'état scriptural, puis à l'état électronique et enfin à l'état virtuel.

Par conséquent, il serait intéressant de savoir quel sera la prochaine étape de son évolution ? Néanmoins, en attendant, vu la multitude de moyens dont nous disposons. En effet, mis à part les billets de banque, les principaux moyens de paiement comprennent, entre autre, les chèques, les cartes ou les virements. Chacun est décliné de manière considérable, dû à la technicité bancaire et financière qui ne cesse d'évoluer. Alors aujourd'hui on a commencé à parler des moyens de paiement à l'international à cause d'une libéralisation des échanges internationaux et la nécessité d'utiliser des moyens pour le règlement des opérations commerciales au niveau international.

1.2. Définition des techniques de paiements

« On distingue par instrument de paiement, la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre), cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire) ».

1.3. Les objectifs des moyens de paiement à l'international²

Les objectifs des moyens de paiement sont comme suit :

- Permettre aux responsables d'achats, financiers, la maîtrise des aspects relatifs aux instruments de paiement ;
- Négocier et gérer de manière efficace les règlements internationaux avec les banques et les partenaires étrangers ;
- Connaitre les différents moyens de paiements internationaux ;
- Savoir les choisir en fonction du type d'opérations réalisées, à l'import ou à l'export et en fonction du pays concerné ;
- Sensibiliser les acteurs concernés aux risques financiers et aux inconvénients des différents paiements internationaux ;
- Leur permettre de négocier le moyen le mieux adapté pour un paiement ;

1.4. Les facteurs déterminants le choix des moyens de paiements à l'international

Le moyen de paiement est encore trop souvent considéré comme accessoire, alors même qu'il fait partie intégrante du contrat de vente et qu'il doit être choisi avec la plus grande précaution.

➤ **Le pays destinataire et /ou la banque**

La stabilité du pays dans lequel les marchandises sont expédiées, que ce soit sur le plan politique, économique ou social, est déterminante pour le paiement des marchandises exportées et constitue un élément fondamental à prendre en compte dans le choix du moyen de paiement sélectionné.

➤ **La situation géographique de certains pays**

Peut constituer un inconvénient si les pays limitrophes sont instables et par conséquent, peuvent être source de conflits ou de litiges.

² D.P.MONOD « moyens et techniques de paiement internationaux ; import, export » collection commerce international, 2^e édition ESKA 1999

La religion, la langue (risque d'incompréhension entre les parties) ainsi que les différences culturelles (comportement commercial) peuvent régalement nuire au bon déroulement d'une opération commerciale.

Une catastrophe, comme un acte terroriste, un tremblement de terre, une inondation, peut désorganiser l'économie d'un pays. Dans de telles situations, les exportateurs ne peuvent plus faire face à leurs obligations contractuelles et les banques des importateurs peuvent avoir des difficultés pour se procurer les devises pour effectuer les paiements.

Tous ces risques peuvent contribuer au non-paiement des marchandises, même si l'acheteur est de bonne foi.

Afin d'appréhender certains de ces facteurs de risque, il existe de multiples sources de renseignements, comme la chambre de commerce internationale, les organismes internationaux, les banques.

➤ **La connaissance du client**

Il est essentiel dans le cadre d'une opération commerciale à l'international d'appréhender la réelle connaissance de son client ou de son fournisseur.

Ainsi, dans le cadre d'une première exportation, il conviendra par exemple d'éviter de proposer un paiement par virement. Des moyens de paiement davantage sécurisés comme le crédit documentaire ou la remise documentaire sont à privilégier.

➤ **La connaissance d'un client ou d'un fournisseur**

Peut reposer à la foi sur données recueillies auprès d'organismes de renseignements commerciaux à l'international ou bien sur l'historique des relations entre l'exportateur et l'importateur.

➤ **La nature des marchandises**

La nature de la marchandise constitue également un élément fondamental dans le choix de l'instrument de paiement à privilégier.

Conclusion

Au terme de cette section, nous constatons que le choix de l'instrument de paiement dépend du degré de confiance entre l'acheteur et le vendeur.

Le choix de la meilleure technique à utiliser dépend de plusieurs facteurs dont les plus importants sont : les coûts, la rapidité et la minimisation des risques.

Section 02 : les différents moyens de paiement au niveau international

Introduction

Il s'agit ici des modalités d'utilisation des instruments de paiement et des documents nécessaires à la transaction commerciale et en savoir les différents moyens de paiement au niveau international

2.1. Le paiement à l'avance

Les modes de règlement sont choisis par l'exportateur. En commerce international, ce sont les transferts de dépôts bancaires, ainsi que les instruments de crédit qui servent de moyens de règlement : lettre de change, billet à ordre.

Le choix entre ces différents moyens s'effectue en fonction de leur rapidité, leur coût et de la réglementation des changes des pays.

Les transferts internationaux sont libelles en monnaie nationale ou en devises étrangères

Les circuits bancaires utilisés sont plus complexes que lors des transferts entre résidents.

En effet, les transferts internationaux impliquent l'intervention des banques à l'étranger et nécessitent une opération de change, si le paiement est fait en devises étrangères.

2.2. Lettre de change

2.2.1. Définition

Écrit par lequel un tireur c'est-à-dire l'exportateur donne ordre à un tiré (l'importateur) de payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.

La traite doit contenir un certain nombre de mentions :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom de celui qui doit payer (tiré) ;
- L'indication de l'échéance ;

- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée ;
- La signature de celui qui émet la traite (tireur) ;³

2.2.2. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue deux types :

- **Traite protestable**

En cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique de loi.

- **Traite « sans frais »**

En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

2.2.3. Fonction de la lettre de change

La lettre de change présente des fonctions qui sont :

- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds ;
- Elle est un instrument de crédit c'est-à-dire : le commerçant qui a vendu à crédit marchandises, titre sur son débiteur ;
- Une lettre de change l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les marchandises et se procurer les fonds nécessaires du paiement de sa lettre ;
- De son côté le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance. Les capitaux indispensables pour continuer son exploitation ;
- La lettre de change est un instrument de paiement ;

³ G. LEGRAND, H MARTINI « management des opérations de commerce international » 6^e édition DUNOD, 2003
J. PEYRARD « finance internationale d'entreprise » collection Vuibert gestion, éditeur VUIBERT.

- Lorsqu'elle cesse de circuler, elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance ;

2.2.4. Emission de la lettre de change

La lettre de change contient des émissions :

A)-condition de fonds :

Le code de commerce stipule que la lettre de change est toujours un acte de commerce, qu'elles soient les personnes qui entrent en jeu, commerçant ou non.

Ceci a une conséquence très importante : il faut que toute personne qui oppose sa signature sur une lettre de change ait la capacité de faire le commerce.

Ainsi, si un mineur non commerçant oppose sa signature sur une lettre de change, elle est nulle à son, c'est-à-dire malgré l'incapacité d'une signature, les autres signatures sont tenues par leur obligation.

Il est impossible de tirer une traite sur un non commerçant sans son consentement exprès, c'est-à-dire pratiquement sans acceptation.

B)-la provision :

On dit qu'il y a provision, si à échéance de la traite, celui sur qu'elle est tirée est redevable au tireur d'une somme égale au montant de la traite.

La provision doit être :

- Valable : c'est-à-dire légal, ne pas avoir une cause immorale.
- Certaine : on en peut tirer une traite pour régler une créance incertaine

La preuve de la provision incombe en principe au tireur, mais le tiré peut constater l'existence de la provision en opposant sur la traite son acceptation.

Le banquier redoute de recevoir pour escomptée des effets « camouflés en effets commerciaux », c'est-à-dire des effets créés dans le but d'obtenir de la banque des disponibilités qu'elle ne serait disposée à accorder sous d'autres formes.

2.2.5. Avantages et Inconvénients

La lettre de change se caractérise à des avantages et inconvénients qui sont les suivant :

➤ **avantage :**

- La lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit accepté ;
- Possibilité de mobilisation en cas de d'une traite avalisée ;
- Sécurité de paiement dans le cas d'une traite avalisée.

➤ **Inconvénients :**

- Risque politique ;
- Risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation, certaines importateurs ne retournent les traite accepter qu'après arrivée des marchandises ;
- Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite ;
- Risque de non-paiement qui peut être écarte si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.

2.3. Billet à ordre

2.3.1. Définition

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne le souscripteur s'engage à payer à une autre (le bénéficiaire) une certaine somme à une époque déterminée.

2.3.2. Les mentions d'un billet à ordre

Le billet à ordre contient :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectue ;

- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre souscripteur ;

2.3.3. La différence entre le billet à ordre et la lettre de change

A- Le tireur et le tiré accepteurs sont confondus dans une seule et même personne le souscripteur d'où :

- ✓ Le billet à ordre ne peut être présent à l'acceptation puisqu'il contient déjà l'engagement du souscripteur ;
- ✓ Il n'est pas question de parler de provision ;

B- Le billet à ordre n'est pas dans sa forme un acte de commerce, le billet à ordre n'est commercial que si l'est commercial sinon, il a le caractère civil :

Seul le billet à ordre commercial est soumis aux règles du droit commercial

- ✓ Capacité de faire des actes de commerce ;
- ✓ Solidarité des signataires ;
- ✓ Compétence des tribunaux de commerce ;
- ✓ Modèle lettre de change et billet à ordre ;

2.3.4. Autre instruments ⁴

2.3.4.1. Cheque

- **Définition**

« C'est un écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire ».

- **Mention le chèque contient**

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

⁴ Tahar DAOUDI, « Techniques du commerce international », éditions Arabian al Hilal, Rabat, 1997.

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

- **Les différents types du chèque**

Dans le chèque on distingue deux types :

- **Chèque d'entreprise :**

Emis par l'importateur, il peut être certifié par la banque tirée ce qui entraîne un Blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation.

- **Chèque de banque :**

Emis par une banque sur instruction de l'importateur, est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

- **Avantage et inconvénients du chèque**

Le chèque est un instrument de règlement et relativement peu utilisé dans les transactions internationales

Son usage présente en effet certains avantages et inconvénients qui sont :

A)-Avantage

- Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré l'importation ;
- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement

B)-Inconvénients

L'inconvénient de cet instrument de paiement réside :

Dans les délais d'encaissement lorsque l'exportateur reçoit le chèque il doit le remettre à l'encaissement à sa banque qui doit elle-même l'expédier aux guichets de la banque tirée pour paiement, les délais peuvent être connus à l'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion du trésorier mais aussi si le chèque est libelle.

2.3.4.2. Virement

- **Définition**

« Ordre donne par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une faire parvenir la somme sur le compte désigné.

L'agence sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier ».

- **Sa mise en place**

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés à cet usage. Ils comportent les montions suivantes :

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur) ;
- La somme (le montant de la facture) ;
- La monnaie (code ISO de la devise) ;
- La méthode du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT) ;
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur) ;
- Son adresse (ville, pays) ;
- La destination du virement (la banque de l'exportateur) ;
- Le N° de compte à créditer ;
- Le motif du règlement (N° de la facture).

- ✓ **En cas de virement effectué en devise**

- Achat au comptant ;
- Débit du compte en devise.

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

- **Les modalités pratiques de virement**

L'exportateur et avise du paiement des lors que le virement est effectivement réalise.

Dans le cas d'un virement télex, il faut demande, au client un préavis de paiement afin de réagir en cas de retard ou de non-paiement.

Pour un virement SWIFT, il est indispensable de fournir toutes les informations permettant d'effectuer le transfert : pour éviter les erreurs, les banques remettent gratuitement des étiquettes autocollantes que l'exportateur appose sur ses facteurs.

- **Avantages et Inconvénients de virement**

Le virement bancaire présente certains avantages et inconvénients qui sont :

- **Avantage**

- Rapidité dans les virements télex et SWIFT

- **Inconvénients :**

- Risque politique

a. Virement courrier : lenteur et dépendance vis-à-vis du délai de poste

b. Le paiement dépend de la seule décision de l'acheteur s'il ne donne pas d'instruction de transfert à sa banque le paiement ne sera pas effectué.

2.4. L'affacturage

2.4.1. Définition

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients, appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant rémunération.

Trois acteurs animent l'opération de l'affacturage :

Le factor ou la société d'affacturage achète les créances transférées par voie de substitution conventionnelle ou par cession Dailly ou Bordereau Dailly et offre à ses clients un éventail l'Age de services selon leur demande : financement, prévention du risque d'impayé,

gestion du compte-client. Dans le cas de la subrogation, l'adhérent subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie du service rendu, le factor reçoit une rémunération sous forme de commission sur le CA.

Le client de la société d'affacturage, est une entreprise ou un commerçant qui s'engage à transférer les créances qu'elle détienne sur sa clientèle au Factor. Il est agréé par le factor après examen de diverses informations relatives à son activité.

L'acheteur (le client du client) en conséquence n'a affaire qu'avec la société d'affacturage pour le paiement des prestations du vendeur.

La technique de l'affacturage offre trois services qui sont :

Le financement, le client peut saisir selon ses besoins, et ce, sans attendre l'arrivée à échéance des créances. Le factor accompagne ainsi et favorise le développement de ses clients en accroissant leurs sources de financement.

La prévention du risque d'impayé, la société d'affacturage propose à ses clients de les assurer contre tout risque de défaillance de leurs clients, en remboursant en cas d'insolvabilité partiellement ou totalement le montant de leurs créances.

La gestion du compte-client, les entreprises ayant recours à un factor se trouvent déchargées de certaines tâches administratives : tenue des comptes, identification et affectation des paiements, recouvrement amiable, précontentieux et contentieux des factures.

2.4.2. Les différents types de l'affacturage

Il comporte trois modalités :

- L'affacturage apporte à l'adhérent un service de gestion commerciale de ses créances car le factor les gère pour lui (enregistrement des factures, relance débiteurs en cas de retard de paiement), assure les encaissements, service contentieux en cas de non-paiement ;
- L'affacturage est une technique de financement à CT car le factor achète les créances avant l'échéance prévue ;
- Le factor assure la bonne fin de l'opération ce qui signifie que le risque pèse sur le factor en cas de non-paiement du débiteur, et pas sur l'adhérent ;

2.4.3. L'affacturage contemporain ou new line factoring

Ceci un démembrement de l'affacturage traditionnel. C'est ainsi qu'on distingue 03 versions d'affacturage :

- Le maturity factoring : le factor assure la gestion des créances transmises mais ne les paie qu'à leur échéance (1+3) ;
- L'agency factoring : l'adhérent continue de gérer ses créances, le factor les paie par anticipation et en assure la bonne fin (2+3) ;
- Le factoring with Recourse : le factor gère les créances, les paie par anticipation mais n'en assure pas la bonne fin (1+2).

2.4.4. Les avantages de l'affacturage pour l'utilisateur

L'affacturage présente trois avantages principaux :

- C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues ;
- C'est une technique de mobilisation du poste client et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur ;
- C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il a émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non-paiement à l'échéance sont pris en charge par le factor sauf faute du fournisseur.

2.4.5. La rémunération de l'affacturage

La rémunération de la société d'affacturage est généralement calculée selon deux principes différents :

➤ **Commission d'affacturage**

Prélevé à chaque transaction (vente de créances) basé sur un taux (fixe ou variable) ou un forfait

➤ **Commission spéciale de financement**

Agios calculé sur le solde du compte client.

Ce que met de côté le factor : les réserves et le fonds de garantie

De sorte à pouvoir anticiper des impayés, ou pour se prémunir d'un éventuel droit de préemption, le factor conserve une partie de la valeur des créances (somme non décaissée au client jusqu'à expiration du contrat). Il est important de noter que, à l'expiration du contrat, les sommes restantes sur ces comptes sont intégralement restituées aux clients

2.5. Le crédit documentaire irrécouvrable et confirmé

2.5.1. Définition du crédit documentaire

Le « crédit documentaire » est la convention à caractère irrévocable par laquelle un donneur d'ordre (l'Acheteur / Importateur) prie sa banque de mettre à la disposition d'un bénéficiaire (le Vendeur / Exportateur) qu'elle nomme ou à la disposition d'un tiers que ce dernier nommera, une somme d'argent déterminée contre la remise d'un titre de transport de marchandises (par exemple un connaissement) et de divers autres documents (par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance), en respectant la période de validité de la convention. Ces documents de la bonne exécution par le vendeur de ses obligations.

2.5.2. Historique du crédit documentaire ⁵

La première utilisation de la lettre de crédit, qui fut l'un des premiers outils de paiement à distance émis au Moyen âge, était faite par les banquiers lombards et hanséatiques ainsi que notamment les templiers.

En effet, ces derniers, à l'époque des croisés et afin de sécuriser les routes marchandes et de pèlerinage pour Jérusalem, ont institutionnalisé les premiers connaissements. Au travers de toutes les commanderies templières établies au Moyen Orient et dans le bassin méditerranéen de l'époque, il était possible aux pèlerins et aux marchands de voyager sans emmener avec eux trop d'argent et ainsi éviter de se faire détrousser par les pillards et autres bandits, pirates etc... en se présentant, et sous réserve d'être le détenteur ou le mandataire des documents (connaissement qui de nos jours est devenu depuis le XVIIIème siècle connaissement...), ils se voyaient remettre une somme d'argent convenue, ou la marchandise.

Avec le développement du commerce et notamment le développement des comptoirs aux Indes et aux Amériques, le besoin de sécuriser les échanges commerciaux a conduit les marchands à contractualiser les échanges pour pallier aux divers risques et aléas du transport maritime (humains, climatiques...).

⁵ Crédit documentaire : une étude comparative par Ligia Mura Costa, édition 1998

Car il a fallu répondre à deux exigences contradictoires : celle de l'exportateur / vendeur qui est « paie en premier et ensuite je t'envoie les marchandises, je te paie ».

C'est ainsi que le crédit documentaire, sous sa forme moderne, par l'intermédiaire des banques, permet de garantir aux deux parties le débouclage de l'échange commercial sous réserve de répondre aux normes et procédures du Credoc (et du contrat de vente entre les parties, indépendant du Credoc), qui depuis l'époque des Templiers se sont complexifiées du fait même de la diversité des moyens de transport, de la diversité de la nature des marchandises transportées et de la dématérialisation des supports due aux progrès informatiques.

2.5.3. Les acteurs du crédit documentaire

Le donneur d'ordre (en anglais : applicant) est l'acheteur ou l'importateur qui est l'initiateur du crédit documentaire auprès de sa banque.

La banque émettrice est du donneur. Elle émet le crédit documentaire.

La banque notificative est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message d'ouverture. Selon les cas elle peut le confirmer.

Le bénéficiaire est l'exportateur qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque.

Le bénéficiaire est l'exportateur qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque.

La banque négociatrice : lorsque le crédit le permet (lettre de crédit appelée « ANYBANK », le bénéficiaire peut remettre les documents et demander le paiement à une autre banque de son pays que la banque notificatrice.

2.5.4. Les documents nécessaires pour l'établissement du crédit documentaire

Il n'existe aucun document obligatoire dans une lettre de crédit. Cependant, les documents suivants sont fortement conseillés :

- Facture commerciale (invoice en anglais), celle-ci doit indiquer la description des marchandises ou de la prestation, le montant à régler, la devise et l'incoterm ;
- Document de transport, attestant de l'expédition de la marchandise, celui-ci peut être ;

- Un connaissement maritime (Bill of Lading en anglais), dans le cas de transport maritime ;
- Une lettre de transport aérien (Airways Bill en anglais), si expédition par avion ;
- Une Lettre de Voiture si expédition par la route ;
- Certificat d'origine, pour permettre le dédouanement de la marchandise.

2.5.5. Le déroulement du crédit documentaire⁶

Il existe treize actes nécessaires pour le déroulement du crédit documentaire :

➤ **Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire**

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services.

Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

Des formulaires prés imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

➤ **Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire**

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

➤ **Acte 3 : Notification du crédit documentaire**

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

⁶ Crédit documentaire : pratique à l'export, à l'import et dans les opérations de négoce par Ibrahim S. çakiroglu, édition 1990

➤ **Acte 4 : Expédition des marchandises**

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procèdent à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

➤ **Acte 5 : Délivrance du document de transport**

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : (connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture...).

➤ **Acte 6 : Présentation des documents**

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmant.

➤ **Acte 7 : Paiement au bénéficiaire**

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

➤ **Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice**

La banque notificatrice et/ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

➤ **Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice**

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

➤ **Acte 10 : Levée des documents (coté acheteur)**

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

➤ **Acte 11 : Paiement à la banque émettrice**

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

➤ **Acte 12 : Réduction des marchandises**

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissance original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

➤ **Acte 13 : Remise des marchandises**

Les marchandises sont remises au porteur du connaissance (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

2.6. Avantages, inconvénients, risques et enjeux des moyens de paiement à l'international

2.6.1. La lettre de change et le billet à ordre

Matérialisent la créance du vendeur ; précisent exactement la ou les dates de paiement, ils sont mobilisables et endossables ;

La lettre de change présente le grand avantage de matérialiser sa créance et de préciser exactement le délai de paiement accordé, produite par le vendeur. Elle élimine le risque de change, le montant de la traite peut être transmis à un tiers par endos, le vendeur peut mobiliser sa créance ;

C'est un instrument couramment utilisé dans les relations internationales car, contrairement au billet à ordre, elle est émise à l'initiative du vendeur.

2.6.2. Le virement bancaire

Le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) appuyé sur l'EDI (échanges de données informatisées). Plus de 198 pays et 7400 utilisateurs sont connectés à ce réseau privé ;

Ce virement est à privilégier chaque fois que les relations le permettent : il est le moyen de transmission le plus rapide, le plus souple et il est peu coûteux. Et l'impossibilité de perte, vol ou falsification puisqu'il n'y a pas de support papier et impossibilité d'impayé.

2.7. Les risques et inconvénients⁷

➤ Le chèque

On remarque que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peu attractifs. En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification ; le risque de non transfert ; à savoir l'interdiction ou la limitation des mouvements des capitaux vers l'étranger, ainsi que le risque bancaire lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur.

L'émission de chèque sans provision ; coût financier qui reste élevé, et risque de change.

De plus, les délais de validité et d'encaissement peuvent être long (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants. L'émission du chèque dépend de l'initiative de l'acheteur.

Le chèque ne protège pas du risque commercial (sauf chèque certifié ou de banque)

➤ La lettre de change

Le risque d'impayé subsiste (quoiqu'il puisse être pratiquement annulé si le tireur obtient l'aval d'une banque sur la lettre c'est-à-dire l'engagement solidaire de payer) ;

Les risques de perte, vol et falsification et la lenteur de recouvrement demeurent ; son recouvrement peut être long.

➤ Le virement bancaire

Un des principaux inconvénients du virement SWIFT (society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) est qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur qui peut en modifier le montant, la date d'échéance ou qui peut l'émettre tardivement, ce qui retarde ou

⁷ Yves SIMON, « techniques financières internationales », édition Economico, 4^{ème} édition, Paris, 1991.

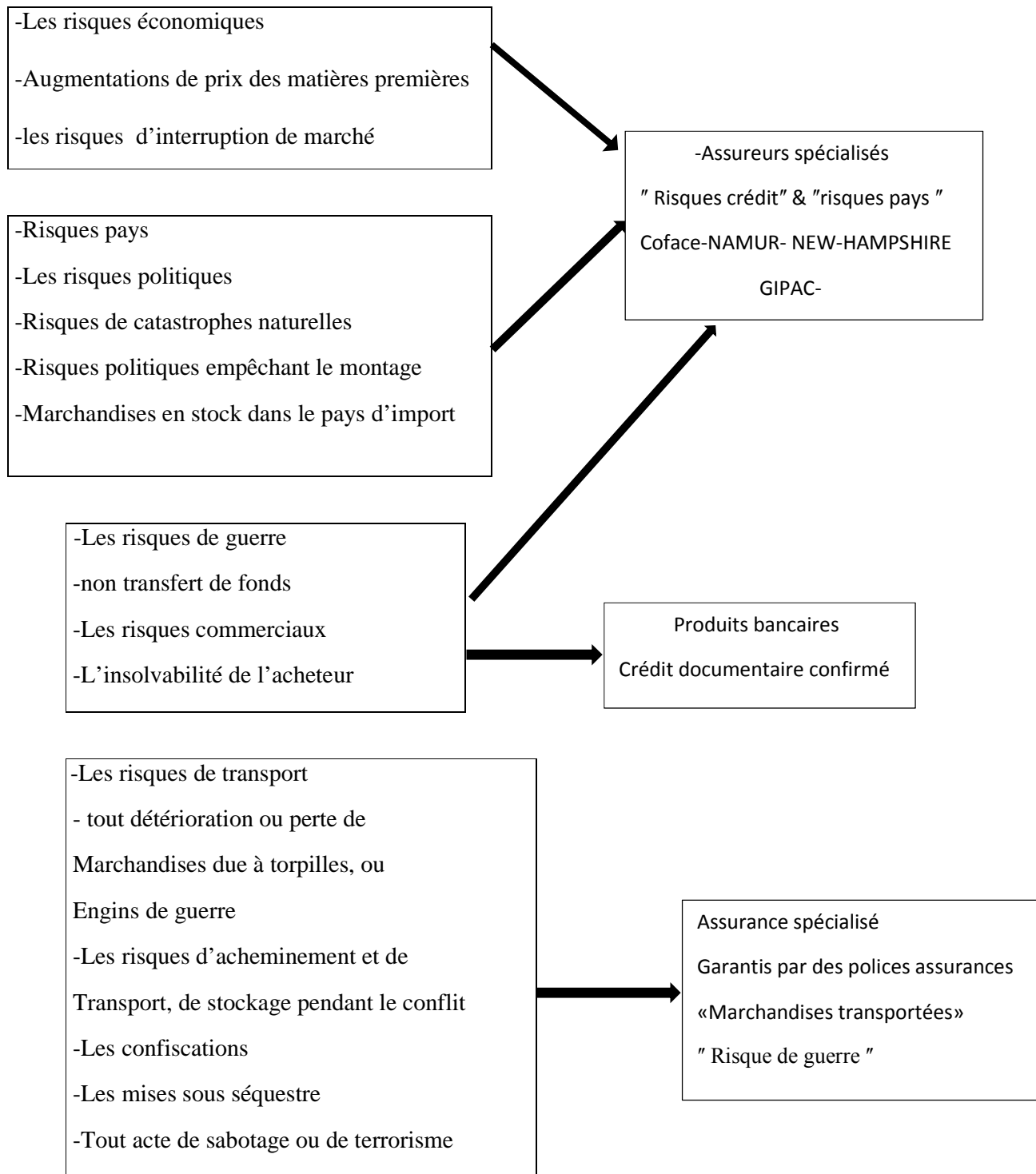
annule la possibilité d'escompte ; risque d'impayé, de change (dépréciation de la devise de paiement), de perte, de vol.

La rapidité et la commodité d'utilisation. Mais il ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

➤ **Le billet à ordre**

Il est émis sur l'initiative de l'acheteur qui peut en modifier le montant, la date d'échéance ou qui peut l'émettre tardivement, ce qui retarde ou annule la possibilité d'escompte ; risques d'impayé, de change, de perte, de vol...

Schéma N°01 : les risques et leur couverture



Source : confection par nous-même à partir du site : www.export-import.com. Consulté le 20 /03/2017

Conclusion

Au terme de cette section nous avons présenté les différents instruments et moyens de paiement du commerce international, que le exportateur et importateur doivent maîtriser et connaître de choisir la meilleure technique à utiliser dans les différentes opérations, quel que soit ses avantages, ses inconvénients.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est les moyens de paiement par excellence, en raison du degré de sécurité qui offre pour les deux parties, ainsi que le rôle majeur des banques dans la réalisation du crédit documentaire.

Tout fois nous tenons à signaler que cet instrument révèle des inconvénients et des risques pour les deux parties et pour les banques interviennent.

Conclusion

Dans ce première chapitre on constate que les moyens et les techniques de paiement ont connus une évolution depuis sa naissance jusqu'à ce jours grâce à l'efficacité des moyens technologiques qui a permet de rendre les transactions internationaux à une certaine sécurité et à un bon fonctionnement des opérations bancaires qui joue un rôle d'intermédiaire entre les deux parties.

L'exportateur a le choix entre les solutions suivantes :

- Faire confiance à son acheteur qu'il connait bien ;
- Demandé des renseignements commerciaux sur un nouveau client ;
- Prendre une assurance spécialisée « risque crédit » et « risque pays » ;
- Sécuriser le paiement au travers des banques grâce aux différents produits bancaires appropriés étudiés ;

Vaut mieux prévenir que guérir, car le recouvrement de créance à l'étranger est délicat à mettre en œuvre à cause des problèmes d'éloignement géographique.

Le crédit documentaire est le mode de paiement privilégié vu la sécurité qui procure que ça soit pour le vendeur ou bien pour l'acheteur, il permet alors la création des rapports commerciaux entre les deux parties.



CHAPITRE II
les techniques du paiement
dans l'échange international

Chapitre II : les techniques du paiement dans l'échange international

Introduction

En raison de la complexité des transactions commerciales internationales, du fait des problèmes liés à l'éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques et politiques, les parties contractuelles sont exposées à de divers risques, ces derniers sont amenés à conduire des négociations du contrat, aussi arriver à faire le choix entre les différents incoterms. Pour faire face aux éventuels conflits et limiter ces risques, une bonne maîtrise et connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est juger indispensables par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de bien et mieux conduire les négociations et réalisation d'une transaction dans des meilleures conditions.

Section 01 : la domiciliation bancaire dans le paiement Import / Export

Introduction

A travers de cette section en va s'avoir la domiciliation bancaire d'une opération d'import-export, qui consiste à attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement pour toute transaction commerciale extérieure, au niveau du siège bancaire agréé préalablement par la banque d'Algérie.

1.1. C'est quoi une domiciliation bancaire

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

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

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

1.2. Définition de la domiciliation bancaire

Conformément aux dispositions du règlement de la banque d'Algérie N°07/01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, la domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire. Conformément à l'article 29 du même règlement, la domiciliation est préalable à tout transfert / rapatriement de fonds, engagement et / ou au dédouanement.

Deux (2) années après ce, la loi de finance complémentaire pour 2009 a précisé le montant de l'accomplissement de cette formalité bancaire, Art. 67 (L'accomplissement de la formalité de domiciliation bancaire des opérations d'importation doit être préalable à la réalisation de celles-ci à leur règlement financier ainsi qu'à leur dédouanement)¹.

1.3. La codification de la domiciliation bancaire à l'importation

Les transactions internationales, portant sur des contrats d'importation et exportation de biens et services sont soumises à la domiciliation bancaire obligatoire.

La note n° 50-2000 du 27 novembre 2000 adressée par la banque d'Algérie aux banques commerciales précise la codification de la domiciliation bancaire à l'importation. Cette note est venue rappeler le souci de l'uniformisation ainsi que l'amélioration du circuit d'information en vue de rendre plus efficiente l'exploitation des données statistiques.

L'ensemble des guichets domiciliaires sont tenus à utiliser la codification de la domiciliation bancaire composée de **dix-huit chiffres** et **trois lettres** dans l'ordre suivant :

Tableau n°01 : le numéro de domiciliation des importations

A	B	C	D	E	F	G	H
06	12	09042017	2017	1	10	00148	990

Source : document externe BNA.

¹ FRANCOIS.M.W, le commerce extérieur de la France, édition la découverte, France, Février 1989 ; HADJ-NACER.A.R, « les cahiers de la réforme », Vol N°4, éditions ENAG, Alger, 1990.

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: Dvise : trois lettres selon le code IOS.

L'application de cette procédure pour les opérations d'importation surtout permettra aux banques de tenir des statistiques du commerce extérieur détaillées selon plusieurs critères tels par exemple la banque domiciliaire, la période, la monnaie utilisée.

La Banque d'Algérie pourra alors évaluer les transferts en devises effectués au titre des importations.

D'autant plus que dans la déclaration douanière il faut préciser le numéro de domiciliation bancaire et ce, dans le cadre du contrôle de change même s'il y a convertibilité commerciale du dinar.

Le paiement des opérations d'importation est exécuté par la banque sur ordre de l'opérateur, le transfert à l'étranger est exécuté sous réserve de la remise par cet opérateur des documents attestant de l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national et des factures définitives y afférentes.

Le transfert peut également s'exécuter sur la base du document douanier de mise à la consommation de marchandise.

Ensuite à l'importation, conformément à l'article 41 du règlement N°07-01 de la banque d'Algérie, la banque domiciliation doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaire lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation.

Elle remet à l'importateur un exemplaire du contrat revêtu de visa de domiciliation. Ce visa est apposé sur toutes les factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises.

Par ailleurs, pour l'acceptation de dossier de domiciliation bancaire, les dispositions de l'article 43 de dit règlement permettant à la banque domiciliataire d'accepter les documents parvenus par pli cartable.

Cependant, l'acceptation de ces documents est soumise à l'appréciation de l'urgence de l'opération relevée par les services portuaires et/ou des services douanes qualifiés.

1.4. Domiciliation des exportations

A l'exportation, l'article **56** du règlement **N°07-01** de la banque d'Algérie, fait obligation de domiciliation bancaire pour toute opération d'exportation en vente ferme ou en consignation.

La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

Pour les services, l'article **57** du même règlement prévoit que les règles de domiciliation des contrats d'exportation de service, l'encaissement et le rapatriement de leur produit sont les mêmes que celles applicables aux exportations de biens.

En ce qui concerne la domiciliation bancaire des opérations d'exportation de produits frais, périssables et / ou dangereux : l'article **60** du règlement précité stipule que la domiciliation des exportations de produits frais, périssables et / ou dangereux peut avoir lieu durant les cinq (5) jours ouvrés qui suivent la date d'expédition et de déclaration en douane.

Il s'agit d'une nouvelle mesure introduite par ce règlement. Les anciens règlements à savoir le **N°91-13 et 95-07**, ne prévoyaient aucune mesure dans ce sens.

1.4.1. La codification de la domiciliation bancaire à l'exportation

Tableau n°02 : le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation

A	B	C	D
09042017	17/1	CT/MT	00148

Source : document interne BNA

Case A: Numéro du guichet domiciliaire.

Case B: Année et trimestre.

Case C: Procédure de domiciliation (CT/MT).

Case D: Numéro chronologique extrait du registre extra comptable.

En définitive, la domiciliation bancaire à l'importation et à l'exportation donne aux banques la possibilité de recenser toutes les opérations commerciales effectuées par les opérateurs algériens avec l'extérieur.

C'est une source d'information sur la nature des transactions ainsi que les flux de devises générées.

Les déclarations douanières obligent d'ailleurs les entreprises importatrices et exportatrices à mentionner les numéros de domiciliation auprès des banques commerciales.²

1.4.2. Les opérations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire

En revanche, en vertu des articles 29,33 et 58 du règlement de la banque d'Algérie N°07/01 la domiciliation bancaire n'est pas exigé pour toutes les opérations, on peut citer dans ce contexte les opérations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire :

- Des importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances ;

² MOUNET.M.D, mots clés du commerce international, édition Ligugé, Poitiers, France, avril 1993.

- Des opérations en transit ;
- Des importations / exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB.
- Des importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- Des exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de cent mille dinars (100.000 DA) fait par l'entreprise d'Algérie-poste ;
- Des exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestations par transfert de devises ou transfert de fonds l'étranger ;
- Des importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif lorsqu'elles ne donnent pas lieu à transfert de fonds ;
- Des importations / exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Conclusion

Au terme de cette section, nous constatant que tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis au respect de certains éléments de base. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et de services, constituent les pièces maitresses de l'opération.

Aussi, ces éléments, représentent des outils indispensables pour le banquier, dans la conduite de toute opération de financement du commerce extérieur.

Section 02 : l'encaissement documentaire « la remise documentaire » dite Rem doc**Introduction**

Dans cette section on va définir la remise documentaire, et cela en passant aux intervenants et de ses formes, la remise des documents contre paiement (documents Against Acceptance), ainsi que les caractéristiques et le déroulement d'une opération de remise documentaire, puis les avantages et inconvénients de la remise documentaire.

2.1. Définition de la remise documentaire ³

« La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée (banque remettant) 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 ».

Elle est aussi, une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque « appelée banque remettante » de transmettre les documents tel que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur « appelée banque présentatrice » qui les remettra à son client « le bénéficiaire de la remise ».

➤ Ce mode de paiement est utilisable lorsque :

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

³ NEHME C, stratégies commerciales et technique internationales, les éditions d'organisation, novembre 1992.

2.2. Les intervenants d'une Remise Documentaire ⁴

Aux fins de l'article 3 RUU 522 quatre parties interviennent dans une opération de remise documentaire, ce sont :

2.2.1. Le donneur d'ordre : c'est-à-dire le vendeur qui remet les documents à sa banque et lui donne l'ordre d'encaissement.

2.2.2. La Banque présentatrice : c'est elle qui se charge de l'encaissement ou obtient une acceptation de la part du tiré suivant les instructions données dans l'ordre d'encaissement par la banque remettante.

2.2.3. La banque remettante : c'est-à-dire la banque à laquelle le donneur d'ordre a confié l'opération d'encaissement dans le pays de l'acheteur.

2.2.4. Enfin le tiré : c'est l'acheteur ou l'importateur auquel sont présentés les documents d'encaissement et qui paie un montant ou accepte une lettre de change.

2.3. Formes de réalisation de la remise documentaire

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

- documents contre paiement (D / P) ;
- document contre lettre d'engagement ;
- document contre acceptation (D / A).

2.4. La Remise des Documents Contre Paiement (Document Against Payment D / P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre le paiement immédiat de la somme due. Autrement dit, dans cette situation l'exportateur conserve la propriété de la marchandise, car la banque de l'importateur remettra à ce dernier les documents lui permettant de prendre possession de la livraison une fois seulement qu'il aura effectué le paiement.

⁴ NAAS. A, « le système bancaire algérien », édition INAS, Paris, 2003.

La transaction faisant appel à l'encaissement documentaire à vue se déroule normalement selon ces cinq étapes :

- **l'exportateur** : expédie la marchandise et reçoit les documents d'expédition du transporteur. Il transmet à sa banque les documents suivants : facture commerciales, connaissement, les documents douaniers, le certificat d'origine, la police d'assurance et la liste de colisage ;
- **La banque étrangère** : présente les documents à l'importateur acheteur ;
- **La banque** : vérifie si les documents sont conformes, puis elle les expédie à son correspondant bancaire dans le pays de l'acheteur ;
- **L'acheteur** : paie sa banque afin de pouvoir obtenir les documents qui lui permettront de s'approprier la marchandise ;
- **La banque de l'acheteur** : transmet à la banque de l'exportateur le montant encaissé.

2.4.1. La remise des documents contre acceptation (Documents Against Acceptance)

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

Elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit par exemple 180 jours après présentation (trait à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme).

Dans ce cas, le tiré entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance.

Il supporte par conséquent le risque de non-paiement à l'échéance de l'effet de change.

Aussi, pour se couvrir contre ce risque, il demandera que la banque présentatrice ou une autre banque de 1^{er} ordre avalise ou garantisse l'effet de change.

2.4.2. L'encaissement documentaire à terme

Dans une transaction comportant un encaissement documentaire à terme (ou documents contre acceptation), l'exportateur peut décider d'accorder des termes de paiement à l'acheteur.

La procédure de l'encaissement documentaire à terme est la même que l'encaissement à vue, sauf que l'acheteur ne paie pas tout de suite pour obtenir la propriété de la marchandise. Il doit plutôt signifier son acceptation de payer plus tard en signant une traite bancaire postdatée à l'échéance préétablie.

2.4.3. La remise documentaire une procédure international codifiée

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

2.4.4. La procédure de la remise documentaire

En raison de l'éloignement géographique, la banque de l'exportateur ne peut exercer directement son mandat et présenter les documents à l'importateur. Elle doit avoir recours à des intermédiaires.

2.4.5. Le déroulement de la remise documentaire

- L'exportateur expédie, comme convenu, les marchandises, il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et l'expédition (CMR, connaissance, ...);
- Il remet les documents à sa banque accompagnée d'une lettre d'instruction;
- La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instruction. Elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (celle-ci peut être la banque de l'acheteur si elle a convenance à travailler avec elle);
- La banque correspondante prévient l'acheteur suivant la lettre d'instruction. Elle demande en échange des documents, le paiement de la facture ou l'acceptation de l'effet de commerce joint;
- La banque correspondante envoie les fonds ou l'effet accepté à la banque de l'exportateur;

- La banque de l'acheteur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté. Elle peut se charger de l'escompter à la demande de son client.⁵

2.5. Caractéristiques d'une remise documentaire

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version. 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 :

- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
 - Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
 - Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
 - Le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
 - La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
 - Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
 - Les frais et intérêts à encaisser ;
 - Le mode de paiement ;
 - La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci. Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents ;
- 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. Toutefois, lorsque la formule de règlement

⁵ SIROENJ-M & JAVLOT.S, la loyauté dans le commerce international, édition économique, janvier 1998.

par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant dû par le client défaillant.

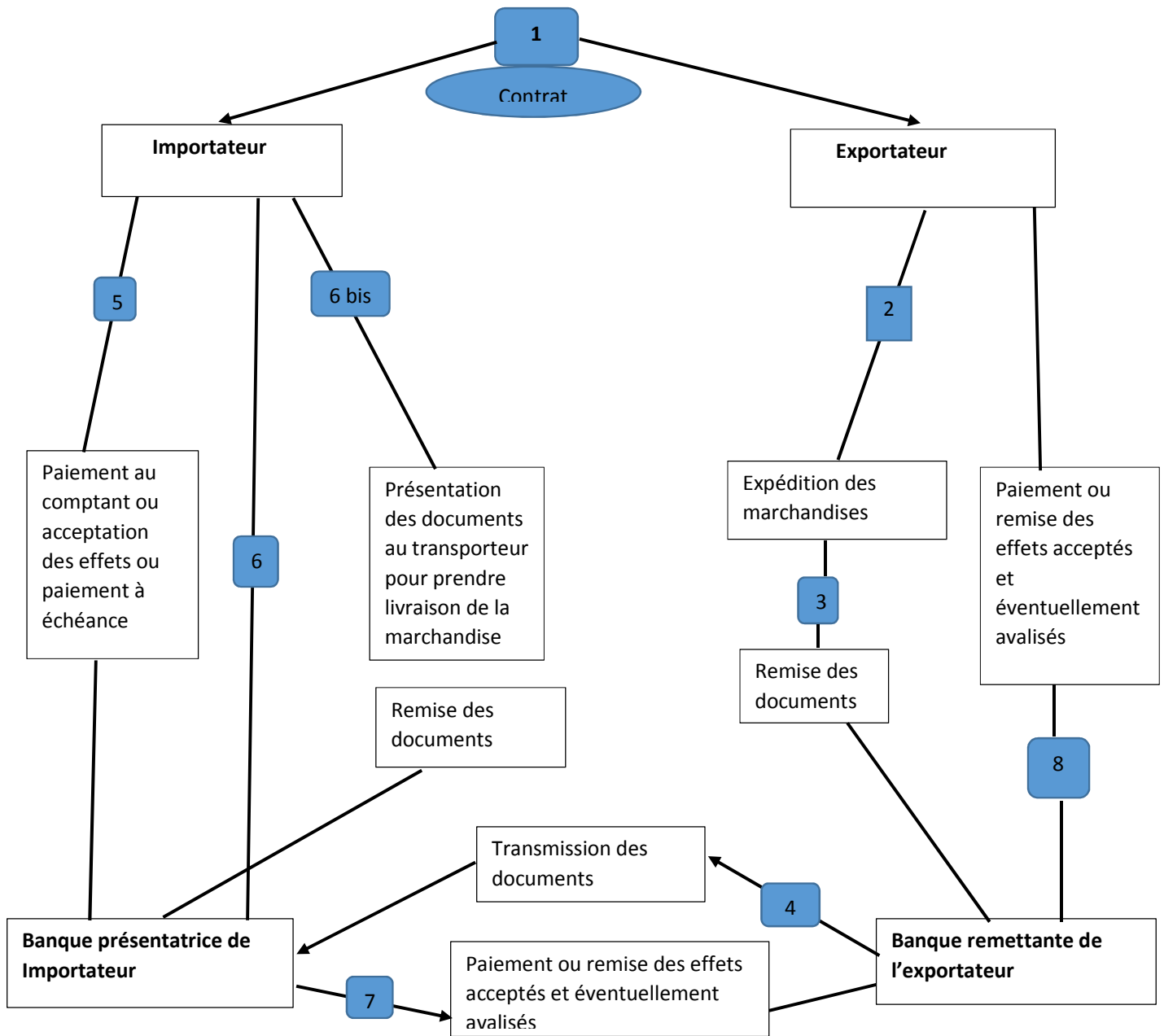
- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement ;
- Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce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

2.6. Le déroulement d'une opération de remise documentaire

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

- L'exportateur expédie la marchandise à la destination convenue et fait établir les documents de transport (généralement à l'ordre de la banque présentatrice) avec les autres documents prévus contractuellement ;
- Les contractants concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement ;
- La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque chargée de l'encaissement :
 - Si la banque chargée de l'encaissement est également la banque de l'acheteur (la banque présentatrice), elle remet les documents à l'acheteur contre règlement ;
 - Dans la négative, la banque chargée de l'encaissement mandate une banque tierce, dans laquelle l'acheteur dispose d'un compte, qui devient alors la banque présentatrice, pour lui remettre les documents contre le règlement prévu. S'agissant d'un encaissement pour compte il sera bien entendu reversé à la banque chargée de l'encaissement suivant les procédures requises.
 - ✓ Cette dernière procédera à son tour au règlement de la banque remettante ;
 - ✓ La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.
- Il remet les documents à la banque remettante ainsi que l'ordre d'encaissement appelé également « lettre d'instruction ». Celle-ci est établie sur instruction du donneur d'ordre.

Schéma n°02 : déroulement d'une opération de remise documentaire



Source : construction personnelle collecté à partir des publications de la chambre de commerce international.

2.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire ⁶

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- 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 ;
- Le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- La simplicité et la souplesse de la procédure ;
- 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 l'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations.

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients liés en particulier :

- La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer) ;
- Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise ;
- 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 ;
- Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise. Un tel événement entrainerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise) 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.

⁶ MATHIEU.M, «l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », édition la revue banque, Paris, 1995.

Conclusion

Au terme de cette section, nous constatant que la remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple, dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes.

Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

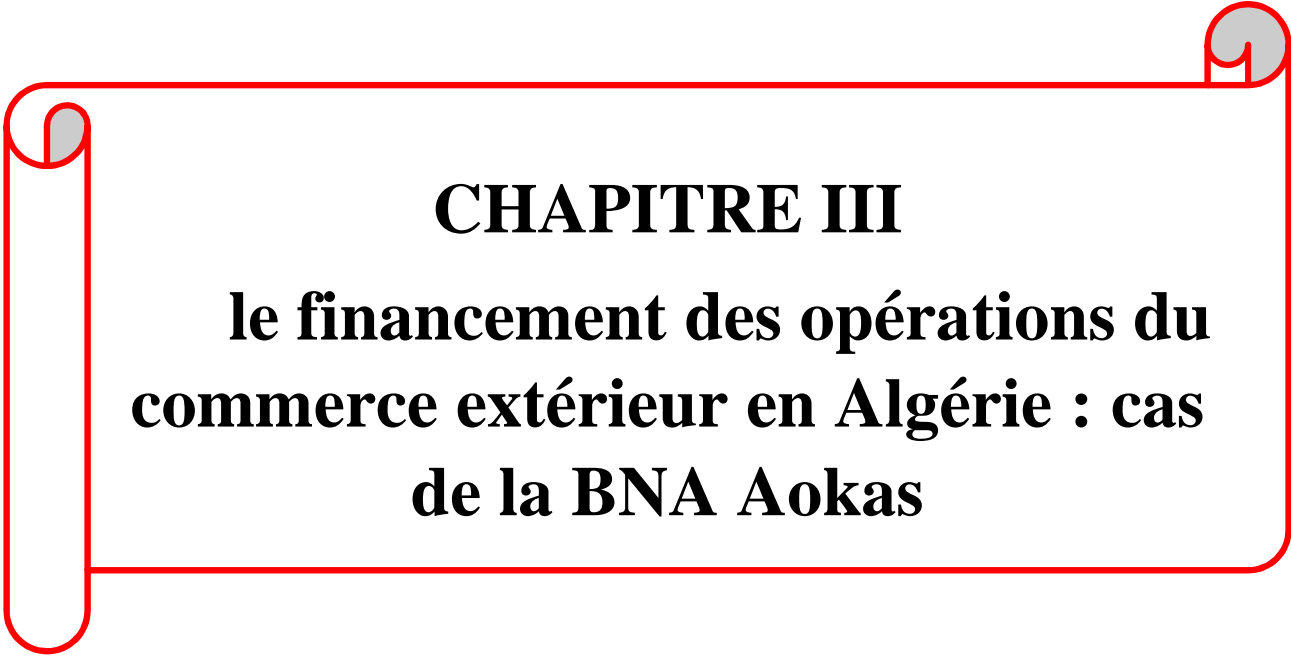
Le choix de cette technique dépend de l'acheteur, du vendeur de leurs pays respectifs et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Conclusion

Au cours de ce chapitre, on constate que les transactions commerciales internationales se développent au jour, et dans ce cadre les opérateurs économiques se trouvent souvent dans des situations de manque de provision et en besoin de financement, et par voie de conséquence ils ont recours aux banques pour financer leurs opérations, c'est pour cette raison que les banques mettent en œuvre plusieurs techniques de financement, différentes en matière de temps, de procédures et des formalités.

Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis au respect de certains éléments de base. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et de services, constituent les pièces maîtresses de l'opération. Aussi, ces éléments, représentent des outils indispensables pour le banquier, dans la conduite de toute opération de financement du commerce extérieur.

La remise documentaire rend le vendeur très dépendant de l'acheteur et lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur ici on parle de transfert libre et valable aussi lorsque le montant de transaction est minime.



CHAPITRE III
le financement des opérations du
commerce extérieur en Algérie : cas
de la BNA Aokas

Chapitre III : le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA-Aokas

Introduction

Le contenu du présent chapitre a été choisi en raison du rôle d'intermédiation dévolu à la banque nationale d'Algérie dans le domaine des échanges internationaux de biens et services et des risques que génèrent parfois, pour elle, son implication dans ces échanges transnationaux.

Ces échanges mondiaux qui portent sur des produits de plus en plus élaborés et fort coûteux nécessitent, en amont et en aval de leur dénouement, des synergies pour les banques des partenaires commerciaux des pays concernés. Le soutien peut porter en fonction de la nature et de la valeur du bien ou du service devant être acquis, soit sur une simple assistance soit sur un accompagnement financier.

Cette assistance consistait à aider la clientèle à mieux négocier et réaliser ses opérations telles que : la domiciliation, les transactions documentaires (lettres de crédit, remises documentaires), les flux transnationaux, les conventions de prêts avec les bailleurs de fonds étrangers et ce tant en ce qui concerne les clauses juridiques que les conditions de financement, les garanties internationales et ce, en conformité avec les règles et usances universelles ainsi que les dispositions réglementaires en vigueur en Algérie.

Section 01 : présentation de la Banque Nationale d'Algérie

Introduction

Dans cette section on va présenter la Banque Nationale d'Algérie en générale, et cela en commence par son historiques, ses direction du réseau d'exploitation (DRE), ainsi que son département crédit et présentation de la BNA d'Aokas.

1.1. Historique de la BNA

La banque nationale d'Algérie (BNA) a été créée le 13 juin 1966 et c'est la première banque commerciale, elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée du financement de l'agriculture.

1982 –à restructuration de la BNA a donné naissance ce à une nouvelle banque, BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

1988- la loi 88-01 du janvier 1988 pourtant orientation des entreprises économiques vers leur autonomes, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA.

- ✓ Le retrait du trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le trésor ;
- ✓ La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- ✓ Le non atomicité des financements.

1990- la loi n : 90-10 du 14-04 1990 relative à la monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA a l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle.

1995- la BNA était la première Banque qui a obtenu sur agrément par délibération du conseil de la monnaie et du crédit le 05/09/95.

2009- le capital de BNA est passé 14600 milliards dinar a 41600 milliards de dinar, elle compte plus 2,5 million de clients particuliers et d'entreprises actives de différentes tailles.

1.2. Direction du réseau d'exploitation (DRE)

Elle représente le lien hiérarchique entre les structures centrales et 07 agences réparties comme suit :

- Agence BEJAIA 356 : CITE TOBAL BEJAIA ;
- Agence IHADDADEN 587 : BD KRIM BELKACEM IHADDADEN BEJAIA;
- Agence BEJAIA 588 : 4, PLACE DU 1^{er} novembre BEJAIA VILE ;
- Agence EL KSEUR 585 : Rue Abd-el-Kader Mohamed EL KSEUR ;
- Agence AOKAS 589 : Aokas BP 0506 130 AOKAS ;
- Agence JIJEL 671: Jijel Centre W.JIJEL.

1.3. Département crédit

Subdivision en

- **Service études et analyse** : ce service a pour tâches essentielles :
 - ✓ Rapporter les dossiers de crédits pour décision ;
 - ✓ Notifier aux agences les décisions prises ;
 - ✓ Elaborer et suivre le fichier clientèle ;
 - ✓ Instruire toutes les demandes de crédits présentées par les agences en faveur de la clientèle privée et publique ;
 - ✓ Assister et conseiller les agences en matière de montage et d'études de dossier de crédits sous toutes ses forme ;
 - ✓ Tenir et mettre à jour les dossiers de crédits les échéanciers.
- **Service statistique engagements** : ce service est structure en section dans le nombre varie en fonction de volume d'activité aux agences attachées.

1.4. Présentation de la BNA Aokas

L'agence BNA étant une agence de catégorie C elle comprend **04** services :

- **Le service administratif** : ce service s'occupe de toutes les tâches administratives et le fonctionnement administratif de l'agence (les moyens généraux et le personnel).
- **Le service engagement** : il s'occupe du montage, de la gestion et du suivi des dossiers de crédit (crédit à court, à moyen et à long terme).
- **Le service étranger** : c'est un service qui s'occupe de toutes les opérations concernant le commerce extérieur.
- **Le service caisse** : il est chargé d'exécuter les opérations ordonnées par la clientèle comportant un mouvement d'espèce (versements retraits).

Conclusion

Dans cette section, en constat que la BNA propose une panoplie de produits et services bancaires ainsi que des produits d'assurance, destinés à satisfaire toute sa clientèle.

Les produits et services BNA sont simples, conformes aux réglementations en vigueur avec des tarifs compétitifs.

Section 02 : le déroulement de l'opération de crédit documentaire au sein de la BNA

Introduction

Pour mieux cerner et comprendre les différentes étapes du déroulement d'un crédit documentaire et par une étude théorique sur dernier, nous allons procéder à une analyse de la promotion des opérations du commerce extérieur à la banque national d'Algérie. L'objectif étant, d'abord de d'analyse d'une façon particulièrement le niveau de financement des opérations du commerce, ce qui permis d'aboutir aux constats.

2.1. La domiciliation à l'importation

2.1.1. Définition et objectif

La domiciliation d'une opération d'importation consiste pour l'importateur à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à réaliser la transaction commerciale conformément à la réglementation en vigueur.

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

Elle consiste pour :

- **L'importateur** : à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur.
- **La banque domiciliation** : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préables permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie.

2.1.2. La pré-domiciliation

➤ Les conditions d'ouverture d'un dossier de domiciliation

- ✓ Importateur ne figure pas sur la liste des interdits ;
- ✓ Le registre de commerce concorde avec le produit à importer ;

- ✓ Le produit n'est pas suspendu de l'importation ;
- ✓ Disposer d'une carte fiscale ;
- ✓ Disposer d'une surface financière comme garantie de solvabilité ;
- ✓ L'importateur doit être une personne morale et avoir un capital minimum de 20 millions DA.

2.2. Procédures de domiciliation

A) **L'ouverture** : tout d'abord, le client se présente auprès de sa banque accompagné des documents servants de base pour une domiciliation.

B) **A la réception de ces document** : le banquier doit procéder à une série de vérification, à s'avoir :

- Le type de produit ;
- Le mode de paiement et le terme de vente ;
- La conformité de la signature figurante sur l'engagement et la demande ;
- La date d'établissement de la facture et celle d'expédition ;
- L'existence de la provision.

C) **Attribution d'un numéro de domiciliation** :

Tableau n°03 : le numéro attribution de domiciliation.

09042017	99/1	10	00148	000009	990
Domiciliation du					
A	B	C	D	E	F

Source : document externe BNA

A : 6 chiffres= n°d'grément du guichet domiciliation attribué par la banque

B : 3 chiffres = L'année et le trimestre de domiciliation

C : 2 chiffres = La nature de l'opération

- **10** : Simple importateur de marchandise

- **12** : Importation liée au contrat de travaux
- **13** : Importation liée au contrat d'étude, prestation de service ou assistance technique.
- **14** : Importation liée au contrat de fournitures
- **15** : Importation liée au contrat clé en main
- **16** : Importation liée au contrat d'architecture
- **17** : Importation liée au contrat de brevet ou licence.

D : 5 chiffre = n° d'ordre chronologique d'inscription de l'opération

E : 6 chiffres = l'immatriculation de l'importateur (SCAR) attribuée par la banque

F : 3 chiffres = code de la monnaie (99 : euro).

2.3. L'apurement

Toute opération de domiciliation doit être apurée, c'est-à-dire que la réalisation doit équilibrer la valeur des marchandises importées avec le montant transféré.

La banque doit respecter les délais prescrits pour l'apurement du dossier « s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux ».

2.4. L'ouverture d'un crédit documentaire et la réception de la demande d'ouverture

Réception de la demande d'ouverture :

Le préposer aux opérations de crédit documentaire reçoit du client ordonnateur une demande d'ouverture de crédit documentaire au moyen d'un dossier comportant :

- La forme de crédit documentaire ouvert ;
- Identification de la banque émettrice ;
- Montant maximum ;
- Date de validité ;
- Date limite d'expédition ;
- Utilisation de crédit ;
- Incoterm ;

- Documents requis ;
- Concernant l'expédition ;
- Embarquement ;
- Expéditions partielles.

2.5. Analyser les instructions contenues dans le mandat

En effet, comme tout autre type financement, le crédit documentaire import doit passer par les étapes suivantes :

1^{er} étape : Examen et avis du gestionnaire de compte :

Le gestionnaire de compte est l'interlocuteur privilégié du client auprès de sa banque, c'est donc la première personne à laquelle la demande est soumise.

L'agent doit vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande et doit s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes aux crédits documentaire.

2^{ème} étape : l'avis du chef d'agence :

Le chef d'agence, disons-le, à un rôle à la fois passif et déterminant dans l'aboutissement d'une demande d'ouverture d'un crédit documentaire. Parce que en tant que premier manager de l'agence, il est souvent emmené à procéder à une étude brève de la demande à lui soumise par le gestionnaire de compte afin de s'assurer du bon ordre des choses c'est-à-dire la bonne évaluation du risque client et le respect des règlements et procédures internes.

2.6. Constatation des écritures comptables

Sur le plan engagement, le crédit document peut prendre l'une des formes suivantes :

Le crédit margé à 100%

- Prélèvement des frais d'ouverture du crédit documentaire par l'établissement d'un CA : 2000 DA+340 DA (TVA) ;
- Prélèvement des frais Swift par l'établissement d'un CA : 3000 DA + 510 DA (TVA) ;
- La constatation de provision à titre de garantie pour la bonne fin de l'opération par l'établissement d'un OD7 : 2.5% du montant total + 19% de TVA ;

- La constitution de prévision retenue en garantie PREG / CREDOC par l'établissement d'un CA 16.

Crédit sans marge ou particulièrement margés

- Prélèvement des frais d'ouverture du crédit documentaire par l'établissement d'un CA50 : 2000DA + 340 FA(TVA) ;
- Prélèvement des frais Swift par l'établissement d'un CA50 : 3000DA + 510DA (TVA) ;
- La constitution de provision à titre de garantie pour la bonne fin de l'opération par m'établissement d'un OD 7 : 6.25% du montant total + 19% de TVA.

2.7. Emission d'un crédit documentaire

Avant de procéder à l'établissement de message il faut d'abord s'assurer que le dossier reçu de l'agence comprend :

- La facture pro forma ;
- La situation des engagements en dinar à la date d'autorisation ;
- La demande d'ouverture du crédit documentaire signée par le client ;
- La fiche de renseignement comportant la signature du chef d'agence.

2.8. L'établissement des messages

Le message types MT700 est remis pour la saisie sur le système PC connecté (delta V8) puis le chef vérifie soigneusement son contenu, ensuite le message doit être autorisé par le directeur ou le sous-directeur, ensuite il est transmis par PC connecté à la D.O.E.

Cette dernière vérifie la comptabilité entre formulaire d'ouverture et le message transmis par réseau interne à la banque (delta V8), après l'authentification sera envoyé au correspondant bancaire de la banque émettrice (B.N.A).

2.9. Assurer la réalisation du crédit

Par réalisation du crédit il faut comprendre la réception des documents, leur examen de conformité et le paiement de leur prix

- **La réception des documents** : Comme précédemment indiqué, notre banque dispose d'un délai de 7 jours pour examiner les documents et fixer leur sort.
- **Examen de forme** : Le spécialiste documentaire doit porter son attention sur certains éléments importants.
- **L'examen de fond** : Dans ce cas, aucun examen de fond n'aura lieu et les documents seront réexpédiés au transmettant.

2.10. Modification et annulation du crédit documentaire

Les demandes de cette catégorie doivent lui être transmises par l'agence au moyen d'un télex sous format MT707.

Toute autre modification peut être émise par les agences concernées directement vers le correspondant par télex sous format SWIFT.

2.11. Le règlement du crédit documentaire

- **Avue** : il émettra un ordre de paiement en devise en vertu de la domiciliation de son titre d'importation et de la facture pro forma.
- **En différé** : il signe la décharge qui le lie inconditionnellement à payer à l'échéance.

Une fois le règlement du Credoc effectué par la DOE, s'assurer de :

- L'édition de l'avis de débit ;
- La réception :
 - D'une copie de SWIFT adressé par la DEO au correspondant ;
 - De la formule 4 établie et annotée par la DOE ;
- S'assure que le dossier conservé avec l'intégralité des pièces justificatives.

Conclusion

Pour assurer au mieux le développement des échanges mondiaux, il fallut très tôt, imaginer un ensemble de dispositions et de règles propres à rassurer l'ensemble des opérations économiques intervenant à l'international.

Même si le crédit documentaire est considéré comme étant le moyen de paiement le plus sûr vu qu'il est pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation, il permet également d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention des banques de l'importateur et de l'exportateur.

Section 03 : Cas pratique d'un dossier de crédit documentaire en sein de la BEA-Aokas

Introduction

Pour mieux comprendre le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire, nous allons suivre un exemple dans la pratique.

C'est un suivi d'une opération d'importation par crédit documentaire confirmé et irrévocable payable / contre paiement.

3.1. Présentation du contrat

Un importateur Algérien, exerçant dans le commerce parapharmaceutique résident à BEJAIA se présente avec une facture pro format invoice N : 2071 ic007 de 06 janvier 2017 voir (annexe n°1) pour l'importation des produits parapharmaceutiques.

La facture pro forma contient les informations suivantes :

- ✓ Le prix de ces produits s'élève à un montant cout et fret d'USD 51925.00
- ✓ Les produits doivent être expédiés au port de Bejaia.
- ✓ Les conditions de règlement : paiement à vue par crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- ✓ Taxe de domiciliation pour des produits destinés à la revente. (voir annexe n°3)

3.1.1. Conditions préalables à l'ouverture

Le banquier doit avant d'accepter l'ouverture d'un dossier de domiciliation et d'assurer la conformité de dossier. Exemple voir (annexe n°8).

- Le client doit avoir un compte courant au niveau de la banque domiciliation ;
- Registre de commerce « import & export » ;
- Avoir un numéro d'identification statistique et fiscal ;

- Non frappé par l'interdiction de domiciliation ;
- La transaction conforme à la réglementation des changes ;
- Le non prohibition de la marchandise.

Après vérification de tous les documents, le banquier attribue un numéro de domiciliation suivant identification de l'opération sur la facture pro forma, qui permettra à la banque domiciliataire de procéder à la confection du dossier d'ouverture du CREDOC.

La copie est remise au client.

3.1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture du dossier de domiciliation s'effectue sur présentation par l'importateur à sa banque d'une demande de domiciliation voir (annexe n°2) et un contrat commercial ou de tout document en tenant lieu et comportant l'ensemble des indications nécessaire précisant clairement la conclusion d'un contrat entre l'importateur résidant et son partenaire étrangère dans « une facture pro forma ».

- ✓ L'identité des co-contractants ;
- ✓ Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- ✓ La nature des marchandises ou des prestations ;
- ✓ La quantité, prix et la somme globale ;
- ✓ Les frais accessoires ;
- ✓ Les délais de livraison ;
- ✓ La monnaie de facturation et la monnaie de paiement ;
- ✓ Les échéances fixées par paiement ;
- ✓ Le mode de contrat (SFR-et cout et fret) ;
- ✓ La taxe de domiciliation pour des produits destine pour la revente ;
- ✓ Les clauses relatives aux litiges éventuels.

3.2. Ouverture de crédit documentaire

3.2.1. Domiciliation de la facture pro-forma

- L'agent ouvre une chemise « ET7 » sur laquelle sont reportés l'essentiel du crédit documentaire ;
- Date d'ouverture du crédit
- Nom du donneur d'ordre et son numéro de compte ;
- Nature de crédit ;
- Désignation de la marchandise ;
- Nom du bénéficiaire ;
- La date « observation » comporte tous les éléments susceptible d'être porté à l'attention du gestionnaire pour le suivi du dossier ;
- Nom du bénéficiaire.

Après l'agent mis le cachet de domiciliation.

3.2.2. Apposition du cachet d'engagement

L'agent appose le cachet d'engagement à l'endos des feuilles de 1 à 5 de la demande d'ouverture. La passation des écritures comptables s'effectue sur l'imprimé « OD7 » voir (annexe n°6) l'agent effectue la récupération des frais d'ouverture du crédit documentaire.

3.2.3. Réception de la demande d'ouverture

Le préposé aux opérations de crédit documentaire reçoit du client ordonnateur une demande d'ouverture de crédit documentaire au moyen d'un dossier comportant :

Une demande établie sur le formulaire voir (annexe n°4) ou sont mentionnées les clauses des règles et usances (RUU) représente les instructions du client donneur d'ordre :

- Nom du donneur d'ordre et ses références ;
- Nom de l'agence domiciliataire BNA-AOKAS agence 589 ;
- Nature du crédit à ouvrir (révocable et confirmé) irrévocable ;
- Mode de transmission ;

- Bénéficiaire du crédit société : ican clave Ningbo, chine ;
- Montant en devises (en chiffres et en lettres) USD : 51925.00 ;
- Pour présentation : paiement / négociation / acceptation : paiement à vue ;
- Type d'utilisation (à vue contre acceptation) document contre paiement ;
- Les documents exigés à la réception ;
- Banque notificatrice: BANK OF AMERICA N.A. NEW YORK BRANCHE.

3.2.4. Vérification de conformités

Le banquier doit vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande et doit s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes (RUU) aux CREDOC.

Le préposé aux opérations de crédit documentaires s'assure que :

- Le client ordonnateur n'est pas interdit de domiciliation ;
- La facture pro-forma ou le contrat est dûment domicilié ;
- Les clauses de la demande d'ouverture du CREDOC (les 19 clauses) sont conformes aux (RUU) et aux incoterms désigné ;
- La conformité des données inscrites sur la facture ou le contrat avec celles de formulaire SEMAR 205 BIS ;
- Il ouvre dossier (chemises ET7) voir (annexe n°5) sur lequel sont reportés les renseignements essentiels du CREDOC ;
- Les références du crédit (numéro et indice de l'agence domiciliataire) ;
- Date d'ouverture du crédit ;
- Nature du crédit ;
- Nom du donneur d'ordre et son numéro de compte ;
- Désignation de la marchandise ;
- Nom du bénéficiaire ;

- Numéro du dossier de domiciliation ;
- La date « observation » comporte tout élément susceptible d'être porté à l'attention du gestionnaire pour le suivi du dossier.

3.2.5. Règlement

✚ Au niveau DOD

Le règlement se passe par les étapes suivantes :

- Réception par SWIFT ou Téléx (appel de fonds) ;
- Authentification appel de fonds SWIFT (automatique) / Téléx (repère) ;
- Etablissement formules de transfert ;
- Comptabilisation (CT correspondants).

3.2.6. Etablissement du bordereau d'envoi à la DOD

Le bordereau contient les quatre premières feuilles du SE-MAR 205 BIS ainsi que les exemplaires des factures dument domicilié.

➤ **Au niveau de la DOD :**

- Réception OCD ;
- Vérification et authentification signatures agences ;
- Choix correspondants (MA) ;
- Établissement, validation, transmission du MT700.SWIFT ;
- Comptabilisation.

3.2.7. La gestion du crédit documentaire

La gestion du crédit documentaire est la période durant laquelle le dossier est maintenu en attente de sa réalisation ou éventuellement de son annulation.

Pendant cette période, l'agence pourrait procéder à d'éventuelles modifications sur le crédit, et devrait en aviser la DOD.

Ces modifications peuvent concerner à titre d'exemple : la raison sociale de l'établissement, une augmentation du montant du crédit.

A) Au niveau de l'agence :

Pour procéder à ces modifications l'agent établit un « OD11 » (annexe n°7) afin d'aviser la DOD. Après réception de la demande du client.

➤ **Ventilation du « OD11 » :**

Les deux premiers feuillets : transmis à la DOD.

La troisième feuille : gardée à l'agence comme correspondance ;

La quatrième feuille : destinée au client ;

La cinquième feuille : conservée dans le dossier agence ;

La sixième feuille : pièce comptable débit ;

La septième feuille : pièce comptable crédit (produits bancaire).

N.B : avant de procéder à toute modification, l'agent doit s'assurer qu'elle n'est pas contradictoire aux règles et usances uniformes et à la réglementation des changes en vigueur.

B) Au niveau DOD :

- Vérification de la conformité ;
- Établissement « MT707 » dont :
 - ✓ Copie agence par le biais d'un « ET22 » avec accusé de réception ;
 - ✓ Correspondant SWIFT ;
 - ✓ Deux pièces comptables : « DT » et « CT » écritures d'engagement.

3.2.8. Constatation des écritures comptables

Le préposé aux opérations de crédit documentaire procède à la constatation des écritures comptables suivantes :

- La constitution de la provision retenue en garantie PREG / CREDOC et la réception des commissions d'ouverture et d'engagement par l'établissement de l'imprimer OD

- Débit client de la contrevalet provisoire du montant de la facture pro-forma :
5748393,93 DA
- Crédit : provision reçue en garantie
5748393,93 DA
- Débit : client (frais de domiciliation + frais ouverture du CREDOC + TVA
5355,00 DA
- Crédit : produits bancaires :
4500,00DA
- Crédit : TVA (19%) :
855,00 DA
- Par la suite, il met le cachet engagement à l'endos des feuilles 1 et 5 de la demande d'ouverture, le renseignement et recueille les 2 signatures autorisées (A+B).

Une fois les documents sont réunies « SEMAR205 BIS » la facture domicilier, l'agence établit un bordereau d'envoi à destination de la DOD pour l'ouverture de crédit documentaire.

A la réception des documents par la DOD cette dernière procéde au contrôle et vérification de la demande d'ouverture crédit documentaire et de la facture domicilier.

La DOD attribue un numéro chronologique de dossier crédit documentaire et transmis un message SWIFT AU correspondant afin d'ouvrir le crédit documentaire.

Le correspondant, notifie, confirme et avise la banque du fournisseur de l'ouverture de crédit.

3.3. Réalisation de l'opération crédit documentaire

3.3.1. La présentation des documents

Le fournisseur, après avoir conformé sa banque de l'ouverture de crédit documentaire, alors ce dernier rassemble tous les documents exigés dans le contrat commercial.

Après avoir embarqué les marchandises, ce dernier remet les documents à la banque chargée de négociation qui peut être la banque confirmatrice ou la banque du client elle-même.

Cette dernière « la banque chargée de négociation » vérifie les documents exigés dans l'ouverture de crédit documentaire, ainsi toutes les conditions conformes au règlement.

Si les documents sont conformes celle-ci effectue le paiement du fournisseur (bénéficiaire).

Après réception et paiement par la banque confirmatrice cette dernière doit envoyer les documents à la banque émettrice (banque de client) dans un délai qui ne peut dépasser 21 jours à compter de la date de connaissance.

Si les documents ne parviennent pas dans ce délai est considéré comme non conforme.

Parallèlement, il lui revient le droit de réclamer le remboursement.

A la réception des documents par la banque émettrice, cette dernière procède d'une deuxième vérification.

Si les documents sont conformes, le règlement est déjà fait, dans le cas où les documents ne sont pas conformes, la banque émettrice doit signaler les irrégularités à la banque confirmatrice au plus tard 7 jours après la date de réception des documents.

Si l'échéance vient à terme, rien n'a été constaté les documents seront considérés comme étant levé régi au règlement usance et uniforme Numéro 500 de la chambre de commerce internationale (CCI).

En suite la banque émettrice va aviser le client des réserves mises sur les documents ont lui demandant la main levée des réserves.

Une fois que le client a levé la réserve par un écrit la banque émettrice autorise le correspondant à payer le bénéficiaire à une date qui sera fixée par la (banque émettrice) DOD.

Les documents seront remis à l'importateur pour le dédouanement des marchandises, mais au règlement ce dernier est déjà constitué la provision d'ouverture de crédit documentaire.

Une fois que le paiement est effectué par la DOD, cette dernière débute l'agence du client (BNA) par les liaisons siège et l'agence doit débiter le client du règlement définitif de la transaction ainsi que les commissions y afférentes.

3.3.2. Comptabilisation du règlement définitif au niveau de l'agence

Après acceptation par l'agence de client de la liaison siège de la DOD, l'agence procède aux écritures comptables suivantes :

Débit : compte client (montant du règlement définitif + frais banque d'Algérie + frais des SWIFT).

Crédit : inter siège du même montant.

Débit : client (montant contrevalueur de la transaction on DAX (1,5 / 1000) + TVA.

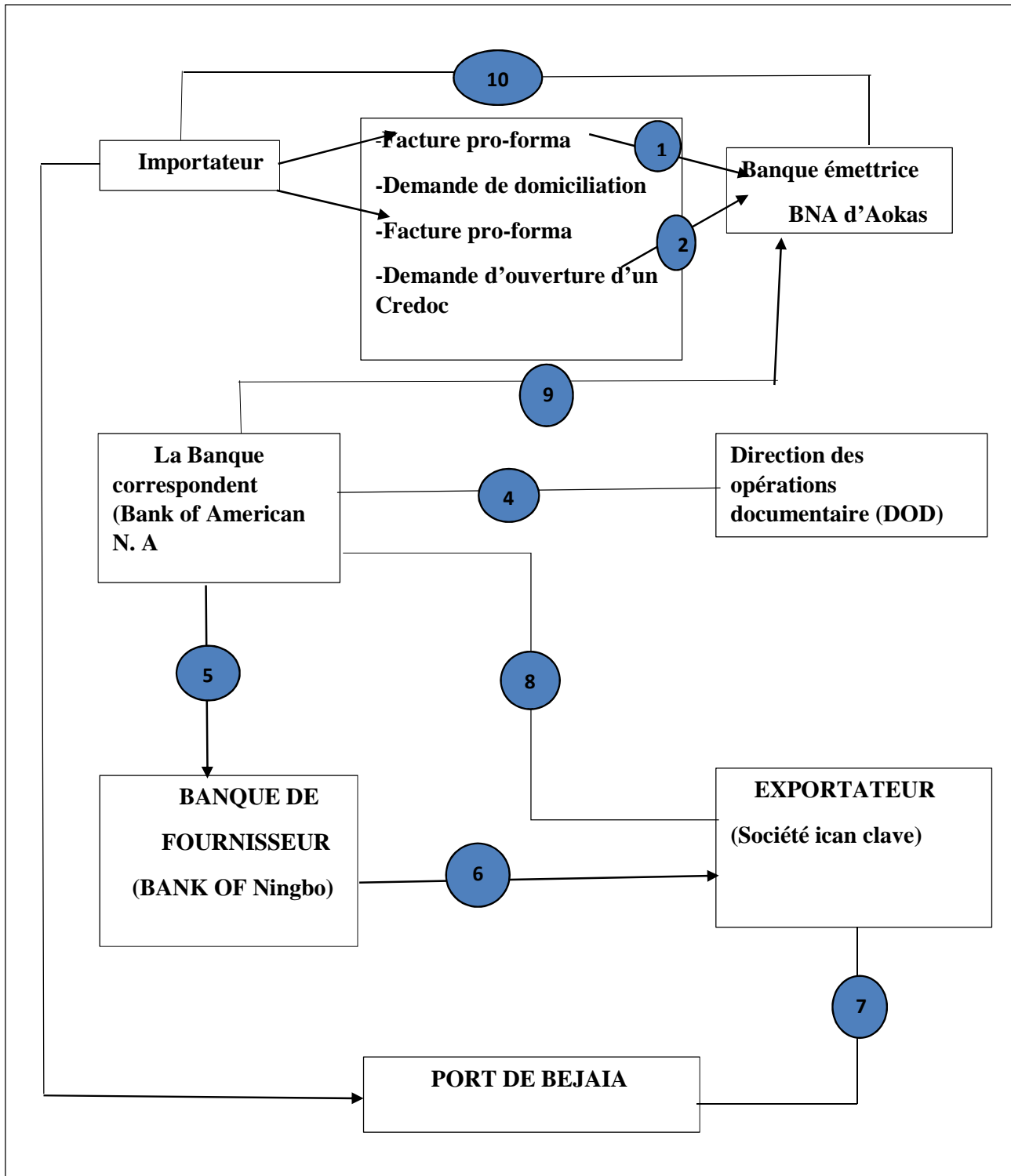
Crédit : produit bancaire (montant de la commission de règlement).

Crédit : TVA (montant de la commission x 17%).

Une fois que l'agence reçoit la formule 4 (CA1067) voir (annexe n°6), dument visé par la DOD et les documents douaniers le « d10 » visé par la douane, l'agence du client procède à la confrontation des deux documents situés ainsi que la facture commerciale définitive domicilier s'ils sont d'égales valeur le dossier est apuré.

Ce schéma illustre les étapes de réalisation pratique d'une opération d'importation par un crédit documentaire.

Schéma n°3 : le déroulement pratique d'un crédit documentaire irrévocables et confirmé au de l'agence d'Aokas :



-
- (1) Demande de domiciliation ;
 - (2) Demande d'ouverture de crédit documentaire ;
 - (3) Ouverture de crédit documentaire par la BNA et de la transmettre au niveau de la DOD par le SWIFT ;
 - (4) Après vérification du SWIFT, la DOD transmet les messages de SWIFT à la correspondante de son choix (Bank of American new York) ;
 - (5) Emission de crédit documentaire par la banque correspondante à la banque de fournisseur ;
 - (6) Cette dernière avise le fournisseur de l'arrivée de SWIFT. D'ouverture de crédit documentaire et sa mise en place ;
 - (7) le fournisseur expédie la marchandise ;
 - (8) Le fournisseur remet les documents à sa banque et elle envoie les mêmes documents à la banque correspondante ;
 - (9) La banque correspondante transmet les documents à la banque émettrice ;
 - (10) La banque remet les documents à son client ;
 - (11) Le client se présente au port avec les documents pour retirer sa marchandise.

Conclusion

Le but assigné par cette étude était la mise en évidence des différences que présentent les techniques de financement et les instruments de paiements du commerce international, suivant le niveau de sécurité dans le recouvrement des fonds.

Les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses, ce qui induit que la préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée, car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise, le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- ✓ Les caractéristiques de la relation entre acheteur et le vendeur ;
- ✓ Les renseignements sur le pays de l'acheteur ;
- ✓ La situation de trésorerie des deux parties contractantes.

Conclusion

Le crédit documentaire est une procédure complexe et plus coûteuse que d'autres modes de paiement, mais il garantit et assure la confiance des deux parties (importateur / exportateur) par l'intermédiaire de leurs banques qui veillent à la réglementation et norme du commerce international et la conformité des documents (RUU).

L'exportateur n'acceptera, en effet, de se dessaisir de la marchandise sans qu'il assure le paiement lors de l'embarquement, réciproquement pour l'importateur de le payer sans la certitude d'une livraison conforme à la demande.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est un moyen de paiement le plus sûr et le moins risqué pour la réalisation des transactions commerciales internationales.



CONCLUSION GENERAL

Conclusion générale

Les techniques et instruments de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants.

Le but assigné par cette étude étant d'analyser la contribution des banques algériennes en matière de financement des opérations du commerce extérieur. A cet effet, nous avons jugé utile de prendre, comme exemple, la banque Nationale d'Algérie, la plus ancienne banque publique algérienne.

Nous avons, d'abord, constaté que l'activité internationale revêt un caractère spécial par rapport aux autres activités de la banque et que cette activité a subi plusieurs changements dû aux modifications intervenus dans la réglementation des changes édictée par la Banque d'Algérie.

L'exportateur, s'il est désireux de conquérir de nouveaux marchés à l'étranger, n'aura guère le choix que de traiter avec des entreprises ou personnes physiques qui se chargeront de le représenter, ou tout simplement de commercialiser ces produits. Dans tous les cas, le souci majeur de l'exportateur est de se faire payer de ses clients.

Ensuite, les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des cocontractants.

En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires. Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Une fois que les cocontractants portent un choix concernant l'instrument et la technique de paiement à adopter, ils seront éventuellement amenés, dans certains cas à choisir le mode de financement adapté à leur transaction.

Le second volet de notre étude a été consacré à l'analyse de la promotion des opérations du commerce extérieur à la banque Nationale d'Algérie. L'objectif étant, d'abord, de présenter de façon générale, l'activité commerciale de la BNA et ensuite, d'analyser de façon particulière le niveau de financement des opérations du commerce extérieur, ce qui nous a permis d'aboutir aux constats.

Le troisième chapitre, c'est le maintien du crédit documentaire comme seul mode de financement des opérations du commerce extérieur (loi de finance complémentaire 2009), cette décision est prise par les autorités algériennes dans le but d'assainir le portefeuille extérieur mais qui a des conséquences négatives sur les résultats de la BNA car c'est une procédure très lente et onéreuse. La deuxième, ce sont les restrictions dû es au recul de l'activité des partenaires étrangers gravement touchés par la crise financière 2008.

En fin, il y'a lieu de signaler que malgré les efforts déployés, par les autorités algériennes afin d'améliorer et de faciliter l'exercice des opérations du commerce extérieur aux opérateurs économiques, les résultats obtenus ne reflètent pas les objectifs souhaités. Pour cela, il est nécessaire de réintégrer la remise documentaire et le transfert libre dans la réalisation des transactions commerciales avec l'étranger et ce, pour développer davantage les échanges extérieurs.



Références Bibliographiques

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- BELFOUDIL, (Mohamed), « revue commerce extérieur », évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, Alger, P5 ;
- C.Lebourg « Management des opérations de commerce international » édition ESK2001 ;
- D.P.MONOD « moyens et technique de paiement internationaux : import, export » collection commerce international, 2^eédition ESKA1999 ;
- G.LEGRAND. HMARTINI « Management des opérations de commerce international » 6^eédition DUNOD, 2003 ;
- J.PEYRAD « finance internationale d'Enterprise » collection Vuibert gestion, édition VUIBERT ;
- Tahar DAOUDI, « techniques du commerce international », éditions Arabian al Hilal, rabat, 1997 ;
- Yves SIMON, « techniques financières internationales », éditions Economica, 4^{ème} édition, Paris, 1991 ;
- Crédit documentaire : pratique à l'export, à l'import et dans les opérations de négoce par Ibrahim S.çakirogla, édition 1990 ;
- Le crédit documentaire : une étude comparative par ligia Mura Costa, édition 1998 ;
- MATHUIEU.M. « L'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », édition la revue banque, Paris, 1995 ;
- FRANCOIS.M.W, le commerce extérieur de la France, édition la découverte, France, février 1989 ;
- HADJ-NACERA.R, « les cahiers de la réforme », vol N°4, éditions ENAG, Alger, 1990 ;
- MOUNET.M.D, mots clés du commerce international, édition Ligugé, Poitiers, France, avril 1993 ;
- NAAS.A. « le système bancaire algérien », édition INAS, Paris, 2003 ;
- NEHME.C. Stratégies commerciales et techniques internationales, les éditions d'organisation, novembre 1992 ;
- SIROEN.J-M & JAVLOT.S, la loyauté dans le commerce international, édition economica. Janvier 1998 ;
- WEISS.E.E, commerce international : cours et étude de cas corrigés, Normandie roto, France, janvier 2008.

Bibliographie

Etudes, communication, mémoires et thèses :

- Montbeyre, R : « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les états unis » : Aspect juridiques de l'affaires SWIFT, mémoire universitaire de mastre2, université paris Panthéon, Sorbonne, 2007 ;
- BOUCHATAL. S : mémoire DSEB, « le commerce international paiement, Financement et risques y afférant » encadrée par MEROUA NI. M, école supérieur de banque de BOUZAREAH, décembre 2003 ;
- BERRAHI. K. E : mémoire magister, « Etude et analyse de la distribution des crédits aux entreprise : cas de la BEA », dirigé par le professeur BENHABIB A, université ABOU BEKAE BELKAID de TLEMEN, année 2005 – 2006 ;
- BOUKIAH : thèse de doctorat, « financement externe et croissance dans les économies en développement, université louis lumière – L yon 2, septembre 2003 ;
- DOUKH, A : mémoire de TS en commerce international, « le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux : cas de la BEA », Alger, 2005.

Lois, règlements, ordonnances et décrets :

- Loi n°78 – 02 du 11 février 1978, relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ;
- Loi 90 – 10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et le crédit ;
- Règlement n° 91/01 du 20/2/1991, instituant un droit de change au titre des frais engagés à l'occasion de missions temporaires à l'étranger au profit d'hommes d'affaires du secteur privé et de secteur public ;
- Règlement de la banque d'Algérie n°91 – 03 du 20/02/1991 relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importation en Algérie et de leur financement ;

Sites Internet :

<http://www.le%20Financement%20du%20Comerce%20Exterieur%20C3%A9rieur%20en%20Tunisie%20Par%20Jaafar%20KHTACHE.pdf>

<http://www.bank-of-algeria.dz/legist9.htm>

<http://www.cna.dz>

<http://www.ons.dz>

<http://www.bna.dz>

<http://www.cnep.dz>

Table des matières

Remerciement

Liste des abréviations

Liste d'illustrations

Introduction générale

01

Chapitre I : présentation des moyens de paiement à l'international

Introduction	04
Section 01 : présentation des moyens de paiement à l'international	04
Introduction	04
1.1 contexte historique des moyens de paiements.....	04
1.2 définition des techniques de paiements.....	05
1.3 les objectifs des moyens de paiements à l'international.....	06
1.4 les facteurs déterminants le choix des moyens de paiement à l'international.....	06
Conclusion	07
Section 02 : les différents moyens de paiements au niveau international	08
Introduction	08
2.1 Le paiement à l'avance.....	08
2.2 Lettre de change.....	08
2.2.1 Définition.....	08
2.2.2 Les différents types de la lettre de change.....	09
2.2.3 Fonction de la lettre de change.....	09
2.2.4 Emission de la lettre de change.....	10
A) Condition de fonds.....	10
B) La provision.....	10
2.2.5 Avantages et Inconvénients.....	11
2.3 Billet à ordre.....	11
2.3.1 Définition.....	11
2.3.2 Les mentions d'un billet à ordre.....	11
2.3.3 La différence entre le billet à ordre et la lettre de change.....	12
A) Le tireur et le tiré accepteurs sont confondus dans une seule et même personne le souscripteur d'où	12
B) Le billet à ordre n'est pas dans sa forme un acte de commerce, le billet à ordre n'est commercial que si l'est commercial sinon, il a le caractère civil.....	12
2.3.4 Autres instruments	12
2.3.4.1 chèque.....	12
• Définition	12
• Mention le chèque contient	12
• Les différents types du chèque.....	
• Avantages et Inconvénients du chèque.....	13
2.3.4.2 Virement.....	14
• Définition.....	14
• Sa mise en place.....	14
• Les modalités pratiques de virement.....	15
• Avantages et Inconvénients de virement.....	15
2.4 L'affacturage.....	15
2.4.1 Définition.....	15
2.4.2 Les différents types de l'affacturage.....	16
2.4.3 L'affacturage contemporain ou new factoring.....	17

2.4.4 Les avantages de l'affacturage pour l'utilisateur.....	17
2.4.5 La rémunération de l'affacturage.....	17
2.5 Le crédit documentaire irrécouvrables et confirmé.....	18
2.5.1 Définition du crédit documentaire.....	18
2.5.2 Historique du crédit documentaire.....	18
2.5.3 Les acteurs du crédit documentaire.....	19
2.5.4 Les documents nécessaires pour l'établissement du crédit documentaire.....	19
2.5.5 Le déroulement du crédit documentaire.....	20
2.6 Avantage, Inconvénients, risques et enjeux des moyens de paiement à l'international.....	22
2.6.1 La lettre de change et billet à ordre.....	22
2.7 Les risques et inconvénients.....	23
<u>Conclusion</u>	26
Conclusion	27
Chapitre II : les techniques du paiement dans l'échange international	28
Introduction	28
Section 01 : la domiciliation bancaire dans le paiement Import/Export	28
<u>Introduction</u>	28
1.1 c'est quoi une domiciliation bancaire.....	28
1.2 définition de la domiciliation bancaire.....	29
1.3 la codification de la domiciliation bancaire à l'importation.....	29
1.4 domiciliation des exportations.....	31
1.4.1. la codification de la domiciliation bancaire à l'exportation.....	32
1.4.2. les opérations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire.....	32
<u>Conclusion</u>	33
Section 02 : l'encaissement documentaire « la remise documentaire » dite Rem doc	34
<u>Introduction</u>	34
2.1 Définition.....	34
2.2 Les intervenants d'une Remise documentaire.....	35
2.2.1 Le donneur d'ordre.....	35
2.2.2 La banque présentatrice.....	35
2.2.3 La banque remettante.....	35
2.2.4 Enfin le tiré.....	35
2.3 Formes de réalisation de la remise documentaire.....	35
2.4 La remise des documents contre paiement (documents Against payments D/P).....	35
2.4.1 La remise des documents contre acceptation (Documents Against Acceptance)..	36
2.4.2 L'encaissement documentaire à terme.....	37
2.4.3 La remise documentaire une procédure international codifiée.....	37
2.4.4 La procédure de la remise documentaire.....	37
2.4.5 Le déroulement de la remise documentaire.....	37
2.5 Caractéristiques d'une opération de remise documentaire.....	38
2.6 Le déroulement d'une opération de remise documentair.....	39
2.7 Avantages et inconvénients de la remise documentair.....	41
<u>Conclusion</u>	42
Conclusion	43

**Chapitre III : le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie :
cas de la BNA Aokas**

Introduction	44
Section 01 : présentation de la banque National d'Algérie	44
<u>Introduction</u>	44
1.1 Historique de la BNA.....	44
1.2 Direction du réseau d'exploitation (DRE)	45
1.3 Département crédit.....	46
1.4 Présentation de la BNA Aokas.....	46
<u>Conclusion</u>	46
Section 02 : le déroulement de l'opération de crédit documentaire au sein de la BNA...	47
<u>Introduction</u>	47
2.1 La domiciliation à l'importation.....	47
2.1.1 Définition et objectif.....	47
2.1.2 La pré-domiciliation.....	47
2.2 Procédure de domiciliation.....	48
2.3 L'apurement.....	49
2.4 L'ouverture d'un crédit documentaire et la réception de la demande d'ouverture.....	49
2.5 Analyse les instructions contenues dans le mandat.....	50
2.6 Constatation des écritures comptables.....	50
2.7 Emission d'un crédit documentaire.....	51
2.8 L'établissement des messages.....	51
2.9 Assurer la réalisation du crédit.....	52
2.10 Modification et annulation du crédit documentaire.....	52
2.11 Le règlement du crédit documentaire.....	52
Section 03 : cas pratique d'un dossier du crédit documentaire en sein de la BEA-Aokas	53
<u>Introduction</u>	53
3.1 Présentation du contrat.....	53
3.1.1 Conditions préalables à l'ouverture.....	53
3.1.2 L'ouverture du dossier de domiciliation.....	54
3.2 Ouverture de crédit documentaire.....	55
3.2.1 Domiciliation de la facture pro-forma.....	55
3.2.2 Apposition du cachet d'engagement.....	55
3.2.3 Réception de la demande d'ouverture.....	55
3.2.4 Vérification de conformités.....	56
3.2.5 Règlement.....	57
3.2.6 Etablissement du bordereau d'envoi à la DOD.....	57
3.2.7 La gestion du crédit documentaire.....	57
3.2.8 Constatation des écritures comptables.....	58
3.3 Réalisation de l'opération crédit documentaire.....	59
3.3.1 La présentation des documents.....	59
3.3.2 Comptabilisation du règlement définitif au niveau de l'agence.....	61
<u>Conclusion</u>	63
Conclusion	64
Conclusion final	65

A large red rectangular border frames the entire page. In the center, there is a smaller red-bordered box with rounded corners and a vertical tab on the left side. The word "Annexes" is centered within this box.

Annexes

Autoclaves, Thermo-soudeuses, Distillateurs, Nettoyeurs ultra-son avec accessoires.

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire le prix unitaire)(in case of tolerances specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEDITION / SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS:

FOB CFR CPT FCA DAP Autres / Other:

Conforme* Facture pro forma n° IC1609401 du 24.11.2016 / As per pro forma Invoice

*Contrat du / Contrat dated

(mention devant figurer sur la facture définitive/ This mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur / Insurance covered by the applicant

Expéditions Partielles : Autorisées Interdites // Transbordement : Autorisés Interdits
 Partial Shipments : Allowed Not Allowed// Transshipment: Allowed Not Allowed

Lieu de chargement: Ningbo

Lieu de destination: Port Bejaia

Place of loading:

Place of destination:

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

Facture commerciale en 05 exemplaire / Commercial invoice in Original

Jeu complet de connaissement « Clean on board » établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie, Notify ordonnateur stipulant :

Full set Bill of Lading « Clean on board » made out to the order of Banque Nationale d'Algerie, notify Applicant and marked:

Fret Payé / FREIGHT Prepaid Fret Payable à destination / Freight Payable at Destination

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de L'ordonnateur stipulant:

Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algerie address for applicant account and marked:

Fret Payé / Freight Prepaid

Freight Payable à Destination / Freight Payable at Destination

Autre document de transport / Other transport document (à préciser / specify)

Certificat de conformité (***) / Certificate of Conformity

Certificat d'origine (***) / Certificate of Origin (***) / Certificate of Origin

Certificat d'Analyse (***) / Certificate of Analytic

Certificat Phytosanitaire (***) / Phytosanitary Certificate

EUR 1

EX 1

Liste de Colisage / Packing List

Note de poids / Weight Note

Autres (à préciser) Other (specify)

Dans le cas où des spécimens des signatures des personnes habilitées sont exigibles sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit. Nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande.

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA / FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA

FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT / FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDANT

A la charge de l'ordonnateur
For the applicant's account

A la charge du bénéficiaire
For the applicant's account

A la charge de l'ordonnateur
For the applicant's account

A la charge du bénéficiaire
For the applicant's account

(*) B/L: Connaissement

(**) AWB: Lettre de Transport Aérien

(***) Si nécessaire, précisez les organismes devant établir ces documents.

ANNEXE

DOCUMENTAIRE TRANSMI

OPTION RESPONDANT	NATURE	N/N°	REFERENCE
DE		DONNEUR D'ORDRE	
		L/N°	
	Compte N°	NEGOCIATEUR	
DE		MONTANT	
		et modifications éventuelles	
DE		VALIDITE	
		et prorogations éventuelles	
		VALIDITE	
		de l'embarquement	
MARCHANDISES		EXPED. PARTIELLES	TRANSBORDEMENTS
		OBSERVATIONS	
DATE	du		
		Valeur	
		A TERME	
		Echéance du	
DANS			
		Remboursement sur les caisses de	

UTILISATIONS		SITUATION DU CREDIT	
ISES	DATES	MONTANT	SOLDE
A EXPEDIER			

ANALISTE 7

البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE

le 14 février 2017

DESTINATAIRE

RAPPELER
NOTRE
REFERENCE

AOKAS

589

Siège DOD101

Réponse à votre lettre du
Votre référence
Objet

CREDOC DE USD 51 925,00
O/ SARL CAP MEDICAL F/ ICAN CLAVE

N/ref 00589CDI16002252 V/ref 00589CDI16002252

MR HADDAD
Documents à remettre au
client contre signature
de main levée

Ci-joint document à l'encaissement, Vous voudrez bien ne vous en
dessaisir qu'après accord de l'ordonnateur et nous autoriser à
effectuer le règlement du montant de l'utilisation soit:

USD 51 925,00

B.N.A - DOD

M. FAHAS Amine
Chargé d'Etude N1
Bonne réception

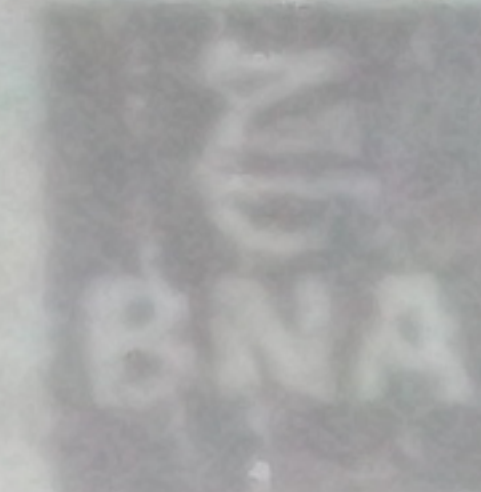
[Handwritten signature]
BNA DOD 101

BNA DOD 101

[Handwritten mark]

Banque Nationale d'Algérie

Siège Social : 8, Bd Che Guevara - Alger
Société par actions au capital de 1.600.000.000,00 de DA
R.C. - Alger 0012904800



البنك الوطني الجزائري
ANNEXE 6

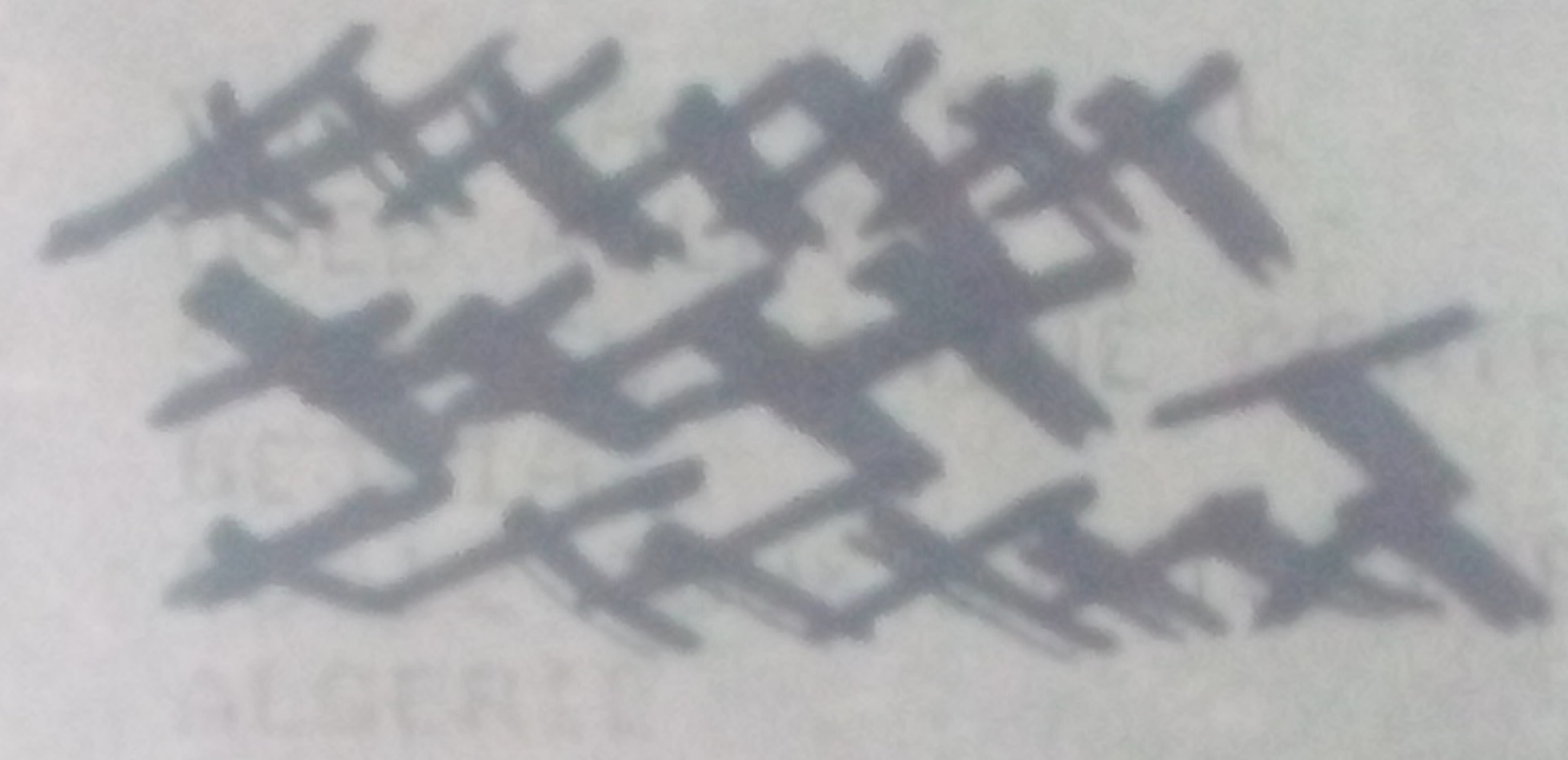
BOSSIER N° CDT16002252

0300001304-73

Decembre 2016 a 14:53

N° Compte
Agence 00589 ALKAS
Devise DZD DINARS ALGERIEN
Type 005 CDT TRR MI002 DZD
Guilnetier 0259

Le



Bénéficiaire ICAM CLAVE
Correspondant 00022-00022 BAHIC

7, RUE DES BOUTES-PARCS HYDRAL
ALGER ALGERIE

Compte 24012029000012638

Montant 5.748.393,47 DZD
110,7097000
5.748.393,47 DZD

COM OUVERT CDT 2.300,00 DZD
COM SAGAGEMENT 252,60 DZD
PMT SAIFT DV 2.000,00 DZD

0,00 DZD Taxe 51,03 DZD

07/12/2016
07/12/2016
06/12/2016

البنك الوطني الجزائري
**BANQUE NATIONALE
 D'ALGERIE**

le **BEJAIA 06/04/2016**
 DESTINATAIRE

RAPPELÉ
 NOTRE RÉFÉRENCE
NM
 3657A+

**A TOUTES LES AGENCES
 de la DRE de Bejaia « 191 »**

Siège **DRE DE BEJAIA 191
 DEPARTEMENT CREDIT**

Réponse à votre lettre du
 Votre référence

Objet **Dispositif de pré domiciliation
 des opérations de commerce extérieur.**

Dans le cadre de la mise en place de la nouvelle procédure de pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur et afin de nous permettre d'apprécier la situation financière des opérateurs tel que l'exige l'institution Banque d'Algérie à travers la note du n° 17/2016 DGC du 13/03/2016, il y lieu de réclamer à tout nouvel opérateur un dossier composé des documents suivants :

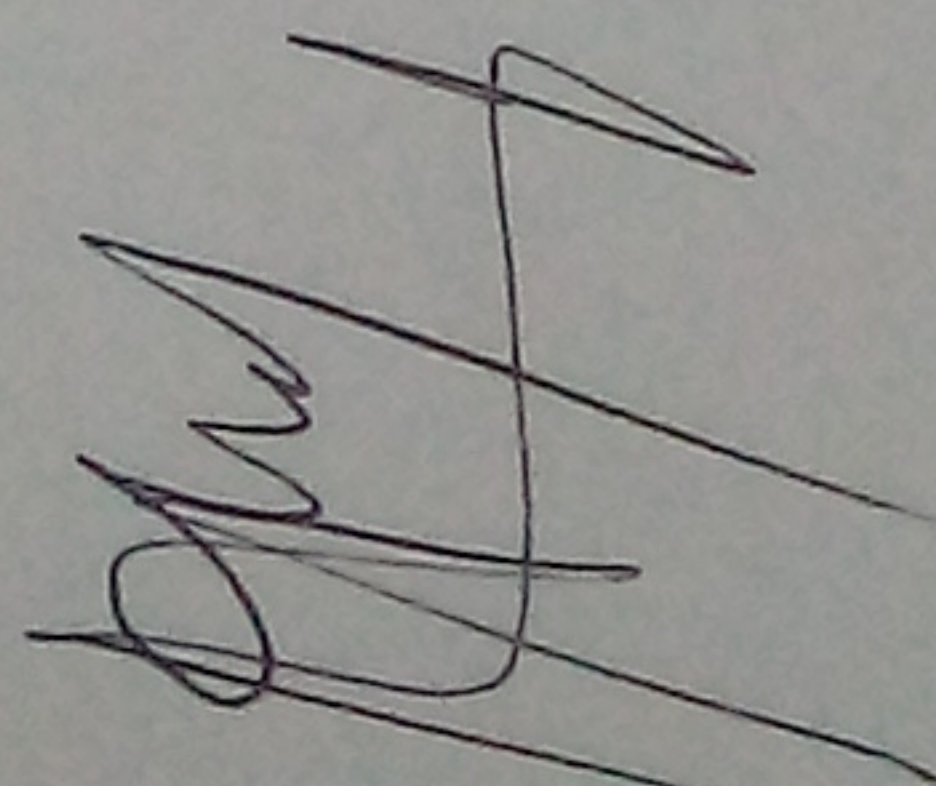
- Copie des statuts et éventuellement les statuts modificatifs ;
- Pièce d'identité du client (ou gérant) ;
- Copie du registre du commerce ;
- Copie de la carte NIF (carte magnétique) ;
- Les trois derniers bilans, TCR et tableau annexes ;
- Un bilan et TCR prévisionnels ;
- Plan de trésorerie prévisionnel ;
- Compte rendu de visite ;
- Attestations fiscales et parafiscales (de mois de 3 mois) ;
- L'appréciation globale de la relation par le Directeur d'Agence (conformément au point de la fiche d'appréciation de la relation en annexe II de la circulaire 1994 du 26/06/2011) ;

Enfin, nous vous précisons que toute copie des documents précités, doit être certifiée conforme à l'original conformément à la note DCOMP n° 3376.130.63 du 04/06/11

Nous vous en soumettons une réception

LE CHEF DE DEPARTEMENT CREDIT

**DIRECTEUR DE RESEAU
 A. OUBRET**



ICAN CLAVE ANNEAU PROFORMA INVOICE

Ningbo Ican Machines Co., Ltd
 No. 77, Yunlin East Road, Guln Town, Yinzhou District, Ningbo, China

Proforma Invoice ID:

Order Date:

Additional Information For Customer

Port of Loading: Ningbo
 Port of Discharge: BEJAJA
 Country of Origin: China

Bank To

Shipment Information

Payment Terms:
 Currency:
 Est. Ship Date:
 Transportation Terms:

Mode of Transportation:
 Number of package:
 Est. Gross Weight:
 Est. Volumes:

Item/Part Number	Description	Unit Price	Quantity	Line Total
1	Autoclave (STE-23-C)	\$1 210,00	5	\$6 050,00
2	Autoclave (STE-18-C)	\$990,00	16	\$15 840,00
4	Autoclave (STE-18-D)	\$1 166,00	16	\$18 460,00
5	Sealing Machine (SEAL818)	\$93,50	50	\$4 675,00
6	Water Distiller	\$66,00	20	\$1 320,00
7	Ultrasonic Cleaner (3L)	\$121,00	5	\$605,00
8	Ultrasonic Cleaner (6L)	\$143,00	5	\$715,00
9	Spare part for Autoclaves	\$117,00	20	\$2 340,00
Special Notice				
			Subtotal	\$50 028,00
			Transportation	\$1 900,00
			Insurance	not included
			Total	\$51 928,00

Bank Information

INTERMEDIARY BANK
 BANK OF AMERICA N.A., NEW YORK BRANCH
 SWIFT CODE: BOFAUS3N
 ABA NO: 026009593

BENEFICIARY'S BANK:
 BANK OF NINGBO
 SWIFT CODE: BKNBCN2N

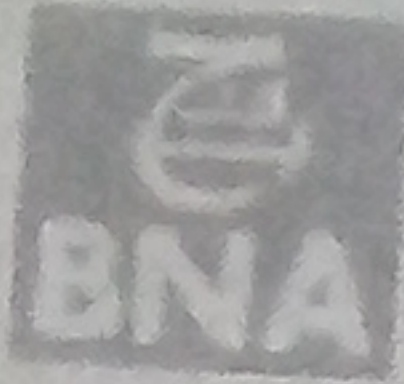
BENEFICIARY:
 NINGBO ICAN MACHINES CO., LTD
 A/C: 24012029000017828
 Address: NO 77, YUNLIN EAST ROAD, GULIN TOWN, YINZHOU DISTRICT,
 NINGBO, CHINA

Signature

VOUR CONCILIATION
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 MONTRO DE CONCILIATION

DIPLOMAS/0104/1000004 USD
 ALGERIE le 26.11.2010

ANNEXE N° 02


BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

البنك الوطني الجزائري

Date : 05.1

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

Informations Client

Nom ou Raison Sociale : ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~
 Adresse Complète : ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~ /w de Bejala
 Numéro d'Identification fiscale (NIF) : ~~XXXXXXXXXXXX~~
 Numéro du Registre de Commerce : ~~XXXXXXXXXXXX~~
 Numéro de Compte : ~~XXXXXXXXXXXX~~

Dossier de Pré-domiciliation N°: 589-2016-0012

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**, Réf : **IC1609/01**, Date : **2016-11-24**

Fournisseur : **ICAN CLAVE Ningbo Ican Machine Co, Ltd** Montant : **51 925,00 USD**

Pays de Provenance : **Chine**

Contre Valeur en Dinars au cours provisoire de : **110,7875 %** soit: **5 711 750,00 Dinars Algériens.**

Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**

Incoterm: **CFR**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origin
8419200000	- Stérilisateur médico-chirurgicaux ou de laboratoires (Autoclave (STE-23-C))	1210	Chine
8419200000	- Stérilisateur médico-chirurgicaux ou de laboratoires (Autoclave (STE-18-C))	990	Chine
8419200000	- Stérilisateur médico-chirurgicaux ou de laboratoires (Autoclave (STE-18-D))	1155	Chine
8515805000	- - - Machines et appareils pour le soudage des matières thermoplastiques(SEAL818)	93,5	Chine
8419409900	- - - - Pour autres usages (Water Distiller)	66	Chine

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE [illegible]
RECETTE DES IMPOTS DE [illegible]

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 prénom ou raison sociale: [illegible]

Statut juridique: [illegible]

Capital social: 100.000,00

Adresse: [illegible]

Numéro d'identification Statistique: [illegible]

Numéro d'immatriculation au registre de Commerce: [illegible]

Code d'activité: 141062104

Numéro du compte bancaire de l'importateur: [illegible]

Nom, prénom et adresse du gérant: [illegible]

Numéro d'identification Statistique du gérant: [illegible]

Indication(s) et position(s) tarifaire(s) des produits importés: Matériel médical

Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres - titre indicatif: 51 925,00 \$

Quarante et un mille neuf cent vingt cinq dollars et cent

Numéro de la facture ou autre document commercial: 19609401 du 24/11/2016

Banque de domiciliation: BNA

Désignation de l'agence: FOKAS

Code de l'agence: 589

Bénéficiaire étranger: ICAN CLAVE NINGBO Ican Machines Co Ltd.

Adresse du bénéficiaire étranger: NO 37 YUDIN EAST Road, Gulin Town, Ningbo District, Ningbo, CHINA.

Visé du Receveur des Impôts: [Signature]

Signature du représentant légal

T. KERKADENE

Fait à [illegible] le 06/12/2016

Quittance de paiement:
 Numéro: 75596 du 06/11/2016
 Date: 78938 du 20/11/2016
 Mode de paiement: Espèces

Exemplaire n° 1:
 Déposé par l'importateur et
 conservé par le receveur

Accusé de réception

Reçu le

Le Receveur

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe 4

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE: AOKAS

INDICE: 589

DATE: 06/12/2016

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées (X), si applicables.

DONNEUR D'ORDRE/APPLICANT

~~XXX~~
~~XXX~~
~~XXX~~
~~XXX~~
Name or Company's name and full address
Numéro de Compte: 001.00589 030000110471.....
Account number

BENEFICIAIRE / BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : Ican CLAVE Ningbo Ican Machines Co, Ltd. No.77, Yulin East Road, Gulin town, Yinzhou District, Ningbo, China
Name or Company's name and full address
N° de Téléphone / Phone number :
N° de Fax / Fax : E-Mail :
Autres contacts / Other contact details :
Banque du Bénéficiaire / Beneficiary's Bank : Bank of Ningbo
SWIFT : BKNBCN2N

CARACTERISTIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE / THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

Nature du crédit / Type of credit

Irrévo Irrévoable & Confirmé
 Transférable Non transférable

Date de validité / Expiry Date : 21/03/2017
Date limite d'expédition / Latest Date of Shipment : 20/02/2017

Montant du crédit documentaire /
Documentary Credit Amount

Montant du contrat ou de la facture proforma /
Contract or pro forma Invoice Amount

Devise / Currency: 51 925,00 USD
(en chiffres / in numerals):
(en lettres / in words): Cinquante et un mille neuf cent
Vingt-cinq dollars.
 Maximum / Notes exceeding
 Tolérance (+/-)

Devise / Currency: 51 925,00 USD
(en chiffres / in numerals):
(en lettres / in words): Cinquante et un mille neuf cent vingt-cinq
Dollars.

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS

Paiement à vue / At sight
 Paiement à différé à jours de la date de B/L (*) AWB (**) Autres / Other (à préciser / specify)
Deferred payment at Days from date of:
 Paiement mixte: % à vue / % à jours de la date de: B/L AWB
Mixed Payment: % at sight, and % at days from date of Autre / Other (à préciser / specify)
 Acceptation Négociation

Résumé

Résumé

La BNA a eu d'abord et surtout à exercer un rôle de conseil dans le cadre de la recherche et montage des financements extérieurs nécessaires à l'acquisition des biens et services étrangers. Cette assistance consistait à aider la clientèle à mieux négocier et réaliser ses opérations telles que : la domiciliation, les transactions documentaires (lettres de crédit, remises documentaires), les flux transnationaux, les conventions de prêts avec les bailleurs de fonds étrangers et ce tant en ce qui concerne les clauses juridiques que les conditions de financement, les garanties internationales réglementaires en vigueur en Algérie. La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur. Elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices, mais au-delà de tout ça, elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminué des risques, c'est dans ce cadre que des garanties ont mises en place dans le but de les couvrir. Finalement, on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais, c'est un partenaire primordial.

Abstract

The BNA had first and above all to exercise an advisory role in the context of the search and arrangement of the external financing necessary for the acquisition of foreign goods and services. This assistance consisted of helping customers better negotiate and carry out their operations such as domiciliation, documentary transaction, letters of credit, documentary remittances, transnational flows, loan agreements with foreign lenders, which concerns the legal clauses as well as the financing conditions, the international guarantees and this, in accordance with the universal rules and practices as well as the regulatory provisions in force in Algeria. The bank plays an important role in financing foreign trade more flexible and rapid. It participates as a financial intermediary through the loans granted to importing and exporting companies, but beyond all that, it engages directly in certain operations but its responsibility in this context is in this context that guarantees have been put in place in order to cover them. Finally, one can say that the bank is not a simple financial intermediary but.