



MINISTERE DE L'ENSEIGEMENT SUPERIEUR ET  
DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUOU  
FACULTE DES SCIENCE ECONOMIQUE, COMMERCIALES ET DES SCIENCE  
DE GESTION

DEPARTEMENT SCIENCE DE GESTION

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention  
du Diplôme de Master en Sciences gestion

Option : « Management Bancaire »

**THEME :**

**Financement de commerce extérieur par le  
crédit documentaire CAS (La banque  
Extérieure d'Algérie)**

*Présenté par :*

DJEGLOU Amirouche

BOUSSAFEUR Toufik

*Dirigé par :*

M<sup>me</sup>: Amiri Dalila

❖ **Devant le jury :**

- **Présidente : Bourkache Ferroudja**
- **Examineur : Belhocine Hamid**
- **Encadreur : Amiri Dalila**

***Promotion : 2020/2021***

## Remerciements

*Nous remercions tout d'abord le bon dieu de nous avoir  
Donner la force, la volonté et la patience pour l'élaboration  
De ce travail.*

*Nous tenons à remercier également et fortement notre  
Encadreuse M<sup>me</sup> AMIRI pour sa disponibilité et ses orientations ainsi que ses  
précieus conseils qui nous ont aidés tout au long  
De ce travail.*

*Nous remerciment, s'adressent aussi à l'ensemble de personnel de BEA de Tizi-  
Ouzou qui n'ont pas hésité à apporter leurs touches  
À notre Travail.*

*Enfin, notre reconnaissance s'adresse aussi à toutes les personnes qui ont  
contribué de près ou de loin à l'élaboration  
De ce Travail.*

# *DĒDICACE*

*Je dédie ce modeste travail :*

*À l'être le plus cher de ma vie, ma mère.*

*À celui qui m'a fait de moi l'homme que je suis aujourd'hui, mon père.*

*À mes chers frères et sœurs.*

*À my Half Hayat*

*À mes chers amis : Lyes (Kharvache), Mahrez (Bakhi), Ahcene (Thawellith), Dahcen (El Kheloui), Pitchou, Nadir (Nani), Moumouh (aqeddouh), Mustapha (Azeggagh uqarrou), Brahim (pucci), Tarik (lyawet), Madjid (choche), Ahcene bts (tchevziz), Idir (tapinazth), Lounes (ldjar), Lamara (Mellal), Rachid (zanouh), Himsel (Tayri), Massi (Hellabi), Ghiles (Hebchi), Moh Said (Chagoul), Said (Ouzligue), Katia ....*

*Ikhelwiyen n Taddarth : Amirouche (tchina), Karim (Maniche), Youcef (Lmoumene), Fares (Bakhbakh), Hamza (Akcel).*

*À tous les membres de ma famille, et tous ceux qui portent le nom Boussafeur, et tous ceux qui ont contribué à la réussite de ce travail.*

## Dédicaces

*Je dédie ce présent travail :*

- ❖ *A ma sainte et meilleure mère « Rezika » et mon adorable père « Nacer » qui m'ont aidé et soutenu durant toute ma formation, que dieu me les protèges inshallah je serais une fierté pour vous.*
- ❖ *A ma grande mère : Zohra*
- ❖ *A mes sœurs : Sara, Yasmina et son amie Fateh et à leur petite fille Selsabil.*
- ❖ *A mes oncles de côté maternel et paternel*
- ❖ *à mes amis qui m'ont toujours soutenue et encouragée au cours de la réalisation de ce travail*
- ❖ *A notre encadreuse : M<sup>me</sup> Amiri*
- ❖ *L'association d'environnement TIZI-VERT*
- ❖ *L'association sportive ADDAL*

*Et à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce Travail.*

# Amirouche

# *Liste des abréviations*

❖ **LISTE DES ABREVIATIONS**

**Incoterms:** International Commercial Terms.

**CCI:** Chambre De Commerce International.

**CPT:** Carriage Paid To.

**CIP:** Carriage And Insurance Paid

**To.Dat:** Delivered At Terminal.

**DAP:** Delivered At Place

**.DDP:** Delivered Duty Paid.

**FAS:** Free Alongside Ship.

**FOB:** Free On Board.

**CFR:** Cost And Freight.

**CIF:** Colt Insurance And Freight.

**DES:** Delivered Ex Ship.

**DDU:** Delivered Duty

**Unpaid.DAF:** Delivered At Frontier.

**DAP:** Delivered At Place On Rendu Au Lieu De Livraison.

**DEQ:** Delivered Ex Quary.

**DAT:** Delivered At Terminal On Rendu Au

**Terminal.LTA:** Lettre De Transport Arienne

**SWIFT:** Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

**.L/C:** Lettre de Crédit.

**RUU:** Règles et Usances Uniformes.

**C.I :** Commerce

**International.SBF** : Sauf Bonne Fin.

**BEA** : Banque extérieur d'Algérie

**TVA** : Taxe sur Valeur Ajouté

**BA** : Banque d'Algérie

***Liste des tableaux et  
schémas***

❖ **Liste des tableaux**

**Tableau N°01:** Le Numéro De Domiciliation Des Importations

**Tableau N°02 :** Le Numéro De Domiciliation Des Exportations

**Tableau N°03:** Représentation Des Différents Cas De Déclaration Après L'apurement l

**Tableau N°04 :** Tableau Récapitulatif Des Commissions D'ouverture

**Tableau N°05 :** Tableau De Récapitulatif Des Commissions de Règlement

**Tableau N°06. Tableau** Récapitulatif De L'ensemble Des Commissions du CREDOC

### ❖ Liste des schémas

**Schéma N° 01** : Fonctionnement Du Système SWIFT

**Schéma N°02** : Le Mécanisme Du Contre Remboursement

**Schéma N°03** : Circuit De La Remise Documentaire

**Schéma N°04 (Phase01)** : L'ouverture/L'émission Du Crédit Documentaire

**Schéma N°05 (Phase 02)** : La Réalisation Du Crédit Documentaire

**Schéma N°06** : Représentatif Du Crédit Documentaire Révocable

**Schéma N°07**: Schéma Représentatif Du Crédit Documentaire Irrévocable

**Schéma N°08** : Schéma Représentatif Du Crédit Documentaire Irrévocable et Confirmé

**Schéma N°09** : Déroulement Du Crédit Documentaire

**Schéma N°10** : Organigramme De La BEA



# ***Sommaire***

**Introduction générale..... 01***Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement International***Introduction..... 04****Section 01 : les instruments de paiement à l'international..... 05****Section 02 : les techniques de paiement international..... 11***Chapitre II: Présentation du Crédit Documentaire***Introduction..... 19****Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire ..... 20****Section 02 : Evaluation du crédit documentaire..... 27****Conclusion ..... 29***Chapitre III : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire***Introduction..... 30****Section 01: Le déroulement du crédit documentaire..... 31****Section 02 : La réalisation du crédit documentaire ..... 38****Conclusion ..... 53***Chapitre IV : Le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque**Extérieur d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.***Section 01 : présentation générale de banque extérieure d'Algérie (BEA)..... 54****Section 02 : Traitement d'un dossier de Credoc a l'importation au sein de la BEA «  
Agence 034 Tizi-Ouzou). ..... 57****Conclusion ..... 67****Conclusion générale ..... 68**



***Introduction  
générale***

### Introduction générale

Dans une époque où le commerce extérieur constitue un véritable pilier pour la santé de la plupart des nations, Il est né d'un besoin en raison de la diversité de la répartition des richesses à travers le monde. En effet des ressources nécessaires et indispensables parfois pour la stabilité économique et sociale d'un pays ne sont pas disponibles sur place, devrait être cherché et acheminer en provenance d'autre pays, donc il s'agissait parfois d'une question de survie. « Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques »<sup>1</sup>.

Le développement des échanges internationaux et l'éloignement géographique a provoqué un accroissement des risques pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur, ces risques sont liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations, Pour faire face et limiter ces risques et établir une sécurité maximal pour les transactions commerciales, divers mode de paiement internationaux ont été mis en place, le moyen de paiement jugé plus adéquat aux exigences des parties contractantes (importateur et exportateur) c'est le crédit documentaire.

Les banques ont créé cet instrument qui le crédit documentaire (Credoc) ou bien lettre de crédit (L/C) au début du XIX siècle dans le but de satisfaire les exigences du vendeur et de son acheteur. L'intérêt du vendeur c'est d'être payé avant l'expédition de la marchandise, celui de l'acheteur c'est de mettre possession à sa marchandise commandé dans les délais et conditions contractuels. La technique du crédit documentaire permet de satisfaire ces deux exigences.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement très sécurisé, soumis aux règles et usances uniformes (RUU), il est l'instrument privilégié par les opérateurs économique pour la réalisation de leur opérations commerciales. Le Credoc consiste à mettre en jeu l'engagement d'une banque (banque émettrice) à payer un montant défini en faveur de l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (banque notificatrice / confirmatrice), contre réception des documents conformes dans délai précis.

Cependant, il existe plusieurs conflits d'intérêts entre l'importateur et l'exportateur :

---

<sup>1</sup> MICHEL Rainelli, le commerce international, 9ème édition-paris : la découverte, 2003 p 04.

- L'importateur veut mettre la main sur la marchandise commandé avant de payer, pour s'assurer que le transport de cette marchandise et les conditions fixé dans le contrat ont été bien et belle respecté par l'exportateur.
- L'exportateur voudra qu'il soit d'abord payé avant d'expédier la marchandise.

L'Algérie dans l'article 69 de la loi de finance complémentaire de 26 juillet 2009, a imposé le crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations, l'objectif du gouvernement c'est d'apporter une traçabilité sur les échanges et freiner le volume des importations en particulier, vu qu'elles ont progressées avec un taux élevé durant les dernières années.

Cette mesure a été allégée en 2014 par le gouvernement à travers le rétablissement de la remise documentaire comme second moyen de paiement des importations avec le Credoc.

Dans ce cadre, nous nous sommes intéressés à l'étude de ce moyen de financement (Credoc) plus clairement que possible, nous essayerons de traiter plusieurs angles afin d'apporter, approfondir nos connaissances et enfin aboutir à une meilleure compréhension de l'importance du crédit documentaire et les conditions de sa réalisation.

Dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, et aussi répondre a notre problématique cité ci-dessus, nous allons essayer de répondre à quelques interrogations :

### **« Le crédit documentaire est-il l'instrument de paiement le plus efficace dans le financement du commerce international ? »**

Et afin d'apporter des réponses il est impératif de répondre aux sous questions suivantes :

- 1) En quoi consiste le crédit documentaire ?
- 2) Quels sont les acteurs mis en jeu dans cette procédure ?
- 3) Comment se réalise-t-il et quels sont ses différents types ?

Et afin d'aborder et de répondre a la problématique on peut poser les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé à travers le monde.
  - Le crédit documentaire est le plus efficace de tous les autres moyens de paiement
- L'objectif principal de cette étude est de montrer le déroulement d'une opération de crédit documentaire et comment ce dernier répond aux exigences des parties contractuelles.

Pour atteindre le but final, nous avons adopté une méthodologie descriptive qui permet de décrire les différents éléments de base concernant le commerce extérieur.

Enfin nous avons devisé notre travail en deux parties, une partie théorique basée sur

une recherche bibliographique (ouvrages, mémoires, des documents internes des banques et sites Internet, ...etc.).

Et une partie pratique, en effectuant un stage au niveau de la BEA.

**Chapitre I :** Les instruments et techniques de paiement international

**Chapitre II :** Présentation du crédit documentaire

**Chapitre III :** Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

**Chapitre VI :** Le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque Extérieur d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou

Nous terminerons notre recherche par une conclusion générale.

# ***Chapitre I :***

*Les instruments et techniques  
de paiement 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 les principaux instruments et techniques de paiement, nous déterminerons les critères servant à choisir le mode de paiement le plus approprié compte tenu des caractéristiques de la transaction internationale, il sera divisé en deux sections :

La première section traitera les différents instruments de paiement (le chèque, le virement international, la lettre de change et le billet à ordre)

La deuxième section nous allons étudier les techniques de paiement internationales (les techniques non documentaires de règlement et les techniques documentaires de règlement).

## Section 01 : les instruments de paiement à l'international

### 1.1 Le chèque

#### 1.1.1 Définition :

Le chèque est un instrument de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, c'est un écrit par lequel le titulaire du compte appelé tireur donne l'ordre à un banquier appelé le tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation. <sup>1</sup>

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) parties :

**Un tireur :** est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur ce cas représente la banque de l'acheteur.

**Un tiré :** c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quand à elle la banque du vendeur.

**Un bénéficiaire :** c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur).

Un chèque doit contenir :

- ✓ La somme du montant en chiffre et en lettre.
- ✓ Le nom du tiré.
- ✓ Le lieu du paiement.
- ✓ La date et le lieu de création.
- ✓ La signature de tireur.

En commerce international, il existe deux types de cheque : <sup>2</sup>

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

✓ **Le chèque de banque :** l'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaires la garantie contre le risque commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable), le délai de paiement de ce chèque est de 03 ans et 20 jours.

<sup>1</sup> GHISLAINE legrand, HUBERT martini, management des opérations du commerce international, 4eme édition – dunod, paris, 1999.

<sup>2</sup> PEYRED Josette, gestion financière internationale, 4eme édition, vuibert, paris 1999, page 244

### 1.1.2 Avantages et inconvénients d'un chèque : <sup>3</sup>

- **Les avantages d'un chèque :**

- ✓ Il représente un instrument de paiement très utilisé et répandu.
- ✓ C'est un instrument de paiement peu coûteux.
- ✓ Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur.

En utilisant le mécanisme du chèque SBF (Sauf Bonne Fin), ou l'exportateur sera crédité de sa créance des réceptions de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

- **Les inconvénients d'un chèque :**

Le chèque est caractérisé par plusieurs inconvénients :

- ✓ L'émission d'un chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur.
- ✓ Le taux d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement.
- ✓ Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.
- ✓ Manque de sécurité : le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.
- ✓ Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision).

## 1.2 Le virement international

### 1.2.1 Définition<sup>4</sup>

Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque à l'ordre de l'importateur (débité), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères.

Le virement peut être effectué de diverses manières :

- ✓ **Par courrier :** l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.

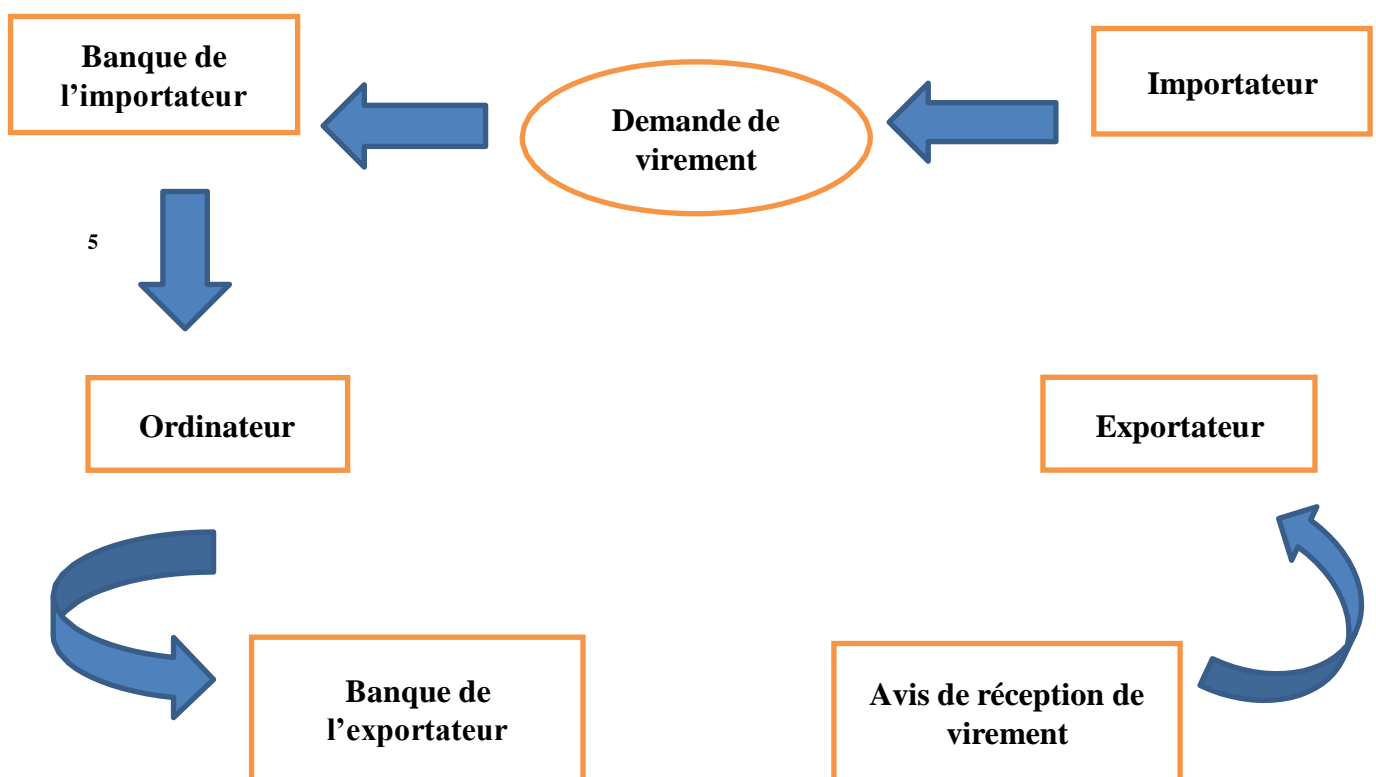
<sup>3</sup> *Kebbab kaouther, salhi sarah, op, cit, p 30-31*

<sup>4</sup> *NADJI Jamal, commerce international : mondialisation, enjeux et applications, 2eme édition Quebec, 2009, P475*

✓ **Par télex** : c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'est pas moins inadapté à l'évolution de commerce extérieure, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus des documents papiers.

✓ **Par SWIFT** : société for world wide Interbank Financial Télécommunication, << SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tiré parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunication afin d'automatisé les télex et d'envoyer de manière sécurisé et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre a une autre. >>

Schéma n °01 : fonctionnement du système SWIFT



Source : AKKAL amine, ALLOUT zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieure, université A/mira bejaia, 2003 p 21

<sup>5</sup> AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, université A/mira Bejaia, 2003, p21

### 1.2.2 Les avantages et inconvénients d'un virement international

- **Les avantages d'un virement international :**

- ✓ La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.

- ✓ Le virement est rapide et ne coûte pas cher.

- ✓ Son utilisation est très facile.

- ✓ Le système fonctionne 24h sur 24h.

- **Les inconvénients d'un virement international :**

- ✓ Le virement international constitue par une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

- ✓ L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.

- ✓ Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.

### 1.2.3 Le coût

Les frais et commission relatifs au virement international se subdivisent en deux parties. La première concerne les frais au profit de la banque qui émet le virement. Ils seront le plus souvent à charge de l'importateur. La deuxième est réclamée par le banquier qui réceptionne le paiement. Cette deuxième partie est supportée par l'importateur ou par l'exportateur, selon les arrangements pris entre eux et la notification faite à la banque qui enverra les fonds.

Les coûts se composent principalement d'une commission de change et d'une commission d'encaissement. Ces deux commissions sont caractérisées par un tarif dégressif, variant en fonction des pays. A cela, il faut ajouter les frais de transmission par SWIFT (si entreprise y recourt) qui varient selon la banque, le pays de destination et en fonction de la rapidité demandée (ordre normal ou ordre urgent).

## 1.3 La lettre de change

### 1.3.1 Définition<sup>6</sup>

La lettre de change (appelée aussi traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

---

<sup>6</sup> LASARY, *le commerce international*, édition Dalloz, Belgique, 2005, p158

### 1.3.2 Les avantages et inconvénients d'une lettre de change<sup>7</sup>

- **Les avantages d'une lettre de change**

- ✓ La lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée
- ✓ Possibilité de mobilisation en cas de difficulté de trésorerie.
- ✓ Sécurité de paiement dans le cas de d'une traité avalisée.

- **Les inconvénients d'une lettre de change**

- ✓ Risque politique
- ✓ Risque de retard à l'acceptation ou de non acceptation.
- ✓ Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite.
- ✓ Risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importante.

### 1.3.3 Le coût

La lettre de change coûte plus chère que le chèque, car elle doit généralement être présentée deux fois (pour acceptation et pour paiement, et parfois une troisième fois pour aval). Des frais de virement sont également imputés au moment de l'encaissement.

## 1.4 Billet à ordre

### 1.4.1 Définition<sup>8</sup>

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

### 1.4.2 les avantages et inconvénients d'un billet à ordre

- **Les avantages d'un billet à ordre**

- ✓ Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.
- ✓ Potager par le droit cambiaire.
- ✓ Négociable et s'échange par endos (transmissible).

<sup>7</sup> AIT KACI ARAB MESSAOUD, AIT MOHAND SORIA, *mémoire fin d'étude, les moyens de paiement a l'international, cas remise documentaire au niveau de la BEA, 2016-2017 p 18.*

<sup>8</sup> LAZARY, << le commerce international >>. *Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p127*

- ✓ Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).
- **Les inconvénients d'un billet à ordre**
- ✓ Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés.
- ✓ Risque de perte ou de vol.
- ✓ Emis à l'initiative de l'acheteur.

## Section 02 : les techniques de paiement internationaux

### 1.5 Les techniques non documentaires de règlement

#### 1.5.1 Encaissement direct

- **Définition :**

Nous désignons sous l'expression << encaissement direct >> "les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de document destiné à prouver qu'il a rempli ses obligations". Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement est utilisée en générale entre des personnes qui se connaissent de longue période.

- **Les différents types d'encaissement direct<sup>9</sup>**

- **L'encaissement simple :**

Vise un encaissement de document financier (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (facteurs, documents de transport ou titre représentant de droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

- **Le paiement à la commande :**

Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut être n'est même pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle s'opère en effet complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids financier de l'opération. De plus, elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

L'exportateur doit néanmoins se montrer vigilant et ne pas estimer que grâce à cette

---

<sup>9</sup> ACHOUÏ Hayet, HAMADI Ouerdia, *op, cit, p 28-30*

technique de paiement, il est à l'abri de tous risques, car :

- la réglementation des changes de nombreux pays interdit ce type de contrat. En effet, pour ces pays, les fonds ne peuvent être transférés à l'étranger qu'après avoir prouvé que les marchandises qu'ils couvrent ont bien été expédiées à destination du pays. Pour certains pays, même, les fonds ne seront transférés à l'étranger qu'après dédouanement des marchandises à destination ;
- de plus, l'acheteur peut diminuer le risque inhérent à ce genre de contrat en exigeant de son fournisseur, en contrepartie de son versement, une garantie bancaire de remboursement au terme de laquelle une banque s'engage à le rembourser si les conditions d'appel à la garantie sont remplies (exemple : non-conformité des marchandises expédiées par rapport au contrat commercial).

➤ **Le paiement à la facturation :**

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

➤ **Le paiement ex-usine :**

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent, de la sorte, éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

Si ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer, il peut poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le, transport et les formalités douanières au départ d'un pays qu'il ne connaît peut-être pas. Il risque donc dans de nombreux cas d'y rencontrer des difficultés logistiques et administratives. De plus, l'importateur ne peut déterminer avec précision quel sera le prix de revient des marchandises qu'il aura achetées. Il devra d'ailleurs veiller à ne pas sous-estimer les difficultés qu'il pourrait rencontrer ainsi que le coût du réacheminement, se laissant gruger par un prix de vente des marchandises particulièrement intéressant par rapport à un fournisseur équivalent mais qui a remis une offre sur base CIF, par exemple.

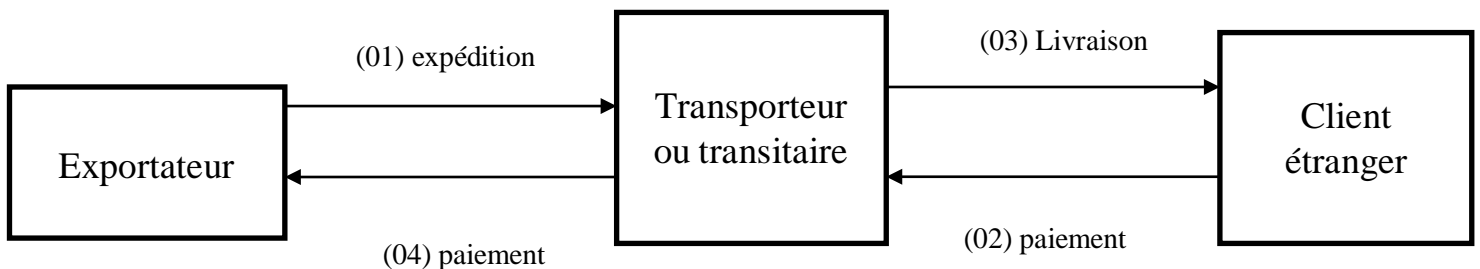
### 1.5.2 Le contre-remboursement :

- **Définition :**

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

**Schéma n °02 : le mécanisme du contre remboursement<sup>10</sup>**



Source : la chambre de commerce international

### 1.5.3 Le compte à l'étranger

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays, et de surcroît, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- ✓ De réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;
- ✓ à l'acheteur de payer sur un compte de son pays ;
- ✓ Éventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte étranger coutent généralement moins cher que les paiements internationaux.

<sup>10</sup> La chambre de commerce international

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leur chèques, virements, lettre de change et facteur à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque étrangère. Cette filiale avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur.

L'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais de tenue du compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Il est possible cependant que des confédérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transaction avec ce pays.

### 1.6 Les techniques documentaires de règlement

#### 1.6.1 La remise documentaire

- **Définition**

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de document. Il s'agit de documents commerciaux (factures, document de transport, titres de propriété...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

- **Le cadre réglementaire de la remise documentaire :**

Les « Règles uniformes relatives aux encaissements », publiées par la Chambre de Commerce Internationale (publication no 522), fournissent des règles en la matière largement reconnues au niveau mondial

- **Le cadre réglementaire de la remise documentaire en Algérie :**

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

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

### ❖ **La remise documentaire peut se faire selon deux formes :**

#### ➤ **Documents contre paiement (D t P) :**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

#### ➤ **Documents contre acceptation (D t A) :**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

#### • **Les intervenants :**

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

#### ➤ **Le donneur d'ordre :** c'est le vendeur (exportateur) qui donne mandat à sa banque.

Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

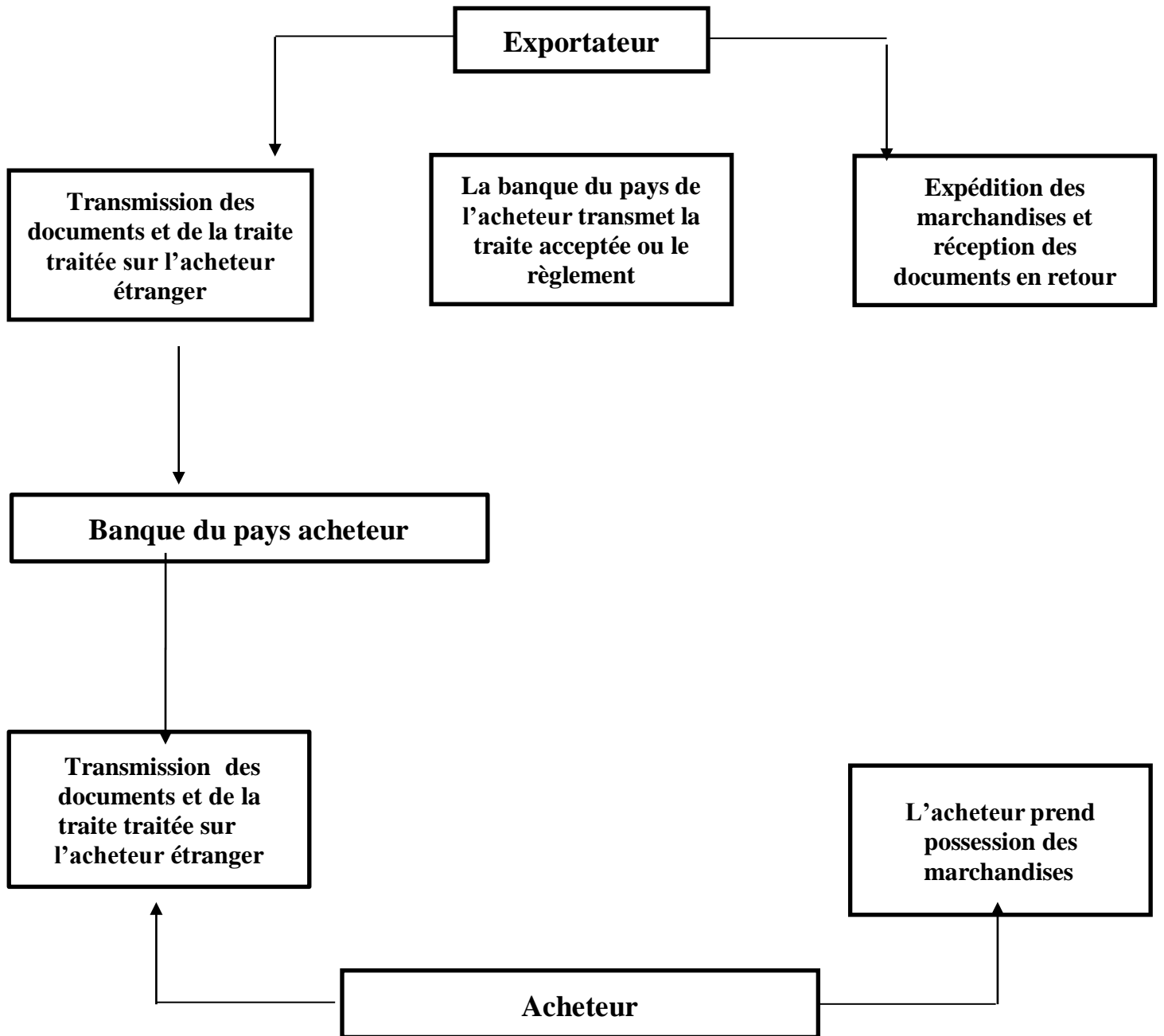
#### ➤ **La banque remettante :** c'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

#### ➤ **La banque chargée de l'encaissement :** c'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

#### ➤ **La banque présentatrice (banque de l'acheteur) :** c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne le remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

#### ➤ **Le tiré :** c'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

Schéma n °03 : circuit de la remise documentaire<sup>11</sup>



Source : KAMAL CHEHRIT, les crédits documentaires, p11.

<sup>11</sup> KAMAL CHEHRIT, les crédits documentaires, p11.

- **Le crédit documentaire :**

**Définition :**

Le crédit documentaire est « l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de document attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises preuves au contrat ».

Le crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale dont la dernière révision date du 1<sup>er</sup> juillet 2007 (RUU 600).

- **Les intervenants**

Le crédit documentaire intervenir 04 partie :

- **Le donneur d'ordre :**

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

- **La banque émettrice :**

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procédé à son ouverture.

- **La banque notificatrice :**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays de vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture de crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être évitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmant.

- **Le bénéficiaire :**

Il s'agit du l'exportateur qui bénéficié de l'engagement bancaire.

### **Conclusion**

De tous les instruments et techniques vues dans ce premier chapitre, le crédit documentaire est celui qui présente les meilleures avantages question sécurité et fiabilité et c'est ce qu'on va voir en détail dans un autre chapitre ou des explications plus approfondies seront données sur le rôle et le fonctionnement du crédit documentaire.



***Chapitre II:***  
*Présentation du Crédit*  
*Documentaire*

### Introduction

Avant le XVIII<sup>ème</sup> siècle, les marchandises voyageaient sur les navires des grosses maisons de commerce, en même temps que leurs représentants chargés de l'acquisition des marchandises d'importation, qui étaient payées avec le produit de la vente des biens exportés.

A la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle, la suppression des monopoles et la spécialisation fonctionnelle des acteurs du commerce international a permis l'émergence des lignes de navigation.

Les acheteurs et les vendeurs ont commencé à traiter à distance. Plus était long le trajet que devait parcourir la marchandise, plus était marqué l'écart entre le lieu et le moment de la conclusion du contrat et de l'embarquement et celui du paiement.

L'exportateur ne pouvait pas se permettre de se contenter de savoir que son acheteur était disposé à le payer et ne pouvait pas non plus supporter, seul, l'immobilisation, pendant plusieurs mois parfois, du capital qu'il avait investi dans sa marchandise.

Il ne pouvait pas non plus exiger de l'acheteur étranger qu'il paie d'avance, aussi longtemps que ce dernier n'avait pas la garantie que la livraison aurait été conforme à ce qui avait été contractuellement convenu<sup>1</sup>.

### La solution :

Le crédit documentaire, dont la technique répond aux besoins de l'exportateur et de son client étranger.

Les règles du crédit documentaire proviennent de la pratique commerciale et de la jurisprudence de la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle. Elles ont été codifiées pour la première fois en 1933 par la Chambre de Commerce Internationale.

---

<sup>1</sup> [http://www.expert-comptable-international.info/fr/services-personnalises/fiches-methodes/credits\\_documentaires](http://www.expert-comptable-international.info/fr/services-personnalises/fiches-methodes/credits_documentaires) date de consultation 16/09/2015 12h51

### Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire :

#### Définition

« Le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, des documents déterminés »<sup>2</sup>

#### 1.1 Le rôle du crédit documentaire

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire et l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) car c'est un :

##### 1.1.1 Moyen de transaction :

Il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention de deux banques : celle de l'importateur et celle de l'exportateur.

##### 1.1.2 Élément de confort et sécurité :

Il est sûr pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation.

##### 1.1.3 Instrument de règlement :

Il peut se révéler de pratique courante pour des exportateurs avisés pour peu qu'on ne l'alourdisse pas de clauses et conditions inutilement sophistiqué. Il supprime dans des cas le concours bancaire de trésorerie.

#### 1.2 Les intervenants (les acteurs du crédit documentaire) :

Dans la réalisation d'une transaction en utilisant le crédit documentaire, interviennent généralement 04 (quatre) parties, auxquelles on peut ajouter une cinquième :

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

2) **la banque émettrice** est celle du donneur d'ordre. Elle émet le crédit documentaire.

3) **la banque notificatrice** 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.

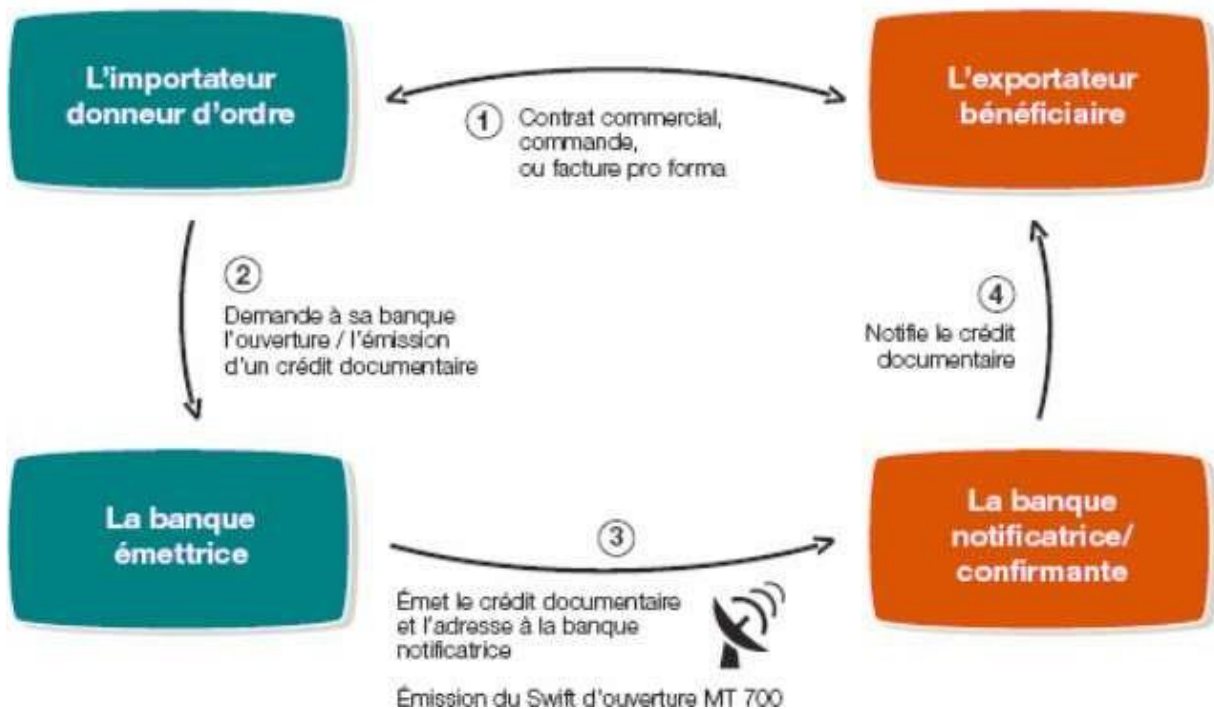
<sup>2</sup> Moussa Lahlou, *le crédit documentaire*, ENAG éditions, Alger, page 19, année 1999

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

5) **la banque négociatrice** : lorsque le crédit le permet (lettre de crédit appelée "ANY BANK"), le bénéficiaire peut remettre les documents et demander le paiement à une autre banque de son pays que la banque notificatrice.

**Schéma N°04 (phase01) : l'ouverture/l'émission du crédit documentaire :**

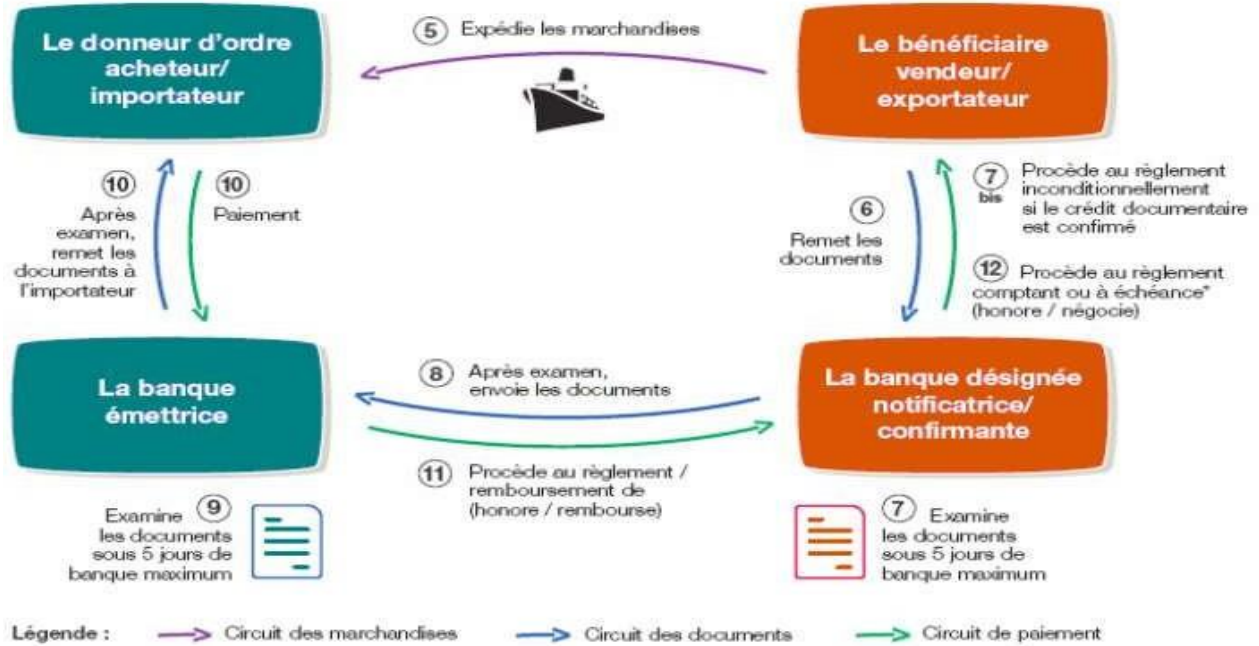
### PHASE 1 : L'OUVERTURE / L'ÉMISSION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



Source : [www. Société générale.com](http://www.Société.générale.com) (espace entreprise, crédit documentaire), page 03.

### Schéma N°05 (Phase 02) : la réalisation du crédit documentaire

#### PHASE 2 : LA RÉALISATION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



Source : www. Société générale.com (espace entreprise, crédit documentaire),page 04.

### 1.3 Les types du crédit documentaire :

On distingue trois types : Le crédit documentaire révocable ; le crédit documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé.

L'ouverture du crédit documentaire doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.

#### 1.3.1 Le crédit documentaire révocable<sup>3</sup>:

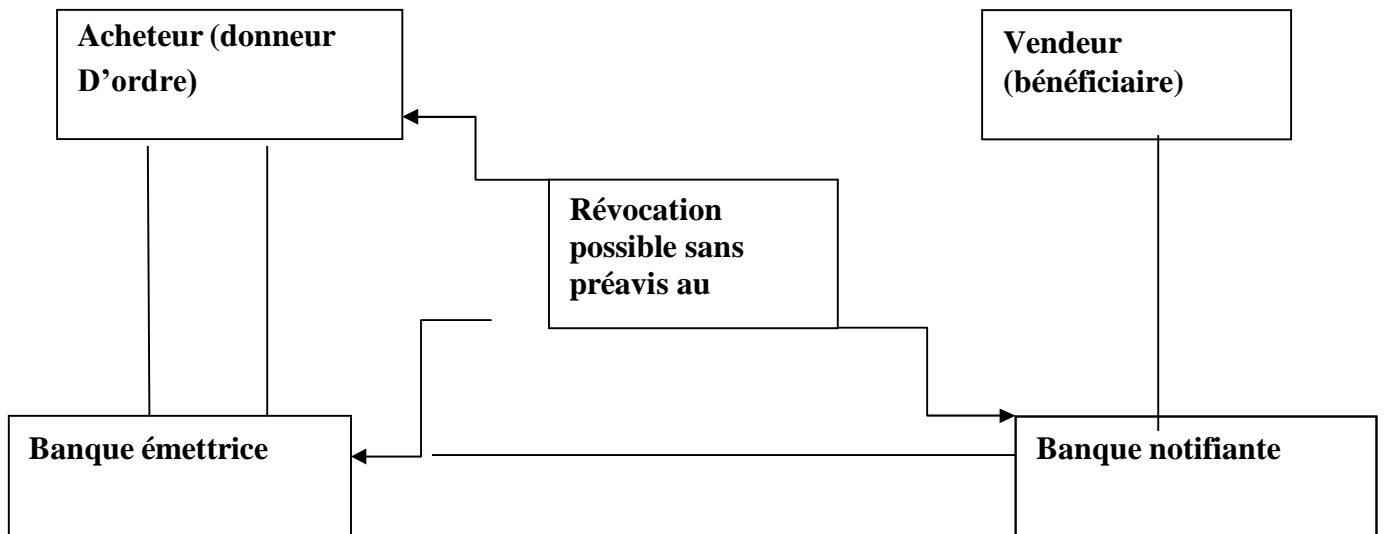
Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révocable dans les cas suivants :

- Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis de l'annulation ou d'amendement dans les cas d'un paiement à vue, acceptation, ou négociation ;
- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit ;

<sup>3</sup>Kamal Chehrit, *le crédit documentaire*, édition Grand Alger Livres, Alger, 2007, page 23

- Si la banque a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans le cas d'un paiement différé.

### Schéma06 : représentatif du crédit documentaire révocable



Source : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », éd ENAG, Alger, 1999, P34.

### 1.3.2 Le crédit documentaire irrévocable<sup>4</sup>:

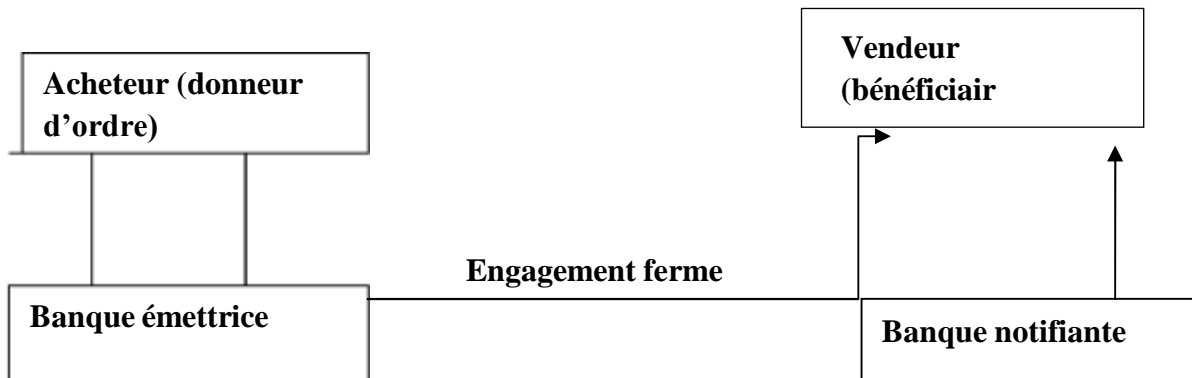
Ce type de crédit présente pour le vendeur un avantage certain, il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions de crédit. Le crédit documentaire irrévocable<sup>5</sup> constitue pour la banque émettrice un engagement ferme :

- Si le crédit est réalisable à vue, la banque émettrice doit payer à vue ;
- Si le crédit est réalisable par paiement différé, la banque émettrice doit payer à la date ou/aux dates d'échéance arrêtées ;
- Si le crédit est réalisable par acceptation

<sup>4</sup>Kamal Chehrit, *op cit*, page 24.

<sup>5</sup>L'irrévocabilité signifie qu'un crédit documentaire ne peut ni amendé ni annulé sans l'accord des parties concernées notamment le bénéficiaire, dans le crédit irrévocable, le vendeur demeure exposé à tous les risques extérieurs à son pays (risque politique et risque économique).

**Schéma N°7:** Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable



Source : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », ENAG, Alger, 1999 P34.

### 1.3.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé<sup>6</sup> :

Face aux divers risques, le vendeur souhaiterait obtenir l'engagement irrévocable d'une banque de son propre pays ou d'une banque internationale de premier ordre situé dans un pays à risque politique nul. Dans ce cas, la banque notificatrice devient confirmante et s'engage au même titre que la banque émettrice.

- La confirmation d'un crédit irrévocable par la banque confirmante à la demande de la banque émettrice représente un engagement de la banque confirmante s'ajoutant à celui de la banque émettrice. La banque confirmante, si les termes et conditions du crédit sont respectés, est dans l'obligation de :Payer à vue si le crédit qui est réalisable par paiement à vue ;
- Payer à la date ou/aux dates d'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé ;
- Accepter la traite tirée par le bénéficiaire sur la banque confirmante si le crédit est réalisable par acceptation ;
- Négocier sans recours aux tireurs la traite tirée ou le document présenté en vertu du crédit.

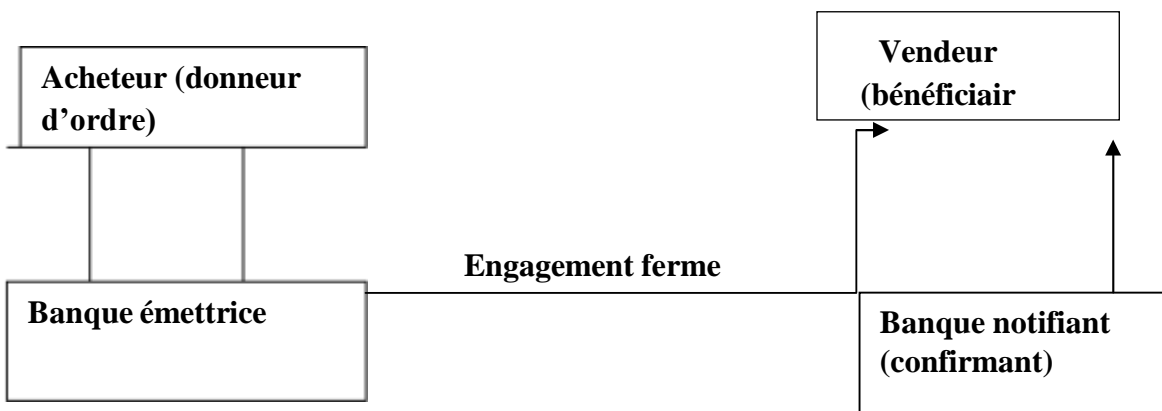
L'engagement pris par la banque confirmante est subordonné à l'engagement de la banque émettrice. L'utilisation et le paiement se font aux guichets de la banque confirmante.

<sup>6</sup> Kamal Chehrit, *op cit*, page 27

Ce type de crédit offre au vendeur bénéficiaire une grande sécurité et lui procure diverses possibilités de crédit

Dans le crédit documentaire irrévocable qu'il soit confirmé ou non, il n'existe pas de lien juridique entre l'acheteur et le vendeur, hormis celui du contrat commercial qui les lie. Le crédit documentaire est le mode de paiement qui implique les banques (émettrice, confirmante) et le bénéficiaire. L'acheteur est lié juridiquement à sa banque émettrice.

**Schéma N°8** : Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable et confirmé :



**Source** : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », ENAG, Alger, 1999 P34.

### 1.4 Les crédits documentaires spéciaux <sup>7</sup>

#### 1.4.1 Crédit documentaire "transférable" (transférable D/C):

Il permet au bénéficiaire (l'intermédiaire) de demander à la banque chargée de la réalisation de le transférer, en tout ou partie, en faveur d'un ou des plusieurs seconds bénéficiaires du crédit qui sont le ou les fournisseurs réels de la marchandise. Le crédit d'origine doit être expressément qualifié de « transférable ». Le transfert doit être effectué conformément aux conditions du crédit documentaire d'origine, à l'exception du montant du crédit et du prix unitaire qui sont réduits (marge de l'intermédiaire), de la date de validité, de la date d'expédition et du délai de présentation des documents. Ce système impose que les divers contrats commerciaux entre les parties prenantes à la transaction commerciale soient conclus de manière parfaitement symétrique.

<sup>7</sup> Asfour J-C, *mieux gérer vos crédits documentaires*, édition Gualino, page 112, Paris, octobre 2007

### **1.4.2 Crédit documentaire "adossé" (back to back D/C) :**

Dans le cas d'une impossibilité d'ouvrir un crédit documentaire transférable (refus de l'acheteur ou de la banque émettrice de s'engager en faveur d'un bénéficiaire inconnu, ou incapacité de l'intermédiaire de conclure deux contrats parfaitement symétriques),

L'intermédiaire, qui est le bénéficiaire du premier crédit documentaire, l'offre à la banque notificatrice en garantie de l'émission d'un second C/D, en faveur du fournisseur des marchandises.

Pour bien fonctionner le crédit documentaire "back to back" doit se rapprocher autant que possible du C/D de base :

Faire en sorte que la substitution de documents se ramène, si possible, à un simple changement de facture commerciale. Utilisées dans le cas de courants d'affaires réguliers et entre partenaires "fiables".

### **1.4.3 Crédit documentaire "revolving" (revolving D/C) <sup>8</sup> :**

Il permet à un acheteur qui est en relations suivies avec son fournisseur de mettre à la disposition de ce dernier, un crédit documentaire qui est automatiquement renouvelé pour son montant initial, en fonction des conditions précisées lors de l'ouverture.

### **1.4.4 Lettre de crédit "stand-by" (SB.L/C) stand-by L/C:**

Garantie bancaire exécutable à première demande du bénéficiaire, émise sous la forme d'un crédit documentaire et réalisé en cas de non-paiement par l'acheteur à l'échéance de la transaction commerciale. Sa véritable finalité est de ne pas à avoir à être mise en jeu. C'est une technique de garantie de paiement qui autorise l'envoi direct des marchandises, sans risques.

### **1.4.5 Le crédit avec red clause/green clause :**

C'est un crédit documentaire classique dans lequel une clause supplémentaire (inscrite en rouge), par laquelle la banque émettrice du crédit, sur instruction du donneur d'ordre, invite ou demande à la banque chargée de réaliser le crédit, d'accorder des avances au bénéficiaire avant que celui-ci ne présente les documents requis par le crédit.

---

<sup>8</sup> Documentation interne à l'agence de Tizi-Ouzou de Société Générale Algérie.

### Section 02 : Evaluation du crédit documentaire

#### 1.5 Les risques du crédit documentaire<sup>9</sup>

Le crédit documentaire n'est pas exempt de risques pour les parties au contrat.

Il subsiste deux types de risques : les risques documentaires et le risque de non-paiement.

##### 1.5.1 Risques documentaires

Les risques documentaires proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée.

- Mauvaise qualification des produits.
- Escroquerie sur la marchandise.
- Erreur de déchiffrement des documents.

En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités dans les documents.

Toutefois, si le banquier est responsable de la vérification des documents, il ne l'est pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents.

##### 1.5.2 -Risques de non-paiement

Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants ; à ce risque, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

La lettre de crédit *attente by* est amenée de plus en plus à se substituer aux autres garanties internationales.

Son mécanisme s'apparente à celui du crédit documentaire et elle peut servir utilement comme instrument de paiement par défaut et le remplacer dans certains cas.

<sup>9</sup> Servigny.A, Benoit .M & Zelenko.I, « le risque de crédit », édition DUNOD, 2001

### 1.6 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

La technique du crédit documentaire se caractérise par un certains nombres d'avantages et inconvénients qui sont :

#### 1.6.1 -Les avantages du crédit documentaire :

Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international.

Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays.

Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme Standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

#### 1.6.2 Les inconvénients du crédit documentaire :

Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise.

L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démunie, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait.

Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison.

La lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opérations très procédurières. Le coût est élevé comparativement à d'autres techniques de paiement internationales (ex. : remise documentaire) mais la sécurité de paiement est également élevée.

### **Conclusion :**

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 et il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention des banques de l'importateur et de l'exportateur, sans oublier les avantages qu'il présente mais il a aussi des inconvénients plus au moins importants donc l'utilisation du crédit documentaire nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.

## ***Chapitre III :***

*Le mécanisme et la réalisation du  
crédit documentaire*

### **Introduction :**

Le crédit documentaire est une technique mise en place par la chambre du commerce international pour introduire une confiance indispensable dans la réalisation et le bon déroulement d'une opération commerciale entre deux parties « importateur-exportateur » qui, du fait de la distance sont imparfaitement renseignés l'un sur l'autre, le vendeur n'acceptera pas de se des saisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, et l'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande

Ainsi donc, le crédit documentaire de son émission à son paiement est soumis à règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation.

### Section 01: Le déroulement du crédit documentaire

#### 1.1. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes<sup>1</sup> :

##### **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).

##### **Acte 4 : Expédition des marchandises**

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède 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 : connaissement, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc.

##### **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 confirmante.

##### **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

---

<sup>1</sup> S Haddad, op cit page 34.

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 confirmant 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 rembourse 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 (côté 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 : Réclamation des marchandises**

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement 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**

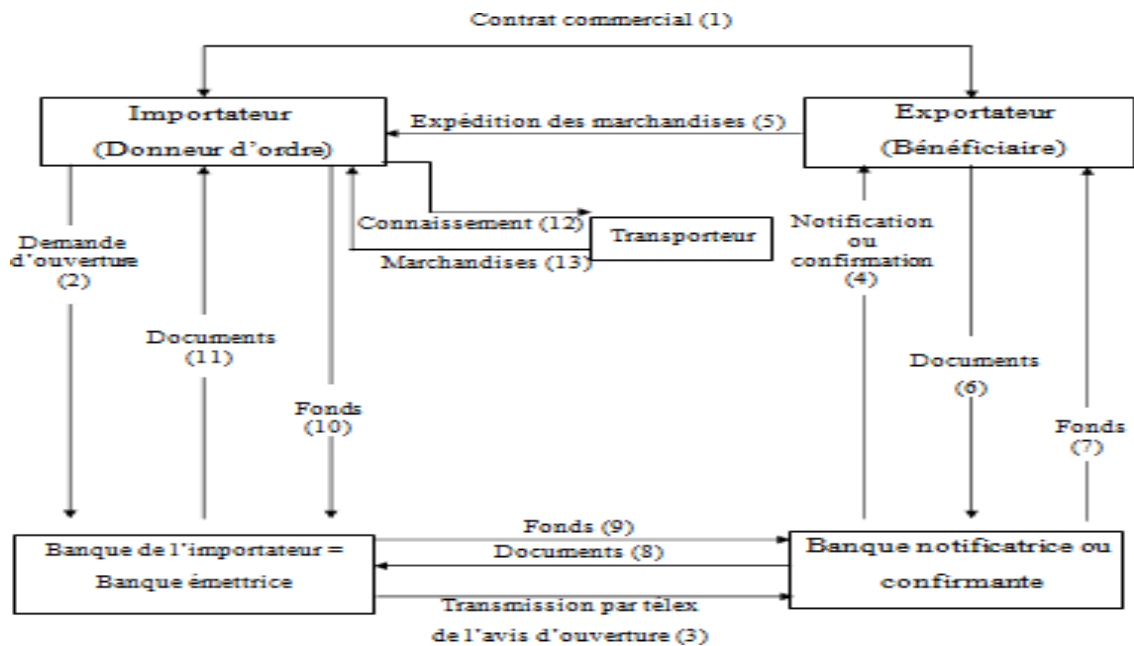
Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

Les documents lui ont été restitués par le canal 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).

**Schéma 09 : Déroulement du crédit documentaire<sup>2</sup>**



### 1.2. Les documents du crédit documentaire<sup>3</sup> :

Le paiement par le banquier est lié à la conformité des documents présentés par l'exportateur bénéficiaire.

Il en résulte pour le banquier un devoir de vérification. Le banquier doit procéder exclusivement à un examen formel de la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit. Il ne lui appartient pas de s'assurer, par des vérifications extérieures, que ces documents reflètent la réalité.

Les Règles et Usances Uniformes sont d'ailleurs très explicites sur cette question :

« Dans les opérations de crédit, toutes les parties intéressées ont à considérer des documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter ».

Ainsi, par exemple, si le crédit documentaire dont vous êtes le bénéficiaire prévoit que le connaissement maritime doit porter la mention que la marchandise exportée a été chargée à bord en bon état, il suffit que cette mention soit portée sur le document requis par la personne

Habituée à l'établir sans que le banquier doive vérifier que tel est effectivement le cas. La seule exception à cette règle est celle du caractère manifestement frauduleux des documents que

<sup>2</sup> : H. MARTINI, D. DEPREE: « Crédit documentaire, lettre de crédit Stand-by, cautions et garanties », Edition Revue Banque, Copyright 2007, p38

<sup>3</sup> Désiré Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international », éditions Publibook, Paris, Janvier 2010

vous remettre.

❖ De manière générale, l'indépendance de la source d'émission des documents utiles dans le cadre du crédit documentaire n'est pas fiable. Ainsi, il est déconseillé, par exemple, d'accepter les documents unilatéraux émis par le client, comme par exemple, un reçu attestant de la bonne réception des marchandises. Il serait alors trop aisé, si votre client est malhonnête, qu'il ne marque une certaine désinvolture dans la réalisation de ces documents ou qu'il ne respecte les délais fixés dans le contrat de vente qui vous lie, mettant en cause votre remboursement par la Banque.

❖ Il est important également de noter que cette vérification des documents par la banque sera une opération plus ou moins risquée selon les pays. C'est ainsi qu'il faut s'attendre d'une banque anglaise qu'elle scrute les documents dans leurs moindres détails.

### 1.2.1. Documents systématiquement exigés<sup>4</sup>:

**Factures :** elles devront être fournies dans le nombre d'originaux et de copies requis par le crédit documentaire, mais aussi avec les libellés ou visas exigés (ambassades, organismes de surveillance, ...).

**Liste de colisage :** elle indique pour chaque colis son identification (marques, numéros, poids brut, poids net, dimensions, cubage et contenu). Elle donne également les totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut, ...).

**Le document de transport :**

❖ **Le FCR (Forwarder Certificate of Receipt) :** il assure la bonne réception des marchandises par le transitaire. Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour réacheminement vers le client. Ce certificat est valable pour les contrats avec les incoterms EXW, FCA et FAS.

❖ **La lettre de voiture (CMR) :** Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre du transport routier. Elle couvre les contrats avec les incoterms EXW,

CPT et CIP. Dans le cadre d'une vente avec les incoterms DDU et DDP un exemplaire de lettre de voiture avec signature pour réception du client pourrait être exigé mais est à éviter car il pourrait être difficile à obtenir.

---

<sup>4</sup> Crépin Xavier Ondo, « le crédit documentaire et la lettre de crédit à l'international » document pdf

❖ **Le connaissance maritime** : Il est établi par l'agent de la compagnie maritime en trois exemplaires originaux. Ces documents valent titre de propriété, il convient dans la mesure du possible d'essayer que le crédit documentaire mentionne un jeu complet afin que le client ne puisse pas prendre possession d'une des trois copies du connaissance et par la même occasion prendre possession des marchandises avant la réalisation du crédit documentaire par la banque. Ce document touche les contrats de vente associés aux incoterms FOB, CFR et CIF, DES et DEQ.

❖ **Le connaissance de transport combiné** : il sera établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client. Ce document apparaîtra dans les contrats avec les incoterms CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

❖ **La lettre de transport aérien (LTA)** : elle est établie par le transitaire de la compagnie en cas d'expédition aérienne. Elle couvre les contrats sous les incoterms CPT, CIP, DDU et DDP.

Si en transport aérien, routier ou ferroviaire, la marchandise est remise au destinataire indiqué sur le document de transport, nous vous rappelons qu'en transport maritime, seul le document de transport représente un titre de propriété qui, par endossement, permet le transfert de propriété. Or, sur les courtes traversées, la marchandise risque de parvenir au port d'arrivée avant les documents. Les opérateurs internationaux ont dès lors mis au point des techniques pour pallier cette difficulté comme la technique du cartable de bord.

### 1.2.2 Documents éventuellement exigés :

Chaque crédit documentaire ouvert par un client prévoit en sus des documents tels que :

- **Le certificat d'assurance** : il est en principe établi par la compagnie d'assurance généralement pour 110 % de la valeur de la marchandise.
- **Le certificat d'origine** : il s'agit d'une déclaration dûment signée (par la Chambre de Commerce locale dans la plupart des pays européens) qui a pour but de prouver au pays

Importateur l'origine des marchandises achetées afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées et / ou de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises.

- **Le certificat de contrôle qualité (ou certificat d'inspection)** : ce document est généralement émis par des firmes spécialisées dont certaines sont agréées par des sociétés de contrôle de réputation internationale, telles que la Société Générale de Surveillance (Genève), LLOYDS REGISTER, ... Ces organismes attestent qu'ils ont inspecté les

marchandises et qu'ils les ont trouvées conformes aux détails, normes et spécifications demandées tant pour ce qui concerne leur qualité que leur quantité. Sur demande, ils contrôlent aussi le conditionnement, les marques, le numéro des colis, et en surveillent l'embarquement.

- **Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :** de nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et / ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou l'autre.
- **Le certificat d'analyse :** pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'Etat. Il constate la teneur et le cubage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.
- **Le certificat d'usine :** ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.
- **Le certificat de circulation des marchandises :** c'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays.
- **Les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage :** ils peuvent être établis par le vendeur, sauf si l'acheteur exige qu'ils soient émis par un tiers ou par un peseur juré
- **La facture douanière :** la facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise.
- **La facture consulaire :** ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le

poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur. Faut être vigilant au fait que le consul peut être sous influence et que l'obtention de ce document peut dans certains pays s'avérer problématique.

### 1.3. L'encadrement juridique du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une opération complexe. Le contrat de crédit documentaire en lui-même est difficile à établir, mais une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'est le contrat de vente international pour lequel il est souscrit.

Ainsi, dans le cadre de sa politique juridique générale, l'entreprise exportatrice doit témoigner un soin très attentif à élaborer le crédit documentaire de la manière qui répond le mieux à ses besoins de sécurité, dépendant de chaque cas d'espèce. L'identification des règles de droit applicables fait partie de ces démarches.

La négociation contractuelle sera facilitée par l'existence des << Règles et Usances Uniformes (RUU 500 et RUU600) >> relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale. Il s'agit d'une codification privée, établie pour la première fois en 1933 et qui est régulièrement revue. Ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Pour s'en prévaloir et pour éviter toute controverse, les parties s'y référeront de manière explicite dans leur convention. En pratique, le crédit documentaire doit porter la formule suivante : << Cette lettre de crédit est soumise aux Règles et Usances Uniformes de la CCI - publication no ... >>,...

Cependant, ni les dispositions contractuelles, ni le renvoi aux RUU ne peuvent régler toutes les questions. Il est donc utile de pouvoir faire référence à un corps préconstitué de règles de droit applicables, étatiques le plus souvent. Nous vous signalons que les parties ont la possibilité de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir. A défaut, la loi du lieu de l'exécution du crédit documentaire est une référence souvent prise en considération en cas de litige.

### Section 02 : La réalisation du crédit documentaire :

#### 2.1. La pré- Domiciliation :

Les modalités pratiques de la Pré-Domiciliation bancaire électronique, rendu obligatoire, depuis le 15 mars 2016, comme préalable à tout acte définitif de domiciliation des opérations du commerce extérieur, ont été expliquées par l'association professionnelle des banques et établissements financiers.

L'opération ouvre exclusivement aux opérateurs économiques dans le commerce extérieur, au sein de la législation en vigueur, passe d'abord par l'inscription de l'opérateur au site WEB Pré-Domiciliation de la banque de son choix, auprès de laquelle il obtient un droit d'accès au site intéressé.

L'inscription électronique terminée, une notification électronique, c.-à-d un mot de passe est alors adressée à l'opérateur définissant ses droit d'accès au site Pré-Domiciliation.

Le client inscrit disposera dès lors, d'un « accès accommodé, direct et sécurisé » pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation via une fenêtre à renseigner désignée « Identification client ».

Les renseignements à remplir concernant son entreprise comme sur le code client, la raison sociale, le Numéro d'Identification Fiscale (NIF) et le Numéro d'Identification Nationale Unique (NINU), le numéro du registre de commerce, le numéro de la licence d'importation, la référence d'agrément d'exercice d'activité, la définition de l'activité (production-revente en l'état), la nature de la marchandise et en fin l'objet, le numéro, la date, le montant ainsi que les modalités de paiement de la facture.

Une option de téléchargement des documents exigibles est mise à la disposition de l'opérateur, l'agence bancaire reçoit ensuite, par voie électronique, la notification établie au niveau centrale et l'acceptation de traitement de la demande de domiciliation et procède, après vérification des documents exigés par la réglementation en vigueur, à la domiciliation bancaire.

Ensuite les opérateurs économiques se rapprochent de leurs banques respectives pour être aidés et assistés. Appliquée conformément aux directives de la Banque d'Algérie

transmises aux banques, cette mesure entre dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations du

de commerce extérieur.

En plus, la pré-domiciliation électronique va permettre à l'administration douanière d'avoir une traçabilité des opérations de domiciliation, un partage d'information entre les banques commerciale et la Banque d'Algérie, et surtout de cibler les opérations suspectes.

### 2.2. La domiciliation bancaire

La réglementation de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable est obligatoire à toute transaction commerciale entrant dans le cadre du contrôle de changes.

La domiciliation bancaire d'une opération d'import-export est une formalité administrative, 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.

« Base juridique de la domiciliation bancaire règlement de la banque d'Algérie N°91-12 du 14/08/1991 relatif a la domiciliation des importations ». <sup>5</sup>

#### 2.2.1. La domiciliation bancaire

##### **Définition :**

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation des biens et services originaires de l'étranger) au préalable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises est obligatoire. Elle consiste pour un importateur résident à faire choix avant la réalisation de son opération d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à affecter les opérations et les formalités bancaires prévues. Il existe deux formes de domiciliation.

#### 2.2.2. La domiciliation des importations :

##### **Définition <sup>6</sup>**

Suivant le règlement n° 91-21 abrogé par le règlement n° 07-01 de la BANQUE D'ALGERIE :

La domiciliation bancaire consiste :

<sup>5</sup> <http://www.bank-of-algeria.dz/html/convert.htm> . Consulter le 19/10/2021.

<sup>6</sup>Document interne BADR

➤ **Pour l'importateur résident**, de faire choix avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

➤ **Pour une banque intermédiaire agréée**, à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.<sup>7</sup>

### A. Traitement de dossier de domiciliation des importations<sup>8</sup>:

Le traitement des dossiers de domiciliation d'importation au niveau d'une banque se réalise en trois phases :

- ✓ La phase d'ouverture.
- ✓ La phase de gestion et suivi.
- ✓ La phase de l'apurement.

Avant de procéder à la domiciliation, le préposé à la domiciliation doit d'assurer que son client (l'importateur) :

- ✓ n'est pas frappé d'interdiction de domiciliation.
- ✓ qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal.
- ✓ dispose d'une bonne surface financière (solvable).
- ✓ Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés.

### B. ouverture du dossier de domiciliation : <sup>9</sup>

L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliataire cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur :

a) **D'une demande d'ouverture de domiciliation** qui doit comporter le cachet et la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom ou la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi les conditions relatives aux marchandises.

#### b) **D'un support de la transaction qui peut être soit :**

- ✓ Un contrat commercial.
- ✓ Une facture pro forma.

<sup>7</sup> Banque d'Algérie – domiciliation des importations, p1

<sup>8</sup> Document interne BEA

<sup>9</sup> Kebab kawthar, Salhi Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur parle crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

- ✓ Un bon ou lettre de commande.
- ✓ Un devis.

**c) Une déclaration d'engagement.**

**d) Un engagement d'importation.**

A la réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité ainsi que la liste éventuelle des produits interdits d'importation, Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération sur un répertoire des dossiers d'importation domiciliés, attribue un numéro de domiciliation, et ouvre une fiche contrôle.

**C- Attribution d'un numéro de domiciliation :<sup>10</sup>**

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

Le numéro de domiciliation est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la Banque d'Algérie, il comporte 21 caractères.

La griffe de domiciliation se présente comme suit :

**Tableau n°01: le numéro de domiciliation des importations.**

Banque Extérieur d'Algérie							
Agence de Tizi-Ouzou							
15	03	01	2020	4	10	00019	EUR

15 : Code de la wilaya (Deux chiffres) ;

03 : Code agrément de la banque (Deux chiffres) ;

01: Code agrément du guichet au niveau de la wilaya (Deux chiffres) ;

2020: L'année en cours (Quatre chiffres) ;

04 : Le trimestre (Un chiffre) ;

10 : Nature de l'opération (Deux chiffre) ;G : Numéro d'ordre (Cinq chiffres) ;

00019 : Code monnaie norme ISO (Trois chiffres).

EUR : trois chiffres, position de monnaie de facturation, norme ISO, EUR

Enfin, le préposé à la domiciliation procédera à la comptabilisation des frais et commissions perçus Le schéma comptable des frais de domiciliation est le suivant :

<sup>10</sup> Document interne BEA

### D. Prélèvement de la commission de domiciliation :

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importations, plus des 19% de TVA. **Comptabilisation :**

**Débit :** compte client **Crédit :** compte produit **Crédit :** compte TVA

### E. gestion et suivi du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, la banque domiciliataire doit suivre de près les dossiers pour les compléter afin de pouvoir les apurer. Ainsi, il doit contrôler et s'assurer du règlement financier de l'opération d'importation.

#### a).Le contrôle du dossier :

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

- Un 1er inventaire au 4ème mois,
- Un 2ème inventaire au 7ème mois, et établissement d'une décision relative à l'apurement.

#### b).L'apurement du dossier :

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

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

#### L'inventaire :

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

- ✓ La facture définitive dûment domiciliée.
- ✓ Le document douanier exemplaire banque (D10).
- ✓ La formule de règlement « F4 » annotée
- ✓ Le message Swift de paiement

Les déclarations d'apurement des opérations d'importation s'effectuent mensuellement.

Deux cas peuvent se présenter après cet inventaire :

- **Dossier complet :**

Le guichet domiciliataire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

- **Dossier incomplet**

Dans cette situation, La banque rappelle le client par courrier recommandé, afin qu'il régularise son dossier.

- **L'établissement du bilan :**

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

La décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

*1er cas : Dossier apuré :* Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée,

**D10 BANQUE=FORMULE F4**

Matérialisée par la formule 4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie.

*2ème cas : Dossier en insuffisance de règlement :* Ces dossiers se présentent comme suit :

Valeur Dédouanée Supérieure à la Valeur Nette Transférée. Dans ce cas nous sommes en face d'une insuffisance de règlement, ce qui veut dire que l'agence n'aurait pas reçu le document douanier, soit que ce dernier est supérieur aux autres documents.

**D10 BANQUE>FORMULE F4**

*3ème cas : Dossier en excédent de règlement :* Ce sont les dossiers dont le Document Financier est Supérieur au Document Douanier et à la facture.

**D10 BANQUE<FORMULE F4**

### 2.2.3. La domiciliation des exportations

#### Définition :

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

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

- L'un à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants.
- Autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

#### Traitement de dossier de domiciliation des exportations A-L 'ouverture du dossier de domiciliation :

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 08 cases comme suit :

**Tableau n°02** : le numéro de domiciliation des exportations.

A	B	C	D	E	F	G	H
15	04	02	2020	3	CT	00001	EUR

**Source:** document interne BEA

**La case A et B :** lieu d'implantation et le code d'agrément de la banque, numérod'agrément de guichet.

**La case C:** le numéro du guichet.

**La case D et E :** l'année et le trimestre

**La case F :** c'est pour designer si le délai courtCar on distingue deux

Cas d'exportation :

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 180 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieure à 180 jours.

**La case G** : représente le numéro chronologique du dossier.

**La case H**: le code de la monnaie.

Cela se fait en présentant, par le client une demande d'ouverture et une facture pro forma Le banquier reproduit sur la fiche de contrôle toutes les précisions du contrat commercial, on peut citer

### **B- La gestion et le suivi du dossier de domiciliation:**

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

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

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

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

### **C-L 'apurement de la domiciliation :**

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

- factures définitives.
- Documents douaniers D10.
- Formule 4 annoté

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

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

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

**Tableau n°03:** représentation des différents cas de déclaration après

### L'apurement<sup>1</sup>

situation	Contenu de dossier
<b>1- apuré</b>	-existence du document douanier (D10) exemplaire banque ou copie conforme prima ;  -existence de formule statistique (F4) annotée ;  -existence facture définitive dont la différence ne dépasse pas 100.000 DA.
<b>2- excédent</b>	-Existence de facture définitive ;  -Existence de formule statistique (F4) ;  -Absence du document douanier (D10) ou différence F4 >à100.000 DA.
<b>3- insuffisance</b>	-Existence du document douanier D10 ;  -Existence de facture définitive ;  -Absence formule statistique F4 annotée ou différence F4 >à100.000 DA
<b>4-inutilisé</b>	- annulé : existence lettre d'annulation par le client ;  - inutilisé : le client ne s'est pas manifesté malgré les lettres de rappel de la banque.

**Source :** www. BEA\_ bank.com

La domiciliation bancaire qui est préalable et obligatoire à toute transaction et opération du commerce extérieur, elle permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

### 2.3. Les modes de paiement du crédit documentaire<sup>11</sup>

On distingue quatre (4) modes de réalisation du Credoc : le paiement à vue, le paiement par acceptation, le paiement par négociation et le paiement différé.

#### 2.3.1. Le paiement à vue

Encore appelé document contre paiement (D/P), ce mode de paiement

<sup>11</sup> Mahamat Maouloud, « la gestion des opérations internationales : cas de la Commercial Bank Tchad », rapport de stage, université libre du Burkina

correspond à une

Vente effectuée au comptant. Lorsque l'exportateur vend au comptant, il exige que le redoc soit payé à vue ; c'est à dire sur présentation des documents conformes. Il peut être fait soit à la caisse de la banque confirmatrice ou soit à la caisse de la banque émettrice dans le cas où le crédit n'est pas confirmé.

### **2.3.1 Le paiement par acceptation**

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

### **2.3.2 Le paiement par négociation**

Le bénéficiaire remet les documents conformes à une banque qui les lui achète. Le paiement est dans ce cas effectué après déduction des frais et agios.

### **2.3.4 .Le paiement différé**

Le paiement par acceptation correspond à une vente dont le règlement s'effectuera à un terme convenu (selon les RUU relatives au Credoc). La banque émettrice est tenue, en cas de paiement différé, d'effectuer le paiement à la date déterminée conformément aux stipulations du crédit.

## **2.4. Les incoterms et leurs rôles dans la réalisation du crédit documentaire**

Le crédit documentaire et les incoterms ont des interactions importantes :

### **Définitions et évolution des incoterms :**

Incoterms, est l'acronyme de (international commercial termes). Véritable norme du commerce international, les incoterms permettent d'harmoniser les pratiques en matière de contrats, ils ont été rédigés pour la première fois en 1936 par la CCI (Chambre de Commerce Internationale) dans le but d'homogénéiser le vocabulaire dans les échanges et de limiter les litiges entre les vendeurs et les acheteurs.

La dernière révision des incoterms date de 2010 entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010 en remplacement de celle de 2000.

La pratique du commerce international a changé en 10 ans (de 2000 à 2010) et les incoterms doivent refléter la pratique du commerce en général et du commerce international

en particulier. Le travail de sensibilisation fait par l'OMC, l'OCDE et les pays BRICS dans le cadre de la mondialisation des échanges a fait adhérer tous les acteurs du commerce international aux nouvelles règles pour aboutir à la version « Incoterms 2010 ».

Les incoterms 2010, sont appliqués ensuite de façon mondiale comme une loi dans la mesure où ils sont intégrés dans le contrat de vente international et national et sont interprétés comme une clause contractuelle transposable dans le droit de chaque pays.

### **2.4.1. Les type des incoterms:**

#### **2.4.1.1. Les incoterms spécifique au transport multimodal et qui sont au nombre de sept (07):**

##### **EXW – (Ex Works)**

*(Départ usine).* Le vendeur (exportateur) met la marchandise à disposition de l'acheteur dans les locaux mêmes du vendeur. L'acheteur est responsable pour tous les frais de transport, acquittement des droits de douanes et police d'assurance, et accepte les responsabilités de risques de perte une fois la marchandise achetée et placée aux portes de l'usine. Le prix "Ex-Works" n'inclut pas le prix du chargement de la marchandise dans le véhicule et aucune allocation n'est faite pour le dédouanement. A proscrire lorsqu'il y a un passage en douane Export. A utiliser principalement dans les échanges intra-communautaires.

##### **FCA - Free Carrier**

*(Franco transporteur).* Le vendeur (exportateur) dédouane la marchandise à l'exportation et la livre au transporteur et lieu spécifiés par l'acheteur. Le lieu convenu peut être l'usine du vendeur ou les locaux d'un transporteur. Si le lieu choisi n'est autre que l'entrepôt du vendeur, ce dernier doit charger la marchandise dans le véhicule de transport. L'acheteur assume le risque de perte à partir de cet instant, et doit prendre en charge les coûts de transport jusqu'à la destination finale.

##### **CPT - Carriage Paid To**

*(Port payé jusqu'à ...).* Le vendeur (exportateur) dédouane la marchandise à

l'exportation et est responsable du coût du transport jusqu'à la destination convenue. Le transfert de risques se produit une fois la marchandise transférée au transporteur et l'acheteur supportera les risques de perte et de vol à partir de cet instant.

### **CIP - Cost, Insurance and Freight**

*(Port payé, assurance comprise jusqu'à ...)*. Le vendeur (exportateur) transporte la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu et effectue les formalités de douane à l'exportation. Le vendeur est responsable du transport et du coût de l'assurance jusqu'au lieu de destination convenu. L'acheteur assume tous les coûts, et risques de perte.

### **DAT - Delivered At Terminal**

*(Rendu au terminal)*. Le vendeur (exportateur) livre la marchandise, la décharge et la met à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou tout autre terminal de destination convenu.

### **DAP - Delivered At Place**

*(Rendu au lieu de destination)*. Le vendeur (exportateur) livre la marchandise et met celle-ci à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu.

### **DDP - Delivered Duty Paid**

*(Rendu droits acquittés)*. Le vendeur (exportateur) est responsable de tous les coûts concernant la livraison de la marchandise (non déchargée) à la destination nommée, du dédouanement dans le pays d'importation et il doit supporter les droits à l'importation. Sous l'Incoterm DDP, le vendeur fournit littéralement une livraison " porte à porte ", y compris le dédouanement à l'importation. Le transfert de risques se produit quand la marchandise est livrée à l'acheteur, habituellement à ses lieux. Le vendeur assume donc entièrement le risque de perte et ce jusqu'à livraison de la marchandise à sa destination finale. Une transaction DDP se lira "DDP lieu de destination".

**2.4.1.2. Les incoterms spécifique au transport maritime et fluvial et qui sont au nombre de quatre (04):**

### **FAS - Free Along side Ship**

*(Franco le long du navire)*. Le vendeur (exportateur) est appelé à livrer la marchandise le long du navire et à effectuer le dédouanement à l'exportation. Lorsque la marchandise est placée le long du navire dans le port d'exportation, " le transfert de risques " intervient entre le vendeur et l'acheteur. L'acheteur est responsable de l'embarquement de la marchandise sur le navire et est tenu d'honorer les frais de transport jusqu'à sa destination finale.

### **FOB - Free On Board**

*(Franco à bord)*. Le vendeur (exportateur) est responsable de livrer la marchandise depuis son entreprise et de la charger à bord du navire au port d'exportation. Il est également responsable du dédouanement dans le pays d'exportation. Dès que la marchandise passe la " passerelle du navire " le " risque de perte " est transféré à l'acheteur (importateur). A partir de cet instant, l'acheteur doit assumer les coûts de transport et assurance, et doit également prendre en charge les formalités de dédouanement dans le pays d'importation. Une transaction FOB sera lu " FOB, port d'exportation ". Si l'on prend l'exemple d'une transaction pour laquelle le port d'exportation est Alger, la transaction sera lue " FOB, Alger."

### **CFR - Cost and Freight**

*(Coût & Fret)*. Le vendeur (exportateur) est responsable du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de sa livraison à bord du navire, et du paiement du fret international. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que la marchandise est à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger la marchandise, la dédouaner, et payer son transport jusqu'à sa destination finale.

### **CIF - Cost, Insurance and Freight**

*(Coût, Assurance & Fret)*. Le vendeur (exportateur) est responsable de la livraison de la marchandise à bord du navire. Il est également responsable du dédouanement à l'exportation. De plus, il est responsable de produire une police d'assurance, au bénéfice de l'acheteur (importateur). Le transfert de risques a lieu au moment où la marchandise est à bord du

Navire. Si la marchandise est endommagée ou volée pendant le transport international, c'est la responsabilité de l'acheteur de remplir une déclaration de perte ou de vol sur la base de la police d'assurance contractée par l'exportateur. L'importateur doit dédouaner la marchandise à l'importation et payer pour tout transport et assurance supplémentaire dans le pays d'importation. Une transaction CIF sera lue "CIF, port de destination".

### 2.4.2. L'objectif des incoterms

L'objectif des incoterms est d'établir quelques critères définis sur :

- La distribution des coûts.
- La transmission du risque

### 2.4.3. Le rôle des Incoterms :

Le rôle des Incoterms 2010 est de définir les obligations du vendeur et de l'acheteur, au cours d'un commerce international (ou national). Plus précisément, cela signifie qu'ils définissent à quel moment la marchandise passe de la charge du vendeur à celle de l'acheteur. Par ailleurs, être responsable des biens sous-entend : assumer la logistique, le choix des transports, les frais engendrés (douanes, assurances) et tous les risques tels que les détériorations, les pertes ou les vols. En bref, les Incoterms 2010 définissent, sans aucune ambiguïté possible, quand et qui doit assumer l'assurance et le transport de marchandises.

#### **Selon le choix de l'incoterm, on sait :**

1. Qui fait quoi dans les transports de marchandises
2. Qui paie le transport
3. Qui assure la marchandise
4. Et à partir de quel point géographique.

Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurance et de livraison.

Il s'agit donc de :

1. La répartition des frais de transport
2. La détermination du lieu de transfert des risques (TR),

C'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.

**Remarque :** Les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques (TR) correspondant à la livraison et du moment du transfert des frais (TF) du vendeur à l'acheteur.

### **Conclusion**

Etant soumis aux Règles et Usances Uniformes en matière de crédit documentaire de la Chambre de commerce internationale le crédit documentaire est aujourd'hui très utilisé pour sécuriser les transactions de commerce international.

La commission bancaire de la Chambre de commerce internationale a révisé ces Règles et Usances par décision du 25 octobre 2006 avec entrée en vigueur le 1er juillet 2007.

Il s'agit de la publication n° 600 de la CCI (RUU 500 auparavant. Les principales modifications de cette nouvelle version des RUU consistent en une simplification des principes applicables, le nombre d'articles des RUU ayant d'ailleurs été réduit de 49 à 39. Il est toujours possible d'émettre une lettre de crédit soumise aux RUU 500 de la CCI.

***Chapitre IV :***

*Le déroulement du crédit  
documentaire au sein de la  
Banque extérieur d'Algérie,  
agence 034 Tizi-Ouzou.*

### Section 01 : présentation générale de banque extérieure d'Algérie (BEA)

#### 1.1. Présentation de la BEA :

La banque extérieure d'Algérie (BEA) a été créée par l'ordonnance n ° 67-204 le 1<sup>er</sup> octobre 1967, sous la forme d'une société nationale par action.

Son siège social se situe dans la capitale Alger. Son activité concerne la production bancaire et financement de différents secteurs d'activités, notamment des hydrocarbures de sidérurgie, des transports, des matériaux de construction, Ets...

#### 1.2. Évolution de la BEA :

En 1970, la totalité des opérations bancaires avec l'étranger effectuées par les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie sont confiées à la BEA.

En 1989, la banque change de statut pour devenir une société par action (cpa) tout en gardant le même objet initial.

En 2008, la banque extérieure d'Algérie est classée au premier rang des banques de Maghreb et se place à la sixième place dans le top 200 des banques africaines du magazine jeune Afrique<sup>1</sup>

En 2011, la BEA ouvre la première agence en libre-service sur le territoire algérien et affiche un capital de 76 milliards de DA.

En 2015, le réseau de la banque devra atteindre 137 agences, qui seront dotés d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

En 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la fin de l'année 2017.

En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA, cette augmentation du capital, s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.

#### 1.3. Les missions de la BEA :

En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir les transactions commerciales avec d'autres pays ;

- ✓ Elle participe à tout système ou instructions d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle.
- ✓ Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger.

## **Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieure d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.**

- ✓ Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministre des finances et du ministre du commerce.
- ✓ Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques.
- ✓ Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieure compatible avec ses objectifs ;
- ✓ Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieure ;
- ✓ Cherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays.

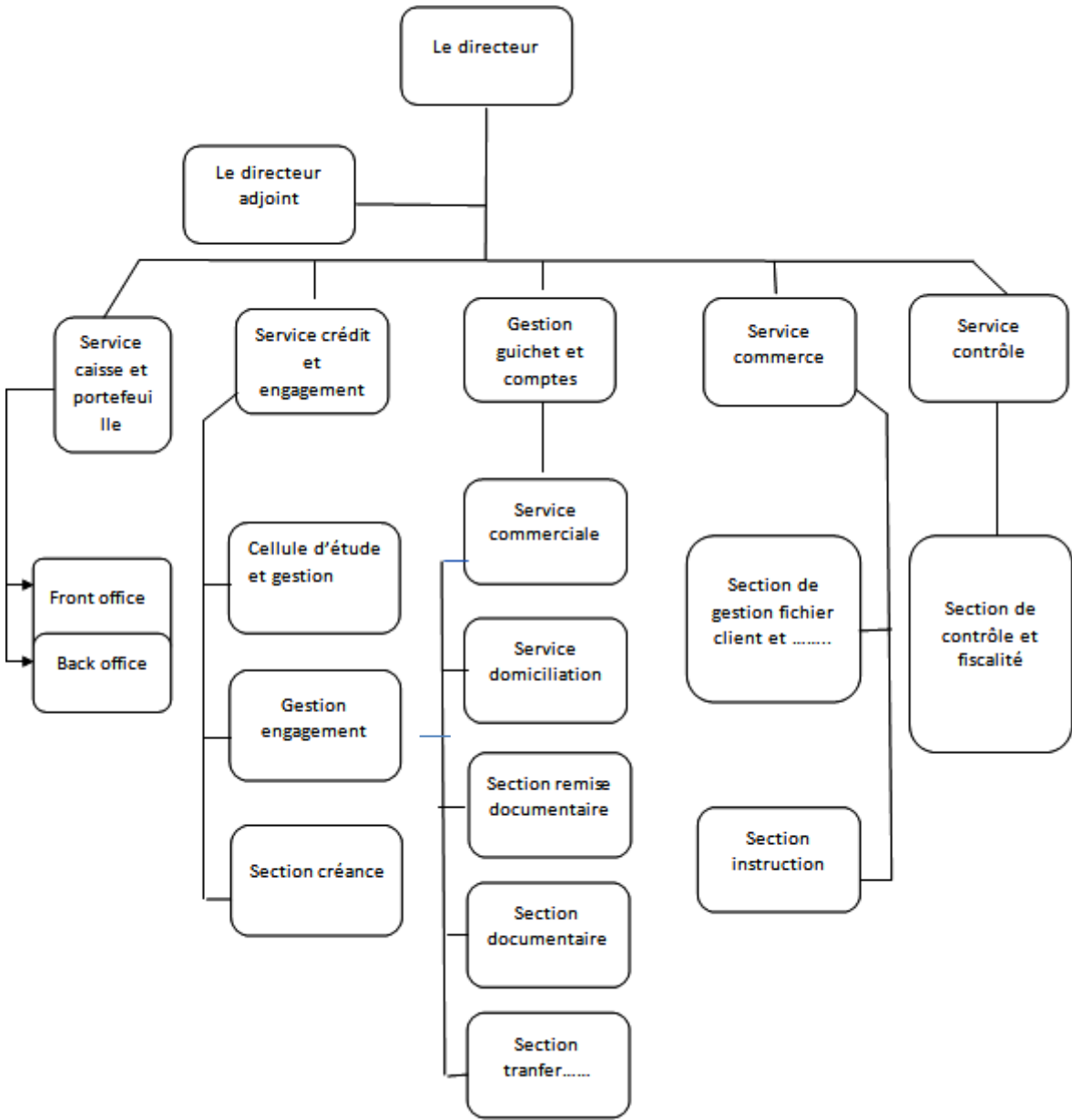
### **1.4. Objectifs de la banque extérieure d'Algérie :**

La BEA a pour objectif, le financement de l'économie. Elle doit examiner sa rentabilité, en recueillant des ressources financières au niveau des agents économiques, pour une redistribution au profit du développement de l'économie par le biais des crédits en faveur des opérations des différents secteurs d'activité. Ces objectifs sont :

- ✓ L'amélioration de l'efficacité de la gestion et l'élargissement de la gamme de produits ;
- ✓ L'introduction des nouvelles techniques managérielles et marketing ;
- ✓ La gestion performante de ses ressources humaines ;
- ✓ L'amélioration du système d'information ;
- ✓ La réorganisation du réseau pour se rapprocher de la clientèle ;
- ✓ Une façon de maîtriser les risques en matière d'octroi et de gestion de crédit.

**Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieur d’Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.**

**Schéma 10 : organigramme de la BEA<sup>1</sup>**



<sup>1</sup>Document interne de la Banque extérieur d’Algérie : « guide des Operations du commerce extérieur ».

**Section 02 : Traitement d'un dossier de Credoc a l'importation au sein de  
la BEA « agence 034 Tizi-Ouzou).**

**Déroulement d'un crédit documentaire à l'import à la BEA**

La technique de crédit documentaire, doit donner à la stricte application des règles et usances relative au crédit documentaire de la chambre de commerce internationale (CCI). L'ouverture d'un crédit documentaire se déroule dans l'ordre des étapes suivantes :

**2.1. Présentation du contrat commercial**

Une entreprise Algérienne (**SPA Electro move**) spécialisée dans les industries électrotechniques, a signé un contrat d'achat d'une quantité de « méplats et ronds de cuivre » cet achat est effectué auprès d'un fournisseur en France (**Gindre Métal**), le contrat commerciale a été signé entre le client et le fournisseur le 18/11/2021.

- Le prix de la marchandise : **16 611.90 EURO ;**
- La banque émettrice : **BEA ;**
- La marchandise expédiée : **Du Port MARSEILLE FRANCE ;**
- Port de dédouanement : **Port De Bejaia ;**
- Modèle de paiement : **Crédit documentaire irrévocable et confirmé payable 60 jours date de facture.**
- Pays d'origine : **France**

**2.2. La Pré-Domiciliation<sup>2</sup>**

L'inscription de l'opérateur **SPA Electro move** au site WEB Pré-Domiciliation de la banque BEA (Annexe n°01), auprès de laquelle il obtient un droit d'accès au site intéressé.

**2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation :**

Après la vérification électronique par la DCE<sup>3</sup> (vérification si le client n'appartient pas à la liste noir), le chargé de domiciliation au niveau de l'agence reçoit l'acceptation ou le rejet sur

la liste d'attente pour lui fixer un rendez-vous (voir annexe 02). Afin qu'il compète son dossier pour accéder à l'ouverture de la domiciliation sur Delta V8, les documents sont les suivants :

<sup>2</sup> [www.algerie-eco.com](http://www.algerie-eco.com) (consulter le 18/10/2021).

<sup>4</sup> La Direction du Commerce Extérieur est placée sous l'autorité de la direction générale de l'international, elle est chargée du conseil de l'assistance du soutien du réseau de la banque, dans la réalisation des opérations du commerce extérieur.

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieure d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

- Une demande de domiciliation (voir annexe 03) ;
- Un contrat commercial, qui peut être un contrat en bonne forme ou tout autre document équivalent ;
- Un engagement d'importation (voir annexe 04).

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au directeur d'agence pour signature. Il procède ensuite, à l'enregistrement de l'opération dans le répertoire approprié, en lui attribuant un numéro de domiciliation composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

<b>Banque Extérieur d'Algérie</b>							
<b>Agence de Tizi-Ouzou</b>							
<b>15</b>	<b>03</b>	<b>01</b>	<b>2020</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>00019</b>	<b>EUR</b>

A : Code de la wilaya (Deux chiffres) ;

B : Code agrément de la banque (Deux chiffres) ;

C : Code agrément du guichet au niveau de la wilaya (Deux chiffres) ;

D : L'année en cours (Quatre chiffres) ;

E : Le trimestre (Un chiffre) ;

F : Nature de l'opération (Deux chiffres) ; G : Numéro d'ordre (Cinq chiffres) ;

H : Code monnaie norme ISO (Trois chiffres).

Enfin, le préposé à la domiciliation procédera à la comptabilisation des frais et commissions perçus (voir annexe 05). Le schéma comptable des frais de domiciliation est le suivant :

**Crédit** : Compte « commissions de domiciliation » : **3 000 DA**

**Crédit** : Compte « taxes collectées + VA 19% » : **570 DA**

**Débit** : Compte courant de l'importateur : **3 570 DA.**

Après le calcul des commissions, on imprime trois « Avis de débit » (client, fiche de contrôle et la journée comptable), et le bordereau de la domiciliation.

Le compte client sera débité de **3 570 DA**, lors de sa domiciliation auprès de la BEA.

### 2.4. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et la date de son apurement.

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieure d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

Durant cette période la banque BEA doit suivre de près les dossiers pour les compléter, le cas échéant, par des documents nécessaires à leur apurement. Ainsi, la banque contrôle et s'assure du règlement financier de l'opération d'importation ainsi que du dédouanement des marchandises en question.

Contrôle du dossier : La fiche du contrôle est établie justement à cet effet (vérification, l'inventaire ...)

- Règlement financier : La banque domiciliataire ne doit en aucun cas, effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant

L'expédition des marchandises, à destination exclusive du territoire national (dédouanement) ainsi que les factures y relatives.

La Chambre de Commerce International (CCI) a défini la nomenclature des règlements qu'elle a mis à la disposition des opérateurs internationaux, tout en fixant les responsabilités et les limites de chacun. Les plus usuels sont au nombre de trois : L'encaissement documentaire (Remise documentaire), le crédit documentaire et le transfert libre.

### 2.5.La demande d'ouverture

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BEA sur une demande de son client (**SPA Electro Move**). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (gindre métal), ce dernier a exigé d'être payée par crédit documentaire irrévocable et confirmé, Cette ouverture consiste :

#### ➤ Pour l'importateur

L'importateur (Electro Move) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (Gindre métal), a présenté a la banque BEA les documents suivants :

- Nom de l'importateur (Donneur d'ordre) : SPA ELECTMOVE ;
- Nom et adresse de la banque émettrice : BEA ;
- Numéro de compte du client : \*\*\*\*\* ;
- Nom du bénéficiaire : gindre métal;
- La banque du bénéficiaire : cic lyonnaise;
- Mode de règlement : CREDOC irrévocable et confirmée ;
- Validité de Credoc : 5 mois ;
- Le montant en chiffres : 16 611.90 EURO Euro, en lettres : seize milles six cent

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieur d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

onze euros et quatre vingt dix centimes.

- Les frais de correspondance : sont à la charge du bénéficiaire l'incoterm utilisé(CFR) ;
- Expédition : Du port MARSEILLE FRANCE au port De bejaia ;

Ainsi que les documents qui doivent être fournis par le fournisseur (documents requis) :

- Facture commerciale : 3 exemplaires portant les cachets et signature (voire annexe 06) ;
- Jeu complet de connaissements originaux expédiés au port de bejaia (voire annexe 10) ;
- Certificat d'origine délivrée par la chambre de commerce de la france (voir annexe11) ;
- Certificat de conformité,

Après la demande d'ouverture, le banquier doit :

- Vérifier la demande d'ouverture ;
- Vérifier que la provision existe et suffisante a la demande ou a un accord préalable ;
- Une domiciliation existe en bonne et du forme (faite par le services contrôle réglementaire).

Une fois toutes les conditions sont accomplies, une saisie d'ouverture doit être faite sur le système d'information DELTA V8<sup>4</sup> et un numéro interne dans sa banque lui attribué, après

L'ouverture sur DELTA V8, voir le bordereau d'ouverture , les commissions sont prélevées automatiquement.

Après l'ouverture sur DELTA V8, une émission de SWIFT<sup>5</sup> d'ouverture à la DOE<sup>6</sup> par un MT700<sup>7</sup> sera faite (voir annexe 12), qui le transmet à son tour après vérification vers le correspondant étranger.

Après la réception des documents, il devra ensuite, prendre contact avec le client intéressé, il l'avise de l'arrivée des documents avec un MT754 et l'invite à se rendre à ses guichets pour examen et levée des documents lors de sa présentation, l'importateur devra

<sup>4</sup> Ce logiciel est un outil permettant le stockage a la gestion sécurisé de données

<sup>5</sup> Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication

<sup>6</sup> Direction des opérations à l'étranger

<sup>7</sup> MT700 se présente comme une succession de champs prédéfinis dont la compréhension est importante puisque se type de message est souvent envoyé tel que par la banque notifcatrice ou bénéficiaire.

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieur d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

examiner lui-même les documents et même les deux banque (émettrice et notificatrice) pendant 05 jours, s'il y'a eu des difficultés l'importateur est le seul qui peut rejeter les documents et la marchandise.

### 2.6. La comptabilisation<sup>8</sup>

Le montant de la marchandise comme indiqué sur la demande d'ouverture est de 16 611,90 Euro « le prix de la marchandise + incoterms », ce qui fait :

«  $15\,524,24 + 1\,087,65\text{€}(\text{FRET}) = 16\,611,90\text{€}(\text{CFR}^9)$  », Contre-valeur en dinars en cours de  $162,6257\text{EURO}/\text{DZD}$  soit une valeur  **$16\,611,90\text{€} \times 162,6257\text{DA} = 2.701.521,87\text{ DA}$**

Quand les commissions sont à la charge du client, la comptabilisation du crédit documentaire se passe généralement par trois étapes essentielles :

➤ **1<sup>er</sup> avis de débit, les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire (voir annexe 14).**

Commission d'ouverture (Fixe)	: 3 000 DA
Frais de SWIFT (Fixe)	: 3 000 DA
Commission crédit documentaire irrévocable	: 18.438,50
Total des commissions	: 24.438,50 DA
TVA (24.438,50*19/100)	: 4.643,32 DA
<b>Total à débité (01) ;</b>	<b>29.081,82 DA.</b>

**Tableau 4.** Tableau récapitulatif des commissions d'ouverture.

Désignation	Montant
<b>Commissions d'ouverture (fixe)</b>	<b>3 000</b>
<b>Frais SWIFT (fixe)</b>	<b>3 000</b>
<b>Commission credit documentaire irrévocable</b>	<b>18.438,90</b>
<b>Total</b>	<b>24.438,50</b>
<b>TVA (19%)</b>	<b>4.643,32</b>

<sup>8</sup> Des données remises par la BEA

<sup>9</sup> Cette écriture veut dire que l'importateur a payé la marchandise + transport (fret)+ l'assurance

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieure d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

Total à débité (01)	29.081,815
---------------------	------------

Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées.

### ➤ Le montant de la provision bloqué :

Dans ce cas le client détient un bon de caisse à la banque à hauteur d'un montant qui dépasse largement la contre valeur du montant de la lettre de crédit et comme c'est ancienne relation, le responsable hiérarchique a décidé, ou bien a donné son ordre de l'ouverture de la lettre de crédit à 100% sans prise de la retenue de garantie.

<b>Le montant de la provision bloqué</b> = montant de la facture en DA + Risque deChange (10 %)
--

### Remarque : notre cas ne comporte pas de provision

#### ➤ Interprétation

Nous remarquons que les commissions d'ouverture et les frais SWIFT sont toujours fixes (3 000&3 000), commission d'ouverture crédit documentaire irrévocable et les commissions provisionnées bloqué représentent le montant de la marchandise multiplier par 10%,.

Subséquent nous effectuons une sommation pour obtenir un total, pour lequel nous appliquons le pourcentage additionnel du à la TVA (19%)

En effet, la banque a débité le compte client de la somme 2.701.521,87 DA qui représente le montant de la marchandise convertie en DZD, en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeurs de 29.081,82 DA.

Donc la valeur totale a débité du compte client est de 2.730.603,69 DA.

#### ➤ L'arrivé des documents :

A l'arrivé des documents, la banque procède à leur vérification avec le Bordereau D'encaissement en ce qui concerne :

- Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert ;
- La qualité et la quantité des documents annexes ;
- Le concordance entre eux ;
- Une fois que la vérification est effectuée et qu'elle soit positive, et les documents ne Contient pas d'anomalies, le préposé aux opérations de commerce extérieur : Domicilie la facture commerciale (rapport de domiciliation) ;
- Endosse le connaissance à l'ordre de l'entreprise de l'importateur en mentionnant « veuillez délivrez à l'entreprise XX ».
- Signe les deux documents et les revêts d'un cachet ;

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieur d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

• Puis il classe une copie originale de la facture commerciale, une copie de connaissance et une copie de certificat d'origine, dans le dossier de domiciliation pour servir à l'apurement.

Une fois que le client est avisé de l'arrivée des documents et avant de lui remettre les documents pour dédouaner la marchandise, le chargé de dossier exige à l'importateur dans le cas où les documents reçus présentent des anomalies de remettre « une levée de réserve » pour se couvrir des risques portant la signature et le cachet humide de l'entreprise de donneur d'ordre.

Dans ce cas, la banque de bénéficiaire n'a pas établie le message MT 752 appel de fonds à la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger), alors nous sommes obligés d'envoyer MT 752 (Autorisation de paiement), pour qu'elle procède au règlement de paiement du bénéficiaire.

### ➤ 2<sup>ème</sup> avis de débit, les commissions de règlement (voir annexe 14)

Le taux de change du jour d'ouverture d'un CREDOC et le jour de sa réalisation n'est jamais le même en effet il a baissé de 162,6257000 DA à 160,1096000 DA et aussi le montant de la marchandise qui figure sur la facture finale diffère de montant de la facture pro forma.

Donc, on refait les calculs : de la contre valeur et de montant de la marchandise.

La contre valeur le jour de règlement est :

<b>Montant (16 432,77€* 160,1096000)</b>	<b>: 2 631.044,23 DA</b>
1. La différence de change (162,6257000 –160,1096000)	<b>: 2,5161</b>
2. Commission de règlement ((2 631.044,23 *2.5161)/1 000)	<b>:6 619,97 DA</b>
3. Récupération commission banque d'Algérie (2 631.044,23 *1/1 000)	<b>: 2 630,60 DA.</b>
4. Total	<b>: 9 250,57</b>
5. Taxe (2 630.60*19/100)	<b>:499.81 DA</b>
<b>TOTAL à débité (02)</b>	<b>:3 130.41</b>

Calcul du total à débité (02) :

Total de règlement = la contre valeur + le total des commissions + TVA.

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieur d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

**Tableau 05.** Tableau de récapitulatif des commissions de règlement

Désignation	Montant
Montant (16 432,77€* 160,1096000)	2 631.044,3
Récupération commission banque d'Algérie	2 630,60
TVA (19%)	499,81
<b>Total à débité (02)</b>	<b>3 130.41</b>

**Source** : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées  
Interprétation

La variation du taux de change et le montant de la marchandise entre le jour de l'ouverture et le jour du règlement nous conduit à calculer une nouvelle somme en substituant le calcul le nouveau taux de change qu'il faut prendre en compte.

Dès lors, le compte client va débiter du montant total (02) : **2 631.044,23 DA soit 16 432,77€**

**Commission d'ouverture** : 29.081,815

**Commission de règlement** : 3.130,410

**Tableau 06.** Tableau récapitulatif de l'ensemble des commissions du CREDOC

Désignation	Montant
Commission d'ouverture	<b>29.081,815</b>
Commission de règlement	<b>3.130,410</b>
Total commission de CREDOC	<b>32 212,25</b>

**Source** : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées

### Interprétation

Le compte client va être débité automatiquement compte/22 du montant de la marchandise **16 432,77€** au cours du 60 jours après la date de la facture, en rajoutant les commissions de règlement et ce après l'exécution de l'ouverture par la DOE.

Le compte créditeur va être débité du montant 16 432,77 EUR.

Le crédit documentaire prendra fin jusqu' au 60 jrs date de la facture sera débité.

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieur d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

Le tableau précédent donne le montant total des commissions du crédit documentaire.

En dernière étape l'entreprise **SPA Eléctro Move** fait dédouaner sa marchandise : du port de Bejaia avec la présentation de ces documents ;

- 2 factures commerciales ;
- 3 CMR ;
- 1 certificat de conformité ;
- 1 note de poids ; 2 listes de colisage ;  
1 fiche technique ;

### 2.7. Réalisation financière

Après vérification des documents, la banque de la **CIC LYONNAISE** les transmis à la direction del'étranger et crédite le compte de l'entreprise (paye le fournisseur) et débiter son compte.

La direction de l'étranger vérifier les documents et crédite le compte de la banque cic Lyonnaise et débité le compte de l'agence.

**L'agence « 034 » reçoit les documents et fait la vérification et crédite son compte et débité le compte de SPA ELECTRO MOVE**

### 2.8. Apurement du dossier de domiciliation

L'apurement de ce dossier sera au niveau de l'agence BEA 034 de Tizi-Ouzou elle consiste à la vérification de la conformité, de régularité de l'opération et de sa réalisation suivant lar églementation en vigueur.

La BEA procède à l'apurement du dossier sur la base de :

- La facture définitive dument domicilié (voir annexe 09) ;
- Document financier formule de cession de devise ;
- Document douanier (voir annexe 07) ;
- Le message Swift (MT 202)

A l'issue de cette procédure, trois cas peuvent se présenter :

**1. Dossier apuré** : on considère un dossier apuré si les quatre (04) documents ci-dessus,

## Chapitre IV: le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque extérieure d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.

son présents, c'est-à-dire y'a eu dédouanement de marchandise et le règlement financier a été fait ;

**2. Dossier excédent de règlement** : en cas d'absence du document douanier, dans ce cas y'a eu règlement de la facture, par contre y'a pas eu dédouanement de la marchandise ;

**3. Dossier en insuffisance de règlement** : en cas d'absence du document financier ; dans ce cas la marchandise est reçue par contre la devise n'est pas sortie.

### 2.9. L'analyse des résultats :

L'étude de ce dossier nous permet d'arriver à quelques remarques :

- L'importateur (**SPA Electro Move**) et l'exportateur (**Gindre métal**) ont opté pour un crédit documentaire irrévocable et confirmé lors des négociations, ce qui a abouti à la satisfaction des deux parties en particulier l'exportateur qui a sécurisé son paiement une fois qu'il a expédié la marchandise.
- L'exportateur a respecté ses engagements puisqu'il a fournis des documents jugés conformes, il a aussi expédié la marchandise dans les conditions et délai du contrat.
- Le client prend possession de sa marchandise commandée, une fois que la banque lui débite son compte.
- Les banques impliquées (BEA ET LA CIC Lyonnaise) ont joué un rôle important pour la réalisation de la transaction, elles ont veillé sur le dossier et sous leur responsabilité (commençant par la phase de domiciliation passant par l'ouverture et l'émission de crédit et enfin l'apurement du dossier).
- On a constaté aussi le nombre important de documents spécifiques à chaque étape que le crédit documentaire a nécessitée.

**Conclusion :**

Le déroulement de la procédure de crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après vérification l'exécution de l'étape précédente.

Le rôle que joue la banque dans les opérations de crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque de bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation de crédit documentaire qui offre cette garantie.

De l'autre côté il n'existe pas de service ni de garantie sans contrepartie, la réalisation de paiement par crédit documentaire présente une démarche lourde et complexe et d'un cout élevé de sa commission d'ouverture qui sera multiplié en cas de confirmation ce qui a été vérifié lors de l'analyse des résultats obtenus sur la question qui ont été posé aux clients de BEA.

C'est qu'ils confirment aussi leurs difficultés d'exercer leurs transactions après l'obligation de l'utilisation de crédit documentaire aux opérations d'importations.



***Conclusion Générale***

### **Conclusion :**

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

Il s'affirme comme un véritable collaborateur et un incontournable partenaire lors des Opérations du commerce international.

Les banques opèrent dans le cadre de réseaux et assurent ainsi le fonctionnement des paiements internationaux. Elles garantissent les règlements monétaires, facilitent la circulation et la négociation des instruments de paiement et permettent les opérations de change.

Les opérations du commerce international recourent, pour régler leurs échéances, aux instruments que le droit met à leur disposition et aussi à des techniques de paiement international reconnues et utilisées mondialement. Ce faisant, la chambre de commerce internationale a, dans ce sens, procédé à l'édiction des règles d'usage uniformes relatives au crédit documentaire depuis 1933, dans le seul objectif de perfectionner, entre autre ce document de paiement et de redonner satisfaction aux frustrés.

La nouvelle version des RUU 600, entrée en vigueur en juillet 2007, vient consacrer la position confiante du crédit documentaire (irrévocable) est pallier à certaines ambiguïtés en matière d'interprétation qui étaient sources de plusieurs litiges.

Dans ce cadre, la loi de finance Algérienne complémentaire de juillet 2009 a éliminé complètement les autres modes de paiement internationaux pour ne mettre en exergue que le crédit documentaire.

Nous disons que le crédit documentaire est la technique de paiement la plus sûre, surtout pour l'exportateur, car il est quasiment sûr d'être payé. En effet, il est un moyen incontournable pour sécuriser, encourager et stabiliser les transactions internationales.

Il est donc, un moyen sûr et efficace de financement des opérations commerciales dont les partenaires sont éloignés les uns des autres

Le crédit documentaire ne constitue cependant pas la seule technique de paiement

international, l'encaissement documentaire et le transfert libre sécurisent aussi les échanges commerciaux bien qu'ils ne soient pas aussi sophistiqués et réputés qu'un crédit

documentaire, ils sont utilisés généralement quand une certaine confiance commence à s'installer entre l'importateur et l'exportateur.

Même si le crédit documentaire se présente comme une procédure complexe et coûteuse aux yeux des investisseurs en premier lieu; vue la multiplicité des types de crédit, des dates butoirs, les documents utilisés dans ce mode de paiement ainsi que les nombreuses commissions viennent grever le coût du Crédit documentaire soit pour le donneur d'ordre s'il prend tous les frais à sa charge, soit pour le donneur d'ordre et le bénéficiaire si la formule très utilisée est appliquée : «toutes les commissions et tous les frais perçus hors de pays émetteur sont à la charge du bénéficiaire ». Et des banques en second lieu pour le formalisme rigoureux exigé pour l'examen des documents et même en cas de modification d'une des clauses du Crédit documentaire par l'une des parties (importateur ou exportateur), il faut le consentement des banques. Cette grande sécurité des banques engendre parfois trop de rejet des documents à la première présentation et des retards considérables dans l'arrivée des documents à l'importateur et par conséquent un retard dans le dédouanement et la réception de la marchandise.

Mais il reste une technique de grande précision de renommée internationale, qui convient aux règlements de marchandises ou de services et présente une grande variété de solutions de paiement vu les différents types de Crédit documentaire existants.

Le crédit documentaire est une technique, qui s'appuyant sur les documents, Le crédit documentaire est le seul et unique montage bancaire qui arrive à concilier les impératifs contradictoires de sécurité du vendeur et de l'acheteur.

On peut dire aussi que dans la conjoncture actuelle caractérisée par une crise financière et des turbulences, cette technique est la plus adaptée dans notre pays.

Durant notre stage pratique effectué au sein de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) de Tizi- Ouzou Agence 034, nous avons constaté que cette dernière joue un rôle prépondérant dans le financement des opérations d'importation qui sont basées sur des techniques et

instruments de paiement en mesure de faciliter les transactions internationales.

Le banquier assure son rôle d'expert, de conseiller et de guide. Il est donc nécessaire de l'associer à toutes les phases de la transaction pour le bon déroulement de cette procédure. Qui s'avère importante pour l'ordonnateur et le bénéficiaire.



***Bibliographie***

❖ **Les Ouvrages :**

- GHISLAIN Legrand, HUBERT Martini, Techniques du commerce international, édition dunod, paris, 2002.
- S HADDAD, le crédit documentaire, édition pages blues, 2009,
- GHISLAIN Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999.
- MICHEL Rainelli, le commerce international, 9ème édition-paris : la découverte, 2003
- . Servigny. A Benoit .M & Zelenko. I. le risque de crédit . 2011
- Loth Désiré.. l'essentiel des techniques du commerce international. 2010
- PEYRED Josette, gestion financière internationale, 4ème édition, vuibert, paris, 1999.
- NADJI Jammal, commerce international : mondialisation, enjeux et applications, 2ème édition, Québec, 2009,
- CHRCHEM Mohamed ; « Système de paiement de masse », Edition : SIBF ; 2005.
- LASARY, «le commerce international». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005
- Crépin Xavier crédit documentaire et la lettre de crédit à l'international
- CHEHRIT Kamel, Les crédits documentaires, 2007.
- BOUTOUX Charles ; «Crédit documentaire moyen de paiement international »
- CHIBANI Rabah vade –Mecum de l'import-export, ENAG édition 1997
- J-C ASFOUR .MIEUX G2RER VOS CR2DIT DOCUENTAIRE 2007
- LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005

❖ **Les Mémoires :**

- KEBBAB kawthar, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012
- AKKAL Amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003.
- ACHOUI Hayet, HAMADI Ouerdia : Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012
- . Maouloud Mahamat mémoire fin d'étude . la gestion des opérations internationales
- khaldi Massimo. – mémoire fin d'étude , crédit documentaire. 2010. U.m.m.t.o
- AIT KACI ARAB MESSAOUD AIT MOHAND SORIA. ,les moyens de paiement a l'international.2017

❖ **Bibliographie Electronique :**

- <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html>
- [www.mgralon.net](http://www.mgralon.net)
- <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/encaissement>
- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/convert.htm>
- [www.BEA\\_bank.com](http://www.BEA_bank.com)
- <http://www.bmoinet.net/wp-content/uploads/2014/01/Remises-Documentaires-REMDOC.pdf>
- - <http://www.expert-comptable-international.info>.
- - <http://www-Algérie360-com>.
- <http://Mémoire-en-ligne.com>

**❖ Autre Documents**

- Document interne BADR
- Banque d'Algérie – domiciliation des importations
- Le comité européen de standardisation bancaire international La chambre de commerce.
- Cpa bank..
- Document Interne Société Générale.

# **Les annexes**

## Annexe 01

### Plateforme de la pré-domiciliation bancaire



The image shows a screenshot of the BEA (Banque Extérieure d'Algérie) online pre-domiciliation platform. The interface is primarily blue and white. At the top left is the BEA logo, and to its right is the bank's name in Arabic and French. The main heading is 'Faites Votre Demande En ligne' (Make your request online). Below this, it states 'Authentifier Vous et Formuler Votre Demende En ligne vous aurez Une reponse Sous 48 H Maximum' (Authenticate yourself and formulate your request online, you will have a response within a maximum of 48 hours). A link is provided to download a security certificate: 'Veuillez Télécharger le Certificat de Sécurité : ICI'. At the bottom, there are two input fields labeled 'UTILISATEUR' (User) and 'MOT DE PASSE' (Password).

BEA

بنك الجزائر الخارجي  
Banque Extérieure d'Algérie

La Pré-domiciliation

**Faites Votre Demande  
En ligne**

Authentifier Vous et Formuler Votre  
Demende En ligne vous aurez Une  
reponse Sous 48 H Maximum

Veuillez Télécharger le  
Certificat de Sécurité : ICI

UTILISATEUR

MOT DE PASSE



## Annexe 03

### Demande de domiciliation bancaire

**Demande de Domiciliation Bancaire**

Type de la domiciliation : IMPORTATION  
Nom ou Raison Sociale : EPE ELECTRO-INDUSTRIES SPA  
Nom du Gérant : DJILALI BENTAHA  
EMAIL : contact.ei@electro-industries.com  
Adresse : ROUTE NATIONALE 12 BP 17 AZAZGA W TIZI OUZOU

Numéro de la domiciliation : 155522  
Capital Social : 4753000000  
N\_téléphone : 026 14 99  
Compte Bancaire: 00200034340446276756  
Agence: TIZI OUZOU

Messieurs, Mesdames,

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

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : Méplats et ronds de cuivre  
Origine de la Marchandise : FRANCE  
Facture Proforma N°: GD202006257-2  
Finalité Economique: FONCTIONNMENT  
Fournisseur (Non de la Société Etrangère) : GINDRE DUCHAVANY  
Adresse du Fournisseur : 31, RUE GIFFARD - 38230 PONT DE CHERUY - FRANCE  
Téléphone du Fournisseur : + 33 4 72 46 70  
Montant : 0000016611.90  
Code Douanier / Nature Exacte du Service : 74 07 10 90 00 / 74 08 19 10 00  
Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE  
N° du Registre de Commerce : 15/00-00428  
N° Licence d'importation : 6990894625  
REF Agrément d'exercice d'activité:  
N° D'identification Fiscale(NIF): 099915004280099  
N° D'identification Statistique (NIN): 099915180298802000  
Adresse du Bureau de rattachement des impots : INSPECTION DES IMPOTS D' AZAZGA

Date de Facture\*: 2020-11-18  
Type Devise: EUR  
Incoterm : CFR

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

Nom, Cachet et Signature du gérant : *JWB*

*JWB*  
Le Président  
Directeur Général  
DJ. BENTAHA

**BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE**  
AGENCE DE TIZI-O  
15 03 01 20204 10 00019 en

Banque Extérieure d'Algérie  
TIZI-OUZOU - 034  
16 DEC. 2020  
Annulé de Réception ANTETR.

Cpt N° 340446276756  
Signature Vérifiée  
Position 518-292-10524  
Bon à Exécuter

DIRECTION GENERALE  
EPE Electro-Industries SPA


## Annexe 04

### Engagement

<b>ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES</b> المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية <b>EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA</b> Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA	
DIRECTION APPROVISIONNEMENTS DEPARTEMENT ACHATS IMPORTATIONS SERVICE PROSPECTION/HOMOLOGATION	
<b>ENGAGEMENT</b>	
Je soussigné <b>Monsieur Dj.Bentaha</b> , représentant légal de la Société :	
Raison sociale :	EPE / ELECTRO - INDUSTRIES- SPA
Activité :	Production et Commercialisation de Moteurs - Alternateurs / Groupes Electrogènes et transformateurs de distribution
Adresse :	Route Nationale N° 12 - BP 17 - AZAZGA 15300
NIF :	099915004280099
m'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.	
En outre, j'atteste que les quantités de méplats et ronds de cuivre importées dans le cadre :	
- De la commande : N° 2020.2.020 du 19/11/2020	
- De la proforma : N° GD 202006257-2 du 18/11/2020	
- Montant : 16 611,90 €	
- Fournisseur : GINDRE DUCHAVANY - France -	
Corresponde aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société	
	Fait à Azazga, le <u>08 DEC. 2020</u>
	Cachet et signature
Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE TEL: (+213) 26 14 99 71 - FAX: (+213) 26 14 98 00 Email - contact.el@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com	

## Annexe 05

### Avis de débit de commissions

بنك الجزائر الخارجي  Banque Extérieure d'Algérie

3404462767-56 16 Decembre 2020

N° compte : Le :

Service TIZI-OUZOU E. P. E EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA  
Agence 15/12/2020 ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17  
Valeur DOM IMPORT (DI) 15300 AZAZOA  
Type Dossier 150301202041000019EUR ALGERIE  
Ref 001946 Casier No 0

DINAR ALGERIEN  
CCB CHARG/EXPL E. R. A. PERS. MD

Motif	Montant
Guverture Domiciliation Import EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA	Commissions 3.000,00
REF. AUTORITE 099915004280099	
MONTANT 16.611,90 EUR	
AU COURS DE 159.6709000	
	Taxe 570,00 à 19,00%
TOTAL A VOTRE DEBIT DZD 3.570,00	

BEA

NOTE 8  
DAD CAMERA

EPE au capital de 200 000 000 000 DA - Siège social : 11, Boulevard Chénoua Aouache, Alger - RC Alger 00 1 (4828-2000)



# Annexe 07

## Document douanier

MINISTÈRE DES FINANCES  
DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES  
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE  
& DES STATISTIQUES (C.N.I.S.)

OK

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

### NATURE DE L'OPERATION

Code Bureau..... : BEJAIA PORT  
Regime Douanier..... : 1025 MC ACCORD ASSOC  
Année/No. Declaration... : 2021-05411  
Date/heure : 2021-03-31 15:53  
Nbre.art..... : 0002

### IMPORTATEUR/EXPORTATEUR

Importateur/Exportateur Reel... : EPE/SPA ENTREPRISE DES INDUST  
RN 12 BP 17 AZAZGA 16000  
No. Identifiant fiscal..... : 099915004280099 00000

### CADRE IMPORTATION/EXPORTATION

Domiciliation Bancaire : 150/301/2020/4/10/00019/EUR  
M./Financement : CASH  
Incoterm : FOB  
Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

### PARTIE FINANCIERE

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	EUR	14 328,92	158,21270
Assurance.....	DZD	1 892,29	
Fret.....	EUR	1 087,65	
Autres frais.....	EUR	1 016,20	
Valeur en DA.....	DZD	2 601 765,00	

### FOURNISSEUR/DECLARANT

Fournisseur/Destinataire Reel : GINDRE DUCHAVANY 38231 PONT DE CHERUY CEDEX FRA  
Declarant..... : TRANSIT ELECTRO INDUSTRIE SPASP 17 RN N: 12 AZAZGA W D  
No. Agreement..... : 1999/660

### PROVENANCE/DESTINATION

Pays Achat/Vente	Pays Prov /Destination
532 FRANCE	532 FRANCE

### PARTIE MANIFESTE

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2021/423 47 16	18/03/2021	6	JAGUAR	2094,00	GLOBAL

### APUREMENT DOMICILIATION

Editer Le: 2021-04-28 15:58:45.664



Par..... 29 AVR. 2021

Mr. BENSAAID Abdelmalek  
Chef de Sca. Commerc




## Annexe 08

### DEMANDE OUVERTURE CREDOC

		<b>ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES</b> المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية <b>EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA</b> Société par actions au capital de 4 753 000 000 DA	
<b>DEMANDE D'OUVERTURE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORT</b>			
Nous vous prions d'émettre pour notre compte un crédit documentaire irrévocable / révoicable, conformément aux instructions citées ci-après :			
Par le débit de notre compte : <b>00 2000 34 340 44 62767 56</b>			
<input type="radio"/> Confirmé <input checked="" type="radio"/> N/confirmé			
<b>Donneur d'ordre :</b> EPE ELECTRO-INDUSTRIES SPA Route nationale n°12 B.P. 17 AZAZGA W.TIZI OUZOU			
<b>Bénéficiaire :</b> GINDRE DUCHAVANY-FRANCE. 31, RUE GIFFARD-38230 PONT DE CHERUY-France			
<b>Banque du bénéficiaire :</b> CIC LYONNAISE DE BANQUE LYON. Code swift (BIC): CMCIFRPP. IBAN: FR76 1009 6181 0000 0246 6210 129.			
<b>Montant:</b> Seize Mille Six Cent Onze Euros Et Quatre Vingt Dix Centimes (16 611, 90 €) <input checked="" type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Autres (tolérance +/- 05%)			
<b>Paiement:</b> <input type="radio"/> Crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à 60 jours date de facture.			
<b>Date de validité :</b> 31/03/2021.			
<b>Lieu de validité :</b> France.			
<b>Expéditions partielles :</b> <input checked="" type="radio"/> Autorisé <input type="radio"/> Non autorisé			
<b>Transbordement :</b> <input checked="" type="radio"/> Autorisé <input type="radio"/> Non autorisé			
<b>Lieu de l'expédition :</b> Aéroport / port Marseille.			
<b>Destination finale :</b> Aéroport / port de Bejala.			

# Annexe 09

## FACTURE COMMERCIALE



**FACTURE**  
**N° 372330 du 24.02.21**  
**BL N° : GD093191\*1 du 24.02.2021**  
**Votre commande : 2020.2.020 du 20.11.2020**

**Adresse d'envoi de Facture**

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA  
 ROUTE NATIONALE NR 12  
 BP17  
 15300 AZAZGA WILAYA  
 TIZI OUZOU  
 ALGERIE

Code	Designation	Quantité (Pkg)	Cours métal Coeff.	Ecart Vente	Prix complet	TOTAL
<p>SIZE OF EACH SEAWORTHY PACKING                      1M20 X 0M32 X 0M30 : 5                      1M80 X 0M80 X 0M80 : 1                      ALL SEAWORTHY PACKING MARKED                      CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM2010)                      MADE IN EU</p> <p>CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM2010)                      COUT ET FRET                      Type de transport : MARITIME                      Poids Total Brut : 2094 KG                      Poids Total Net : 1757 KG</p> <p>N° REGISTRE DU COMMERCE: 99 800 428 00                      N° IDENTIFICATION FISCALE: 099915004280099</p> <p>PAYS D'ORIGINE: FRANCE</p> <p>DÉSCRIPTION DE LA MARCHANDISE                      CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS2010                      FOURNITURES: DIVERSES MEPLATS ET ROND DE CUIVRE                      MT EX WORKS: 14 328,92 EUR                      MT MISE EN FOB PORT DE MARSEILLE: 1016,20 EUR                      MT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EUR :15 345,12                      MT DU FRET EN EUR : 1087,65                      MT TOTAL CFR PORT BEJAIA : 16 432,77 EUR                      QUANTITES DIVERSES PRIX UNITAIRES DIVERS</p> <p>SUIVANT FACTURE PROFORMA NR GD202006257-2 DU 18/11/2020</p> <p>MADE IN FRANCE BY GINDRE DUCHAVANY MANUFACTURER                      COUNTRY OF ORIGIN : FRANCE</p> <p>TERME DE REGLEMENT: LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRMEE                      N°0341CD0000121099 A 59 JOURS DATE DE FACTURE</p> <p>L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière N°FR 00285010002) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle UE.</p> <p>LYONNAISE DE BANQUE LYON                      SWIFT CMCIFRPP                      IBAN FR76 1009 6181 0000 0246 6210 129</p>						


BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
 AGENCE DE TIZI-OUZOU

15 03 01 2020 4 10 00019 68

**GINDRE DUCHAVANY**  
 31, rue Giffard  
 38230 PONT DE CHERUY  
 FRANCE  
 SAS au capital de 7 989 600€  
 SIRET 956 508 817 00033  
 VAT number FR20955508817

Date d'échéance	Net à payer
	<b>16 432,77</b>

SEIZE MILLE QUATRE CENT TRENTE DEUX EUROS ET 77 CENTS



**REDMI NOTE 8**  
48MP QUAD CAMERA




# Annexe 10

## BIL OF LADING

<b>SHIPPER</b> GINDRE DUCHAVANY FRANCE 31, RUE GIFFARD 38230 POT DE CHERUY FRANCE		<b>ORIGINAL</b> BILL OF LADING 30334 Bill of lading number MRS130214366	
<b>CONSIGNEE</b> VIA ORDRE DE LA BEA TIZI OUZOU		<b>EXPEDIENTS</b> SLY5027236 <b>BJA-X</b>	
<b>Notify party, Carrier not responsible for failure to notify</b> EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17 15300 AZAZGA WILAYA TIZI OUZOU ALGERIE NIF: 099915004280099		Carrier: Soplumex sarl R.C. Marseille 3933014780037 Siège social: Zone ACTISUD 13016 Marseille Tel: +33 4 91 99 08 38 Fax: +33 4 91 91 62 88  Agent at destination PRESTALOGIS - SLOGISTIQUE RUE AHMED BOUMEDA ROUTE DE SETIF N°9 06000 BEJAIA CENTRE - DZ	
<b>Place of receipt</b>	<b>Port of loading</b>	<b>Port of discharge</b>	<b>Final place of delivery</b>
	PORT MARSEILLE	PORT DE BEJAIA	ENTREPOTT PORTUAIRE BEJAIA
<b>Visual</b>	<b>Incoterm</b>	<b>Number of original Bill of lading</b>	
JAGUAR	CFR	THREE (3)	
<b>Marks and nos</b>	<b>No and kind of package</b>	<b>Description of packages and goods as stated by shipper</b>	<b>Gross weight (kg)</b> <b>Volume (m3)</b>
CONTAINER AND SEAL	8 CAISSES	STC CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS 2010 FOURNITURE DIVERSES MEPLATS ET ROND DE CUIVRE. MT EX WORKS: 14.508,05 EUR MT MISE EN FOB PORT DE MARSEILLE: 1016,20 EUR MT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EUR 15.524,25. MT DU FRET EN EUR: 1087,65 MT TOTAL CFR PORT BEJAIA 16.611,90 EUR +OUI-S PCT QUANTITES DIVERSES PRIX UNITAIRES DIVERS  SUIVANT FACTURE PROFORMA NR GD202004267-2 DU 18/11/2020 FRET PAYE NR FISCAL, DONNEUR D'ORDRE: 099915004280099	2094    2,48 UP
<b>U.C. N°</b>	0234CD0000121099		
N°TC : XXXX968300 N° PD : 2062296  FRET PAYE SHIPPED ON BOARD LE 13/03/2021			
<b>Additional clauses</b>			
Cargo as per n° of merchant's bill, accuracy and responsibility. This is storage of destination possible by consignee in the time/ports carrier. Container can be delivered in dry port or bonded warehouse. Way of transfer remains at the discretion of the carrier and under his responsibility. Carrier shows Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 29-07 and 88-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to fines for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge. Carrier is not responsible for any omission in regards article 2400 applicable Algerian budget law 2009 (published on Algerian bulletin N°4) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fees, penalties, fines against the carrier for non-compliance with the above article and/or additional cost, including but not limited to storage, insurance are for the account of the merchant. As per National Algerian Customs Regulations, a full name and address of Merchants have to be indicated on every package as gross weight on each of them. RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to deliver, whichever is applicable. Delivery of the goods will only be made on payment of all freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall be without prejudice to any other claim, law or statute remaining their binding upon the shipper, holder and carrier become binding in all respects between the carrier and holder as though the contract contained therein or referenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the carrier and the merchant in relation with the contract of Carriage published by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and its registered office in France, whereof (over 12) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being acknowledged, the others to be void. Other terms and conditions of carriage are on file at <a href="http://www.soplumex.com/terms-conditions/">http://www.soplumex.com/terms-conditions/</a>			
MA MREILLE 13/03/21 <b>REDMI NOTE 8</b> 48MP QUAD CAMERA		Sheet : 1 of 1 Signed as Carrier Soplumex	

# Annexe 11

## CERTIFICAT D'ORIGINE

<p>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) / Expéditeur  <b>FABRICANT/MANUFACTURER/PRODUCER/EXPORTER</b>  <b>GINDRE DUCHAVANY</b>          31, RUE GIFFARD - B.P. 23          38231 PONT DE CHERUY CEDEX - FRANCE</p>	<p>N° <b>00002906-03-21</b></p>	<p>ORIGINAL</p>
<p>2. Destinataire (nom, adresse, pays) / Destinataire  <b>EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA</b>          ROUTE NATIONALE NR12          B.P. 17  <b>AZAZGA</b>          TIZI OUZOU 15300 wilaya          ALGERIE</p>	<p>COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE          EUROPEAN COMMUNITY / COMUNIDAD EUROPEA          欧洲共同体          ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО  <b>CERTIFICAT D'ORIGINE</b>          CERTIFICATE OF ORIGIN / CERTIFICADO DE ORIGEN          شهادة المنشأ / 原产地证明          СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА</p>	
<p>4. Informations relatives au transport (mention facultative)          Transport details / Expedición / ملاحظات حول الشحن / 运输情况          Детаљи транспорта и маршрут следовања (наколико је познато)</p>	<p>3. Pays d'origine / Country of origin / País de origen          Страна происхождения  <b>UNION EUROPEENNE - FR</b></p> <p>5. Remarques / Remarks / Observaciones          ملاحظات / 备注 / Для служебных отметок  <b>FACTURE N° 372330</b>  <b>DC Nr 034ICD0000121099</b></p>	
<p>6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises          Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods          N° de orden ; marcas, números, número y naturaleza de los bultos ; designación de las mercancías          مواصفات البضاعة ; رقم الطرود ; عدد وطبيعة الطرود ; رقم التغليف ; العلامة ; رقم التتبع ; وصف البضاعة          序号 ; 商标 ; 号码 ; 包装件数量和性质 ; 商品种类 ;          Порядковый номер ; маркировочные знаки ; нумерация ; количество мест и вид упаковки ; описание товара</p> <p><b>CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS2010 FOURNITURES : DIVERSES MEPLATS ET ROND DE CUIVRE MT EX WORKS : 14 328,92 EUR MT MISE EN FOB PORT DE MARSEILLE : 1016,20 EUR MT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EUR :15 345,12 MT DU FRET EN EUR : 1087,65 MT TOTAL CFR PORT BEJAIA : 16 432,77 EUR QUANTITES DIVERSES PRIX UNITAIRES DIVERS . SUIVANT FACTURE PROFORMA NR GD202006257-2 DU 18/11/2020</b></p> <p><b>6 SEAWORTHY PACKING MARKED CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM2010)</b></p>	<p>7. Quantité / Quantity / Cantidad          الكمية / 数量 / Количество</p> <p><b>POIDS NET / NET WEIGHT</b>  <b>1757 Kgs</b></p> <p><b>POIDS BRUT / GROSS WEIGHT</b>  <b>2094 Kgs</b></p>	
<p>8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3.          THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3          LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3          شهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها بلدان المذكورة في الحقل رقم 3          簽字保證當局證實上述商品原产于第3栏内所注明的国家          Подписавшаяся уполномоченная орган удостоверяет, что вышеперечисленные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3</p>		
<p>Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente          Place and date of issue : name, signature and stamp of competent authority          Lugar y fecha de emisión : nombre y sello de la autoridad competente          Место и дата выдачи уполномоченного органа</p> <p><b>00002906-03-21</b></p> <p><b>Pr le Président,</b>    <b>Angélique CONTAMIN</b></p> <p></p> <p><b>REDMI NOTE 8</b>  <b>48MP QUAD CAMERA</b></p> <p>NR 36011  www.gsmphoneix.com</p> <p>N° <b>4007821</b></p>		

## Annexe 12

### SWIFT OUVERTURE MT 700

13/01/21-15:22:53

Ack034-3065-003234

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 1450 210113BEXADZALADOE7204271032  
----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum  
Sender : BEXADZALDOE  
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART  
ALGIERS DZ  
Receiver : CMCIFRPAXXX  
CREDIT MUTUEL - CIC BANQUES  
(BANQUE FEDERATIVE CREDIT MUTUEL - BFCM)  
PARIS FR  
MUR : CREDOC

----- Message Text -----

27: Sequence des totaux  
1/1  
40A: Forme de credit documentaire  
IRREVOCABLE  
20: Numero du credit documentaire  
034ICD0000121099  
31C: Date d'emission  
210113  
40E: Regles d'application  
UCP LATEST VERSION  
31D: Date et lieu de l'expiration  
210331FRANCE  
51D: Banque demanderesse -nom/adresse  
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
AGENCE TIZI OUZOU 034 SITE ENIEM  
DIRECTION GENERALE BOULEVARD STITI  
ALI TIZI OUZOU.C/B:BEXADZAL034  
50: Partie demanderesse  
EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA  
ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17 15300  
AZAZGA WILAYA TIZI OUZOU ALGERIE  
59: Beneficiaire - nom/adresse  
GINDRE DUCHAVANY FRANCE  
31,RUE GIFFARD 38230 PONT DE CHERUY  
FRANCE.  
TEL NR:33472467011 FAX:33472461981  
32B: Code devise et montant  
Currency : EUR (EURO)  
Amount : #16.611,90#  
39A: Pourcentage tolerance mnt credit  
05/05  
41A: Disponible chez/via - FI BIC  
CMCIFRPA

CREDIT MUTUEL - CIC BANQUES  
(BANQUE FEDERATIVE CREDIT MUTUEL - BFCM)  
PARIS FR  
BY DEF PAYMENT

42P: Negotiation/Details du paiement differe  
59 JOURS-DATE DE FACTURE  
COMMERCIALE

43P: Envois partiels  
NOT ALLOWED

43T: Transbordement  
NOT ALLOWED

13/01/21-15:22:53

Ack034-3065-003234

2

44E: Port de chargem/Aeroport depart  
PORT MARSEILLE

44F: Port de dechargem/Aerprt de dest  
PORT DE BEJAIA

45A: Desc biens et/ou prestations  
CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS 2010  
FOURNITURE:DIVERSES MEPLATS ET ROND DE CUIVRE.  
MT EX WORKS:14.508,05 EUR  
MT MISE EN FOB PORT DE MARSEILLE:1016,20 EUR  
MT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EUR 15.524,25.  
MT DU FRET EN EUR:1087,65  
MT TOTAL CFR PORT BEJAIA 16.611,90 EUR +OU -5 PCT  
QUANTITES DIVERSES PRIX UNITAIRES DIVERS

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR GD202006257-2 DU 18/11/2020

46A: Documents requis  
FACTURE COMMERCIALE DETAILLEE REPRESENTANT CLAIREMENT CHAQUE  
POSITION(DESIGNATIONS,QUANTITES, PRIX UNITAIRES ET PRIX

TOTAUX)

ARRETE EN CHIFFRE ET EN LETTRE ET FAISANT RESSORTIR EN DETAIL  
LES INFORMATIONS COMMERCIALES ET FISCALES RELATIVES AU

VENDEUR

ET A L'ACHETEUR, ETABLIE EN (04) EX ORIGINAUX, DUMENT SIGNEES  
PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE

DE

JEU COMPLET DE CONNAISSEMENTS 3/3 ORIGINAUX ON BOARD A ORDRE

LA BEA TIZI OUZO 034 NOTIFY LE DONNEUR D'ORDRE, MARQUE FRET  
PAYE, PORTANT LE NR D'IDENTIFIANT FISCAL DU  
DONNEUR D'ORDRE 099915004280099

SIGNE

ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE FRANCE) DELIVRE ET

PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCAISE

LISTE DE COLISAGE EN (03) EX ORIGINAUX DUMENT SIGNES  
PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE

ORIGINAL EUR1 REMPLI A LA MACHINE, DELIVRE ET SIGNE ET CACHETE  
PAR LES SERVICES DE DOUANES

ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE DELIVRE ET SIGNE ET CACHETE  
PAR LE BENEFICIAIRE.

47A: Autres conditions

PAR L'ENVOI DES DOCUMENTS EXAMINES DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT  
LE BIAIS DE VOTRE BANQUE (CMCIFRPA) ET PAR COURRIER EXPRESS A  
NOTRE AGENCE CITEE AU CHAMP 51D  
POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTSS PAR LE  
DONNEUR D'ORDRE, EUR 100,00 REPRESENTANT COMMISSIONS  
D'INTERVENTION SERONT DEDUITS LORS DU REGLEMENT.  
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET PORTER LA REFERENCE  
DE LA L/C SAUF EUR1  
DOCUMENTS PRESENTES APRES LA DATE DE VALIDITE DE LA L/C NON  
ACCEPTABLES  
AU VOTRE MT 730 DOIT INDICUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C  
BENEFICIAIRE  
LE PAIEMENT NE SERA RECONNU QU'A LA BANQUE MANDATEE POUR  
L'EXAMEN DES DOCUMENTS PAR NOS INSTRUCTIONS.  
OUVREE SI LA DATE D'ECHEANCE TOMBE SUR UNE JOURNEE FERIEE OU NON  
(VENDREDI) EN ALGERIE, ELLE DOIT ETRE REPORTEE AU JOUR OUVRE  
SUIVANT

71D: Frais  
13/01/21-15:22:53

Ack034-3065-003234

3

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

49: Instructions de confirmation  
CONFIRM

78: Instruc banque de pmt, acc, nego  
PAIEMENT A VOS CAISSES, REMBOURSEMENT PAR LE DEBIT DE NOTRE  
COMPTE EN EUR A ECHEANCE SOUS AVIS MT754 A BEXADZALDOE NOUS  
AVISANT DE LA CONFORMITE DES DOCUMENT AVEC LES TERMES DE LA

L/C

722: Info emetteur - destinataire  
/REC/DEMANDE DE MODIFICATION AVIS  
//D'IRREGULARITES AINSI QUE TOUTE  
//INTERROGATION SUR CETTE L/C A  
//TRANSMETTRE A NOTRE AGENCE CITEE  
//AU CHAP 51D.

----- Message Trailer -----

[CHK:CB7AA0BB4FB1]


PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report  
Creation Time : 13/01/21 15:22:38  
Application : SWIFT Interface

## Annexe 13

### AVIS DE DEBIT D'OUVERTURE DE CREDOC

**بنك الجزائر الخارجي**  **Banque Extérieure d'Algérie**

Domiciliation import No 001946  
DOSSIER No 150301202041000019EUR

N° compte : 3404462767-56 Le: 16 Décembre 2020 à 14:28

Agence .....: 00034 TIZI-OUZOU  
Devise .....: DZD DINAR ALGERIEN  
Type .....: 001 DOM IMPORT (DI)  
Guichetier ..: B469

E.P.E EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA  
ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17  
15300 AZAZGA  
ALGERIE  
Casier No 0

REF. AUTORITE ..: 099915004280099  
Echeance .....: 16/12/2021  
Apurement .....:  
Terme de vente : COUT ET FRET  
Code douanier ..: 7407109000 Barres

Correspondant ..: - GINDRE DUCHAVANY  
31, RUE GIFFARD  
38230 PONT DE CHERUY

Pays de provenanc: 409 FRANCE


Montant marchandise: 16.611,90 EUR  
Montant affretement: 0,00 EUR  
Montant Total .....: 16.611,90 EUR Tx change: 159,6709000

COMISSION DOMIC: 3.000,00 DZD  
Taxe .....: 570,00 DZD  
Nous debiterons votre compte No 3404462767-56 le 16/12/2020  
selon vos instructions du 16/12/2020 de 3570,00 DZD  
Date de valeur : 15/12/2020  
Solde .....: 569.567.943,08  
Disponible ...: 518.202.707,74  
Autorisation : 0,00 au  
Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 900

SPA au capital de 210 000 000 000 DA - Siège social: 11, Boulevard Colinet Amrouche, Alger - RC Alger 08 14328-2000

## Annexe 14

**بنك الجزائر الخارجي**  **Banque Extérieure d'Algérie**

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 000124  
DOSSIER No ICD21000001

N° compte: 3404462767-56      Le: 10 Janvier 2021 a 15:21

Agence .....: 00034 TIZI-OUZOU  
Devise .....: DZD DINAR ALGERIEN

Type .....: 004 CREDOC PAR PAIEMENT DI  
Guichetier ..: B469

E.P.E EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA  
ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17  
15300 AZAZGA  
ALGERIE  
Casier No 0

Beneficiaire ...: GINDRE DUCHAVANY FRANCE  
Correspondant ..: 26562-00079 CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL  
6 AVENUE DE PROVENCE  
PARIS

Compte .....:  
Montant .....: 16.611,90 EUR Tx change ..: 162.6257000  
Soit .....: 2.701.521,87 DZD

CIONS OUVERTURE: 3.000,00 DZD  
FRAIS SWIFT OUV: 3.000,00 DZD  
COM OUV CDI NON: 18.438,50 DZD

Frais etranger : 0,00 EUR Taxe .....: 4.643,32 DZD  
Mont. gar: 0,00 DZD Soit .....: 0 %

Nous debiterons votre compte No 3404462767-56 le 10/01/2021  
selon vos instructions du 10/01/2021 de 29.081,82 DZD  
Date de valeur : 07/01/2021 Validite .....: 31/03/2021

Solde .....: 576.172.386,56  
Disponible ..: 543.169.222,43  
Autorisation : 0,00 au  
Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 952

## Annexe 15

### COMMISSION DE REGLEMENT

**بنك الجزائر الخارجي**  **Banque Extérieure d'Algérie**  
AVIS DEBIT

N° compte : 3404462767-56      Le: 26 Avr 11 2021

Service : E. P. E EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA  
Agence : TIZI-OUZOU      ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17  
Valeur : 25/04/2021      15300 AZAZGA  
Type : CREDOC PAR PAIEMENT DIFFE ALGERIE  
Dossier : ICD21000001      Casier No 0

DINAR ALGERIEN  
CCB CHARQ/EXPL E.R.A. PERS. MD

Motif	Frais	Montant
REGLEMENTS IMPORT DINDRE DUCHAVANY FRANCE REF. Marchandises C.F.R.		2.631.044,23
MONTANT : 16.432,77 EUR AU COURS DE 160,1096000	Récupération Cions de	2.630,60
	Taxes	499,81
Total à votre debit DZD :		2.634.174,64

0000 1111

# Annexe 16

## Fiche de contrôle

**FICHE DE CONTROLE (1)**  
Modèle F. DI

ANNEXE II

Intermédiaire Agrée  
**BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE**  
Agence : 034

Numéro de guichet domiciliataire  
**150307**

Références diverses concernant l'importateur  
**7407209000**

Numéro du dossier (précédé de la lettre indicative de l'année)  
**2503020204200019EUR**

Dossier de domiciliation DI  
Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur  
**EPG ELECTRO IND.  
BP 27 RN 12 ALGERIA  
3.4.04.H.62.767/56**

**DATES**

1° Date d'ouverture du dossier : **16/10/2020**

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

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

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

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

**PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER**

**CONTRAT COMMERCIAL ± 5 pct**

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
<b>28/11/20</b>	<b>CFR France</b>	<b>EUR 26 612 190,2</b>	<b>652 437,02</b>	<b>Mex plates et ronds de cuivre</b>

Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre) soit la mention inutile.

**LICENCE D'IMPORTATION AC ATTESTATION D'IMPORTATION AV**

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

**OBSERVATIONS GENERALES**

**ERS: @INDRE DUCHAVANY**

**Regl: credac à 60 jrs Date de Facture**

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) ;  
à déposer en un seul exemplaire, de brun comportant les quatre pages.

## Annexe16

# AUTORISATION DE PAIEMENT

### Report Header

Application:	Alliance Message Management
Report type:	Instance Search - Detailed Report
Operator:	BENSAAD
Alliance Server Instance:	SAA-Prod
Date - Time:	2021/01/17 09:47:16

### Report Content

Report From MFA-0000-000000

### Instance Type and Transmission

Copy received from SWIFT  
Priority: Normal  
Message Output Reference: 1702210114BEXADZALAD0E7207843884  
Correspondent Input Reference: 1702210114CMCIFRPPAXXX6270147670

### Message Header

Swift Output:	FIN 730 Accusé de reception	
Sender:	CMCIFRPPXXX CM - C/C BANQUES (CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL-CIC) PARIS	FR
Receiver:	BEXADZALDOE BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART ALGIERS DZ	
MUR:	ECCCIC2101400324	

### Message Text

F10: Référence de l'émetteur  
A20L210110000010  
F21: Référence du destinataire  
034IC00000121099  
F10: Date accusé de réception du msg  
210113 2021 Jan 13  
F722: Info émetteur - destinataire  
WE ADD OUR CONFIRMATION

### Message Trailer

[CHK:327B899C4132]  
PKG Signature: MAC-Equivalent  
End of Message

### Report Footer

Number of Entities: 1  
End of report





***Table des matières***

## *Table des matières*

Remerciements .....	I
Dédicaces .....	II
Liste des abréviations .....	IV
Liste des tableaux et schémas .....	V
Sommaire.....	VII
Introduction générale.....	01
 <i>Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement International</i> 	
<b>Introduction .....</b>	<b>04</b>
<b>Section 01 : les instruments de paiement à l'international.....</b>	<b>05</b>
1.1 Le chèque.....	05
1.1.1 Définition.....	05
1.1.2 Avantages et inconvénients d'un chèque .....	06
1.2 Le virement international .....	06
1.2.1 Définition.....	06
1.2.2 Les avantages et inconvénients d'un virement international.....	08
1.2.3 Le coût.....	08
1.3 La lettre de change .....	08
1.3.1 Définition .....	08
1.3.2 Les avantages et inconvénients d'une lettre de change.....	09
1.4 Billet à ordre.....	09
1.4.1 Définition .....	09
1.4.2 Les avantages et inconvénients d'un billet à ordre.....	09
<b>Section 02 : les techniques de paiement international.....</b>	<b>11</b>
1.5 Les techniques non documentaires de règlement.....	11
1.5.1 Encaissement direct.....	11
1.5.2 Le contre-remboursement.....	13
1.5.3 Le compte à l'étranger .....	13
1.6 Les techniques documentaires de règlement .....	14
1.6.1 La remise documentaire .....	14
<b>Conclusion .....</b>	<b>18</b>

## *Chapitre II: Présentation du Crédit Documentaire*

<b>Introduction.....</b>	<b>19</b>
<b>Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire .....</b>	<b>20</b>
1.1 Le rôle du crédit documentaire .....	20
1.1.1 Moyen de transaction.....	20
1.1.2 Elément de confort et sécurité .....	20
1.1.3 Instrument de règlement.....	20
1.2 Les intervenants (les acteurs du crédit documentaire).....	20
1.3 Les types du crédit documentaire .....	22
1.3.1 Le crédit documentaire révocable.....	22
1.3.2 Le crédit documentaire irrévocable .....	23
1.3.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	24
1.4 Les crédits documentaires spéciaux.....	25
1.4.1 Crédit documentaire "transférable" (transférable D/C).....	25
1.4.2 Credit documentaries "adossé" (back to back D/C).....	26
1.4.3 Credit documentaries "revolving" (revolving D/C) .....	26
1.4.4 Lettre de credit "stand-by" (SB.L/C) stand-by L/C .....	26
1.4.5 Le crédit avec red clause/green clause .....	26
<b>Section 02 : Evaluation du crédit documentaire.....</b>	<b>27</b>
1.5. Les risques du crédit documentaire .....	27
1.5.1. Risques documentaires.....	27
1.5.2. Risques de non-paiement .....	27
1.6. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire .....	28
1.6.1. Les avantages du crédit documentaire .....	28
1.6.2. Les inconvénients du crédit documentaire .....	28
<b>Conclusion .....</b>	<b>29</b>

## *Chapitre III : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire*

<b>Introduction.....</b>	<b>30</b>
<b>Section 01: Le déroulement du crédit documentaire.....</b>	<b>31</b>
1.1. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes.....	31
1.2. Les documents du crédit documentaire.....	33
1.2.1. Documents systématiquement exigés .....	34

1.2.2 Documents éventuellement exigés .....	35
1.3. L'encadrement juridique du crédit documentaire.....	37
<b>Section 02 : La réalisation du crédit documentaire.....</b>	<b>38</b>
2.1. La pré- Domiciliation.....	38
2.2. La domiciliation bancaire.....	39
2.2.1. La domiciliation bancaire.....	39
2.2.2. La domiciliation des importations .....	39
2.2.3. La domiciliation des exportations.....	44
2.3. Les modes de paiement du crédit documentaire.....	46
2.3.1. Le paiement à vue.....	47
2.3.2 Le paiement par acceptation .....	47
2.3.3 Le paiement par négociation .....	47
2.3.4. Le paiement différé.....	47
2.4. Les incoterms et leurs rôles dans la réalisation du crédit documentaire.....	47
2.4.1. Le type des incoterms .....	48
2.4.1.1. Les incoterms spécifique au transport multimodal et qui sont au nombre de sept .....	48
2.4.1.2. Les incoterms spécifique au transport maritime et fluvial et qui sont au.....	50
2.4.2. L'objectif des incoterms.....	51
2.4.3. Le rôle des Incoterms.....	51
<b>Conclusion .....</b>	<b>53</b>

***Chapitre IV : Le déroulement du crédit documentaire au sein de la Banque  
extérieure d'Algérie, agence 034 Tizi-Ouzou.***

<b>Section 01 : présentation générale de banque extérieure d'Algérie (BEA).....</b>	<b>54</b>
1.1. Présentation de la BEA .....	54
1.2. Évolution de la BEA .....	54
1.3. Les missions de la BEA .....	54
1.4. Objectifs de la banque extérieure d'Algérie.....	55
<b>Section 02 : Traitement d'un dossier de Credoc a l'importation au sein de la BEA « agence 034 Tizi-Ouzou). .....</b>	<b>57</b>
2.1. Présentation du contrat commercial.....	57
2.2. La Pré-Domiciliation .....	57

2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation .....	57
2.4. Gestion du dossier de domiciliation .....	58
2.5. La demande d'ouverture .....	59
2.6. La comptabilisation .....	61
2.7. Réalisation financière .....	65
2.8. Apurement du dossier de domiciliation .....	65
2.9. L'analyse des résultats .....	66
<b>Conclusion .....</b>	<b>67</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>68</b>
<b>Bibliographie.</b>	
<b>Annexes.</b>	
<b>Table des matières.</b>	