

**UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERRI DE TIZI-OUZOU**

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET  
DES SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**



## *Mémoire de fin de cycle*

*En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales  
Option : Finance et commerce international*

### *Thème*

***Le Financement du commerce  
extérieur par les banques.***

***Cas : ENIEM Tizi-Ouzou.***

**Présenté par :**

*Melle: RAOUI Katia.*

*Melle: ALEM Amira Nawal.*

**Dirigé par :**

*Mr. AKKOUL Jughurta.*

***Devant le jury :***

- ***Président : Mr. OUALIKENE Selim. Professeur. UMMTO.***
- ***Examinatrice : M<sup>me</sup>. DJELLOUT Fatima. MCB. UMMTO.***
- ***Rapporteur : Mr: AKKOUL Jugurtha. MCB. UMMTO.***

***Année Universitaire : 2020-2021***

# *Remerciements*

*Nous remercions le dieu tout puissant, qui nous a donné la volonté, le courage et la santé pour réaliser notre mémoire de fin d'études supérieures en vue d'obtenir notre diplôme en  
master*

*Tout d'abord, on présente nos profonds remerciements et gratitude à notre promoteur Monsieur **AKKOU** Jugurtha, qui a su nous soutenir et nous orienté dans la réalisation de  
ce mémoire*

*Nos remerciements s'adressent aussi en particuliers à notre camarade Ramdane qui nous a beaucoup aidés dans la réalisation de ce mémoire et à tous nos amis et familles qui  
nous ont soutenus*

*Nos remerciements vont aussi à l'intention du personnel de l'ENIEM de Oued-Aïssi qui nous a ouvert leurs portes pendant notre stage pratique et pour toutes les informations  
mises à notre disposition*

*Nos profonds remerciements vont également à toutes les personnes qui nous ont aidé et soutenus de près ou de loin*



# *Dédicace*

*La vie n'est qu'une rêve tout commence puis s'achève, il y a toujours un salut pour faire un début, il y a aussi fin pour finir notre chemin*

*Et on doit se quitter pour se voir demain*

*Au nom de l'amour et du respect, je dédie ce modeste travail :*

*A la lumière de mes jours, la source de mes effort, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, pour l'amour et les sacrifices que tu as consenti pour me pousser toujours vers l'avant, maman que j'adore, que dieu te procure une bonne santé et une longue vie.*

*A l'homme de ma vie, mon exemple éternel, mon soutien moral, source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que dieu te garde pour moi et te procure santé et longue vie mon chère papa, rien au monde ne vaut les efforts fournis jour et nuit pour mon éducation et mon bien être.*

*A mes chers frères et mes très chères sœurs, Samir, Hocine, Zohra, Lamia, Lydia, Saada, les mots ne suffisent pour exprimer l'attachement, l'amour et l'affection que j'apporte pour vous*

*A ma grand-mère qui est toujours présente par ses conseils et ses commentaires,*

*A qui je souhaite une longue vie.*

*Ainsi qu'à tous mes amis(es)*

*A mon binôme*

*A toutes personnes qui m'ont donné un coup de main et aide de près ou de loin.*

*Katia*



# *Dédicace*

## *Je dédie ce travail :*

*A la personne la plus chère à mes yeux Maman, qui a toujours été là  
durant mon cursus et pousser vers le haut et que je pourrai jamais  
autant remercier pour tout ce qu'elle m'a donné dans la vie*

*A mes frères Ghiles et Billel, qui ont toujours été présents et m'ont  
toujours soutenus dans la vie et me soutiendront toujours à chaque  
étape de ma vie*

*A ma Grand-mère, à mes tantes et mon oncle, qui m'encouragent et  
m'encourageront toujours à chaque étape de ma vie et que j'ai toujours  
aimé*

*A mes cousins et cousines qui m'ont toujours soutenus dans la vie et  
sont comme des frères et sœurs pour moi*

*A mes ami(e)s en particuliers : **Fazia** et **Lynda***

*Enfin à toutes personnes ayant participé de près ou de loin à  
l'accomplissement de ce mémoire*

*Nawal*

*Liste des tableaux et  
figures*

### ❖ *Liste des tableaux*

Tableau N°1: tableau représentatif de la répartition des incoterms par famille .....	<b>13</b>
Tableau N° 02: Tableau Comparatif des avantages et inconvénients du chèque .....	<b>33</b>
Tableau N°03 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients de la traite .....	<b>35</b>
Tableau N°04 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients du billet à ordre .....	<b>37</b>
Tableau N° 05 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients du virement bancaire ..	<b>38</b>
Tableau N°06 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients d'une remise documentaire lors d'une opération d'exportation .....	<b>41</b>
Tableau N°07 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients d'une remise documentaire lors d'une opération d'exportation .....	<b>41</b>
Tableau N°08 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients du crédit documentaire	<b>46</b>
Tableau N°9 : les différents produits de l'ENIEM par unité.....	<b>66</b>
Tableau 10 : Tableau de domiciliation de la marchandise .....	<b>74</b>
Tableau N°11: Tableau Représentatif des résultats du guide d'entretien partie 1 .....	<b>78</b>
Tableau n°12 : tableau représentatif des résultats du guide d'entretien partie 2 .....	<b>79</b>
Tableau 13 : Tableau représentatif des résultats obtenus du guide 3 .....	<b>79</b>

### ❖ *Liste des figures*

Figure n°1 : organigramme de l'ENIEM.....	<b>65</b>
---	-----------

# *Sommaire*

*Introduction générale* ..... 01

*Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur*

**Introduction**..... 04

**Section 01: Historique et évolution du commerce extérieur** ..... 05

**Section 2 : La logistique internationale** ..... 10

**Section 3 : Les documents liés au commerce extérieur** ..... 24

**Conclusion**..... 29

*Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international*

**Introduction**..... 30

**Section 1 : Les instruments et techniques de paiement à l'international** .... 31

**Section 02 : Les techniques de financement à court, moyen et long terme** ..... 47

**Section 3 : Les risques et les garanties du commerce extérieur** ..... 56

**Conclusion** .....62

*Chapitre III : Analyse d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de L'ENIEM*

**Introduction** ..... 63

**Section 1 : Présentation générale et organisation de l'ENIEM**..... 64

**Section 2 : cadre méthodologique suivi** ..... 69

**Section 3 : Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de l'ENIEM « unité froid »** ..... 73

**Conclusion**..... 83

*Conclusion générale* ..... 84

*Bibliographie.*

# *Introduction générale*

## Introduction générale :

Les échanges économiques extérieurs entre les pays du monde montrent qu'il existe certains avantages et inconvénients économiques, les banques opèrent dans ce cadre pour assurer une fiabilité maximale à -court, moyen et long terme.

Le commerce extérieur implique le mouvement des biens et des services et le mouvement de capitaux en provenance de pays du monde entier et toutes les opérations commerciales associées à ce mouvement, telles que le transport entre les frontières, les assurances et autres services.

En raison de la concurrence de plus en plus féroce dans le domaine du commerce extérieur. Les exportateurs sont contraints d'offrir des conditions au moins attractives et efficaces à leurs clients mondiaux. Tant en termes de qualité des services fournis qu'en termes de biens et services, que des prix et des délais de livraisons et enfin des conditions de paiement.

Les banques sont considérées comme des entités financières qui génèrent des liquidités pour répondre aux besoins des différents agents économiques (acheteurs et vendeurs). Entités financières (banques) souhaitant réaliser des opérations internationales et pouvant s'adresser à ces dernières pour tout investissement par crédit bancaire.

Grâce à un réseau d'agents et de communication dans le monde entier, les banques facilitent et rendent utiles ces transactions afin de fournir aux clients potentiels de l'entreprise toutes les informations utiles et nécessaires liées aux diverses opérations bancaires pour permettre de livrer les biens aux acheteurs dans les plus brefs délais et de les payer en toute sécurité

Par conséquent, la mondialisation renforce l'économie actuelle par l'intervention des banques, notamment par le financement des importations et des exportations, et facilite ainsi le développement du commerce extérieur.

Pour que toutes les transactions soient crédibles, il doit y avoir une documentation et un support entre la banque et ce dernier (importateur et exportateur), ce que nous avons essayé de voir lors de notre stage pratique au niveau de l'ENIEM unité froid,

Dans ce travail, nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

- **Comment se déroule la procédure d'importation des matières premières au sein de l'entreprise ENIEM (unité froid)?**

D'où un certain nombre de questions secondaires

- ✓ Comment fonctionne le commerce extérieur ?
- ✓ Quelles sont les différents instruments ainsi que les différentes techniques utilisées dans le commerce extérieur ?
- ✓ Quels sont les différents moyens de financement du commerce extérieur ?
- ✓ Quels sont les différents risques envisagés et comment les éviter ?

### ❖ **Le choix du sujet**

Le choix de notre sujet de recherche se justifie tout d'abord par le fait qu'il s'inscrit dans un cadre général lié à notre formation et aussi au fait de vouloir élargir notre domaine en apportant plus de connaissances et en les mettant en pratique

### ❖ **L'objectif de notre étude**

Notre travail vise principalement à analyser une opération d'importation de matières premières au sein de l'unité froid de l'ENIEM.

### ❖ **La démarche méthodologique**

Pour atteindre l'objectif fixé dans ce travail, nous avons fait appel à une double approche. Une approche de type documentaire, où une large revue de la littérature sur les concepts clés du mémoire a été menée. L'autre approche est de type qualitatif. Celle-ci a permis d'investiguer une unité de l'entreprise ENIEM (froid) pour y observer les procédures liées à l'importation de matières premières. La collecte des données s'est faite par l'intermédiaire d'un guide d'entretien.

Au fil des différents chapitres de ce mémoire, nous avons étudié les caractéristiques de cette activité complexe et nous avons jugé favorable de diviser notre travail comme suit :

**Le premier chapitre** : qui explique brièvement les généralités du commerce extérieur et qui est divisé en trois sections :

**Section 1** : historique et évolution du commerce extérieur

**Section 2** : la logistique internationale

**Section 3** : les documents liés au commerce extérieur

**Le deuxième chapitre :** qui explique les différents instruments et techniques de paiement ainsi que de financement et les risques et garanties encourus et qui se divise lui aussi en trois sections

**Section 1 :** les instruments et techniques de paiement à l'international

**Section 2 :** les techniques de financement à court, moyen et long terme

**Section 3 :** les risques et les garanties du commerce extérieur

**Partie pratique :** Dans ce chapitre, nous allons voir comment s'effectue une opération d'importation par la technique du crédit documentaire au sein de l'unité froide de l'ENIEM et voir les différents documents utilisés

**Section 1 :** Présentation générale et organisation de l'ENIEM

**Section 2 :** Cadre méthodologique suivi

**Section 3 :** déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de l'ENIEM « unité froide »

# *Chapitre I :*

*Généralités sur le commerce  
extérieur*

## Introduction

Le commerce extérieur est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents, parfois même dans des continents différents.

L'objectif de ce chapitre, étant de voir en première section les différents aspects du commerce extérieur, en second lieu la logistique internationale puis en dernier voir les documents utilisés dans les transactions internationales.

## Section 01: Historique et évolution du commerce extérieur

Le commerce extérieur est un élément fondamental dans le développement d'une économie nationale et internationale, dans cette section, nous allons présenter quelques aspects liés au commerce extérieur.

### 1 Définition du commerce extérieur

Le commerce extérieur est une discipline qui implique qui le prix et les ventes d'opérations de produits de base entre les régions économiques nationales. C'est un aspect plus dynamique car tout ce qui est produit dans un endroit est vendu et consommé ailleurs.

Et il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit. Le commerce international est un domaine impliquant des participants qui sont généralement situés dans différents pays ou même différents continents.<sup>1</sup>

### 2 La naissance du commerce extérieur

Le commerce extérieur est né XVIe siècle l'essor du commerce maritime, La découverte et l'organisation du nouveau monde de nouvelles méthodes de fabrication.

En reconnaissant l'importance du rôle des commerçants et la légitimité des activités sur le plan économique, les mercantilistes soutiennent le développement du commerce, notamment les échanges internationaux, Selon leur insistance sur l'équilibre dans la doctrine commercial. Selon cette doctrine qui fait de l'échange un élément de prospérité national, l'intervention de l'état dans la sphère économique est souhaitable car elle peut permet d'augmenter la richesse, en particulier la détention d'or et de métaux précieux.<sup>2</sup>

### 3 Développement du commerce extérieur

Le principale constat fait jusqu'à présent est que les échanges internationaux les biens et services croissent beaucoup plus vite que la production global. Le développement du commerce extérieur a connus la première phase d'expansion après la fin de la seconde guerre mondiale. Ils se reflètent notamment dans développer les ventes internationales de marchandises, qu'il s'agisse de matières premières, produits manufacturés ou produits agricole. Cela se traduit aussi par des ventes usine, contrat de construction d'infrastructures et entreprise immobilière international. Internationalisation de la production, offshore et

---

<sup>1</sup> <https://glossaire-international.com>. consultez le 27 novembre 2021 à 11h37.

<sup>2</sup> Battiau Michel. « le commerce international » Edition ellipse, paris 2012, P 20.

institutions sur les marchés étrangers, le développement qui se traduit par des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se reflète aussi dans le développement marqué par le transport international. Notamment le transport maritime et aérien, Il y a le transport terrestre. Depuis les années 1970, les services ont joué un plus grand rôle dans l'économie et le commerce international se sont considérablement étendus au commerce services. Le développement de commerce extérieur est dû à développer le libre-échange, permettre le commerce mondial et encourager réduire les barrières et les obstacles protectionnistes. Accord bilatéral, puis les négociations régionales et mondiales conduisent à la mondialisation économique globale.<sup>3</sup>

### 4 Les théories traditionnelles du commerce extérieur

#### 4.1 La théorie d'Adam Smith

Pour Adam Smith, chaque pays doit se spécialiser dans la production ou avoir un avantage de productivité en achetant à l'étranger des produits qui sont défavoriser dans ce pays, un seul facteur compte le travail ou ouvrier (main d'œuvre), ce travail a des emplois dans les deux pays et des flux dans chaque pays, Au niveau international, Adam Smith n'existe pas le coût de production se mesure au nombre de travailleurs. Pour lui, un pays est meilleur que les autres si il a un avantage absolu quand il peut produire avec moins de travail (travailleurs) que ses partenaires, il devient alors un bon partenaire.<sup>4</sup>

#### 4.2 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo

La théorie de Davide Ricardo fait partie des théories les plus célèbres comme celle d'Adam Smith. Selon lui, chaque pays est intéressé à se spécialiser dans la production de matières premiers, Ricardo ce clarifié sa théorie en étudiant deux produits déférents : le drap et le vin et la Portugal et l'Angleterre.<sup>5</sup>

#### 4.3 La théorie du modèle HOS

Dans les années 1930 et 1940 plusieurs économistes mettront à jour la théorie du commerce international et créeront le modèle HOS du nom des fondateurs : Eli Heckscher, Baril Ohlin et Paul Samuelson.

---

<sup>3</sup> Pierre Berthaud « introduction à l'économie internationale », 2em Edition Boeck, Septembre 2017,Page 25.

<sup>4</sup> Michel Rainelli « le commerce international », 11ém Edition, collection repères, 2015, Page 47.

<sup>5</sup> Michel Rainelli « le commerce international », 11ém Edition, collection repères, 2015, page 49.

Elle constitue une référence pour la théorie moderne du commerce internationale, cette méthode présente cette année similitudes avec celle de David Ricardo, mais est différente car cette dernière vis à remplacer la production à travers différents pays, des différences de facteurs expliquant l'existence du commerce international, l'auteur utilise ce modèle pour pouvoir les avantages de la spécialisation et du libre de change.<sup>6</sup>

#### 4.4 Le paradoxe de Leontief

Le paradoxe de Leontief fera l'objet d'une réflexion approfondie sur la nature des facteurs de production, La théorie ouvre la voie à de nouvelles expression, le premier facteur nouveau (néo factorielle) et la seconde nouvelle technologie (néo technologique).

La nouvelle approche factorielle sera basée sur l'analyse de différents types de travail (des scientifiques aux ingénieurs en passant par de simples travailleurs non qualifiés) et les résultats montrent que les travailleurs qualifiés rendent l'industrie américaine plus productive que ses partenaires qui ne sont pas qualifiés.

La nouvelle approche technologique prouvera que la technologie utilisée aux Etat Unis est différente de celle à l'étranger. Ainsi, les recherches de Leontief sur les Etat Unis montrent que par rapport au facteur travail, ils ont un degré élevé de capital et exportent des produits de haute intensité en capital.<sup>7</sup>

### 5 Les nouvelles théories du commerce extérieur

#### 5.1 Le cycle de vie de VERNON

Cette théorie apparait au début des année 1960, elle a été exposée par Raymond Vernon en 1966, elle se base sur des situations réelles contrairement au modèle HOS, cette dernière va mettre l'accent sur la recherche et découverte d'après les utilisateurs, il doit permettre de rationaliser la vie économique d'un produit jusqu'à son abandon, ainsi Vernon a distingué 4 places: l'introduction du produit, la croissance, la maturation et la sénescence vis à vis du produit mais aussi des conditions de production, ces dernières (phases) correspondent à des stratégies particulières de fines afin d'approvisionner les marchés locaux et internationaux.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> MICHEL RAINELLI « La nouvelle théorie du commerce international », Editions la découverte 1997,paris, Page 10.

<sup>7</sup> MICHEL RAINELLI « La nouvelle théorie du commerce international », Editions la découverte 1997,paris, Page 11.

<sup>8</sup> MICHEL RAINELLI « La nouvelle théorie du commerce international », Editions la découverte 1997,paris, Page 12.

### 5.2 La dimension technologique

La différence technique entre les pays représentant Ricardo est le facteur déterminant indispensable pour le commerce international.

L'innovation donne au pays un monopole avantage comparatif. Le progrès technologique est la source de l'avantage comparatif. La technologie acquise dans un secteur confère au produit un monopole d'exportation avec la création de nouveaux produits, certains pays peuvent devenir exportateurs indépendamment de leurs prestations de retraite.

Pour Krugman, les monopoles technologiques dans les pays développés continuent de corroder par le transfert de technologie, l'innovation ne peut à elle seule soutenir restez le même dans le nouveau produit. Les différences techniques entre les pays sont représentées dans Ricardo est un déterminant important du commerce international. Théorie du « cycle du produit » les nouveaux produits sont d'abord exportés par le pays innovant. Ce n'est que plus tard, lorsque les produits et les processus de production seront standardisés et que les nouvelles technologies seront diffusées à l'étranger, que d'autres pays pourront les fabriquer et éventuellement les exporter à leur tour.<sup>9</sup>

### 5.3 L'échange intro branche

Aujourd'hui, le commerce de produits similaires se développe parce que : les consommateurs recherchent les différences, les économies d'échelle rendent cela possible spécialisation internationale qui offre des avantages comparatifs pour certains pays.

Ce type de commerce peut s'expliquer par le fait qu'un pays importe et exporte en même temps des produits similaires.

Ces échanges s'expliquent aussi par les imperfections de la concurrence « oligopole », et la théorie de l'avantage comparatif est basée sur « la concurrence parfaite ».<sup>10</sup>

## 6 . La structure des échanges extérieurs

Le commerce extérieur se base essentiellement sur deux opérations qui sont les importations et les exportations de flux de marchandises ou de services entre un pays ou un

---

<sup>9</sup> Jean Louis Mucchielli. « opération du commerce international », Edition DALLOZ, paris 2010, page 35.

<sup>10</sup> Jean Louis Mucchielli. « opération du commerce international », Edition DALLOZ, paris 2010, Page 36.

autre ou le reste du monde, ou tout simplement entre des zones au sein d'une même zone, nous allons définir en quoi consiste ces deux opérations :<sup>11</sup>

### 6.1 L'importation

C'est le fait de faire rentrer dans un pays autre que celui d'origine un bien ou un service.<sup>12</sup>

### 6.2 L'exportation

C'est le fait de vendre à l'étranger une partie de la production locale (nationale) de biens ou services.<sup>13</sup>

Pour conclure, le commerce extérieur est un domaine où les échanges sont important pour une croissance économiques pour n'importe quel pays qui ne peut obtenir qu'à partir des différents échanges commerciaux entre nations.

---

<sup>11</sup> Hikem Mymia. Houacine Meriem. « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017, cas CPA de Tizi-Ouzou UMMTO », page 11.

<sup>12</sup> Hikem Mymia. Houacine Meriem. « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017, cas CPA de Tizi-Ouzou UMMTO », page 11.

<sup>13</sup> Hikem Mymia. Houacine Meriem. « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017, cas CPA de Tizi-Ouzou UMMTO », page 11.

## Section 2 : La logistique internationale

Dans cette section nous allons voir les différents constituants de la logistique internationale : les incoterms, le choix du transport à utiliser , le choix du transitaire ,les assurances et leurs fonctionnements ainsi que les formalités de remboursement ,nous finirons par la douane son fonctionnement (ses missions ) ainsi que les différents régimes existants ,tous ces éléments sont des éléments fondateurs d'une bonne logistique internationale

### 1. Les Incoterms

#### 1.1.Définition

Les incoterms ont été formulée par la CCI (chambre de commerce international) en 1919. Ce sont des conditions de ventes internationales établies entre le vendeur et le premier acheteur dans le cadre de transaction internationales. Dans la plupart des cas ou le pays permet de répartir le coût entre ceux-ci dans le processus de réalisation et risque de contrats de vantes internationaux.

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présent comme suit.<sup>14</sup>

##### 1.1.1. EXW (EX Works) revoir la numérotation

Le vendeur a rempli l'obligation de livraison lorsque les marchandises ont été libérées. Disponible dans son organisation (atelier, usine, entrepôt, etc...). Il n'a pas à facturer lors de l'enlèvement des marchandises sur le véhicule, l'acheteur supporte tous les frais et risques concernent le mouvement des marchandises du bureau du vendeur à la destination.<sup>15</sup>

##### 1.1.2. FCA (Free-Carrier)

Le vendeur s'occupe des procédures d'enquête et livre les marchandises au transporteur et au lieu désigné par l'acheteur. Si l'endroit que vous choisissez est l'entrepôt du vendeur.

Ce dernier doit charger les marchandises sur le véhicule de transport, sinon l'acheteur est responsable du chargement des marchandises, l'acheteur supporte le risque de perte à partir de ce moment, et doit supporter les frais de transport jusqu'à la destination finale.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> J. Blotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, Paris 2004, page 46.

<sup>15</sup> Haddad & Collectif « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 14.

<sup>16</sup> Haddad & Collectif « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 14.

### 1.1.3. FAS (Free Alongside Ship)

Le vendeur effectue la livraison en plaçant la marchandise le long du navire dédouanée à l'exportation au port d'embarquement convenu.<sup>17</sup>

### 1.1.4. FOB (Franco à Bord)

Le vendeur livre, lorsque la marchandise dédouanée à l'exportation, a passé le bastingage du navire dans le port d'embarquement convenu.<sup>18</sup>

### 1.1.5. CFR Cost And Freight)

C'est le vendeur qui choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu. Le chargement sur le navire incombe au vendeur.

Lorsque les marchandises sont chargées sur le navire, le risque de perte ou d'endommagement des marchandises et toute augmentation des coûts seront transférés du vendeur à l'acheteur (le point de transfert de risques est le même qu'en FOB).

Le vendeur doit fournir toutes les informations utiles afin que l'acheteur puisse assurer les marchandises à temps.<sup>19</sup>

### 1.1.6. CIF (Cost Insurance And Freight)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.<sup>20</sup>

### 1.1.7. CPT (Carriage Paid To)

Le vendeur a rempli ses obligations, les marchandises pour le dédouanement à l'exportation ont été remises au transporteur désigné et payées par lui pour la livraison le transfert des risques du vendeur à l'acheteur a lieu lorsque les marchandises sont remises aux principaux moyens de transport (avions, camions, etc.).<sup>21</sup>

---

<sup>17</sup> Haddad & Collectif « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 14.

<sup>18</sup> Haddad & Collectif « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 15.

<sup>19</sup> SOPHI SCHWOBTHALER, « incoterms », Edition FOUCHER, juillet 2011, France, P33.

<sup>20</sup> ANTOINE HELOU, Mémoire, « Les incoterms de la chambre de commerce internationale et les termes de vente du code de commerce uniforme (UCC-A2) étude et analyse », MONTREAL, février 2006, P22.

<sup>21</sup> Haddad & Collectif. « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 16.

### 1.1.8. CIP (Carriage, Insurance, Paid to)

Les obligations du vendeur et de l'acheteur sont les mêmes que celles de CPT, mais le vendeur doit s'assurer contre les risques de perte ou de dommage pouvant survenir lors de transport de la marchandise.<sup>22</sup>

### 1.1.9. DDP (Delivered Duty Paid)

Disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés à cette opération.

L'acheteur supporte tous les frais et risques de dommage ou de perte que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles sont livrées.<sup>23</sup>

### 1.1.10. DAP (Delivered At Place)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison des marchandises lorsqu'il les a mis à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques de dommage ou de perte que les marchandises peuvent subir à partir du moment où les marchandises ont été livrés.<sup>24</sup>

### 1.1.11. DAT (Delivered At Terminal)

Une fois que les marchandises déchargées du moyen de transport sont fournies à l'acheteur, le vendeur a déjà livré. Il est très important que les deux parties s'entendent clairement sur le lieu de livraison au terminal.

Le vendeur doit fournir à l'acheteur toutes les informations de documents utiles afin que l'acheteur puisse recevoir les marchandises et effectuer les opérations liées à l'éventuelle importation. L'opération d'importation reste à la charge de l'acheteur.<sup>25</sup>

## 1.2. La classification des incoterms revoir la numérotation

### 1.2.1. Classement selon les groupes

Les incoterms sont déversés en quatre groupes. Dans chacun, la première lettre porte un sens qui annonce une fonction spécifique. Les deux autres lettres viennent finaliser la portée finale du terme.

---

<sup>22</sup> Haddad & Collectif. « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 17.

<sup>23</sup> Haddad & Collectif. « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 18.

<sup>24</sup> LEGRAND(G) et MARTINI(H) « gestion des opérations import-export, DUNOD, PARIS, 2008, P 111.

<sup>25</sup> SOPHI SCHWOBTHALER, « incoterms », Edition FOUCHER, juillet 2011, France, P36.

Ainsi les quatre lettres, E, F, C, D, correspondent aux ventes suivantes :<sup>26</sup>

**Tableau N°1:** tableau représentatif de la répartition des incoterms par famille

La lettre E de l'incoterm EXW	Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur même.
La lettre F des incoterms FCA, FAS, FOB (transport principale non acquitté).	Le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.
La lettre C des incoterms CFR, CIF, CPT, CIP (transport principale acquitté).	Le vendeur conclut le contrat de transport sans assumer les pertes dommages, frais supplémentaires pour chargement ou expédition.
La lettre D des incoterms DAT, DAP, DDP	Le vendeur assume tous les frais et risques jusqu'à destination.

**Source :** ANTONE HELOU « Les incoterms de la chambre de commerce international et les termes de vente du code de commerce uniforme (UCC-A12) , MONTREAL, étude et analyse », Février 2006, page 21.

### 1.2.2. Classement par mode de transport

#### 1.2.2.1. Les incoterms multimodaux (tous les modes de transport)

Sont au nombre de sept : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.<sup>27</sup>

#### 1.2.2.2. Les incoterms maritimes et fluviaux

Sont pour leur part quatre : FAS, FOB, CFR, CIF.<sup>28</sup>

### 1.3. Objectifs des incoterms

Les incoterms ont pour le but d'établir un ensemble de règles internationales explicites des termes les plus couramment utilisés dans le commerce international. à travers ces nous évitons les règles d'interprétations différentes qui peuvent apparaître entre ce que les différences impliquées peuvent au moins les réduire dans une large mesure.<sup>29</sup>

<sup>26</sup> ANTONE HELOU, *Mémoire*, « Les incoterms de la chambre de commerce international et les termes de vente du code de commerce uniforme (UCC-A2) étude et analyse », MONTREAL, février 2006, P21.

<sup>27</sup> Marc Hoffmeister. *Classe export, magazine, fiche technique du transport et de la logistique*, Edition 2011, Paris, P 22.

<sup>28</sup> Marc Hoffmeister. *Classe export, magazine, fiche technique du transport et de la logistique*, Edition 2011, Paris, P 22.

<sup>29</sup> Haddad & Collectif. « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 9.

### 1.4. Intérêt des incoterms

Permet de régler un grand nombre de problèmes résultant de la vente ou de l'achat international, tels que le lieu de livraison, le transfert de risques, la réparation des frais d'acheminement et la charge de la fourniture des documents de transport et de douane.

Les incoterms ne régissent pas, par contre, les relations avec les transporteurs, les relations avec les assureurs, le paiement ni le transfert de propriété<sup>30</sup>.

## 2. Les transports internationaux revoir la numérotation

### 2.1. Définition du transport international

Le transport international est un système logistique qui intègre les services d'intermédiation, de transport, d'entreposage, de distribution et de dédouanement, dans les meilleures conditions (sures, fiables et efficaces), les parties prenantes (vendeurs et acheteurs) doivent maîtriser les flux d'informations et de marchandises vers la destination finale.<sup>31</sup>

### 2.2. Le choix d'une solution de transport

Le choix d'une solution de transport dépend de différents facteurs parmi lesquels :

#### 2.2.1. Le choix de l'expéditeur :

Il s'agit de rechercher toutes les possibilités offertes à proximité de l'entreprise (aéroports, gares, ports) et d'établir une liste des méthodes de traitement et des zones de stockage à leur disposition, afin que ces informations permettent de choisir la conception des produits de la ligne de transport et prendre les dispositions nécessaires à la conception du produit afin que ce dernier puisse être transporté dans les meilleures conditions.<sup>32</sup>

#### 2.2.2. Le choix des lieux de destination :

L'entreprise exporte en général des produits vers plusieurs destinations pour chacune, il faut savoir par quel mode de transport le destinataire est accessible et cela en fonction de l'environnement d'accueil et de déterminer les lieux de connexion (gare ferroviaire, gare routière, aéroport, port).<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup> Haddad & Collectif. « Les incoterms » 1<sup>er</sup> Edition, janvier 2019, Paris, page 9.

<sup>31</sup> Jean belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 44.

<sup>32</sup> Jean belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 45.

<sup>33</sup> Jean belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 44.

### 2.2.3. Le stockage et la fréquence des livraisons :

Plusieurs critères sont à considérer comme le lieu de stockage (départ, à proximité du lieu de production, et lieu d'arrivée à destination finale) et le cout du hangar choisi en fonction de l'emplacement et la taille, cela conduira à des ajustements dans la fréquence et la qualité des expéditions.<sup>34</sup>

### 2.3. Les délais d'acheminement

Lorsque l'entreprise n'a pas de stock ou est insuffisante, nous nous concentrons sur le respect des délais de livraisons de marchandises et des produits intermédiaires, car certains produits périssables ne peuvent pas supporter les temps d'arrêt.<sup>35</sup>

### 2.4. La qualité de prestations

Au profit du chargeur, ce dernier doit assurer la qualité de ses prestations pour maintenir l'image de marque et la rentabilité de sa production et en veillant à ce que tout le processus de logistique se déroule normalement.<sup>36</sup>

### 2.5. La sécurité des marchandises durant le transport :

Le niveau de sécurité des marchandises dans le processus de transport dépend principalement de différentes méthodes de transport utilisées, de la résistance de l'emballage et des caractéristiques du pays de destination.<sup>37</sup>

### 2.6. Le prix

Le prix d'expédition est facturé par le vendeur ou l'acheteur selon les conditions du contrat, en l'absence de contrat, les frais de paiement seront imputés à l'expéditeur, le prix est un critère important, mais le prix le plus bas n'est pas toujours le meilleur choix d'autres facteurs doivent également être pris en compte tels que les délais, l'urgence et d'autres composants du service.<sup>38</sup>

### 2.7. Incoterm

L'incoterm ajustera tous les composants considérés.<sup>39</sup>

---

<sup>34</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 22 .

<sup>35</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 45 .

<sup>36</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 46.

<sup>37</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 46.

<sup>38</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 38.

<sup>39</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 46.

### 3. Les auxiliaires de transport revoir la numérotation

#### 3.1. Définition

Il s'agit d'intermédiaires entre les entreprises et elles y jouent un rôle de conseiller.<sup>40</sup>

#### 3.2. Les activités du transitaire

Elles recouvrent deux activités différentes, à savoir les activités d'agents et les activités de commissaires aux comptes.

Il se situe entre des clients généralement composés de petites et moyennes entreprises, et plusieurs grandes entreprises, qui leur confient la fourniture de fret et de transporteurs, et leur organisent une combinaison de mode de transport qui leur convient.<sup>41</sup>

##### 3.2.1. Le mandataire

###### 3.2.1.1. Le transitaire portuaire ou aéroportuaire

Il est situés au point de rupture entre les deux modes de transport différents, les marchandises leur sont directement expédiées, ils n'ont que des moyens et obligations, et ne sont responsables que de leurs propres fautes et non des fautes du transporteurs.<sup>42</sup>

###### 3.2.1.2. Le commissaire en douane

C'est l'interlocuteur entre l'administration des douanes et le seul responsable du paiement des droits et taxes pour le compte des clients.<sup>43</sup>

#### 3.2.2. Le commissaire

Il organise et coordonne le transport avec le sous-traitant de son choix, et est responsable de leurs éventuelles erreurs, il est rémunéré au forfait (tonne), au volume (en mètre cubes).<sup>44</sup>

##### 3.2.2.1. L'organisation de transport multimodaux (OTM)

Il a promis de déterminer l'expédition à temps et d'assurer les marchandises à transportées, réduisant ainsi tous les risques (transport, assurance, dédouanement...) que

---

<sup>40</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 64.

<sup>41</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 65.

<sup>42</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 65.

<sup>43</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 65.

<sup>44</sup> Jean belotti , « transport international de marchandises », 5<sup>ém</sup> édition, paris 2004, Page 66.

peuvent avoir les clients car il dispose d'un vaste réseau de correspondants à l'étranger ou dans les institutions.<sup>45</sup>

### 3.2.2.2. Le groupeur

Il combine des cargaisons de différents expéditeurs pour remplir des conteneurs, palettes, camions ..., et certains groupeurs organisent la combinaison des itinéraires d'expédition réguliers spécialement conçus pour effectuer un tel transport.<sup>46</sup>

### 3.2.2.3. L'affréteur routier

Il est chargé de rapprocher les clients et transporteurs routiers, comme en témoigne la commission de franchisage, elle est composée de très petites entreprises, et la confrontation entre l'offre et la demande est difficile à réaliser.<sup>47</sup>

### 3.2.2.4. L'intégrateur

Il met à disposition un réseau aérien et terrestre pour assurer le transport chez soi en peu de temps.<sup>48</sup>

## 4. Les assurances de transport

On sait que lors du transport de marchandises, ils peuvent créer des risques (logistiques, politique), c'est pourquoi il est préférable de souscrire une assurance, ce type d'assurance varie selon les risques encourus par l'exportateur, ce dernier doit considérer différents critères avant de choisir une compagnie d'assurance, dont le montant, la garantie fournie, et le type de police d'assurance, au final, il sera intéressé dans les procédures de remboursement.<sup>49</sup>

### 4.1. Définition d'une assurance de transport :

L'assurance transport est une convention, l'assureur paie les primes et est à la charge de l'assuré et indemnise ce dernier ou le prêteur mandaté si les biens sont endommagés et protégés par celui-ci.<sup>50</sup>

---

<sup>45</sup> Jean Belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ème</sup> édition, Paris 2004, Page 65.

<sup>46</sup> Jean Belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ème</sup> édition, Paris 2004, Page 67.

<sup>47</sup> Jean Belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ème</sup> édition, Paris 2004, Page 67.

<sup>48</sup> Jean Belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ème</sup> édition, Paris 2004, Page 67.

<sup>49</sup> Jean Belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ème</sup> édition, Paris 2004, page 56.

<sup>50</sup> <https://assurance-ptofessionelle.com>. Consultez le 28 novembre 2021 à 14h30.

### 4.2. Les objectifs de l'assurance transport :

Ils permettent de couvrir (partiellement ou totalement) les risques pouvant survenir lors de transport de marchandises, quel que soit le mode de transport (routier, ferroviaire,...) et constitue une indemnité versée par le transitaire (faute professionnelle ou personnelle) ou le transporteur.<sup>51</sup>

### 4.3. Le cout de l'assurance

Le cout de l'assurance dépend essentiellement de

- La nature de la marchandise : fragile, périssable, dangereuse.
- La qualité de l'emballage et du marquage.
- Le mode de transport : air, terre, mer (l'assurance air étant moins chère que celle de mer).
- L'itinéraire et la zone géographique desservie.
- La garantie choisie, l'assuré ayant le choix entre différentes formules allant de la couverture au tiers à la couverture tous risques.<sup>52</sup>

### 4.4. Les garanties

Afin d'éviter certains conflits dans le transport de marchandises, les parties à l'accord ont assuré, ce qui peut éviter d'assurer pour chaque mode de transport, cependant, une fois que le mode de transport arrive et dépasse une certaine période de temps, l'assurance deviendra afin d'éviter d'éventuelles dépenses excessives ,par exemple des retards dans les procédures douanières peuvent prolonger la période de l'assurance transport.<sup>53</sup>

## 5. Les formalités de remboursement

### 5.1. Les dossiers à fournir

Aussi appelé « expédition », il est présenté à l'assuré pour assurer et le délai de prescription est de deux ans

Ce dossier comporte cinq documents :

- Le titre de transport (original) qui est la preuve d'un transport international
- Le contrat d'assurance (original) qui est la preuve de l'assurance
- La facture qui est la preuve du montant assuré, avec la réclamation chiffrée

---

<sup>51</sup> Jean belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>em</sup> édition, paris 2004, page 56.

<sup>52</sup> Jean belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>em</sup> édition, paris 2004, page 58.

<sup>53</sup> Jean belotti, « transport international de marchandises », 5<sup>ème</sup> édition, Paris 2004, page 59.

- La copie des lettres de réserve (indiquées sur le bon de livraison) envoyés au transporteur ainsi que sa réponse
- Le constat et le montant des dégâts (ou le rapport d'expertise) avec ;le cas échéant, les certificats de perte ou de non –livraison ainsi que la détermination des responsabilités.<sup>54</sup>

### 5.2. Le règlement du sinistre

L'assuré doit prendre des mesures pour protéger et éviter d'aggraver le dommage qui a été subi et demander l'expertise au commissaire suite aux dommages pour prendre des mesures et constituer un dossier de réclamation afin de conserver tout recours contre le transporteur, ensuite l'assureur vérifie et accepte les conditions de survenance du dommage et la reconnaissance de la validité des documents fournis puis il verse le montant de l'indemnité calculé conformément aux dispositions de la police.<sup>55</sup>

## 6. La procédure douanière

### 6.1. Définition de la douane

Nous allons voir quelques définitions parmi lesquelles :

- C'est un service administratif chargé de l'application de la législation douanière et le da perception des droits et taxes, ainsi que de l'application des autres lois et règlements relatifs à l'importation, au transport ou au stockage des marchandises.<sup>56</sup>
- L'administration des douanes est l'une des autorités publiques paramilitaires placée sous la tutelle du ministère des finances.

Elle joue un rôle essentiel dans la bonne gestion des affaires publiques et contribue en même temps à la prospérité et à la protection de la société. Il gère également le mouvement physique des marchandises, des personnes et le transport transfrontalier. En tant que l'un des principaux pourvoyeurs de revenus, la douane est le superviseur de l'économie national.<sup>57</sup>

---

<sup>54</sup> Jean belotti , « le transport international des marchandises », 5<sup>ème</sup> édition, Paris 2004, page 63.

<sup>55</sup> Jean belotti , « le transport international des marchandises » ,5<sup>ème</sup> édition, Paris 2004, page 63.

<sup>56</sup> KSOURI Idir, « Les régime douaniers (intitulés ; bases légales, bénéficiaires et procédures)», Edition Grand-Alger-Livres, juillet 2007, P 11.

<sup>57</sup> SEKOU YATTASSAY . « procédure de dédouanement des marchandises à l'importation au transit routier, cas du bureau secondaire de de kouremal », école supérieure de gestion d'informatique et de comptabilité ESGIC, Mémoire d'analyse administratif, 2010-2011.

### 6.2. Régimes douaniers

#### 6.2.1. Les régimes définitifs

##### 6.2.1.1. L'exportation en simple sortie

Les marchandises en provenance de l'union européenne ou présentant des caractéristiques communautaires doivent passer le dédouanement lorsqu'elles quittent le territoire douanier. La DAU indique la valeur en douane des marchandises à des fins statistiques lorsqu'elles quittent le territoire du pays. La taxe sur la valeur ajoutée ne s'applique pas aux marchandises quittant le territoire national. Comme le commerce entre les Etats membres de l'UE, car ces marchandises ne sont pas consommées dans les pays/régions de l'UE.<sup>58</sup>

##### 6.2.1.2. L'importation définitive

Elle suppose la libre circulation des marchandises MLP et la libération de la consommation MAC. MLP doit appliquer les mesures tarifaires communautaires (paiement tarifaire) et les politiques commerciales. Ce système confère à la communauté des caractéristiques de biens qui peuvent circuler librement dans tout l'UE. MLP n'a jamais sollicité séparément. La mise à la consommation est en principe simultanée.<sup>59</sup>

Il doit payer la taxe sur la valeur ajoutée et se conformer aux réglementations nationales. L'acheteur peut alors en disposer librement.

Néanmoins, s'il est connu au moment du dédouanement que les marchandises sont destinées à être livrées à un assujetti à la TVA dans un autre pays membre. le MLP peut être séparé du MAC et son numéro d'identification peut être fourni.<sup>60</sup>

#### 6.2.2. Les régimes de transit

Ils peuvent mieux gérer les processus logistiques de l'entreprise et transporter les marchandises impayées de la douane du lieu de départ au bureau de destination avec la suspension des droits et taxes et toute mesure de politique commerciale.

Chaque opération de transit fera l'objet d'un relevé succinct et utilisera des garanties financières sous forme de garanties, cette garantie peut être ponctuelle ou globale. La douane

---

<sup>58</sup> Ghislaine LEGREND & Hubert MARTINI, *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, 7<sup>e</sup> Edition, DUNOD, Belgique, Mai 2005, p71.

<sup>59</sup> Ghislaine LEGREND & Hubert MARTINI, *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, 7<sup>e</sup> Edition, DUNOD, Belgique, Mai 2005, p71.

<sup>60</sup> Ghislaine LEGREND & Hubert MARTINI, *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, 7<sup>e</sup> Edition, DUNOD, Belgique, Mai 2005, p71.

procède également au contrôle du matériel (scellement des moyens de transport, éventuel contrôle des cargaisons). Dans certains cas, le scellement peut être supprimé.<sup>61</sup>

### 6.2.3. Les régimes d'entreposage

Les sociétés d'importation, les sociétés commerciales, etc. peuvent stocker des marchandises non communautaires sous la suspension des droits de douane et des taxes et des mesures commerciales applicables. Les marchandises destinées à l'exportation (notamment l'exonération de la taxe sur la valeur ajoutée et de la perception des taxes en amont). Le stockage peut être effectué dans différents types d'entrepôts privés ou publics.<sup>62</sup>

### 6.2.4. Les régimes d'utilisation de la marchandise

Les entreprises qui exportent ou importent temporairement des biens vers ou depuis un pays tiers sans aucune modification peuvent utiliser un système spécifique.<sup>63</sup>

#### 6.2.4.1. Le régime des retours

Ce système permet de réimporter les marchandises communautaires retournées après utilisation à l'étranger sans droits de douane, taxe sur la valeur ajoutée et autres taxes.

Le retour peut être planifié dès le départ, ou il peut être de nature occidentale.<sup>64</sup>

### 6.2.5. Régimes ATA (administration temporaire-temporary admission)

Ce système permet d'utiliser temporairement des produits étrangers (échantillons, matériel de démonstration, etc.) lors d'expositions, et de missions de prospection pour réimporter en Duty Free (produits qui en bénéficient) le système est généralement des échantillons commerciaux, du matériel professionnel ou éducatif ou scientifique, des films avant le développement commercial, etc.). Le carnet ATA couvre les opérations d'exportation temporaire, de transit et d'importation temporaire de divers pays tiers.<sup>65</sup>

## 7. Missions de l'administration des douanes

Selon l'article 3 du code des douanes, l'administration des douanes est a pour mission :

---

<sup>61</sup> Ghislaine LEGREND & Hubert MARTINI, *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, 7<sup>e</sup> Edition, DUNOD, Belgique, Mai 2005, p72.

<sup>62</sup> Ghislaine LEGREND & Hubert MARTINI, *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, 7<sup>e</sup> Edition, DUNOD, Belgique, Mai 2005, p74.

<sup>63</sup> Ghislaine LEGREND & Hubert MARTINI, *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, 7<sup>e</sup> Edition, DUNOD, Belgique, Mai 2005, p76.

<sup>64</sup> Ghislaine LEGREND & Hubert MARTINI, *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, 7<sup>e</sup> Edition, DUNOD, Belgique, Mai 2005, p77.

<sup>65</sup> Ghislaine LEGREND & Hubert MARTINI, *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, 7<sup>e</sup> Edition, DUNOD, Belgique, Mai 2005, p77.

- Mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires pour assurer l'application de la législation douanière et du droit tarifaire.
- Appliquer les mesures légales et réglementaires dont il a la charge, marchandises importées ou exportées et marchandises originales les algériens sont placés sous l'autorité des usines patronales-syndicales.
- Assurer l'établissement, l'analyse et le commentaire des statistiques du commerce extérieur.
- Assurer la protection conformément à la loi :
  - De la faune et de la flore.
  - Du patrimoine artistique culturel.<sup>66</sup>

### 8. Procédures de dédouanement

La procédure de dédouanement est régie par les articles 75 à 114 de la loi douanière algérienne, qui peuvent se résumer aux étapes suivantes :<sup>67</sup>

#### 8.1. Etablissement de la déclaration en détail

Toutes les marchandises importées, réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent soumettre un formulaire de déclaration en douane détaillé.

La déclaration comprend les procédures douanières désignées par le déclarant pour être affectées aux marchandises, et communique les droits et taxes applicables ainsi que tous les éléments nécessaires au contrôle douanier.

Présentez ce formulaire de déclaration au service des douanes agréé dans le délai de 21 jours à compter de la date de déchargement autorisé de la marchandise.<sup>68</sup>

#### 8.2. Vérification de la déclaration

Après l'enregistrement de la déclaration en détail, les agents des douanes peuvent juger utile de vérifier tout ou partie des marchandises déclarées.

Les conditions et procédures de cette vérification sont stipulées dans les articles 92 à 101 du code des douanes.<sup>69</sup>

---

<sup>66</sup> HOUCHE Fatima. « Les opérations de commerce extérieur : environnement international et financement cas pratique crédit documentaire par la BDL UMMTO », année 2016-2017, Page 138.

<sup>67</sup> Article 75 à 114 de code des douanes, Loi n° 79-07, du 21 juillet 1979..

<sup>68</sup> Article 76 du code des douanes, Loi n° 79-07, du 21 juillet 1979.

### Liquidation et acquittement des droits et taxes

Les droits et taxes applicables sont déterminés par les facteurs suivants ;

- L'énoncé, s'il est accepté comme conforme à aucun confirmer
- Résultats de vérification non controversés.<sup>70</sup>
- Décisions de la commission nationale de recours en cas de litige il est vérifié par le demandeur. Le règlement des droits et taxes est basé sur les taux de taxes et droits en vigueur au jour déclaration détaillée et enregistrement. Ces droits et taxes sont du la vérification est terminée.<sup>71</sup>

Pour conclure le commerce extérieur a besoin d'une bonne logistique qui se résume à la bonne maîtrise des incoterms, au transport ; les auxiliaires de transport ;les assurances et pour finir la douane .

---

<sup>69</sup> Article 76 du code des douanes, Loi n° 92-101, du 21 juillet 1979.

<sup>70</sup> Article 102 du code des douanes, Loi n° 79-07, du juillet 1979.

<sup>71</sup> Article 103 du code des douanes, Loi n° 79-07, du juillet 1979.

### Section 3 : Les documents liés au commerce extérieur

Les opérations liées au commerce extérieur s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par un organisme agréé ou un vendeur, dans cette section nous allons voir les quatre catégories de type de documents liés à ce dernier à savoir : les documents de prix, les documents d'assurance, les documents de transport et les documents de garantie

#### 1. Les documents de prix revoir la numérotation

Ils sont utilisés afin d'éviter tout malentendus entre les deux parties, il s'agit d'un contrat, nous pouvons distinguer dans ce contrat divers éléments parmi lesquels.<sup>72</sup>

##### 1.1. La facture pro-forma

Elle est créée après la consultation entre le vendeur et l'acheteur, représentative d'une offre de prix permettant à l'importateur (acheteur) d'effectuer certaines opérations telles que la domiciliation ou ouverture d'un crédit documentaire

Parmi les clauses doivent figurer les noms, adresses des deux parties, date, montant ; durée de validité, l'incoterm utilisé et enfin les modalités de paiement.<sup>73</sup>

##### 1.2. La facture commerciale

Est l'élément fondateur de toute transaction commerciale, elle doit porter les mêmes conditions que la facture pro-forma.<sup>74</sup>

##### 1.3. La facture douanière

Elle reproduit les indications de la facture commerciale et certifie de l'origine de la marchandise sous la signature d'un exportateur ainsi que celle d'un témoin, elle est exigée par la douane afin que cette dernière soit dédouaner.<sup>75</sup>

---

<sup>72</sup> Moudoud lynda. « Le financement des importations par la remise documentaire cas CPA agence 120 de Tizi-Ouzou UMMTO »,2018-2019, page 11.

<sup>73</sup> Moudoud lynda. « Le financement des importations par la remise documentaire cas CPA agence 120 de Tizi-Ouzou UMMTO »,2018-2019, page 11.

<sup>74</sup> Moudoud lynda. « Le financement des importations par la remise documentaire cas CPA agence 120 de Tizi-Ouzou UMMTO »,2018-2019, page 11.

<sup>75</sup> Moudoud lynda. « Le financement des importations par la remise documentaire cas CPA agence 120 de Tizi-Ouzou UMMTO »,2018-2019, page 11.

### 1.4. La facture consulaire

Elle doit mentionner en détail les descriptions relatives aux marchandises selon la langue nationale, la forme ainsi que le libellé du pays importateur, une fois arrivé à destination, il doit être légalisé par le consulat de ce dernier <sup>76</sup>

## 2. Les documents de transport

Sont des contrats de transport de marchandises échangés entre les différents acteurs et qui varient en fonction du transport utilisé on compte :<sup>77</sup>

### 2.1. Le connaissement (bill of lading)B /L

Il s'agit d'un contrat de transport maritime qui est négociable et dont les originaux sont transmissibles par voie d'endossement, il constate la prise en charge, la mise à bord des marchandises par le transporteur, il contient des informations détaillées sur les biens ainsi que le bateau et le port de destination ou une fois arriver au port le transporteur s'engage à donner la marchandise à la personne détenant le connaissement et venant récupérer les marchandises.<sup>78</sup>

### 2.2. La lettre de transport maritime (sea waybill)

Elle formalise le contrat de transport qui a été conclu entre l'expéditeur (importateur) et la ligne maritime, à la différence du connaissement, cette dernière n'est pas négociable et ne représente pas les détails sur la marchandise, on y trouve des informations détaillées sur le port d'embarquement ainsi que celui de destination, le nom du navire et celui de l'expéditeur, le nom et l'adresse du destinataire.<sup>79</sup>

### 2.3. La lettre de voiture (Consignement note CMR)

Elle atteste de la prise en charge de la marchandise et l'expédition de cette dernière, dès sa signature par le transporteur, elle doit être établie dans la forme prévue par la « convention relative au contrat de transport international des marchandises par route ». <sup>80</sup>

---

<sup>76</sup> Moudoud lynda. « Le financement des importations par la remise documentaire cas CPA agence 120 de Tizi-Ouzou UMMTO », page 11.

<sup>77</sup> <https://logistiquepublic.lu/fr> consultez le 9 octobre 2021, à 15h15.

<sup>78</sup> <https://logistiquepublic.lu/fr> consultez le 9 octobre 2121, à 15h30

<sup>79</sup> <https://logistiquepublic.lu/fr> consultez le 9 octobre 2021, à 15h30.

<sup>80</sup> <https://logistiquepublic.lu/fr> consultez le 9 octobre 2021, à 15h30.

### 2.4. La lettre de transport aérien (Airway Bill LTA)

C'est une preuve du contrat de transport ,dès la prise en charge des marchandises et le justificatif des prix ,elle certifie l'expédition dès que le transporteur a mentionné la date et le numéro de vol ,elle est normalisée par l'ITA (*International Air Association*),dans le cas où la marchandise est regroupée avec d'autres dans le but de compléter le chargement pour la même destination, le transitaire devient alors légalement l'expéditeur et le rédacteur de cette dernière.<sup>81</sup>

### 2.5. La lettre de transport ferroviaire (CIM)

C'est un document dirigé par la convention relative aux transports internationaux ferroviaires de 1980 (COTIF-CIM) ,elle est émis par le transporteur, elle n'est ni négociable ni réclamable à l'arrivée.<sup>82</sup>

## 3. Les documents d'assurance

Lors du transport de la marchandise, de nombreux risques peuvent apparaître, comme nous l'avons vu précédemment, c'est pour cela que l'on délivre une assurance qui est soit au profit de l'acheteur soit à celui du vendeur et lequel des deux court le risque sur le transport

Parmi ces documents, nous pouvons citer:<sup>83</sup>

### 3.1. La police d'assurance

C'est un contrat pour lequel l'assureur s'engage à rembourser les pertes ou détériorations subies à la marchandise au cours de son transport en contrepartie, il paye à l'assuré une certaine somme, parmi les risques pris en charge par la police d'assurance : naufrage ; accident de route, vol, perte, et les opérations de transport maritime et fluvial

Elle comporte deux types de risque d'avaries qui sont :

- **Le risque d'avarie particulière**

Tous les risques encourus par les marchandises au cours de sa fabrication ou son transport ou alors durant son séjour au quai ou à la poste

- **Le risque d'avarie commune**

Tous les risques encourus par les marchandises et résultant des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et la charge.<sup>84</sup>

---

<sup>81</sup> <https://logistiquepublic.lu/fr> consultez le 9 octobre 2021, à 15h30.

<sup>82</sup> <https://logistiquepublic.lu/fr> consultez le 9 octobre 2021, à 15h30.

<sup>83</sup> <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, consulté le 11 octobre 2021 à 19h.

### 3.2. Le certificat d'assurance

C'est un document qui certifie l'existence de police d'assurance sans reprendre toutes les clauses de celle-ci.<sup>85</sup>

### 3.3. L'avenant d'assurance

Il s'agit d'un écrit constatant les modifications apportées aux clauses de police d'assurance ou cela peut également être un ajout.<sup>86</sup>

## 4. Les documents de garantie

Ils sont utilisés afin d'éviter toute sorte de problèmes concernant l'état ou la qualité de la marchandise à exporter, cette dernière doit être attestée par des tiers, pour cela nous comptons divers certificats parmi lesquels :<sup>87</sup>

### 4.1. Le certificat d'origine

Ce dernier certifie de la provenance (origine) de la marchandise à exporter et ce par le passage par divers organismes officiels tels que : la douane, et la chambre de commerce qui délivrent par la suite une attestation de qualité.<sup>88</sup>

### 4.2. Le certificat phytosanitaire ou sanitaire :

Ce certificat est destinés aux produits agricoles, l'importateur exige à son exportateur ce certificat afin de s'assurer que son produit est sein et ne contient aucune substance nuisible (germes, insectes) et ne vient pas d'une région atteinte par une épidémie ou autre.<sup>89</sup>

### 4.3. Le certificat d'analyse :

Il est utilisé pour les produits chimiques ou des matières premières, il peut être établi par le fabricant ou un laboratoire indépendant ou publique, cela afin de déterminer la qualité spécifique : la teneur et le titrage des marchandises.<sup>90</sup>

---

<sup>84</sup> <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, consulté le 11 octobre 2021 à 19h.

<sup>85</sup> <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, consulté le 11 octobre 2021 à 19h.

<sup>86</sup> <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, consulté le 11 octobre 2021 à 19h.

<sup>87</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

<sup>88</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

<sup>89</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

<sup>90</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

### 4.4. Le certificat d'usine :

Ce certificat relate des essais physiques ou mécaniques effectués sur la marchandise et des analyses chimiques dans le cas où il s'agit de produits chimiques.<sup>91</sup>

### 4.5. Le certificat de circulation de marchandises :

C'est un document qui reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie de l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin, elle est exigée par la douane afin de dédouaner celle-ci.<sup>92</sup>

### 4.6. La facture consulaire :

Elle doit mentionner la description détaillée de la marchandise, selon la forme, le libellé ainsi que la langue nationale du pays de l'importateur et suivant le tarif douanier de ce dernier, une fois arrivé à destination, il doit être légalisé par le consulat du pays importateur.<sup>93</sup>

### 4.7. Le certificat vétérinaire

Il est délivré par un vétérinaire lors de transport d'animaux.<sup>94</sup>

### 4.8. Le certificat de poids

Il doit être délivré par un organisme officiel ou un peseur juré.<sup>95</sup>

### 4.9. La note de colisage

Elle fait ressortir les indications relatives aux poids et conditionnement contenu dans chaque colis en plus de celles portées sur la facture commerciale.<sup>96</sup>

---

<sup>91</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

<sup>92</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

<sup>93</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

<sup>94</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

<sup>95</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

<sup>96</sup> Luc Bernet Rollande. « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008, page 339.

### Conclusion

Une parfaite compréhension des éléments de base des opérations de commerce extérieur est indispensable pour limiter des risques et faire face à d'éventuels conflits, en outre, ces éléments de base de toute opération doivent être appréhendés avec une attention particulière aux souhaits des parties aux clauses internationales de l'accord.

Afin d'éviter des difficultés et de sauvegarder des intérêts des deux parties, le contrat doit être aussi détaillé que possible, pour ces raisons, les aspects fondamentaux liés aux contrats commerciaux ainsi qu'à la logistique internationale devront être bien maîtrisés.

## *Chapitre II :*

*Les instruments et les techniques  
de paiement à l'international*

### Introduction

La première section évoquera les instruments (modes) ainsi que les techniques de paiement internationaux ,la seconde section s'intéressera aux techniques de financement à court, moyen et long terme et la dernière section traitera des risques et garanties liés au financement du commerce international ,l'objectif de ce chapitre étant de définir chaque instrument et technique utilisé dans le financement du commerce extérieur et de pouvoir distingué les risques pouvant être engendrés en cas de mauvais choix de ces derniers (instrument et /ou technique )

### Section 1 : Les instruments et techniques de paiement à l'international

Dans cette section, nous allons voir les différents instruments utilisés ainsi que les différentes catégories de techniques utilisées dans le financement du commerce extérieur et comparer entre les avantages et inconvénients de chacun.

Avant de commencer cette section, nous allons d'abord définir ce qu'est un instrument de paiement ainsi qu'une technique de paiement

#### 1. Concepts utiles

##### 1.1. Instrument de paiement

Il désigne des moyens qui sont mis à la disposition des clients par leurs banques afin de leur permettre d'effectuer ou d'encaisser des paiements sur leur compte (chèque, effet de commerce, virement,...) ainsi que les espèces.<sup>97</sup>

##### 1.2. Techniques de paiement

Il s'agit de méthodes utilisées pour actionner ou activer un moyen de paiement (instrument) prévu dans le contrat commercial, elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé<sup>98</sup>

Donc nous pouvons conclure qu'une technique de paiement englobe les instruments de paiement et a pour but de sécuriser le paiement

#### 2. Les différents instruments de paiement

Il existe 4 principaux instruments de paiement utilisés dans les transactions internationales qui sont :

##### 2.1. Le chèque

###### 2.1.1. Définition du chèque

Un chèque est une demande écrite et inconditionnelle de paiement à vue, dont bénéficie un certain bénéficiaire<sup>99</sup>

---

<sup>97</sup> <https://panorabanques.com/banque/banque-particuliers/fiche-pratique-banque/définition-du-mot-instrument-de-paiement> consulté le 10 Décembre 2021 à 14H 30

<sup>98</sup> [www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-quelles-sont-les-différences](http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-quelles-sont-les-différences) consulté le 10 décembre 2021 à 14H30

<sup>99</sup> Hubert Martini « techniques du commerce international », édition techniques tertiaires, Paris, 2017, page 179

### 2.1.2. Les types de chèque

#### 2.1.2.1. Le chèque de banque

Il est émis par la banque à la demande de l'acheteur (client), il constitue une garantie contre les risques commerciaux plutôt que contre les risques bancaires, celui-ci permet à l'exportateur de présenter ce dernier à la banque compteur –réussite, c'est-à-dire que si le chèque n'est toujours pas payé par le débiteur, la banque récupérera le montant envoyé sur le compte de l'exportateur.<sup>100</sup>

#### 2.1.2.2. Le chèque d'entreprise

Est un chèque que l'importateur verse à sa banque pour toutes les transactions puis la banque paiera le montant spécifié à condition qu'il y ait des fonds suffisants sur le compte ou qu'un découvert ait été convenu à l'avance<sup>101</sup>

#### 2.1.2.3. Le chèque visé

Il est émis par un acheteur étranger et visé par son banquier, un endossement signifie que le banquier prouve que la clause existe pendant la période d'opposition au visa, le débiteur malveillant se livre à des activités frauduleuses, pour retirer la clause par l'exportateur avant réception du chèque, sauf si l'entrepreneur est digne de confiance, il est préférable de ne pas utiliser ce type de chèque<sup>102</sup>

#### 2.1.2.4. Le chèque certifié

Il porte le sceau de la banque selon le certificat, la banque de l'importateur ou les fonds déposés empêcheront le bénéficiaire de fournir le chèque pendant la période de paiement, ce certificat peut permettre à l'exportateur d'éviter le risque de pas avoir le chèque<sup>103</sup>

### 2.1.3. Les mentions obligatoires et conditions du chèque

Le chèque contient les mentions obligatoires selon l'article numéro 472 du code de commerce algérien « *le chèque comprend un certains nombres de mentions pour le faire valoir ces dernières sont :*<sup>104</sup>

<sup>100</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda ,Mémoire de fin d'études ,UFC, « le rôle des banques dans le commerce international cas de la Bea 98,Oued –aissi Tizi-Ouzou »2016-2017, page 69.

<sup>101</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'études ,UFC, « le rôle des banques dans le commerce international cas de la Bea 98,Oued –aissi Tizi-Ouzou »2016-2017, page 69.

<sup>102</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'études ,UFC, « le rôle des banques dans le commerce international cas de la Bea 98,Oued –aissi Tizi-Ouzou »2016-2017, page 69.

<sup>103</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'études ,UFC, « le rôle des banques dans le commerce international cas de la BEA 98,Oued-Aissi ,Tizi –Ouzou » ,2016-2017 ,page 70

<sup>104</sup> Article 472 du code de commerce algérien, Année 2017, page 114.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- La dénomination chèque
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme
- Le nom et l'adresse du tireur
- La date et le lieu de création du chèque
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonnées de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable)
- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres

### 2.1.4. Avantages et inconvénients du chèque

Dans ce point, nous allons nous intéresser et comparer entre les avantages et inconvénients du chèque.

**Tableau N° 02: Tableau Comparatif des avantages et inconvénients du chèque**

Avantages	Inconvénients
-Facile à utiliser -Faibles commissions pour les gros chèques	-Initiative de l'acheteur -Temps de collecte parfois très long Dépend du cout variable de collecte de l'activité bancaire -Cout élevé des petits chèques compte tenu du délai d'encaissement si, il est émis en devise étrangère, il existe un risque de change certains pays de l'UE(union européenne) et l'Allemagne peuvent s'opposer aux chèques -Risque d'opposition au paiement il s'agit de l'annulation de l'ordre de paiement s'il n'est pas payé, il y a un risque de non-paiement des recours juridiques

Source : Hubert Martini, « Techniques de commerce international », édition techniques tertiaires, 2017

PAGE 179

### 2.2. Les effets de commerce

On distingue :

- La lettre de change
- Le billet à ordre

#### 2.2.1. La lettre de change (la traite)

##### 2.2.1.1. Définition

L'exportateur (le tireur) ordonne à ses clients étrangers (payeurs) de payer un certain montant (montant nominal) tel qu'exigé par écrit <sup>105</sup>

##### 2.2.1.2. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on peut distinguer deux types qui sont :

###### ➤ La traite protestable

A l'échéance, si le paiement n'est pas effectué, un agent économique légal peut conclure un contrat formel <sup>106</sup>

###### ➤ La traite sans frais

Si la lettre de change n'est pas payée à l'échéance, l'agent économique ne sera pas en mesure de fournir un procès-verbal <sup>107</sup>

##### 2.2.1.3. Les mentions et conditions obligatoires du chèque

Elle doit comporter un certains nombres de mentions obligatoires :

- Le terme « lettre de change »
- Le mandat de payer un montant donné
- Les coordonnées du tiré (créancier)
- Les coordonnées du porteur (débiteur)
- La date d'échéance du paiement (à défaut de paiement dans les meilleurs délais)
- Le lieu du paiement (typiquement le domicile du tiré)

---

<sup>105</sup> Hubert Martini, « techniques du commerce international », édition techniques tertiaires, Paris, 18 octobre 2017, page 179.

<sup>106</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'étude, UFC, « le rôle des banques dans le commerce international (as de la BEA 98, oued -aissi, Tizi-Ouzou ) 2016-2017. page 75

<sup>107</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'étude, UFC, « le rôle des banques dans le commerce international (as de la BEA 98, oued -aissi, Tizi-Ouzou ) ,2016-2017. page 75

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- La date et le lieu d'émission de la lettre de change
- Une signature du tiré (créancier)<sup>108</sup>

### 2.2.1.4 Avantages et inconvénients de la traite

Dans ce point, nous allons voir et comparer entre les avantages et inconvénients pour l'instrument de paiement lettre de change (traite)

**Tableau N°03 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients de la traite**

Avantages	Inconvénients
-Les effets sont émis par le vendeur (créanciers) de sa propre initiative	-Elle n'élimine aucun risque de rupture, de perte et de vol
-il contrôle les comptes débiteurs, dont certains cas, peuvent être transférés par la banque (escompte)	-Sous réserve de l'initiative de l'acheteur
-il détermine avec précision la date limite	-Le temps plus ou moins long dépend du circuit bancaire utilisé
-Un cadre juridique fort : la convention de Genève de 1930	-Si le montant est libellé en devises étrangères, le risque de change pendant la période d'encaissement

Source : Hubert Martini, « techniques du commerce international », édition techniques tertiaires, PARIS, 18 octobre 2017, page 180-181.

### 2.2.2. Le billet à ordre

#### 2.2.2.1. Définition

Le débiteur prend l'initiative et établit lui-même le document par lequel il s'engage à s'acquitter de sa dette à une date déterminée<sup>109</sup>

#### 2.2.2.2. Les formes de billet à ordre

##### 2.2.2.2.1. Le billet au porteur

C'est une technique très ancienne, c'est une promesse de payer une certaine somme d'argent à quiconque deviendra détenteur du titre à son expiration, ils peuvent être émis en blanc (le nom du bénéficiaire n'apparaît pas)<sup>110</sup>

<sup>108</sup> Beguin Jean-marc « l'essentielle des techniques bancaires », édition Eyrolle . Paris, 2008, page 56

<sup>109</sup> Luc Bernet-Rolande « Principes de techniques Bancaires ,25 ème édition Dunod, Paris, 2004, page 225.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

---

### 2.2.2.2. Les billets de trésorerie

Dans un billet à ordre émis par une entreprise en échange d'un financement qui lui est accordé par une autre entreprise ou une banque qui peut être mis en circulation sur le marché des devises.<sup>111</sup>

### 2.2.2.3. Les certificats de dépôts négociables

Ils peuvent être définis comme des valeurs mobilières représentatives de dépôts à terme effectués auprès d'établissements de crédits<sup>112</sup>

### 2.2.2.3. Les mentions et conditions obligatoires du billet à ordre

Le code du commerce a réglementé le billet d'ordre pour qu'elle soit valable, il doit contenir :

- La clause à ordre du billet d'ordre et l'indication de la date et du lieu de souscription du billet
- L'instruction de payer une somme déterminée
- L'indication de la date d'échéance et le nom de celui auquel le paiement doit être fait
- Le lieu où le paiement doit être effectué
- Signature manuscrite de celui qui émet le titre<sup>113</sup>

---

<sup>110</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'étude ,UFC , « le rôle des banques dans le commerce international (as de la BEA 98,oued –aissi ,tizi-ouzou ) , 2016-2017 ; page 75.

<sup>111</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'étude ,UFC , « le rôle des banques dans le commerce international (as de la BEA 98,oued –aissi ,Tizi-Ouzou ) ,2016-2017 ;page 75.

<sup>112</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'études UFC , »le financement du commerce extérieur par les banques cas de la BEA, oued-aissi , Tizi-Ouzou »,Année 2016-2017, page 78.

<sup>113</sup> <https://documentissime.fr> consulté le 10 Décembre 2021 à 18h30

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

### 2.2.2.4. Avantages et Inconvénients du billet à ordre

Tableau N°04 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
-Réaliser la réclamation précise à date limite	-Emis de manière proactive par l'acheteur
-La possibilité de la mobiliser	-Risque d'impasse
-Digne d'approbation	-Risque de retard
	-Risque de perte

Source : Hubert Martini « techniques de financement du commerce international », édition techniques tertiaires, Paris, 18 octobre 2017, page 181.

### 2.2.3. Le mandat post-international

C'est un moyen pour les importateurs de remettre l'argent par la poste, ce mode de paiement est rarement utilisé et présente deux inconvénients :

- Limite le montant, c'est-à-dire que nous ne pouvons envoyer qu'une petite somme d'argent par la poste
- Restrictions de la zone géographique, pour des raisons de sécurité, il n'est pas possible d'envoyer de l'argent dans des zones reculées <sup>114</sup>

### 2.2.4. Le virement bancaire

#### 2.2.4.1. Définition

Il s'agit d'une technologie bancaire par laquelle le titulaire, donne l'ordre à l'établissement bancaire, dépositaire de fonds lui appartenant ou dont il peut disposer, par exemple en qualité de mandataire, de créditer le compte d'une tierce personne <sup>115</sup>

#### 2.2.4.2. Les mentions et conditions obligatoires du virement bancaire

- Le montant à débiter est écrit en chiffre et en lettres avec la nature de devises
- L'indication du débiteur et sa signature
- L'indication du bénéficiaire

<sup>114</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire fin d'études, UFC, « le rôle des banques dans le commerce extérieur par les banques, cas de la BEA, Oued-Aissi, Année 2016-2017, page 79.

<sup>115</sup> [www.dictionnaire-juridique.com/définition/virement.PHP](http://www.dictionnaire-juridique.com/définition/virement.PHP) consulté le 11 décembre 2021 à 12h30

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- Le numéro du compte à débiter et celui à créditer
- La date d'émission de l'ordre de virement <sup>116</sup>

### 2.2.4.3 Avantages et inconvénients du virement bancaire

Dans ce point ; nous allons découvrir et faire une brève comparaison entre les avantages et inconvénients d'un virement bancaire

**Tableau N° 05 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients du virement bancaire**

Avantages	Inconvénients
-Le transfert est sur	-L'initiative du transfert appartient à l'importateur
-La vitesse de transmission est très rapide et techniquement pas chère	-Le transfert n'est pas un support de crédit
-Très facile à utiliser	-Le transfert n'élimine pas le risque de non-paiement sauf s'il est effectué avant la livraison
-Le système est fonctionnel 24h sur 24	-Enlèvements lent en cas de transfert de courrier
-Faible cout d'utilisation	

Source : Thierry Leuve, Jaoud Filali, David Longdanom « gestion des opérations d'importation –export », 2<sup>ème</sup> édition Fouché, Paris 2011, PAGE 87

### 3. Les Techniques de financement

#### 3.1. Les techniques de financement non documentaires

##### 3.1.1. L'encaissement direct

Il s'agit d'une opération dans laquelle le paiement du vendeur n'est pas subordonné à la remise par la banque de documents prouvant qu'il a rempli ses obligations, ce dernier ne peut être utilisé qu'entre partenaires se connaissant depuis longtemps ou ayant un rapport de force extrêmes déséquilibré.<sup>117</sup>

<sup>116</sup><https://www.levirement-bancaire.pdf> consulté le 11 décembre 2021 à 14h

<sup>117</sup><https://cours-bts-ci.fr>, consulté le 06 février 2022 à 12H20.

### 3.1.2. Le compte à l'étranger

C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte actuellement vers un pays et que le montant est relativement important, il peut envoyer des chèques, des virements, des mandats et des factures sur le compte au guichet de la filiale ou de cette banque étrangère nécessitent généralement des changements minimes <sup>118</sup>

### 3.1.3. Le contre remboursement

Elle nécessite la participation d'un intermédiaire financier spécifique en tant que transporteur, il présente les documents de la transaction lors de la livraison au client il s'agit de bons de livraison et factures d'encaissement, il ne paie que la marchandise, par conséquent, le transporteur est responsable d'assurer le paiement au nom de son client et percevoir les frais, c'est une technologie largement utilisée dans l'environnement du commerce électronique (en particulier pour les particuliers) <sup>119</sup>

### 3.1.4. La lettre de crédit Stand –By

Est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant aussi appelée SBLC( stand by letter of credit )à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence d'une créance, contrairement au crédit documentaire qui doit se réaliser, cette dernière a pour vocation de ne pas être mise en jeu, donc ce n'est pas un instrument de paiement c'est un contrat financier indépendant du commercial <sup>120</sup>

## 3.2. Les techniques de financement documentaires

Nous distinguons 2 principales techniques qui sont :

- La remise documentaire
- Le crédit documentaire

---

<sup>118</sup> Ammarkhodja Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire UFC, « le rôle des banques dans le commerce extérieur, cas de la BEA, Oued-Aissi, année 2016-2017, page 80.

<sup>119</sup> <https://glossaire-international.COM> consulté le 11 décembre 2021 à 17h

<sup>120</sup> <https://glossaire-international.com> consulté le 11 décembre 2021 à 17h10

### 3.2.1. La remise documentaire

#### 3.2.1.1. Définition de la remise documentaire

Il s'agit d'une procédure d'encaissement, la banque reçoit l'autorisation de l'exportateur (vendeur) pour recouvrer les arrières de l'acheteur lors de la remise de documents celle-ci doit être conforme aux règles et coutumes uniformes (rue 522) <sup>121</sup>

#### 3.2.1.2. Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir quatre intervenants (parties)

- **Le donneur d'ordre** : il s'agit du vendeur (exportateur) qui est autorisé auprès de sa banque
- **La banque remettante** : il s'agit de la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur
- **La banque présentatrice** : c'est une banque chargée de l'encaissement et qui correspond généralement à une banque d'encaissement, qui remet les documents à l'acheteur et reçoit le paiement
- **Le tiré** : c'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement, il s'agit de l'importateur <sup>122</sup>

#### 3.2.1.3. Mécanisme de la recherche documentaire :

L'exportateur indique toutes ses instructions à la banque contre remise d'un document appelé « lettre d'instruction », celui-ci précise la nature et la quantité des documents requis, le montant de la remise et le mode de paiement et réception, ce document peut inclure des instructions supplémentaires afin de clarifier les mesures que la banque doit prendre lorsque le paiement est difficile la banque suivra strictement les instructions de l'ordre du donneur, car si le paiement n'est pas effectué, la banque n'assumera aucune responsabilité, la banque peut être responsable

L'avis de sort est un document par lequel la banque de rappel informe le donneur d'ordre qu'elle a payé ou accepté la remise documentaire ou que l'acheteur invoque le motif de retard ou de refus de paiement. <sup>123</sup>

---

<sup>121</sup> Hubert Martini « techniques de commerce international », édition techniques tertiaires, Paris 2017, page 179

<sup>122</sup> Hubert Martini « techniques de commerce international », édition techniques tertiaires, Paris, 2017, page 180

<sup>123</sup> Hubert Martini « techniques du commerce International » édition tertiaires ; Paris, 2017, page 79-80

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

### 3.2.1.4. Avantages et Inconvénients de la remise documentaire

Nous allons voir les avantages et inconvénients de la remise documentaire lors d'une opération d'exportation.

**Tableau N°06 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients d'une remise documentaire lors d'une opération d'exportation**

Avantages	Inconvénients
-Programme très flexible -Réduire le formalisme et être moins stricte en termes de documents et de dates -Baisser les couts	-Ne constitue pas une garantie de paiement -Ne pas supprimer le risque de documents -Si les documents sont contre acceptation, il existe un risque de non-paiement

Source : Thierry Lefeuve ,Jaouad Filali et autre, « gestion des opérations d'import-export », 2<sup>ème</sup> édition, paris, 2011, page 95.

Nous allons voir les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire lors d'une opération d'exportation.

**Tableau N°07 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients d'une remise documentaire lors d'une opération d'exportation**

Avantages	Inconvénients
-Possibilité que les marchandises soient vérifiées avant le paiement -Si la lettre de change est signée la marchandise peut être retirée	-Impossible de récupérer les marchandises avant paiement -Si l'acheteur ne se présente pas, la marchandise sera mobilisée puis devra être vendue ou rapatriée ainsi que les frais de transport seront remboursés

Source : Thierry Lefeuve ,Jaouad Filali et autre, « gestion des opérations d'import-export », 2<sup>ème</sup> édition, paris, 2011, page 95.

### 3.2.2. Crédit documentaire

#### 3.2.2.1. Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est également appelé lettre de crédit ou L /C, la lettre de crédit documentaire ou lettre de crédit est un document qui promet à la banque de l'acheteur de payer le vendeur à une date précise <sup>124</sup>

#### 3.2.2.2. Les intervenants du crédit documentaire

Il existe 4 parmi lesquels :

- **Le donneur d'ordre :** L'acheteur négocie un contrat commercial avec un fournisseur étranger et il donne les instructions à la banque d'ouvrir un crédit documentaire avec le fournisseur en tant que bénéficiaire qui précise les documents qu'il souhaite et les options de paiement
- **La banque émettrice :** Après réception des instructions de son client par la banque de l'acheteur, elle émet un crédit documentaire
- **La banque notificative :** Elle est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur de l'ouverture d'un crédit documentaire en sa faveur, elle n'est pas forcément celle habituelle
- **Le bénéficiaire :** Le vendeur est le bénéficiaire de la promesse bancaire de payer.<sup>125</sup>

#### 3.2.2.3. Son utilité

Le mode d'emploi du crédit documentaire se résume en :

Le crédit documentaire est une confirmation de commande : l'exportateur peut démarrer la production après avoir détenu le crédit documentaire d'origine conformément au contrat commercial .A l'ouverture de la banque émettrice, la banque ne peut refuser de livrer ou refuser unilatéralement de modifier les conditions d'entrées du crédit documentaire d'origine sans avoir ouvrir un compte dans une banque <sup>126</sup>

---

<sup>124</sup> [www.affecturage.fr](http://www.affecturage.fr) consulté le 15 décembre 2021 à 10h30

<sup>125</sup> Ghislain Legrand et Hubert Martin « gestions des risques import-export », Edition Dunod, Paris, 2010 ; page 135

<sup>126</sup> Ghislain Legrand et Hubert Martin « gestions des risques import-export » EDITION Dunod, Paris 2010, page 135

### 3.2.2.4. Types du crédit documentaire

Il existe plusieurs types tels que le degré de sécurité ou les crédits documentaires spéciaux

#### 3.2.2.4.1. Selon le degré de sécurité

- **Le crédit documentaire révocable**

La banque émettrice peut modifier ou annuler un crédit documentaire à tout moment et sans pré-avis jusqu'à présentation du récépissé, celui-ci est rarement utilisé car il n'apporte aucune garantie pour le vendeur, on souligne le fait que cette technique est interdite en Algérie <sup>127</sup>

- **Le crédit documentaire irrévocable**

La banque émettrice est la seule banque qui s'engage à payer, sans l'accord de toutes les parties (acheteur, vendeur, banque et conseil), ses engagements ne peuvent être ni modifiés ni annulés, celui-ci protège ainsi les exportateurs de non –paiement ou des risques commerciaux <sup>128</sup>

- **Le crédit irrévocable et confirmé**

Il confère à l'exportateur un double engagement de paiement, c'est-à-dire un double engagement de la part de la banque émettrice et de la banque nationale où se trouve l'exportateur, la banque étant généralement la banque notificative ; la banque émettrice quant à elle exige confirmation selon les instructions de l'importateur /exportateur à la demande de la banque du pays/région où il se trouve. <sup>129</sup>

#### 3.2.2.4.2. Selon les crédits documentaires spéciaux

- **Le crédit documentaire Revolving (Renouvelable)**

Il s'agit d'un avoir documentaire plafonné et renouvelable, il n'a pas besoin de fournir de nouvelles informations à la banque émettrice, il permet le règlement de plusieurs expéditions de marchandises à la suite, sans avoir besoin d'ouvrir un nouveau crédit pour chaque lot de marchandises certifiées, c'est trop cher et ça prend beaucoup de temps, il existe deux types de crédits documentaires :

---

<sup>127</sup> Ghislain Legrand et Hubert Martin « gestions des risques import-export », Edition Dunod ; Paris ,2010, page 135

<sup>128</sup> Ghislain Legrand et Hubert Martin « gestions des risques import-export », Edition Dunod ;Paris, 2010,page 135

<sup>129</sup> Bouchatal Sabina « le commerce international paiement financement et risques y afférents », mémoire de fin d'études ,ESB 5 ème promotion ;2003

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

➤ **Le crédit peut être mis à jour en fonction de sa durée**, c'est-à-dire selon qu'il est cumulatif, le crédit peut être utilisé automatiquement pour le montant de chaque période prédéterminée, et la partie non utilisée de la période précédente s'ajoute à la rubrique suivante

➤ **Le crédit peut être mis à jour en fonction de sa valeur** et il peut être automatiquement mis à jour au montant total convenu et à la date prédéfinie <sup>130</sup>

- **Le crédit documentaire « Red Clause »**

Le fournisseur peut ne pas disposer des ressources financières suffisantes pour fabriquer les marchandises que l'importateur souhaite acheter, et ce type de crédit documentaire évite cette lacune.

Dans ce type de crédit, il y a une clause spéciale rouge, donc son nom anglais est autorisé par la banque notificative ou confirmatrice qui paie par anticipation une partie ou la totalité du montant du crédit documentaire en espèces au bénéficiaire avant l'expédition des marchandises, et ce dernier est déduit du montant final et restitué par la banque émettrice <sup>131</sup>

- **Le crédit « green clause »**

Son principe est le même que le crédit Red Clause, à la différence que les paiements d'avance ne sont effectués que contre la présentation des documents prouvant l'existence des marchandises, contrairement au Red Clause il doit son appellation à son utilisation pour l'échange de produits agricoles en Australie, ce dernier comporte des risques pour le donneur d'ordre comparait au dernier (Red Clause), dans la mesure où les marchandises constituent une garantie de remboursement des avances consenties dans le cas où le bénéficiaire ne présenterait pas les documents requis dans le crédit documentaire <sup>132</sup>

- **Le crédit documentaire Transférable**

Le principal avantage de cette technologie est qu'elle permet à l'intermédiaire, le premier bénéficiaire, de faire des affaires sans fournir de crédit bancaire pour ouvrir des lettres de crédit documentaires en faveur des fournisseurs, selon l'article 38 des RUC 600, à la demande du premier bénéficiaire, la lettre de crédit reçue peut être transférée au deuxième bénéficiaire exactement dans les mêmes conditions que la lettre de crédit d'origine, sauf dans les circonstances suivantes :

<sup>130</sup> Bouchatal sabina « le commerce international paiement financier et risques y afférents », ESB, 5<sup>ème</sup> promotion 2003

<sup>131</sup> Didier –Pierre Mond, « moyens et techniques de paiement international », édition EKSA, Paris ;2002 ,page 139

<sup>132</sup> [www.ubs.com](http://www.ubs.com) consulté le 14 Décembre 2021 à 18h06

- Prix unitaire
- Délai de livraison
- Date limite
- Date limite de remise des documents <sup>133</sup>
- **Le crédit documentaire « back to back » ou le crédit endossé**

Les termes « Back to back » signifient que deux crédits documentaire sont adossés ,un premier crédit documentaire ouvert par le donneur d'ordre en faveur du bénéficiaire (sous-traitant) ,et un second crédit documentaire ouvert par le sous-traitant qui est à son tour le donneur d'ordre ,au profit d'un autre bénéficiaire qui est son fournisseur ,de ce fait la banque notificative (banque du sous-traitant) devient dans le second crédit documentaire banque émettrice ,ainsi le crédit documentaire back to back peut être indéfiniment adossé <sup>134</sup>

### 3.2.2.4.3. Le fonctionnement du crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- ✓ Le vendeur et l'acheteur conviennent d'un règlement par crédit documentaire
- ✓ L'acheteur demande alors à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur
- ✓ La banque émettrice ouvre le crédit documentaire auprès de sa banque correspondante située dans le pays du vendeur
- ✓ La banque correspondante, appelée banque notificative, informe de l'ouverture du crédit documentaire
- ✓ Le vendeur expédie les marchandises et remet les documents à la banque notificative qui en vérifie la conformité
- ✓ La banque notificative remet les documents à la banque émettrice
- ✓ Celle-ci les transmet contre paiement à son client et paie la banque notificative <sup>135</sup>

### 3.2.2.4.3. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Dans ce point, nous allons voir et comparer entre les avantages et inconvénients d'un crédit documentaire

---

<sup>133</sup> <https://formatex.fr/bases-crédit-transférable> consulté le 15 Décembre 2021 à 11H30

<sup>134</sup> <https://formatex.fr/bases-crédit-transférable> consulté le 15 décembre 2021 à 12h00

<sup>135</sup> CroweHorwath,Becauze ,le crédit documentaire ;page 4 ,mai 2004.consulté le 15 Décembre 2021 à 13H 38

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

**Tableau N°08 : Tableau comparatif des avantages et inconvénients du crédit documentaire**

Avantages	Inconvénients
-Très bonne sécurité de paiement, conforme aux termes et conditions du crédit documentaire, il garantit que l'exportateur paie ses ventes -Il garantit à l'acheteur que le vendeur remplit ses obligations contractuelles	-La circulation des documents originaux par voie aérienne et maritime trop longue -Coûts plus élevés, en particulier les petits prêts -Couverture insuffisante du risque de perturbation du marché

**Source :** Ghislaine Le Grand et Hubert Martini, « commerce International », édition Dunod, 7 avril 2010, page 153.

Pour conclure chaque instruments, tout comme les techniques présentent des avantages et des inconvénients à prendre en compte afin d'éviter des malentendus et peser l'impact, pour cela il faut choisir les plus adaptés et spécifiques à la transaction.

### Section 02 : Les techniques de financement à court, moyen et long terme

Suite à l'évolution constante du commerce international, de nombreux moyens de financement apparaissent et sont tous différents les uns des autres selon les besoins et la durée d'exécution de ces derniers, cependant une distinction doit être faite entre les techniques de financement à court, et les techniques de financement à long et moyen terme c'est ce que l'on verra au cours de cette section.

#### 1. Les techniques de financement à court terme

##### 1.1. Crédit de préfinancement

###### 1.1.1. Définition :

Les crédits de préfinancement sont accordés aux entrepreneurs qui exigent des paiements anticipés pour produire des biens destinés à l'exportation, sous certaines conditions, le bénéfice de ces crédits peut être étendu aux sous-traitants.

Ces crédits peuvent être dédiés, c'est-à-dire utilisés pour financer des marchés spécifiques, ils peuvent également être accordés pour financer les flux commerciaux normaux de l'entreprise à l'étranger.

Afin de leur permettre de se mobiliser, ces crédits conduisent les exportateurs à commander des factures à la demande de la banque du créancier.

Les prêts de préfinancement sont généralement libérés par le règlement de l'acheteur étranger au moment de la livraison ou du transfert des créances de l'acheteur étranger.<sup>136</sup>

###### 1.1.2. Caractéristiques

- Les crédits d'avance sur financement sont ouverts aux entreprises exportatrices de biens d'équipement ou chargées de grands travaux à l'étranger, en tant que fabricants spéciaux ou sous-traitants, le crédit peut atteindre 100% du découvert et s'étend sur la même durée.

- Les crédits de préfinancement sont soumis à certaines conditions d'exigibilité, qui concernent le chiffre d'affaires de l'entreprise, le montant de contrat, la durée et le montant du découvert.

- La durée du crédit correspond à la durée de fabrication du matériel, elle peut se poursuivre jusqu'à l'origine de la dette.

---

<sup>136</sup> Jean-Michel Jaquet. Philippe Delebecque. Sabine Corneloup. « Droit du commerce international » 3<sup>ème</sup> Edition DALLOZ, décembre 2014, P.511.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- Remboursement de prêt garanti :

- ✓ Paiement en espèces par les acheteurs étrangers, notamment par crédit étranger.
- ✓ En utilisant le crédit acheteur.
- ✓ Mobiliser les comptes clients en établissant un crédit.
- ✓ Le coût du crédit est lié au taux d'intérêt de référence de la banque à la date de signature du contrat majoré de la commission de la banque.<sup>137</sup>

### 1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Comme leur nom l'indique, ces crédits permettent à l'entreprise de financer, avant leur terme, des créances exigibles à une certaine échéance.<sup>138</sup>

#### 1.2.1. Définition :

La mobilisation de créances est une opération de crédit par laquelle une banque transforme les comptes clients non échus détenus par ses clients en espèces.

La réclamation peut être faite par effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre) ou par facture commerciale.

L'opération de mobilisation est effectuée sauf pour un motif valable, ce qui signifie qu'en cas de défaut du débiteur à l'échéance, les sommes mises à disposition par la banque doivent être restituées, sauf si l'exportateur a souscrit une assurance-crédit.<sup>139</sup>

#### 1.2.2.. Caractéristiques :

- Le crédit est établi dès que les marchandises quittent la douane.
- Les virements escomptés peuvent être une traite tirée par l'exportateur à la banque et acceptée par la banque, ou un billet à ordre souscrit par l'exportateur selon les instructions de sa banque et visé par la banque.
- Les lignes de crédit peuvent être accordées pour une durée limitée de 18 mois à compter de la date de la réclamation.
- La mobilisation peut concerner toutes les créances.

---

<sup>137</sup> Didier-Pierre MONOD. « Moyens et technique de paiement internationaux », 4<sup>em</sup> Edition, ESKA, Paris 2007, page 428.

<sup>138</sup> Didier-Pierre MONOD. « Moyens et technique de paiement internationaux », 4<sup>em</sup> Edition, ESKA, Paris 2007, page 421.

<sup>139</sup> Jean-Michel Jacquet. Philippe Delebecque. Sabrin Corneloup. « Droit de commerce international », Edition, 3<sup>em</sup> édition Dalloz, Décembre 2014, p.511.

- taux d'intérêt

• L'octroi de ce type de crédit est lié au taux bancaire de base majoré d'une marge (commission bancaire).

• Pour se prémunir contre les risques (commerciaux et politiques), les créances qui devraient être mobilisées peuvent être garanties par les compagnies d'assurance et l'exportateur subrogé au profit de la banque mobilisatrice.<sup>140</sup>

### 1.2.3. Procédure :

Le vendeur, après avoir donné un délai de paiement à l'acheteur, transfère sa dette à la banque, qui créditera alors son compte du montant de la dette. Une fois cette dette exigible (à l'heure convenue), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement via un paiement de la banque de l'acheteur.<sup>141</sup>

### 1.3. Les avances en devises :

#### 1.3.1. Définition :

Les avances en devises constituent des crédits de financement à court terme en devises. Ils permettent aux exportateurs de bénéficier de liquidités en euros correspondant à la valeur de la dette de la clientèle étrangère qu'ils détiennent.

L'avance en devises est également un outil de couverture du risque de change si la devise empruntée est la même que la devise de facturation utilisée par l'entreprise.<sup>142</sup>

#### 1.3.2. Caractéristiques :

• Les paiements anticipés peuvent être effectués dans n'importe quelle devise convertible et peuvent être liés à la totalité de la dette.

• La période de remboursement anticipée correspond à la période de dette plus la période de recouvrement.

• Les frais de remboursement anticipés incluent les taux d'intérêt du marché monétaire européen et les frais qui constituent les commissions bancaires.

• Les intérêts sont payés en devises étrangères.<sup>143</sup>

---

<sup>140</sup> <https://www.cours-gratuit-com> consulté le 13 janvier 2022 à 12h.

<sup>141</sup> M<sup>elle</sup> CHERIGUI Chahrazed Mémoire de Magister en droit bancaire et financier page 117.

<sup>142</sup> <https://actufinance.fr>, guide-banque, consulté le 9 janvier 2022 à 19H.

<sup>143</sup> <https://actufinance.fr>, guide-banque, consulté le 9 janvier 2022 à 19H.

### 1.4. L'affacturage

#### 1.4.1. Définition

L'activité d'affacturage comprend la session des créances générées et dues par l'exportateur au profit du factor, l'exportateur reçoit le montant notionnel des comptes débiteurs moins les frais et commissions. ; En cas de défaut à l'échéance, ce facteur supporte le risque de crédit.

La base de l'affacturage est que les exportateurs distribuent les factures des clients étrangers aux sociétés d'affacturage. Les factures correspondent aux comptes clients et comptes fournisseurs résultant de la vente de biens ou de services.

La société d'affacturage apporte un service financier complet :

- ✓ Gestion administrative complète de la facturation cédée, c'est à dire gestion des comptes clients et recouvrement des créances commerciales, comprenant le déclenchement des relances pour le compte de l'exportateur.
- ✓ Financement de la facturation, si nécessaire.
- ✓ Couverture du risque d'impayé à 100%.<sup>144</sup>

#### 1.4.2. Les caractéristiques de l'affacturage :

- Le vendeur accorde généralement au factor l'exclusivité de l'affacturage de toutes ses créances.

- Le factor se charge de l'encaissement des créances. En contrepartie, le factor avance au vendeur le montant des créances cédées moyennant le paiement de commissions.

- En cas d'impayés, le risque est assuré par le factor qui ne peut se retourner contre le vendeur.

- L'activité d'affacturage est exercée par une trentaine d'institutions professionnelles, les 5 premières détenant 81% de parts de marché, toutes les succursales des grandes banques ont des sociétés d'affacturage.<sup>145</sup>

---

<sup>144</sup> Ghislaine Legrand. Hubert Martini « Management des opérations de commerce extérieur, Edition DONOD, mai 2005, P 146.

<sup>145</sup> <https://banque-info.com>, consulté le 13 janvier 2022 à 22H.

### 2. Technique de financement à moyen et long terme :

#### 2.1. Le crédit fournisseur :

##### 2.1.1. Définition :

Créé par des cabinets bancaires et industriels des pays développés, le crédit fournisseur vise à améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

Ils peuvent parfois accorder aux clients des délais de paiement plus longs sans les gêner une utilisation intensive de leur propre trésorerie, les fournisseurs se tournent vers les banques pour obtenir ce type de crédit.

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur l' (exportateur) lui permet de différer le paiement à l'acheteur (importateur).

Le crédit fournisseur permet aux fournisseurs d'escompter leurs comptes débiteurs et de les recouvrer au moment opportun, une partie ou la totalité de la livraison à l'exportation, le montant qui lui est dû est dédié aux acheteurs étrangers.<sup>146</sup>

##### 2.1.2. Les caractéristiques du crédit fournisseur

- Procédé utilisé pour les créances à l'exportation à moyen et long terme.
- Remise à l'escompte des effets, endossés au profit de la banque.
- Pour que l'escompte puisse se réaliser, la créance doit être une créance commerciale, certaine et exigible et le résultat d'un contrat d'exportation.
- Le risque de non-paiement reste chez l'exportateur
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales et en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.<sup>147</sup>

---

<sup>146</sup> Ghislaine Legrand. Hubert Martini « Management des opérations de commerce extérieur, Edition DONOD, mai 2005, P149

<sup>147</sup> <https://www.assurance-credit-verzekering.be>, consulté le 13 janvier à 23H.

### 2.2. Le crédit acheteur

#### 2.2.1. Définition

Le crédit acheteur est un prêt accordé directement par une banque à un acheteur étranger, le crédit acheteur a pour but d'atténuer les éventuels problèmes de financement du fournisseur.

Il existe deux types de contrats pour ce type de financement :

- ✓ **Un contrat commercial** : Définit les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur, à savoir le service d'une partie et le paiement de l'autre partie.
- ✓ **Un contrat financier (Les conventions de crédit)** : Il permet aux banques de fournir dans certaines circonstances les conditions, pour les acheteurs qui deviennent emprunteurs ici, fournit en temps opportun le montant requis pour remplir son engagement de paiement en espèces.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier ; ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.<sup>148</sup>

#### 2.2.3. Caractéristiques

Les fournisseurs peuvent être amenés à embaucher très tôt dans le cadre de l'exécution du contrat dépenses importantes. ; Il souhaite souvent alléger ses flux de trésorerie auprès des prêteurs. Dans le même temps, les acheteurs étrangers ne veulent pas être remboursés à leurs fournisseurs tant que le service n'est pas finalisé, c'est pour cette raison que les banques mettent en place des prêts qui peuvent être utilisés pendant l'exécution de la prestation, et l'acheteur étranger ne commence, le remboursement qu'à la fin du contrat, noter que les banquiers calculent les prestations temporaires à la charge de l'acheteur.

Il y a deux périodes :

- Périodes où l'emprunteur ne rembourse pas et la banque débloque les fonds en payant le fournisseur français avec justificatifs (période précédente ou acompte ou délai de rétractation crédit acheteur).
- La période durant laquelle le crédit est progressivement remboursé (période de remboursement).

Durant la première période, l'acheteur étranger paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant de crédit utilisé à moins que ceux-ci soient reportés sur le capital dû en début de

<sup>148</sup>CHERIGUE Chahrazed, « Le financement du commerce extérieur », l'université d'Oran, promotion 2014, P.48.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

période de remboursement tandis qu'en période d'utilisation, l'acheteur procédera au paiement des échéances du principal (souvent amortissement semestriel ou annuel) majorité des intérêts calculés sur le capital restant dû.<sup>149</sup>

### 2.3. Le crédit-bail international (le leasing)

#### 2.3.1. Définition :

Le crédit-bail est une technique de crédit dans laquelle le prêteur (société de crédit-bail) propose à l'emprunteur la location d'un bien d'équipement ou d'un immeuble, assortie d'une promesse unilatérale de vente, qui peut se dénouer par le transfert de propriété à l'emprunteur.<sup>150</sup>

#### 2.3.2. Caractéristiques

Il s'agit en fait d'un problème de sous-traitance dans l'approvisionnement des biens et la gestion des prêts, l'entité ayant besoin des biens s'adressant à la société de leasing, qui devient propriétaire du matériel à déterminer.<sup>151</sup>

### 2.4. For faitage (forfaiting)

#### 2.4.1. Définition

Le for faitage est une technique de financement qui présente certaines caractéristiques liées au crédit acheteur et d'autres liées au crédit fournisseur. également appelée remboursement forfaitaire de créances ou escompte forfaitaire, cette technique consiste pour les exportateurs à accorder des délais de paiement aux contrats de crédit signés par les clients, à transférer les créances détenues par les clients à un organisme qui peut être leur banque ou une entreprise confisquée en échange du paiement immédiat des titres, ces créances sont diminuées des commissions actualisées, la facture est centrée sur la société de colis, qui délivre une garantie de paiement irrévocable et transférable ; l'entreprise peut demander cette garantie pour se refinancer.<sup>152</sup>

#### 2.4.2. Caractéristiques :

- Un taux forfaitaire s'applique aux créances commerciales à l'étranger avec des délais de paiement allant de 1 mois à 10 ans les comptes clients ne sont pas globalisés.

<sup>149</sup> Ghislane Legrand. Hubert Martini. « commerce international », 2<sup>em</sup> édition, DUNOD, Paris, 2008, page 189.

<sup>150</sup> Ghislain Legrand. Hubert Martini. « Commerce international », 2<sup>em</sup> Edition DUNOD, Paris, 2008, P194.

<sup>151</sup> <https://www.cours-gratuit-com> consulté le 13 janvier 2022 à 12h.

<sup>152</sup> Eriqe Lamarque « Gestion bancaire » Edition e-Node/Pearson éducation France, Paris, septembre 2003, P221

- Le financement est accompagné d'une garantie bancaire irrévocable émise par la banque de l'importateur.

- Le paiement unique est disponible pour tous les types de créances (Lettre de change, traite, crédit documentaire, billet à ordre, etc.).<sup>153</sup>

### 2.5. La confirmation de commande

#### 2.5.1. Définition

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne., il s'agit d'une procédure qui débute au stade des négociations du contrat commercial impliquant les quatre parties : exportateurs, acheteurs, assureur crédit et institutions financières. ; ce dernier paie l'exportateur au comptant et est remboursé par l'acheteur selon les modalités négociées avec lui. Les paiements des exportateurs sont effectués sans recours.

Par conséquent, le risque est supporté par l'institution financière qui souscrit l'assurance-crédit. Cette procédure est remplacée par le for faitage.<sup>154</sup>

#### 2.5.2. Caractéristiques

- Des technologies destinées à financer les grandes opérations d'exportation de biens d'équipements.

- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.

- Le financement porte sur une créance unique liée à la transaction, plutôt qu'un ensemble de créances sur une période définie correspondant à des ventes répétées.

- Le coût de confirmation de commande se compose des frais de confirmation de commande premium et du coût de financement ; le coût de financement est le coût des comptes débiteurs qui augmente d'un certain pourcentage pour faire face au risque.<sup>155</sup>

### 2.6. Le crédit financier :

#### 2.6.1. Définition :

Le crédit financier, aussi appelé « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle », est toujours associé à des opérations d'exportation bien précises.

<sup>153</sup> <http://www.assurance-crédit-verzkering.be>, consulté le 15 janvier à 23H.

<sup>154</sup> Didier-Pierre MONOD. « Les moyens et technique de paiement internationaux », 4<sup>em</sup> éditions, ESKA, Paris 2007, Page 432.

<sup>155</sup> <https://www.cours-gratuit-com> consulté le 13 janvier 2022 à 20H.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

---

L'importateur exige que cette lettre de crédit soit utilisée pour :

- Pour financer un acompte généralement compris entre 15% et 30% de la valeur du contrat
- Financement des services liés à l'exportation non pris en charge par les établissements de crédit
- Pour financer les frais locaux occasionnés par l'exécution des contrats commerciaux.<sup>156</sup>

### 2.6.2. Caractéristiques

- Le crédit financier coûte plus cher que le crédit à l'exportation car il comporte un risque plus élevé.
- La durée de ce crédit est relativement courte par rapport au crédit export, cependant elle varie généralement entre 3 et 12 ans.
- Le montant est conforme aux besoins de l'importateur ; organisé par la banque de l'exportateur pour fournir un crédit financier à la banque de l'importateur ou directement à l'importateur.
- Le crédit financier est généralement accordé dans la devise du contrat ; ce crédit n'est accordé que si le débiteur et son pays sont pleinement solvables.
- Le prêt est réalisé au travers d'une convention financière signée entre le prêteur et l'emprunteur.
- Les conditions de financement de cette lettre de crédit sont les conditions prévalant sur le marché financier international.<sup>157</sup>

Pour conclure, la connaissance des différentes techniques de financement spécifiques à chaque transaction s'avère indispensable, l'objectif étant d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives qui ne doivent pas être perdus de vue.

---

<sup>156</sup> Ramdane Massinissa. Sofi Yacine. « Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international », page 48.

<sup>157</sup> <https://www.cours-gratuit-com> consulté le 13 janvier 2022 à 20H30.

### Section 3 : Les risques et les garanties du commerce extérieur

Le financement du commerce extérieur est toujours soumis à des risques, l'objectif de cette section étant de distinguer les différents risques pouvant être engendrés ainsi que les différentes garanties pouvant résulter du financement de ce dernier

#### 1. Les risques liés au commerce extérieur

##### 1.1. Risque commercial

La raison principale est que l'acheteur est temporairement ou définitivement dans l'impossibilité de payer le montant de la transaction, qu'il s'est engagé à régler dans les délais convenus. ;il peut également s'agir d'un litige sur la qualité de la marchandise ou de l'inexécution de l'une des clauses du contrat.<sup>158</sup>

##### 1.2. Risque politique

Il s'agit d'un risque lié au pays de l'acheteur, causé par l'une des raisons suivantes :

-Le gouvernement a décidé unilatéralement de suspendre tous les transferts vers des pays tiers pour diverses raisons : rupture des relations diplomatiques, guerres, révolutions, catastrophes naturelles... etc.

-La détérioration des risques de change des pays débiteurs affectera leur capacité de transfert, il existe donc un risque de non-transfert, face à l'ampleur de la crise de la dette dans les pays en développement, le risque pays devient une réalité universelle.<sup>159</sup>

##### 1.3. Risque non transférable

Elle est causée par des événements politiques ou économiques à l'intérieur ou à l'extérieur du pays où se trouve l'acheteur, et ces événements empêchent ou retardent le transfert des fonds versés par le débiteur.<sup>160</sup>

##### 1.4. Risque de catastrophes naturelles :

Il s'agit d'un événement catastrophique d'origine naturelle, où l'on distingue principalement : avalanches, incendies de forêt, inondations, mouvements de terrain, cyclones, tempêtes, tremblements de terre et éruptions volcaniques, et tsunamis Tide, qui

<sup>158</sup>GARSUAULT(P) et PRIAMI.S, *les opération bancaires à l'international*, éditions, Banque Editeur, paris, 1999,P.123.

<sup>159</sup> GARSUAULT(P) et PRIAMI.S, *les opération bancaires à l'international*, éditions, Banque Editeur, paris, 1999,P.123.

<sup>160</sup>GARSUAULT(P) et PRIAMI.S, *les opération bancaires à l'international*, éditions, Banque Editeur, paris, 1999,P.124.

empêchera ou entravera le fonctionnement normal des activités de l'entreprise et des engagements pris avec ses partenaires.<sup>161</sup>

### 1.5. Risque de change :

La notion de risque de change est liée à l'incertitude du taux de change d'une devise à une autre à court ou moyen terme. Ces fluctuations monétaires peuvent affecter les affaires de deux manières :

- Les opérations d'importation et d'exportation impliquent généralement des retards de paiement ou règlement, pendant cette période, les fluctuations des devises peuvent affecter de manière significative le montant de la facture converti dans la monnaie nationale, ce risque est appelé risque de transaction.

- Variations du taux de change d'une devise contre une devise étrangère qui affectera la compétitivité des produits et rendra leurs prix plus ou moindres

Les acheteurs étrangers dépendent de la dévaluation du pays ou de la réévaluation de sa monnaie d'où ce nom « Le risque de perdre en compétitivité ».<sup>162</sup>

### 1.6. Autres risques

Il existe d'autres risques qui pourraient entraver le fonctionnement du commerce à l'extérieur, par exemple :

- Les différences culturelles, par exemple, dans certaines cultures, nous pensons payer une prime pour aider à la transaction est tout à fait légal.
- Méconnaissance des marchés étrangers.
- Trouble du langage.
- Tendance à être associé à des partenaires commerciaux corrompus.
- Faiblesse des protections juridiques en cas de défaut ou de non-paiement.
- L'impact des conditions commerciales imprévisibles et des fluctuations des taux de change.
- Risque souverain
- La capacité d'un gouvernement à rembourser ses dettes.
- Catastrophes naturelles dues à divers types de catastrophes naturelles, dont aucune ne peut être planifiée à l'avance.<sup>163</sup>

---

<sup>161</sup>GARSUAULT(P) et PRIAMI.S, *les opération bancaires à l'international*, éditions, Banque Editeur, paris, 1999, P.124.

<sup>162</sup><http://www.assurance-et-mutuelle.com>, consulté 20 /12/ 2021à 22h.

### 2. Les garanties de financement de commerce extérieur

#### 2.1. Garantie bancaire

C'est une garantie fournie par la banque (garant) au bénéficiaire, la banque promet à ce dernier de payer un certain montant lorsque les situations suivantes se produisent, le tiers ne fournit pas un service, un produit ou un événement donné.

En effet, les cautions et garanties bancaires sont des engagements signés, la banque est relative au bénéficiaire.

Dans le cadre des garanties de marché, il s'agit de la banque du donneur d'ordre qui ne représente pas l'engagement écrit par ce dernier, ce qui est propice au bénéficiaire (acheteur ou importateur).<sup>164</sup>

#### 2.2. La mise en place des garanties :

La constitution de garanties bancaires comprend des garanties directes ou indirectes.

- ✓ **Etablir une garantie directe** : L'exportateur donne des instructions à sa banque émettrice qui elle effectue directement des garanties pour ses clients étrangers.
- ✓ **Constituer une garantie indirecte** : Dans ce cas, la banque du donneur d'ordre à son tour, la banque locale (banque correspondante étrangère) est tenue de son compte. Ainsi, la banque de l'acheteur (garant) s'engage à payer ses clients, la banque du donneur d'ordre (contre-garant) s'engage à rembourser la banque garant.

#### 2.3. Distinction entre le cautionnement et la garantie bancaire

Le terme de garantie est généralement utilisé pour les garanties internationales, à savoir la différence entre le cautionnement et la garantie bancaire doit être passée.

- ✓ **Le cautionnement** : Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en promettant au créancier d'exécuter l'obligation, si le débiteur n'y satisfait par lui-même. Il s'agit de la première forme d'engagement de signature mise en œuvre par la banque.

Résoudre les problèmes causés par le dépôt des fonds requis par l'acheteur leurs fournisseurs étrangers ; par conséquent, un cautionnement est une promesse, selon une

---

<sup>163</sup> <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>, consulté le 20/12/2021 à 20H.

<sup>164</sup> <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire>, Consulté 20 décembre 2021 à 20h30.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

personne (garant) doit payer à une autre personne un certain montant de frais (Bénéficiaire) Si le client manque à ses obligations. Le cautionnement répondra aux particularités suivantes :

- ✓ IL a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du Contrat commercial);
- ✓ Il permet à la caution (la banque) d'appliquer aux créanciers les exceptions Tirées du contrat.
- ✓ **La garantie:** Elle est à verser afin de pallier la gêne occasionnée par l'acompte, nous pouvons immédiatement demander une garantie bancaire cette dernière est une promesse par la manière dont la banque (garant) s'engage à payer pour le compte des clients de son fournisseur (donneur d'ordre), montant fixe qui permet à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de rupture de contrat d'un fournisseur, il est régi par les règles uniformes de la Chambre de commerce internationale.
- ✓ **La garantie** peut être versée à la première demande (sans condition) sur recours, le bénéficiaire joue le jeu sans donner de raison et sans tenir compte de l'opposition commandant éventuel ; il peut également être payé à la commande (conditionnel) fournir les documents cités dans le document de garantie.<sup>165</sup>

### 2.4. La mise en place des garanties :

La constitution de garanties bancaires comprend des garanties directes ou indirectes.

- ✓ **Etablir une garantie directe** : L'exportateur donne des instructions à sa banque émettrice qui donne directement des garanties pour ses clients étrangers.
- ✓ **Constituer une garantie indirecte** : Dans ce cas, la banque du donneur d'ordre à son tour, la banque locale (banque correspondante étrangère) est tenue de Son compte ;ainsi, la banque de l'acheteur (garant) s'engage à payer ses clients si ces derniers demandez ;la banque du donneur d'ordre (contre-garant) s'engage à rembourser la banque garant.<sup>166</sup>

### 2.5. Les différents types de garanties bancaires

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables type de garanties de se développer, correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale, elles peuvent bénéficier à l'acheteur, au vendeur ou à un tiers.

<sup>165</sup>BOUBRIT Imane. AOUS Yamina. « Les procédures d'importation cas : ENIEM unité froid Oued aissi Tizi-Ouzou UMMTO », 2017-2018, page 25.

<sup>166</sup>BOUBRIT Imane. AOUS Yamina. « Les procéduresd'importation cas : ENIEM unité froid Oued aissi Tizi-Ouzou ,UMMTO», 2017-2018, page 21.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Dans cette section, nous nous concentrerons uniquement sur les garanties mises en place en faveur des acheteurs.<sup>167</sup>

### 2.5.1. La garantie de soumission (BID bond)

Etablie par la banque de vendeur (contre garant) dans le cadre de l'enchère ou de la décision., c'est pour des enrichisseurs autorisés (acheteur et bénéficiaire garanties) pour s'assurer du sérieux de l'offre du soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat, cette garantie est effective à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois ; le montant est de 1% à 5% du montant de l'offre publique d'achat.

L'adjudicataire mettra fin à la garantie à la signature du contrat et à l'établissement des autres contrats, faute de quoi la garantie sera annulée à la fin de la période d'examen des offres.<sup>168</sup>

### 2.5.2. La garantie de restitutions d'avance (ou l'acompte)

Les conditions de paiement des commandes à l'export stipulent généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne paiera l'acompte (ou l'avance) qu'après avoir reçu la garantie d'acompte, qui a pour objet d'assurer le remboursement ou la restitution de tout ou partie de l'acompte en cas de manquement de l'exportateur à ses engagements contractuels.

Le montant correspond au montant du dépôt et varie généralement entre 5% et 15%. Il prend effet au versement de l'acompte et prend fin à la livraison de l'objet du contrat.<sup>169</sup>

### 2.5.3. Garantie de bonne exécution

Egalement appelée « garantie de bonne fin », est l'engagement d'une banque de contre-garantie à verser au bénéficiaire le montant de la garantie dans le cas où le vendeur n'exécuterait pas le contrat conformément à la demande du vendeur ; obligations pour la qualité ou la quantité des biens ou services fournis dans des circonstances normales.

Cette garantie ne dépasse pas 10 % de la valeur du contrat ; après l'émission de la garantie de soumission, cet accord entrera en vigueur dès son émission. ; le contrat est signé.

<sup>167</sup> BOUBRIT Imane. AOUS Yamina. « Les procédures d'importation cas : ENIEM unité froid Oued aissi Tizi-Ouzou ,UMMTO » , 2017-2018, page 21.

<sup>168</sup> <https://www.rachatducredit.com>, consulté le 26/12/2021, à 12H15.

<sup>169</sup> <https://www.rachatducredit.com>, consulté le 26/12/2021, à 12H15.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Cette garantie prend fin lorsqu'elle est définitivement acceptée (le vendeur remplit les obligations contractuelles) ; cependant, il peut être amorti jusqu'à 50 % lors de la réception provisoire.<sup>170</sup>

### 2.5.4. La garantie de retenue de garantie

La garantie de retenue de garantie à la source permet au vendeur d'honorer l'intégralité du contrat sans attendre la réception définitive. On l'appelle aussi « garantie de dispense de retenue de garantie » et permettre à l'exportateur de recevoir le paiement de l'acheteur pour la partie du prix du contrat qui devrait être retenu à titre de peut-être une mauvaise exécution.<sup>171</sup>

### 2.5.6. La garantie d'admission temporaire

Ce type de garantie est destiné à la mise en œuvre d'un grand projet. Dans la plupart des cas, les entreprises étrangères doivent importer temporairement des équipements dans le pays d'accueil, remplir le contrat avant d'exporter.

Cela permet à l'entreprise d'exonérer les droits et taxes à l'importation du fait de la constitution d'une garantie bancaire ; de payer temporairement les frais et droits et taxes encourus si l'entreprise étrangère veut vendre ce matériel ou ne pas le réexporter.

Lorsque la banque s'oppose à son engagement auprès des autorités douanières concernant les documents douaniers requis, le montant de la garantie est égal aux droits et taxes exigibles et prend effet.

Les technologies et moyens de paiement utilisés dans les relations commerciales de diverses sortes, emploient pour tous, dépendent de la nature de l'échange ainsi que du niveau de confiance mutuelle entre les parties, les opérateurs du commerce international devront donc choisir des modèles et technologies de paiement appropriés et une capacité à concilier différents intérêts

En effet, les intérêts des importateurs et des exportateurs sont opposés, vouloir d'abord recevoir la marchandise au meilleur prix et payer le plus tard possible, préférences post-livraison, tandis que ces derniers veulent profiter et expédié uniquement après paiement par l'acheteur.

<sup>170</sup> <https://www.rachatducredit.com>, consulté le 26/12/2021 à 12h15.

<sup>171</sup> « Le dictionnaire du commerce international », [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com), consulté le 26/12/2021, à 15H.

## Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

---

Nous en concluons que les virements SWIFT (dans le cas d'un crédit documentaire, La remise de documents) est l'outil le plus rapide et le plus sûr en fonctionnement du commerce international.

L'opérateur de toutes les transactions transfrontalières fait face à un ensemble de risques différent en raison de son statut d'importateur ou d'exportateur.<sup>172</sup>

### Conclusion

Le commerce extérieur subit plusieurs interactions avec l'environnement extérieur ce qui incite les entreprises à s'adapter à ces différentes contraintes en modifiant leur mode de travail par mode nous entendent techniques et instruments de paiement les mieux adapter et les plus sur qui permettre le recouvrement des créances et assurer à un vendeur que son partenaire commerciale rempli ses obligations.

---

<sup>172</sup>« Le dictionnaire du commerce international », [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com), consulté le 26/12/2021 à 15h.

## *Chapitre III :*

*Analyse d'une opération d'importation  
par le crédit documentaire au sein de  
L'ENTEM*

## **Introduction**

Dans ce chapitre, nous allons nous intéresser à la présentation de l'organisme d'accueil, au cadre méthodologique de la recherche et de l'étude de cas qui porte sur l'importation d'une matière première utilisée pour la fabrication de frigidaires en utilisant la technique du crédit documentaire au sein de L'ENIEM.

## Section 1 : Présentation générale et organisation de l'ENIEM

### 1. Historique de l'ENIEM :

La société nationale des Industries de l'électroménagers (ENIEM) ,en Algérie fabrique des appareils électroménagers ,elle est l'une des plus anciennes sociétés nationales ,elle a survécu à toutes les étapes de l'économie algérienne depuis l'époque du socialisme et de l'économie planifiée à l'ouverture économique et à la libéralisation <sup>173</sup>

### 2. La création de l'ENIEM :

La politique industrielle en Algérie dans les années 1970 a causé à de nombreuses grandes entreprises, de nombreux problèmes de gestion du fait de leur taille considérable

Pour assurer ,un meilleur fonctionnement de ces grands centres industriels ,ils ont dû se réorganiser ,au début des années 1980,la réorganisation organique d'un de ces pôles majeurs ,comprenant la Société d'équipements électriques et électroniques (SONELEC) qui a été créée en 1974 et à donner naissance à huit sociétés dont la société nationale des Industries de l'électroménager (ENIEM) créée par le décret n°83-19 du 01 février 1983 étant responsable de la production et de la vente de produits électroménagers :

A sa création, l'ENIEM a disposé de :

- Complexe électroménager mis en service à Tizi-Ouzou en Juin 1977
- Installation d'un éclairage entré en production à Mohammedia en 1979<sup>174</sup>

### 3. Composition de l'ENIEM :

#### 3.1. Les différents services et missions relatives à chaque service proposé par l'ENIEM :

La CAM (restruction du complexe d'appareils ménagers) a été réorganisée en 1988en trois unités :

- **Unité de production** : il s'agit de l'unité responsable de la fabrication, ayant pour spécialisation par produit, elle comprend l'unité froid, l'unité cuisson et enfin l'unité climatisation, elle dispose aussi d'une autonomie de gestion liée à toutes les fonctions et est fonctionnellement subordonnée à la direction générale, cette dernière étant responsable du développement de l'entreprise et n'exerçant son autorité fonctionnelle et hiérarchique sur l'ensemble des directions et des unités

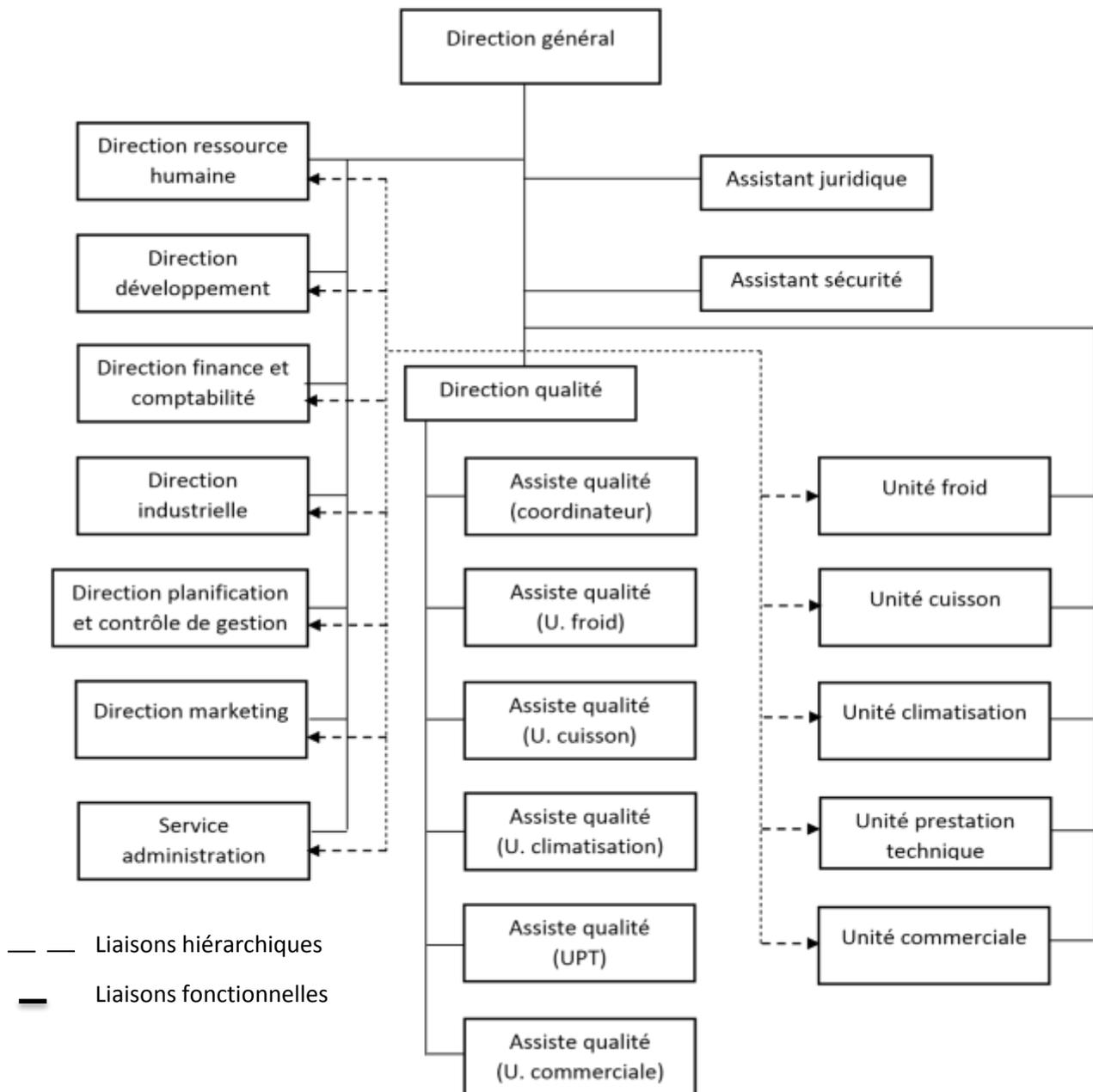
---

<sup>173</sup> Documents internes de l'ENIEM

<sup>174</sup> Documents internes de l'ENIEM

- **Unité de service (prestation technique)** : il s'agit de l'unité chargée de fournir des services technologiques et des services requis par l'unité de production tels que : la réparation d'outils et de matrices, fabrication de pièces mécaniques, conception et fabrication d'outils, gestion de l'énergie et des fluides de gestion informatique ...
- **Unité commerciale** : Il s'agit de l'unité qui s'occupe de la commercialisation et la vente des différents prestations et produits de l'ENIEM<sup>175</sup>

Figure n°1 : organigramme de l'ENIEM



Source : Document interne de l'ENIEM

<sup>175</sup> Document interne de l'ENIEM

#### 4. Le marché de l'ENIEM :

##### 4.1. La demande et l'offre des produits de l'ENIEM :

La gamme des produits de l'ENIEM propose une large gamme d'appareils électroménagers ,plusieurs modèles de réfrigérateurs ,cuisinières, climatiseurs et autres produits ,cette gamme étant diversifiée ,mais pas suffisamment diversifiée pour permettre à l'entreprise de faire face à la concurrence des géants internationaux de l'électroménager

La gamme de l'ENIEM comprend huit modèles de réfrigérateurs, deux congélateurs, deux casiers porte coulissantes en verre, quatre modèles de poêle complets, deux modèles de climatiseurs, un modèle de machine à laver, deux derniers modèles de chauffe-eau /baignoire au gaz naturel ou gaz butane

Les différents produits proposés par l'entreprise ENIEM peuvent être représentés sous le tableau ci –dessous :<sup>176</sup>

**Tableau N°9 : les différents produits de l'ENIEM par unité**

Les unités	Les produits	Les modalités
<b>Froid</b>	Réfrigérateur « Petit Modèle »	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une porte 160 L</li> <li>• Une porte 240 L</li> </ul>
	Réfrigérateurs « Grand Modèle »	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une porte 350 L</li> <li>• Deux portes 330 L</li> <li>• Deux portes 520 L</li> <li>• Combiné 290 L</li> <li>• Deux portes No Frost 375 L</li> <li>• Armoire vitrée 675 L</li> </ul>
	Congélateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertical 220 L</li> <li>• Horizontal Bahut</li> </ul>
	Conservateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porte coulissante vitrée</li> </ul>

<sup>176</sup> Document interne de l'ENIEM

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bahut 350 L</li> <li>• Bahut 468 L</li> </ul>
<b>Cuisson</b>	Cuisinières	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuisinière 04 Feux Simple</li> <li>• Cuisinière 04 Feux Luxe</li> <li>• Cuisinière 04 Feux INOX</li> <li>• Cuisinière 05 Feux</li> </ul>
<b>Climatisation</b>	Climatiseurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fenêtre de 9000 à 18000 BTU/H</li> <li>• Split système 7000 à 24000 BTU/H</li> </ul>
	Machines à laver	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MAL Linge 7 kg</li> </ul>
	Chauffe-eau/bain	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gaz Naturel ou Butane 5L</li> <li>• Gaz Naturel ou Butane 10L</li> </ul>

**Source :** document interne de l'ENIEM

#### **4.2. Les cibles de l'ENIEM(les clients) :**

Les clients de l'ENIEM sont satisfaits de leurs produits, ceci est dû au fait du niveau de qualité reconnu, la gamme de produits et proportions assez larges en terme de qualité/prix considérable. Cependant, malgré ces avantages, le marché de l'électroménager est par la politique de prix compétitif, de qualité d'emballage, de qualité de service après-vente,... cela expose toujours Eniem au risque de perdre des clients <sup>177</sup>

#### **4.3. Les fournisseurs :**

La production est l'activité principale de l'ENIEM, il faut obtenir des matières premières, des composants et des pièces détachées (compresseurs, tôles évaporateurs, tubes en aluminium, tôles et fils d'acier, raccord de gaz ...) pour faire fonctionner les unités de fabrication dans de meilleures conditions en terme de couts, le délais et la qualité répondent aux exigences de la gestion de production ,pour répondre à ses besoins ,compte tenu de ses

<sup>177</sup> Document interne de l'ENIEM

qualifications et de son expérience dans le domaine de l'électroménager ,il y a 30 ans ,l'ENIEM a su maintenir la coopération avec de multiples fournisseurs locaux et étrangers dans différents pays du monde :France ,Italie,Japon,Chine ...,,les fournisseurs de l'ENIEM ,on peut citer :Général emballage pour les cartons d'emballage ,Sarfer pour les robinetteries de gaz, CHONGING pour les tubes aluminium ....<sup>178</sup>

#### 4.4. La concurrence

Samsun ,LG ,Cobra ,Enie ,ENIEM ,Sonaric ,Beko ;Arthur Martin ,il y a tellement de marques dans le domaine de l'électroménager en Algérie tous ambitieux pour détrôner le marché national :rencontrer d'abord le marché intérieur ,puis exporter ces entreprises font de leur mieux pour gagner plus la part du marché pour vendre ses produits, à cette fin ces derniers visent sur l'innovation et le transfert de technologie grâce à des partenariats avec des entreprises étrangères en Corée du Sud ,d'Amérique ou de Chine ,voir du Japon

Après l'ouverture du marché ,de nombreux opérateurs ont afflué vers ce marché de niche en essor mais beaucoup de gens sont vite déçus par les difficultés de leurs activités commerciales ,les empêchant ainsi de se développer ,seulement quelques –uns aujourd'hui ,les marques évoluent et grandissent ;L'ENIEM fait face à la concurrence directe des plus grands producteurs d'appareils électroménagers tels que LG et Samsung ,les importateurs bénéficient d'un solide réseau de soutien et de protection lui donne à sa concurrence des cadres souvent considérés comme injustes ,néanmoins ,l'ENIEM a pris des mesures pour mettre en œuvre tels que placer des moyens organiques, matériels et autres :réorganisation du complexe ENIEM en unités spécialisées ,améliorer ses produits notamment en terme de design ,améliorer la satisfaction du client ,il faut aussi souligner le point qu'après ces multiples crises consécutives ,l'ENIEM s'essouffle et fait son grand retour dans différentes foires internationales à la capitale du pays ALGER ,son pavillon est entièrement refait est une entreprise de produits blancs avec l'arrivée de ces grandes marques ,le marché a subitement changé <sup>179</sup>

---

<sup>178</sup> Document interne de l'ENIEM

<sup>179</sup> Document interne de l'ENIEM

## Section 2 : cadre méthodologique suivi

Nous allons voir dans cette section les différentes approches de recherche existantes et choisir celle qui correspond le plus à notre thème, puis nous justifierons de notre choix de stratégie spécifique et relative à notre recherche ainsi que du lieu de stage ,nous finirons par détailler le processus de collecte de données qui se répartit en outil de collecte de données et structuration du guide d'entretien

### 1. Approche de recherche

#### 1.1. Approche qualitative

Elle se qualifie d'études approfondies en utilisant des méthodes disposant, elles de caractéristiques ouvertes et non directives plus tolérantes et indirectes au niveau de la collecte de données pour traiter les personnes interrogées<sup>180</sup>

#### 1.2. Approche quantitative

Il s'agit d'un ensemble de procédures permettant de mesurer des phénomènes, de connaissances ,attitudes, comportements et performances ,elles sont collectées à partir d'un échantillon statistiquement représentatif d'un univers global donné ,tant que la recherche est effectuée correctement les résultats peuvent être projetés dans l'univers dont l'échantillon a été tiré<sup>181</sup>

#### 1.3. Approche mixte

Comme son nom l'indique, elle consiste à combiner les deux approches qualitatives ainsi que celle quantitative à des fins de compréhension et de corroboration<sup>182</sup>

De ce fait, nous avons opté pour l'approche qualitative car notre thème se base sur un entretien et l'étude qualitative a pour but de comprendre et expliquer un phénomène ou un sujet.

### 2. Stratégie de recherche

L'étude de cas, met l'accent sur la compréhension des dynamiques au sens d'un environnement unique, elle se limite à un domaine d'investigation bien spécifique et permet la collecte de données très diverses et se justifie par la complexité du problème à étudier, l'étude

---

<sup>180</sup> Abdenour Dahak,Rabah Kara , « le mémoire de master »,Tizi-Ouzou, édition El –Amal,2015, page 67

<sup>181</sup> Abdenour Dahak ,Rabah Kara, « le mémoire de master »,Tizi-Ouzou ,édition El –Amal,2015 ,page 68

<sup>182</sup> <https://bouchrabbadi.wordpress.com/tag/approche-mixte/Cconsulté> le 20 Décembre 2021 à 13H45

de cas est une stratégie de recherche à part entière, d'où le fait d'être une méthode de recherche beaucoup utilisée dans les cadres académiques <sup>183</sup>

Caractéristiques de l'étude de cas :

- Elle est moins couteuse et plus simple à réaliser sur le plan logistique
- Aide à établir des hypothèses pour faciliter les enquêtes futures
- Permet d'étudier un phénomène en profondeur, afin de pouvoir en tirer d'avantage de conclusions
- Expliquer les causes qui le provoquent

L'étude de cas contrairement à d'autres études est inductive c'est-à-dire qu'elle passe de situations concrètes à des explications générales qui sont basées sur une recherche qualitative au lieu d'utiliser des statistiques <sup>184</sup>

### **3. Justification du choix de service Transit et Douane de l'unité froid de l'ENIEM de Oued-Aissi comme terrain de stage**

Nous avons choisi cette unité de service, « transit et douane » de l'unité froide de l'ENIEM car cette dernière exerce des opérations relatives au commerce extérieur

## **4. Collecte de données**

### **4.1. Outil de collecte de données**

Dans la collecte des données nous nous sommes basés sur un guide d'entretien

Le guide d'entretien est caractérisé par :

- Il peut prendre la forme d'une succession de questions inscrites dans un document
- Pour être efficace, celui-ci peut être rédigé sous forme de tableau « grille d'entretien », ainsi une colonne est réservée aux termes généraux et une autre aux questions

Les questions sont souvent ordonnées d'une question générale à la plus compliquée <sup>185</sup>

### **4.2. Structuration du guide d'entretien**

Ce dernier est structuré comme suit

---

<sup>183</sup> [https:// www.unilim.fr](https://www.unilim.fr) consulté le 7 février 2022 à 18H00

<sup>184</sup> <https://www.cairn.info> consulté le 7 février 2022 à 18H04

<sup>185</sup> <https://www.cairn.info> consulté le 7 février 2022 à 18h 17

## ***Partie 1***

### **Cadre général de l'ENIEM**

- Quelle est votre fonction principale ?
- Quels sont vos principaux partenaires commerciaux ?
- Le marketing est-t-il un de vos atouts ?
- Quelle sont vos nécessités dans la production ?
- Quelles sont les matières premières que vous importez ?
- Quelles sont vos activités liées au commerce ?

## ***Partie 2***

### **L'environnement de l'ENIEM**

- Quels sont vos concurrents ?
- Travaillez-vous avec des particuliers ou des entreprises ?

## ***Partie 3***

### **Documents et procédures de l'ENIEM lors d'une importation**

- D'une façon générale, pouvez-vous énumérer les différents instruments utilisés lors d'une importation ?
- Comment procédez-vous à une importation ?
- Quelle technique utilisez-vous pour importer ?
- Quel moyen de transport jugez-vous le plus pertinent ?
- Quels sont les avantages d'un crédit documentaire ?
- Comment s'effectue une opération de domiciliation bancaire ?
- Comment réalisez-vous une opération de dédouanement ?
- Quels sont les incoterms les plus utilisés ?
- Disposez-vous d'un compte en devises pour effectuer vos transactions ?
- Existe-t-il des pays vers lesquels vous n'avez pas le droit d'importer ?

## **5. Technique d'analyse des données**

### **5.1. L'analyse de contenu**

Le contenu est une technique d'investigation scientifique indirecte utilisée pour des travaux écrits,..., émanant d'individus ou de groupe d'individus, dont le contenu n'est pas

présenté sous une forme quantitative, ce qui prélever un échantillon quantitatif, ce qui est une explication qualitative et de comprendre et comparer ainsi ces derniers<sup>186</sup>

Ces aspects sont caractérisés par ailleurs par :

#### **5.1.1. La validation**

Elle va permettre aux chercheurs d'éviter de se méprendre sur le sens de leur comportement ou leur situation que les participants à l'étude ont donné<sup>187</sup>

#### **5.1.2 La fiabilité**

Mesurer l'indépendance des résultats par rapport aux croyances du chercheur, ceci étant lié à la transparence et à l'honnête des chercheurs<sup>188</sup>

#### **5.1.3-La complétude**

Incluse tous les éléments de données (selon les définitions et les méthodes définies)<sup>189</sup>

#### **5.1.4-La précision**

Les données sont suffisamment détaillées<sup>190</sup>

#### **5.1.5-L'intégrité**

Droit des données ne sont affectées par aucun préjugé ou manipulation délibérée dans des raisons politiques ou personnelles<sup>191</sup>

#### **5.1.6-L'actualité :**

Les données sont à jour (actuels) et les informations sont disponibles à temps<sup>192</sup>

Il est importante de bien choisir et comprendre l'approche et la stratégie de recherche pour une étude de terrain afin de récolter les informations nécessaires à notre thème et la collecte

---

<sup>186</sup> Abdenour Dahak et Rabah Kara, « le mémoire de master », Tizi-ouzou, édition El –AMAL, PARIS 2015, page 125

<sup>187</sup> Abdenour Dahak et Rabah Kara, « le mémoire de master », Tizi-Ouzou, édition El –AMAL PARIS 2015, page 125

<sup>188</sup> Abdenour Dahak et Rabah Kara, « le mémoire de master », Tizi-Ouzou, édition El –AMAL PARIS 2015, page 125

<sup>189</sup> Abdenour Dahak et Rabah Kara, « le mémoire de master », Tizi-Ouzou, édition El –AMAL PARIS 2015, page 125

<sup>190</sup> Abdenour Dahak et Rabah Kara, « le mémoire de master », Tizi-ouzou, édition El –AMAL PARIS 2015, page 125

<sup>191</sup> Abdenour Dahak et Rabah Kara, « le mémoire de master », Tizi-Ouzou, édition El –AMAL PARIS 2015, page 125

<sup>192</sup> Abdenour Dahak et Rabah Kara, « le mémoire de master », Tizi-ouzou, édition El –AMAL PARIS 2015, page 125

de données doit être bien structurée en étude de cas et en guide d'entretien pour mener à bien notre étude et analyser par la suite les résultats de nos études

### **Section 3 : Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de l'ENIEM « unité froid »**

Cette section vise présenter, le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'unité « Transit et Douane » de l'unité froide de l'ENIEM, nous allons voir en premier lieu la demande d'ouverture du crédit documentaire, puis la confirmation de crédit et l'expédition des marchandises, pour finir nous verrons le règlement ainsi que la réception des marchandises

#### **1 .Importation de la matière première au niveau de l'ENIEM**

L'entreprise ENIEM a souhaité importer une matière première, « Tole Laf » afin de fabriquer des frigidaires d'un fournisseur égyptien « Rajamec Egypt », les conditions de cette importation sont indiquées dans la facture commerciale originale (annexe 1) et sont les suivantes :

Le fournisseur Rajamec Egypt for Industry and general a émis les conditions suivantes :

- **La facture commerciale :**

**Le code de marchandise :** 100878

**Nature de marchandise :** TOLE LAF

**Dimensions :** 0 ,6\*36

**Quantité :** 1780 pièces

**Monnaie :** dollars (USD)

**Total :** 30384 ,60 USD

**Incoterm :** FOB

**Port de départ :** Dekhila –Alexandria-Egypt

**Port d'arrivée :** Alger

**Pays d'origine :** Égypte

**Banque de l'expéditeur :** Abu Dhabi Islamic Bank-egypt

**Banque de l'importateur :** Banque extérieure d'Algérie (BEA)

**1.1 .Demande d'ouverture du crédit documentaire**

Après que l'ENIEM ai fait une demande de domiciliation bancaire ,la BEA(Banque extérieure d'Algérie ,après vérification d'usage va ouvrir un dossier de domiciliation en prenant compte l'identification des intervenants et les caractéristiques des marchandises sur une fiche interne à la banque

**Tableau 10 : Tableau de domiciliation de la marchandise**

15	03	02	2021	2	10	00058	USD
----	----	----	------	---	----	-------	-----

Source : Document interne de la BEA, année 2021 .

**15** : wilaya de Tizi-Ouzou

**03** : numéro de la BEA

**02** : la 2<sup>ème</sup> ligne de la BEA

**2021** :L'année

**2** : le trimestre

**10** : le numéro de la marchandise

**00058** : le numéro du dossier

**USD** : la devise

La BEA domicilie la facture pro-forma conformément à la réglementation en vigueur en matière de commerce extérieur

A cette numérotation sur cette dernière est ajoutée une demande d'ouverture du crédit documentaire contenant des renseignements bien détaillés sur la transaction que l'on peut trouver sur le certificat de conformité (annexe 4) :

- **Le certificat de conformité**

**Facture d'achat** : n°6300002366

**Numéro crédit documentaire** : 0981CD0003021

**Date** : 26/10/2021

**Banque bénéficiaire** : ABU DHABI ISLAMIC BANK –egypt

**Adresse** : 265 HAREM STREET HARAM- GIZA-reside

**Swift code :** ABDIEGCAXXX

**Numéro compte fournisseur :** 100000359453

**Code postal :** 12556

**USB BAIN :** EG620030552100000100000359453

### **1.2 .Confirmation de crédit**

Après que la banque BEA ouvre le produit du crédit documentaire, elle achète des devises (USD) à la banque centrale pour payer son compte auprès de la banque correspondante étrangère et débite son compte client d'une valeur de gré à gré en dinars, qui sera prise en charge sous la forme ...

Une fois le document de crédit documentaire ouvert ,la BEA informe la banque de fournisseur de toutes les instructions nécessaires fournies par l'installation de l'unité froide de l'ENIEM ,et la banque étrangère contact le fournisseur (RAJAMEC EGYPT) pour l'informer du crédit et de sa confirmation ,en raison du circuit bancaire ,l'acheteur ENIEM est informé de la confirmation du crédit documentaire et le fournisseur prépare les documents requis par l'acheteur

### **1.3 .Expédition des marchandises**

Dès que le fournisseur (RAJAMEC EGYPT) a reçu l'avis du crédit et qu'il confirme détenir tous les documents exigés dans les délais prescrits, procède à l'expédition des marchandises avec des plis cartables (à remettre au commandant de bord) qui contient :

- **Le connaissement original (bill of Lading) :**

Etabli à l'ordre de la BEA, par le transport auprès d'une compagnie maritime vise par le capitaine du navire, ce type de connaissement se nomme « clean on board » (annexe5), et il contient les informations suivantes :

**Destinataire :** l'ordre de la BEA, site de l'ENIEM

**Port de déchargement :** Alger

**Nombre et nature de la marchandise :** 6 paquets pour un total de 17 280 T

**Incoterms :** FOB, port ALEXANDRA ELDE KHEILA

**Lettre de crédit :** irrévocable et confirmée

- **Certificat d'origine (شهادة منشأ)(annexe 3)**

Elle contient

**L'adresse de l'expéditeur :** Kama for Coating & Manufacturing CO ,Obour city –Industrial Zone Area(5 .6 .9.8b)-Block 3035

**Postal code :** Egypt

**L'adresse du destinataire :** ENIEM froid,Algérie ,Tizi-ouzou

**Informations relatives au transport :** par mer

**Informations relatives à la marchandise :** Prime cold rolled steel colis

**Total nombre de colis :** 6

**LC :** N°0981CD0003021039

**AS PER N° :** ENM235DATI

**Poids et mesure de la marchandise :** 17 ,280 T

**Numéro de la facture :** 5200012066

**Date de la facture :** 28 /10 /2021

Dès que la banque notificative remet les documents à la banque émettrice, elle va vérifier s'ils sont conformes aux conditions du crédit, puis la banque émettrice effectue le paiement à la banque notificative et l'acheteur reçoit l'avis d'arrivée (annexe 9)

#### **1.4. Le règlement**

Le fournisseur RAJAMEC EGYPT, envoie les documents à sa banque qui vérifie la conformité des documents exigés et voit si certains n'ont pas été oubliés, si ces derniers sont conformes aux documents exigés, la banque étrangère acceptera les documents et paiera le vendeur (RAJAMEC EGYPT)

A son tour la banque du fournisseur (ABU DHABI ISLAMIC BANK –EGYPT), envoie les documents à la BEA, qui vérifie la satisfaction des documents du crédit documentaire

Ensuite, la BEA effectue le paiement à la banque du fournisseur (ABU DHABI ISLAMIC BANK-EGYPT) et remet les documents à l'acheteur (ENIEM-unité froid), ce dernier effectue le paiement

### **1.5 .La réception de marchandises**

L'amateur donne le numéro d'arrivage de chaque marchandise se trouvant sur le bateau

La CNAN remet à l'importateur un avis d'arrivé (annexe 8) pour le déchargement de la marchandise, à ce moment, le transitaire interviendra selon le dépliant de son sac à bandoulière et viendra pour le compte de la BEA, et le transitaire demandera à la banque d'importer et être responsable des droits de douane

Après vérification du lien du commissaire de transport par rapport à la voie bancaire, il endossera le connaissement pour libérer les marchandises de l'ENIEM dans ce cas, le lien les représente

Dans ce cas concret de l'ENIEM ,la partie de transit demande aux douanes de fournir une déclaration de transit simplifiée (DSTR) pour le stockage ENIEM ,à condition que les marchandises ne soient pas utilisées tant que les frais de douane ne sont payés ,enfin ,l'acheteur établit une déclaration en douane (quittance) (annexe 10) et un formulaire douanier rempli et signé par le transitaire mentionnant les documents ainsi collectés (annexe 11)

Les douaniers vérifient les taxes dues aux banques pour débloquent les marchandises pour la gestion des stocks, l'acheteur ENIEM paiera également les frais d'assurance à la société algérienne (annexe 13)

### **2 .Analyse des réponses obtenues par le guide d'entretien**

#### ***Partie 1 : Cadre général de l'ENIEM***

Nous allons voir les différentes réponses obtenues après avoir posé des questions au niveau de l'unité froide de l'ENIEM concernant son cadre général

**Tableau N°11: Tableau Représentatif des résultats du guide d'entretien partie 1**

<b>Questions</b>	<b>Réponses</b>
Quelle est votre fonction principale ?	Notre fonction principale est d'importer des matières premières afin de fabriquer des frigidaires.

<p>Quels sont vos principaux partenaires commerciaux ?</p>	<p>Le fournisseur Tissam, Férodisa, qui importe de la tôle, le fournisseur Poudroxe qui nous importe de la peinture, le fournisseur Velmac qui nous importe des pièces de rechange et s'occupe de la maintenance, le fournisseur Animec qui nous import des produits chimiques.</p>
<p>Le marketing est-il un de vos atouts ?</p>	<p>Oui, le marketing est un de nous atouts.</p>
<p>Quelles sont vos nécessités dans la production ?</p>	<p>La qualité des matières premières, la marchandise en stock, les documents.</p>
<p>Quelles sont les matières premières que vous importez ?</p>	<p>Les matières premières que nous importons sont principalement des bobines de tôles de différente sortes, la tôle plastifiée, la tôle pré laqué, la laque, l'alcool galvanisé, la peinture, produits moussants.</p>
<p>Quelles sont vos activités liées au commerce ?</p>	<p>L'importation de matière première pour la fabrication des frigidaires et l'exportation de ces derniers.</p>

**Source :** Réalisé par nous-même, fourni par le responsable du stage au niveau de l'unité froide de l'ENIEM, année 2021

**Commentaire**

La fonction principale de L'ENIEM reste l'importation de diverses matières premières auprès de différents fournisseurs afin de fabriquer des frigidaires de bonne qualité.

## *Partie 2 : L'environnement de l'ENIEM*

Nous allons voir les différentes réponses obtenues au niveau de l'unité froide de l'ENIEM et concernant son environnement

**Tableau n°12 : tableau représentatif des résultats du guide d'entretien partie 2**

Questions	Réponses
Quels sont vos concurrents ?	Nos principaux concurrents sont : Samsung, Condor, LG
Travaillez-vous avec des particuliers ou des entreprises ?	Nous travaillons beaucoup plus avec des particuliers.

**Source :** Réalisé par nous-même. Fourni par le responsable de stage de l'unité froide de l'ENIEM ,année 2021

### **Commentaire**

L'environnement de L'ENIEM est en constante évolution d'où la nécessité de se démarquer, la façon la mieux adaptée étant de travailler avec des particuliers pour se distinguer et mettre en valeur ses atouts.

## *Partie 3 : Documents et procédures de L'ENIEM lors d'une importation*

Nous allons voir, ici les différentes réponses obtenues au niveau de l'unité froide de l'ENIEM concernant les documents et les procédures utilisés lors d'une importation

**Tableau 13 : Tableau représentatif des résultats obtenus du guide 3**

Questions	Réponses
D'une façon générale, pouvez-vous énumérer les différents instruments utilisés lors d'une importation ?	L'instrument le plus utilisé est le virement bancaire, l'intermédiaire des banque du aux sommes considérables à verser lors des transactions.

Comment procédez-vous à une importation ?	Avant tout opération d'importation il existe des négociations avec nos fournisseurs sur les différentes modalités de la transaction puis vient la facture pro-forma, et en dernier la facture commerciale définitive.
Quelle technique utilisez-vous pour importer ?	Nous utilisons les deux techniques lors de nos importations mais beaucoup plus la technique du crédit documentaire.
Quel moyen de transport jugez-vous le plus pertinent ?	Le moyen de transport que nous jugeons le plus pertinent est le transport par voie maritime car nous importons de grandes quantités de matières premières.
Quels sont les avantages d'un crédit documentaire ?	Les avantages des lettres de crédit documentaires se résument à la sécurité des transactions internationales, c'est-à-dire qu'elles offrent la sécurité d'une garantie bancaire ou les participants, leurs pratiques et leurs solvabilités sont des facteurs de risque difficilement appréhendables pour les participants étrangers
Comment s'effectue une opération de domiciliation bancaire ?	La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation et d'exportation de biens ou de services implique l'ouverture d'un document qui aboutit à l'attribution par la banque domiciliaire d'un numéro de domiciliation.

<p>Comment réaliser-vous une opération de dédouanement ?</p>	<p>L'ENIEM dispose d'un entrepôt privé où elle laisse ses marchandises, une antenne portuaire se situant à Alger, puis L'ENIEM s'occupe de faire un transfert à son entrepôt privé pour éviter des frais supplémentaires avec un DSTR (déclaration simplifiée transite requis), déclaration, émise par le déclarant en douane, une fois arrive à l'entrepôt le déclarant en douane va récupérer la DSTR existant 4 exemplaire : le bon levé, copie inspecteur, copie retour, copie destination, L'ENIEM s'occupe de récupérer la copie de destination, elle fournit aussi des documents, la facture domiciliée le connaissance ,la facture commerciale pour faire l'opération de mise en dépôt ,son régime 3303 entrepôt privé, ils ont une année pour la dédouaner.</p>
<p>Quels sont les incoterms les plus utilisés ?</p>	<p>Les incoterms les plus utilisé sont : FOB, CFR.</p>
<p>Disposez-vous d'un compte en devises pour effectuer vos transactions ?</p>	<p>Oui, nous disposons d'un compte en devises pour effectuer nos transactions, L'Egypte, la Chine en dollar, la France en euro, l'Espagne en euro. Ils favorisent la BEA.</p>
<p>Existe-t-il des pays vers lesquels vous n'avez pas le droit d'importer ?</p>	<p>Non, il n'existe pas de pays où nous ne pouvons pas importer.</p>

**Source :** réaliser par nous-même à partir de l'information de responsable de stage de l'unité froide de l'ENIEM année 2021.

**Commentaire**

L'entreprise E'NIEM favorise la technique de crédit documentaire par rapport notamment à la sécurité des transactions, elle dispos aussi d'un entrepôt privé afin de stocker ses marchandises pour une utilisation ultérieure.

Il est important pour l'ENIEM de bien comprendre son cadre général afin de limiter toutes sorte de problèmes pouvant être engendrés ainsi que son environnement et de bien maîtriser l'utilisation des documents dans les procédures d'importation de ces matières premières .

## **Conclusion**

L'étude de ce cas montre que l'ENIEM ne peut rencontrer de problèmes dû à la technologie de paiement "Documentary Letter of Credit".

En fait, ENIEM a choisi cette technologie parmi d'autres technologies de paiement pour de nombreuses raisons :

- Par mesure de sécurité, l'ENIEM ne remboursera la dette qu'après vérification de la dette
- Conformité des documents.
- Recevoir les marchandises dans les délais spécifiés dans le contrat.
- Facilitation des paiements grâce à l'intervention de paiement de la banque émettrice (BEA).

Dans notre cas, nous avons suivi un contrat signé par ENIEM avec une société égyptienne RAJAMEC EGYPT FOR INDUSTRY AND GENERAL, lors de notre stage nous avons

Constaté ce qui suit :

- Les deux parties du contrat ont respecté les termes du contrat, à savoir : qualité et La quantité, le prix unitaire et le délai de livraison des marchandises

L'ENIEM exige l'utilisation d'un crédit documentaire lors des négociations Irrévocable et confirmé.

- Chaque étape d'un crédit documentaire nécessite des documents spécifiques.
- Deux parties ne peuvent pas modifier les termes du contrat.
- La société égyptienne n'est pas autorisée à expédier des quantités supplémentaires sans qu'elle l'indique sur la facture.

Si la quantité de marchandises reçue est insuffisante, ENIEM se réserve le droit de Diminuer le montant du contrat, qui correspond à la quantité manquante.

# *Conclusion générale*

### Conclusion générale

Le commerce international connaît un développement extraordinaire notamment à travers les différentes crises qui se sont produites à travers le monde, ce qui rend impératif le recours à des garanties, des instruments, et à terme à des instruments de financement qui offrent une sécurité maximale pour les biens et/ou services, tout en sachant que dans la plupart des cas de transactions internationales ces derniers ne se connaissent pas, ou si, cela est rare et empêchant donc une information précise, possédant de la solvabilité et pouvant attester de l'honnêteté et la sincérité de chacune des deux parties (acheteurs et vendeurs)

Nous avons tenté dans notre mémoire de fin d'études de définir le commerce extérieur dans sa globalité ainsi que c'est différents composants parmi lesquels la logistique internationale, nous avons aussi tenté de définir en quoi consistent les différents moyens de paiement ainsi que de financement et les instruments utilisés dans le commerce extérieur

Pour atteindre l'objectif fixé dans ce travail, nous avons fait appel à une double approche. Une approche de type documentaire, où une large revue de la littérature sur les concepts clés du mémoire a été menée. L'autre approche est de type qualitatif. Celle-ci a permis d'investiguer une unité de l'entreprise ENIEM (froid) pour y observer les procédures liées à l'importation de matières premières. La collecte des données s'est faite par l'intermédiaire d'un guide d'entretien.

Durant notre stage pratique effectué au sein de l'ENIEM, nous avons constaté que cette dernière joue un rôle dans le financement du commerce international, en utilisant par conséquent des moyens et des techniques de paiement qui sont en mesure de faciliter les transactions internationales. Cette dernière fait aussi appel à un organisme bancaire (BEA), dans laquelle elle contracte un crédit documentaire afin d'effectuer ses opérations d'importations, c'est pour cela qu'il est nécessaire de l'associer à toutes les phases de la transaction pour le bon déroulement de la procédure qui s'avère importante pour le donneur d'ordre ainsi que pour le bénéficiaire.

# *Bibliographie*

### ❖ *Mémoires*

- AMMARKHODJA Lilia, Si TAYEB Warda Mémoire de fin d'étude, UFC , « le rôle des banques dans le commerce international (as de la BEA 98,Oued-Aissi ,Tizi-Ouzou ) 2016-2017.
- ANTONE HELOU, Mémoire, «Les incoterms de la chambre de commerce international et les termes de vente du code de commerce uniforme (UCC-A2) étude et analyse», MONTREAL, février 2006.
- BOUBRIT Imane. AOUS Yamina. « Les procédures d'importation cas : ENIEM unité froid Oued Aissi Tizi-Ouzou UMMTO », 2017-2018.
- BOUCHATAL Sabina « le commerce international paiement financement et risques y afférents », mémoire de fin d'études, ESB 5 ème promotion, 2003.
- CHERIGUE Chahrazed, «Le financement du commerce extérieur», l'université d'Oran, promotion 2014.
- CHERIGUI Chahrazed Mémoire de Magister en droit bancaire et financier.
- Hikem Mymia. Houacine Meriem. « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017, cas CPA de Tizi-Ouzou UMMTO».
- HOUCHE Fatima. « Les opérations de commerce extérieur : environnement international et financement cas pratique crédit documentaire par la BDL UMMTO », année 2016-2017.
- Moudoud Lynda. « Le financement des importations par la remise documentaire cas CPA agence 120 de Tizi-Ouzou UMMTO »,2018-2019.
- Ramdane Massinissa. Sofi Yacine. « Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international ».
- SEKOU YATTASSAY. « procédure de dédouanement des marchandises à l'importation au transit routier, cas du bureau secondaire de de kouremal », école supérieure de gestion d'informatique et de comptabilité ESGIC, Mémoire d'analyse administratif, 2010-2011.

### ❖ *Livres*

- Abdenour Dahak, Rabah Kara , « le mémoire de master », Tizi-Ouzou, édition El – Amal, 2015.
- Beguin Jean –marc « l'essentielle des techniques bancaires », édition Eyrolle . Paris, 2008.
- BELOTTI Jean, « le transport international des marchandises », 5ème édition, Paris 2004.
- BERTHAUD Pierre « introduction à l'économie internationale », 2em Edition Boeck, Septembre 2017.
- Didier-Pierre Mond, « moyens et techniques de paiement international », édition EKSA, Paris ; 2002.
- Eriq Lamarque « Gestion bancaire » Edition e-Node/Pearson éducation France, Paris, septembre 2003.
- GARSUAULT(P) et PRIAMI.S, les opérations bancaires à l'international, éditions, Banque Editeur, Paris, 1999.
- Ghislain Legrand et Hubert Martin « gestions des risques import-export », Edition Dunod, Paris, 2010.
- Ghislain Legrand. Hubert Martini. « Commerce international », 2em Edition DUNOD, Paris, 2008.
- Ghislaine Legrand. Hubert Martini « Management des opérations de commerce extérieur, Edition DONOD, mai 2005.
- HOFFMEISTER. Marc. Classe export, magazine, fiche technique du transport et de la logistique, Edition 2011, Paris.
- Hubert Martini « techniques de commerce international », édition techniques tertiaires, Paris 2017.
- Jean-Michel Jacquet. Philippe Delebecque. Sabrin Corneloup. « Droit de commerce international », Edition, 3em édition Dalloz, Décembre 2014.
- KSOURI .Idir, « Les régimes douaniers (intitulés, bases légales, bénéficiaires et procédures) », Edition Grand-Alger-Livres, juillet 2007.
- LEGRAND(G) et MARTINI(H) « gestion des opérations import-export, DUNOD, PARIS, 2008.
- Luc Bernet-Rolande « Principes de techniques Bancaires », 25ème édition Dunod, Paris, 2004.

## Bibliographie

---

- MUCCHIELLI. Jean louis « opération du commerce international », Edition DALLOZ, paris 2010.
- RAINELLI. Michel « le commerce international », 11<sup>ém</sup> Edition, collection repères, 2015.
- ROLLANDE. Luc Bernet « Principe et technique bancaire », 24<sup>ém</sup> édition DUNOD, paris 2008.
- SOPHI SCHWOBTHALER, « incoterms », Edition FOUCHER, juillet 2011, France.

### ❖ *Articles :*

- ✚ Article 102 du code des douanes, Loi n° 79-07, du juillet 1979.
- ✚ Article 103 du code des douanes, Loi n° 79-07, du juillet 1979.
- ✚ Article 75 à 114 de code des douanes, Loi n° 79-07, du 21juillet 1979.
- ✚ Article 76 du code des douanes, Loi n° 79-07, du 21juillet 1979.
- ✚ Article 76 du code des douanes, Loi n° 92-101, du 21juillet 1979.
- ✚ Article 472 du code de commerce algérien, Année 2017, page 114.

### ❖ *Site internet :*

- [Http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html](http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html).
- <https://assurance-ptoffessionelle.com>.
- <https://glossaire-international.com>.
- <https://logistiquepublic.lu/fr>.
- [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com), [Http://www.assurance-crédit-verzkering.be](http://www.assurance-crédit-verzkering.be).
- <http://www.assurance-et-mutuelle.com>.
- <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>.
- <https://actufinance.fr>, [guide-banque](#).
- <https://banque-info.com>.
- <https://cours-bts-ci.fr>.
- <https://documentissime.fr>.
- <https://formatex.fr/bases-crédit-transférable>.
- <https://glossaire-international.com>.

## Bibliographie

---

- <https://panorabanques.com/banque/banque-particuliers/fiche-pratique-banque/définition-du-mot-instrument-de-paiement>.
- <https://www.assurance-credit-verzekering.be>.
- <https://www.cours-gratuit-com>.
- <https://www.levirement-bancaire.pdf>.
- <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire>.
- <https://www.rachatducredit.com>.
- [www.affacturage.fr](http://www.affacturage.fr).
- [www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queelles-sont-les-différences](http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queelles-sont-les-différences).
- [www.dictionnaire-juridique.com/définition /virement .PHP](http://www.dictionnaire-juridique.com/définition/virement.PHP)
- [www.ubs.com](http://www.ubs.com).
- <https://bouchrabbadi.wordpress.com/tag/approche-mixte>
- [https:// www.unilim.fr](https://www.unilim.fr).
- <https://www.cairn.info>.
- <https://www.cairn.info>.
- Crowe Horwath, Beauce ,le crédit documentaire , mai 2004.

# *Annexes*

# Annexes

## Rajamec Egypt For Industry and General

COMMERCIAL INVOICE



Address: 157 Saqara tourism St. Maryotia -Haram-Giza-P.C 12512-Egypt

Email: Algeria@rajamec.com

Tel/Fax: 002-02-37426455

INV. N#:6300002366

Date:26-10-2021

CUSTOMER							
Company Name ENIEM SPA							
Address ENIEM UNITE FROID - ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI BP 108 TIZI OUZOU ALGERIE.							
Code	Designation	Dimension	Quality	UN	Unit Price (FOB)	QTY	Total Price (FOB)
COLD ROLLED STEEL							
100878	TOLELAF	0.6*736	NF NE 10 130 DC 03 A	T	\$ 1,780.00	17.07	\$ 30,384.60
TOTAL							\$ 30,384.60
ONLY THIRTY THOUSAND THREE HUNDRED EIGHTY FOUR USD AND SIXTY CENTS							

LC NO:098ICD0003021039  
 Incoterms: FOB Dekhila, Alexandria-Egypt  
 Port of Loading: Dekhila-Alexandria-Egypt  
 Port of Discharge: Algiers-Algeria  
 AS PER PI NO.ENM235 DATED 23-05-2021  
 NIF:099915004319197  
 Country of Origin: Egypt  
 MANUFACTURER NAME: Kama For Coating & Manufacturing CO  
Banks Details:  
 ABU DHABI ISLAMIC BANK-EGYPT  
 ADDRESS: 265 Haram Street-Haram-Giza-Beside Cairo Mall.  
 SWIFT CODE: ABDIEGCAXXX  
 Postal Code: 12556  
 Tel: 002-02-27983752  
 RAJAMEC EGYPT USD ACCOUNT NUMBER: 100000359453  
 USD IBAN: EG620030552100000100000359453



08 JUN 2021

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
 AGENCE SITE ENIEM 098  
 15 03 02 2021 210 00058 USD

BOULDI Cherif  
 Directeur adjoint P/I  
 Agence site ENIEM 098

Djennad Mahmoud  
 Charge d'étude  
*[Signature]*



*[Signature]*

E.N.I.E.M.

Unité :

B.P. 108 - Oued-Aïssi - Tizi-Ouzou

530047  
**BON DE TRANSPORT**



Décision d'agrément n° 39/DGD/CAB/133 du 21 - 03 - 95, marchandise conduite sous escorte douanière du port ou Aéroport à l'Entrepôt sous douane - Oued-Aïssi - Tizi-Ouzou.

Navire/LTA AS SUEVIA Date d'arrivée M. 12. 2021  
 Lot de 02 TC Nature marchandises BLI Poids  
 Magasin DPW Gros 2417 Article 051  
 Nombre colis enlevés 01 TC Solde en cours  
 Nombres de camions 000 768 . 513 . 16

Observations au chargement  
TRU 379078/7

Observations au Déchargement



	Chargement	Transport	Réception
Nom	<u>M. M. M. M.</u>	<u>M.T.A</u>	<u>Stawawi</u>
Fonction			<u>MTC</u>
Date			<u>26 12 2021</u>
Signature	<u>[Signature]</u>		<u>[Signature]</u>

# Annexes

**CMACGM ALGERIE**  
 QUARTIER DES AFFAIRES BEB AZZOUAR ALGER  
 Capital: 207 000 000 DA NIF:099916000895666/ NIS: 099716019873601 RC:99B0008956 AI:16219010004  
 Banque: AGB:032000012101801208-40 & FRANSABANK:035016012202000001-90  
 Tel: 023 924267A78/4545 Fax: 023 924255



BL: CFA0451460 - CFA0451460 - FR001  
 Client: 0001922000 - REF: DZIM1371781

## AVIS D'ARRIVEE

Réceptionnaire: ENIEM FROID  
 ZI OUED AISSI TIZI OUZOU ALGERIA

Voyage 0WMD7N1MA Navire AS SVENJA Prov. MALTE D. Accost: 11/12/2021  
 lieu de chargement: EL DEKHEILA Zone.: ALGER/33.1  
 Grds: 2417 Bureau douane: ALGPORT

Art.	BL1	Détail BL	size	MarchandiseD1	Colts	Poids	Tare
051-00	CFA0451460	TRLU3790797	20ST	1X20' STC COLD ROLLED STEEL PRIME COLD ROLLED STEEL COLS	6	17 280,000	2 230,000

Codrub	libelle	montant
DZA01	FRAIS MANUTENTION PORTUAIRE	24 100,00
DZA02	FRAIS INTERVENTION AGENCE	3 370,00
DZA03	DOCUMENTATION FEE	2 300,00
DZA05	FRAIS LOGISTIQUE	1 200,00
DZA06	PEAGE	349,75
DZA07	PEAGE	1 000,00
DZA07	TIMBRE BL	162 563,91
FRT00	FRET COLLECT	5 950,75
VAT00	T V A	
<b>Montant=</b>		<b>200 834,41</b>

DEUX CENTS MILLE HUIT CENT TRENTE QUATRE D A ET QUARANTE ET UN CTS

1USD= 138,9435 1EUR= 156,8672

**Important:**  
 mise en application de la circulaire des douanes N°752/DGD/SP/0082/18 .date effet:20/05/2018

- Veuillez vous présenter muni du connaissement original ( éventuellement endossé par votre banque)
- d'un cheque d'avance pour les navires accostés avant 09/10/2021 montant: -375 000 DA/20' et 750 000 DA/40'
- d'un cheque d'avance pour les navires accostés à partir du 10/10/2021 montant: -450 000 DA/20ST -900 000 DA/40ST-950 000 DA/20REF -1800000 DA/40REF-550000 DA/20SPEC-1000000 DA/40SPEC.
- L'ayant droit sur les marchandises déclare avoir pris connaissance que le (les) conteneurs dont il a pris livraison doivent être restitués à CMA CGM Algérie au plus tard 85 jours après le date d'accostage du navire qui l'(ies) a transportés.
- En cas de dépassement, l'ayant droit sur les marchandises assumera seul la responsabilité des conséquences d'un tel dépassement et sera tenu de prendre à sa charge les conséquences liées au dépassement de ce délai. CMA CGM Algérie se réserve toutes les voies de recours appropriées afin de préserver les intérêts de notre armateur.
- Cet avis d'arrivée ne tient pas lieu de facture. La facture sera établie au moment de l'échange.
- Les conteneurs CMACGM doivent être restitués au parc SOGEREC.
- Les surestaries appliquées des navires accostés à partir du 11er Mars 2021 :  
 20ST :franchise 15jours du 16-40): 26\$ de 41-60): 46\$ de 61-90 :62\$ 40ST : franchise 15jours du 16-40): 52\$ de 41-60):96\$ de 61-90):124\$  
 20REF :franchise 5jours du 6-11):55\$ de 12-30:100\$ de 31-90 :120\$ 40REF: franchise 05jours du 6-11:110\$ de12-30:200\$ de 31-90):240\$  
 20Spec :franchise 15jours du 16-40): 33\$ de 41-60): 51\$ de 61-90 :67\$ 40Spec : franchise 15jours du 16-40): 52\$ de 41-60):102\$ de 61-90):134\$
- Frais de gestion:  
 Tout connaissement dont les conteneurs ne sont pas restitués dans un délai de 90 jours est soumis à la facturation de frais de gestion dont le montant est de 40 000 DZD + TVA par connaissement.
- CMACGM Algérie n'est pas tenue par l'obligation d'aviser sa clientèle de l'arrivée de ses marchandises.

# Annexes

580 047

**DOUANE ALGERIENNE**

## QUITTANCE

Références

Bureau :		Nature	D-type	Numéro	Date
Numéro	Date	D & T	IMMEDIAT	1033 000508	28-12-2021
000620	30/12/2021				

ATTESTATION SERVICE FAIT

Partie Versante / Bénéficiaire

P.C. ENIEM TIZI OUZOU

ESPECE

Code	Montant	Code	Montant
T.C.S	87.566,00	D.J	10,00
T.V.A	973.300,00	RPS	1.500,00
D.D	656.748,00	RUS	40,00
		R.1/3	5.725,38
		I.R	34.352,28
		T.E.L	2.000,00
<b>Total</b>	<b>1.761.241,66</b>	<b>Total</b>	<b>43.627,66</b>

Autres recouvrements et opérations diverses

Montant Total en Lettres : **UN MILLION SEPT CENT SOIXANTE UN MILLES DEUX CENT QUARANTE UN DINARS 66 CENTIMES**

\*\*\*\*\*1.761.241,66

Imp. e.e.p.a - El-Achour

DT: 530 047.

**saa** Assurances  
 الشركة الوطنية للتأمين  
 Société Nationale d'Assurance  
 Direction Régionale Tizi Ouzou  
 BP: 56 nouvelle ville, Tizi - Ouzou  
 Tél : 026 11 88 97 / Fax: 026 11 81 10



**AVIS D'ALIMENT FACULTE MARITIME**

ETABLIE LE 2010/01/01

Succursale : ..... EN APPLICATION DE LA POLICE N° .....

Agence : ..... MODE DE CHARGEMENT : CALE OU PONTEE

Marques et Numeros	NBR DE COLIS	Nature des Marchandises et de l'Emballage	VOYAGE		NAVIRE	EMBARQUEMENT DU	VALEURS ASSUREES (2)	RISQUES A COUVRIR (3)	TAUX EN %	MONTANT DE LA PRIME
			DE	A						
24100403	01	01 - 02 - 03 - 04 - 05 - 06 - 07 - 08 - 09 - 10 - 11 - 12 - 13 - 14 - 15 - 16 - 17 - 18 - 19 - 20 - 21 - 22 - 23 - 24 - 25 - 26 - 27 - 28 - 29 - 30 - 31 - 32 - 33 - 34 - 35 - 36 - 37 - 38 - 39 - 40 - 41 - 42 - 43 - 44 - 45 - 46 - 47 - 48 - 49 - 50 - 51 - 52 - 53 - 54 - 55 - 56 - 57 - 58 - 59 - 60 - 61 - 62 - 63 - 64 - 65 - 66 - 67 - 68 - 69 - 70 - 71 - 72 - 73 - 74 - 75 - 76 - 77 - 78 - 79 - 80 - 81 - 82 - 83 - 84 - 85 - 86 - 87 - 88 - 89 - 90 - 91 - 92 - 93 - 94 - 95 - 96 - 97 - 98 - 99 - 100	Egypte	Algérie	AS. Suez	2011/01/01	30 384,60	0001	0,001	1685,98
	TC									
	01									
	02									
	03									
	04									
	05									
	06									
	07									
	08									
	09									
	10									
	11									
	12									
	13									
	14									
	15									
	16									
	17									
	18									
	19									
	20									
	21									
	22									
	23									
	24									
	25									
	26									
	27									
	28									
	29									
	30									
	31									
	32									
	33									
	34									
	35									
	36									
	37									
	38									
	39									
	40									
	41									
	42									
	43									
	44									
	45									
	46									
	47									
	48									
	49									
	50									
	51									
	52									
	53									
	54									
	55									
	56									
	57									
	58									
	59									
	60									
	61									
	62									
	63									
	64									
	65									
	66									
	67									
	68									
	69									
	70									
	71									
	72									
	73									
	74									
	75									
	76									
	77									
	78									
	79									
	80									
	81									
	82									
	83									
	84									
	85									
	86									
	87									
	88									
	89									
	90									
	91									
	92									
	93									
	94									
	95									
	96									
	97									
	98									
	99									
	100									

CACHET SUCCURSALE OU AGENCE

Reçu le, .....

Cachet et signature de l'assuré, SERVICE MARITIME

TOTAL PRIME NETTE .....  
 TAXES .....  
 PRIME GLOBALE ..... 1685,98

- 1 - Indiquer le port d'embarquement
  - 2 - Préciser la monnaie
  - 3 - Ne pas omettre de préciser les conditions d'Assurance
- NB : Une copie de cet avis d'aliment sera exigible, par l'Assureur, en cas de sinistre

**- DOUANES ALGERIENNES -**

DECLARATION SIMPLIFIEE DE TRANSPORT		6 FEUILLET	7 TOTAL / ARTICLES	8 EXEMPLAIRE Destination
9 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL 00001		10 ENREGISTREMENT N° DATE-HEURE 21/11/2021 1136 21/11/2021 CODE - BUREAU		
11 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE A L'ETRANGER		12 REGIME DOUANIER PRECEDENT N° DECL DATE BUREAU		
13 DECLARANT S.E.M COMPLEXE D'ARTICLES MENAGERS TOR ZI OUED AIS		14 PAR N° DU	15 BUR DEPART BUR DEST	16 CODE N° DECL DATE BUREAU
17 MANIFESTE N° DOCUMENT		18 LIGNE SOMMIER	19 NBR TOTAL COLIS DECLARE	20 POIDS TOTAL BRUT
21 PIÈCES JOINTES / 051		22 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ANS ANS SOUM DEU ROU ADRI FACI MADI OUA ENIEM TIOU/21/11/2021		
23 NUMERO D'ORDRE (ARTICLE)	24 MARQUE, NUMEROS, NOMBRE ET NATURE DE COLIS, DESIGNATION DES MARCHANDISES	25 POIDS BRUT	26 POIDS NET	27 RESERVE A LA DOUANE
	1 TRLU 379079/7 2200 2200 6 CDS TOLE AMINE A FR 11280 17070			

*Handwritten notes:*  
 - ENIEM - UPT / Déclarant en Douane / GUECEM Hamid  
 - ENIEM (Circular Stamp): Rue STITI Ali, Bd. 71 A Chikhi, Tizi-Ouzou, Tel: 026.22.50.19, Complexe EPAL, 27029  
 - DELAI DE ROUTE

Annexes

VE of ~~... ..~~ (copies)

<p>Port de destination: <b>TRU 379 079/7</b>, devant <b>amsterdam</b></p>	
<p>TOURNOI <b>TOUR</b> Ammonia <b>TRUO</b></p>	<p>S/R <b>Passage</b> <b>Scam</b> <b>N</b> <b>M2012</b></p>
<p>S/R <b>écoute</b> <b>Ammonia</b> <b>Apr</b> <b>L</b> <b>HK</b> <b>S</b> <b>ANNON</b></p>	<p><b>30/21</b> <b>01/11</b> <b>20/11</b> <b>20/11</b> <b>20/11</b></p>
<p>S/R <b>visite</b> <b>struggals</b> <b>sur</b> <b>site</b> <b>T</b> <b>de</b> <b>3</b> <b>01</b></p>	

*signe parti*

الجمهورية الجزائرية  
 الجزائرية  
 970171

mes. **Paris**  
 D'ALGER. Port de l'Est et de l'Ouest  
 E.N.T.E.M. sud. Heli. T: 2. sur  
 Pan UNLO 170 le 26/11/2011

الجمهورية الجزائرية  
 بوعلام  
 910250

# Annexes

530047 2021-12-28 11:38:38

DECLARATION CODE 1033		LIBELLE MISE A LA CONSON		PEUILLET 0901 0901		EXEMPLAIRE DECLARANT	
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL ENIEM SPA ENIEM BP 106 OUED AISSI TIZI OU 15000				ENREGISTREMENT N° 2021-000508 (VALIDEE) DATE - HEURE 2021-12-28 11:20 CODE - BUREAU 23 TIZI OUZOU			
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL RAJAMEC EGYPT EGYPTE		TYPE D'OPERATION 15000 PRODUCTION		FINANCEMENT 1		COND.LIV 1	
PAYS ACHAT VENTE CODE 66		PAYS DEST.DOF 68		RELAT VENTE / ACHAT 61		COEF AJUST	
DECLARANT ENIEM TIZI OUZOU BP 106 OUED AISSI TIZI OU 15000		N° AGREMENT 2012/459		LIG-REP 61		SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N)	
ARTICLE 0901		DESIGNATION DES MARCHANDISES D'une largeur de 600 mm ou plus is n'excedant pas 1.525 mm TOLE LAF		REGIME FISCAL 054		ORIGINE 054	
PIECES JOINTES 610-620-648-650-655-		LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF		DELAI 30		TALUX.SUSP 30	
LIQUIDATION		MONTANT		CODE TAXE		QUOTITE	
D.D		15,00		4378320,00		656748,00	
T.C.S		2,00		4378320,00		87566,40	
T.V.A		19,00		5122634,40		973300,54	
TOTAL		1.719.154,00					
COMPTANT		ENCA-PAYER		N° CREDIT		OBSERVATIONS APUREMENT RE GLOBAL	
T.C.S		87.566		00		ENGAGEMENTS SOUSCRITS A	
T.V.A		973.300		00		A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.	
D.D		656.748		00		Fait A T.O le 28/12/21	
R.J.S		40		00		Le Déclarant	
R.P.S		1.500		00		ACEM HASSANE DECLARANT EN DOUANE	

# Annexes

2021-12-27 14:17:50

DECLARATION				LIBELLE				FEUILLET				total / articles				EXEMPLAIRE DECLARANT				ENREGISTREMENT																							
CODE 2301				ENTREPOT PRIUE				0001				0001				N° 2021-000502 (VALIDEE)				DATE - HEURE 2021-12-27 14:17				CODE - BUREAU																			
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL												N° 23 TIZI OUZOU												CACHET DU BUREAU																			
RAJAMEC EGYPT EGYPT												CP 16000																															
S.J. code fiscal				099915004319197-0								TYPE D'OPERATION				FINANCEMENT				CONDLIV				NAT. TRNG																			
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL												PRODUCTION																															
RAJAMEC EGYPT EGYPT												MONNAIE				AUTRES FRAIS				MONTANT																							
RAJAMEC EGYPT EGYPT												MONNAIE				FRET				MONTANT				MONNAIE				ASSURANCES				MONTANT											
20 PAYS ACHAT VENTE				21 PAYS DESTOF				22 RELAT VENTE / ACHAT				23 COEF AJUST				24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N)				25 TAUX DE CHANGE				138,82040																			
CODE 058				CODE 58																																							
26 DECLARANT				N° AGREMENT				LIC-REP				27 VALEUR EN DA				28 DOMICILIATION BANCAIRE				50/302/2021/12/10/00058 USD																							
				2012/469				47																																			
ENIEM TIZI OUZOU												29 CODE MANIFESTE				30 N° DOCUMENT				31 LIGNE SOMME				DATE				Nbre Total (Celle Déclarée)															
BP 108 OUED AISSI TIZI OU 15000																																											
ARTICLE												DESIGNATION DES MARCHANDISES				32 REGIME FISCAL				33 ORIGINE				34 CODE STATISTIQUE				35 POIDS NET															
N° 0001												(NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COUS)				058								17070,00																			
												36 VALEUR EN DA				37 TAR. PREF				38 QUANT. COMPLETE				1/070																			
												39 NON																															
												40 CODES PIECES A JOINDRE																															
ARTICLE												DESIGNATION DES MARCHANDISES				39 REGIME FISCAL				40 ORIGINE				41 CODE STATISTIQUE				42 POIDS NET															
N°												(NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COUS)																															
												43 VALEUR EN DA				44 TAR. PREF				45 QUANT. COMPLETE																							
												46 CODES PIECES A JOINDRE																															
46 PIECES JOINTES :												610-620-648-650-655-				47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF																											
48 CODE												N° DECL				REGIME DOUANIER PRECEDENT				DATE				CODE																			
49 MARQUE												GENRE				INDICATIONS VERCULES PARTICULIERES				ANNÉE				50 DELAI				51 TAUX.SUSP				52 MONNAIE				PLUS-VALUE				MONTANT			
53 MONTANT CAUTION :												54 MONTANT REMISE :																															
LIQUIDATION												55 CODE TAXE				56 QUOTITE				57 ASSIETTE				58 MONTANT				59 CODE TAXE				60 QUOTITE				61 ASSIETTE				62 MONTANT			
												D.D				15,00				4380566,00				657084,90																			
												T.C.S				,00				4380566,00				,00																			
												T.V.A				19,00				5037650,90				957153,67																			
LIQUIDATION RECAPITULATIVE												63 MODE DE PAIEMENT				64 TRANSIT / SCHELEMENTS APPOSES				65 AUTORISE PAR :				66 OBSERVATIONS				67 ENGAGEMENTS SOUSCRITS				68 A. Je soussigné, sollicite avec les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.											
												COMPTANT				CONSIGN				ENGLA.PAYER				N° CREDIT				NOMBRE				MARQUES				N°				DU :			
												X																															
												T.C.S																															
												T.V.A																															
												D.D																															
												R.U.S								300,00																							
												R.P.S								1.500,00																							
												TOTAL								1.800,00																							
67 CONSIGNATION PENALITES																																											


  
 Fait A ..... le .....
   
 Le Déclarant : LAL Sofiane
   
 BP 17 A Chikhi, Tizi Ouzou
   
 RC 15/00-0043191 E/95
   
 TCH:026.41.31.89
   
 Déclarant en Douane

# Annexes

**Rajamec Egypt**  
For Industry and General Trading



**PACKING LIST**

Address: 157 Saqara tourism St. Maryoutia -Haram-Giza-P.C 12512-Egypt

Email: Algeria@rajamec.com

Tel/Fax: 002-02-37426455

INV. N#: 6300002366

Date: 26-10-2021

CUSTOMER									
ENIEM SPA									
Company Name									
Address									
ENIEM UNITE FROID - ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI BP 108 TIZI OUZOU ALGERIE.									
Code	Designation	Dimension	Quality	UN	Batch No	Net Weight	Gross Weight	Coil No.	Container No.
COLD ROLLED STEEL									
100878	TOLELAF	0.6*736	NF NE 10 130 DC 03 A	T	367052BB	2.94	2.975	1	TRLU3700797
100878	TOLELAF	0.6*736	NF NE 10 130 DC 03 A	T	367052BA	2.92	2.955	1	
100878	TOLELAF	0.6*736	NF NE 10 130 DC 03 A	T	367052AB	2.87	2.905	1	
100878	TOLELAF	0.6*736	NF NE 10 130 DC 03 A	T	367052AA	2.85	2.885	1	
100878	TOLELAF	0.6*736	NF NE 10 130 DC 03 A	T	363846BB	2.75	2.785	1	
100878	TOLELAF	0.6*736	NF NE 10 130 DC 03 A	T	363846BA	2.74	2.775	1	
<b>TOTAL</b>						<b>17.070</b>	<b>17.280</b>	<b>6.000</b>	
<b>TOTAL 6 COILS-1*20" CONTIANERS</b>									

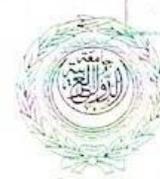
LC NO: 098ICD0003021039  
Incoterms: FOB Dekhila, Alexandria-Egypt  
Port of Loading:  
Port of Discharge: Dekhila-Alexandria-Egypt  
AS PER PI NO. ENM235 DATED 23-05-2021  
NIF: 099915004319197  
Country of Origin: Egypt  
MANUFACTURER NAME: Kama For Coating & Manufacturing CO  
**Banks Details:**  
ABU DHABI ISLAMIC BANK-EGYPT  
ADDRESS: 205 Haram Street-Haram-Giza-Beside Cairo Mall.  
SWIFT CODE: ABDIEGCAXXX  
Postal Code: 12596  
Tel: 002-02-27983752  
RAJAMEC EGYPT USD ACCOUNT NUMBER: 100000359453  
USD IBAN: EGG20030552100000100000359453



# Annexes

<p>رقم الشهادة: ٧٥٥٦٢ تاريخها: ٢٠٢١/١٢/٧</p>		<p>جمهورية مصر العربية وزارة التجارة والصناعة الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات اسم الفرع: العاشر من رمضان</p>	
<p>شعار الدولة المصدرة</p>		<p>شعار الجامعة</p>	
<p>شهادة منشأ بموجب أحكام اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية</p>			
<p>2 - المنتج وعنوانه كاملا : Kama For Coating &amp; Manufacturing CO Obour City - Industrial Zone Area # (5,6,9,8B) - Block13035 Postal Code - Egypt</p>		<p>المصدر وعنوانه كاملا : Kama For Coating &amp; Manufacturing CO Obour City - Industrial Zone Area # (5,6,9,8B) - Block13035 Postal Code - Egypt</p>	
<p>5 - تم تطبيق التراكم مع دول أخرى؟ نعم <input type="checkbox"/> إسم الدولة : لا</p>		<p>4 - بلد المنشأ : EGYPT</p>	
<p>5 - تم تطبيق التراكم مع دول أخرى؟ نعم <input type="checkbox"/> إسم الدولة : لا</p>		<p>المستورد وعنوانه كاملا : ENIEM FROID ALGERIA TIZI OUIZOU ZI QUED AISSI NIF:099915004319197</p>	
<p>7 - ملاحظات : هذه الشهادة نسخة مترجمه صورته طبق الاصل من الشهادة نموذج جامعه الدول العربية رقم مطبوع : بتاريخ : ٢٠٢١/١٢/٧</p>		<p>تفاصيل الشحن : BILL OF LADING NO: CFA0451460 BILL OF LADING DATE: 03/12/2021 From : ALEXANDRIA EL DEKHEILA PORT , EGYPT To: ALGER PORT, ALGERIA</p>	
<p>10 - رقم وتاريخ الفاكورة (الشواتير) :</p>		<p>وصف السلع، العلامة التجارية (إن وجدت) ، عدد ونوع وأرقام الطرود :</p>	
<p>9 - الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (لتر، متر، مكعب... الخ)</p>		<p>Prime cold rolled steel coils Total No. of Coils:6 LC NO:098ICD0003021039 AS PER PI NO.ENM235 DAT1 Terms of Trade: FOB any Egyptian port</p>	
<p>10 - رقم وتاريخ الفاكورة (الشواتير) :</p>		<p>10 - رقم وتاريخ الفاكورة (الشواتير) :</p>	
<p>13 - تصديق الجهة الحكومية المختصة :</p>		<p>12 - توقيع وخاتم الجهة المصدرة لشهادة :</p>	
<p>التوقيع : الخاتم : التاريخ :</p>		<p>التوقيع : الخاتم : التاريخ :</p>	
<p>التوقيع : الخاتم : التاريخ :</p>		<p>1 - إقرار وتعهد المصدر ، بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة أن الساع الوارد وصفها أعلاه مستوفاة للشروط أعايير اللازمة لاكساب صفة المنشأ . المكان : ..... التاريخ : ..... التوقيع : شعار المصدر</p>	

## Annexes

 		جمهورية مصر العربية وزارة التجارة والصناعة هيئة العامة للرعاية على الصادرات والواردات شارع: العاترين رمضان
<b>شهادة منشأ</b> <b>بموجب أحكام إتفاقية تيسير وتنمية التبادل</b> <b>التجاري بين الدول العربية</b>		
رقم الشهادة: ١٧٥٥٦٢ تاريخه: ٢٠٢١/١٢/٠٣	2 - المنتج وعنوانه كاملا : كما لظاء وتشغيل المعادن مدينة العبور المنطقه الصناعيه قطعه ٥ ب ٦٠٩٠٨ بلوك ١٣٠٣٥ . كود بريد - مصر	المصدر وعنوانه كاملا : كما لظاء وتشغيل المعادن مدينة العبور المنطقه الصناعيه قطعه ٥ ب ٦٠٩٠٨ بلوك ١٣٠٣٥ . كود بريد - مصر
3 - تم تطبيق التراكم مع دول أخرى؟ <input type="checkbox"/> نعم <input checked="" type="checkbox"/> لا اسم الدولة :	4 - بلد المنشأ : مصر	5 - المستورد وعنوانه كاملا : المؤسسة الوطنية للصناعات الكيرومنزلية ( التيام ) - وحدة التلاحات المنطقة الصناعيه عيسات ايدير واد عيسى امن ب ٦٠٩٠٨ PR القري وزويالجزائر رقم التوزيع الجلس : ٠٩٩٩١٥٠٠٤٣١٩١٩٧
7 - ملاحظات :		
9 - الوزن القاتم (كجم) او مقاييس أخرى (تسـ.متر ، مكعب.متر) : ١٧,٢٨٠ طن		6 - تفاصيل الشحن : رقم البوليصة : CFA-١٥١٤٦٠ تاريخ البوليصة : ٢٠٢١/١٢/٠٣ ميناء الشحن : ميناء الدخيلة الاسكندرية - مصر ميناء الوصول : ميناء الجير - الجزائر
10 - رقمه وتاريخه والشاتورة (الضواتير) : ٢٠٢١/١٢/٠٣ ٧ سبعة و عشر طنا و مائتان و ثمانون كجم	11 - وصف السلع، العلامة التجارية (إن وجدت) ، عدد ونوع وأرقام الظروف : لفائف صاج مسحوب على البارد اجمالي عدد اللفائف : ٦ اعتماد مستندي رقم: اي سي دي ٠٠٠٣٠٢١٠٣٩٠٩٨ فاتورة مبدئية رقم : اي ان ام ٢٣٥ بتاريخ ٢٠٢١-٠٥-٢٣ عقد البيع : قوب اي ميناء مصري	
13 - تصديق الجهة الحكومية المختصة : التوقيع : الخاتم : التاريخ :	12 - توقيع وخاتمه الجهة المصدرة للشهادة : التوقيع : الخاتم : التاريخ :	1 - اقرار وتعهد المصدر : انر بأز جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة وان السلع الوارد وضئها أعلاه مستوفاة للشروط والعابير اللازمة لا كساب صفة المنشأ. المكان : التاريخ : التوقيع :

**Rajamec Egypt**  
For Industry and General Trading



157 Saqara tourism st. Maryotia-Haram-Giza - Egypt  
Tel.: 002-012-3055665 Fax: 002-02-37426455  
E-mail: sales@rajamec.com

**CONFORMITY CERTIFICATE**

Documentary Credit Number: 098ICD0003021039

INVOICE NO : 6300002366

THE NAME AND ADDRESS OF APPLICANT:

DATE : 26/10/2021

ENIEM UNITE FROID - ZONE  
INDUSTRIELLE AISSAT IDIR  
OUED AISSI BP 108 TIZI OUZOU  
ALGERIE  
NIF:099915004319197

WE AS RAJAMEC EGYPT FOR INDUSTRY AND GENERAL TRADING, CERTIFY BY  
THE PRESENT LETTER THAT THE GOOD RELATED TO INVOICE NUMBER 6300002366  
DATED 26-10-2021 ARE PRODUCED UNDER GOOD MANUFACTURING  
PRACTIACE

THE PRODUCTS ARE SAFE FOR THE CUSTOMER'S HEALTH AND ACCORDING TO  
THE INTERNATIONAL STANDARDS.

AS PER PROFORMA INVOICE NBR ENM235 DATED 23/05/2021

BENEFICIARY BANK NAME: ABU DHABI ISLAMIC BANK-EGYPT

ADDRESS: 265 Haram Street-Haram-Giza-Beside Cairo Mall

SWIFT CODE: ABDIEGCAXXX

Postal Code: 12556

Tel: 002-02-27983752

RAJAMEC EGYPT USD ACCOUNT NUMBER: 100000359453

USD IBAN: EG620030552100000100000359453



VAT : 486-654-958

# Annexes

SHIPPER KAMA FOR COATING & MANUFACTURING ON BEHALF OF RAJAMEC EGYPT FOR INDUSTRY & GENERAL TRADING PLOT A INDUSTRIAL ZONE A1 10TH OF RAMADAN CITY EGYPT	<b>ORIGINAL BILL OF LADING</b>	VOYAGE NUMBER 0WWD6S1MA BILL OF LADING NUMBER CFA0451460			
CONSIGNEE TO THE ORDER OF BEA	EXPORT REFERENCES				
					
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify ENIEM FROID ZI OUED AISS TIZI OUZOU ALGERIA NIP:099915004313197	CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 688 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arenç - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 86 91 90 00 - Fax: (33) 4 86 91 90 55 562 024 422 R.C.S. Marseille				
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		ALGER	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
AS SVENJA	ALEXANDRIA EL DEKHEILA	ALGER			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
			KGS	KGS	CBM
TRLU3790797 SEAL H5440185	1 x 20ST	6 PACKAGE(S)  Cold rolled Steel prime cold rolled steel coils CREDIT DOCUMENTARY NO.0981CD0003021039 AS PER PI NO. ENM235 DATED 23-05-2021  FREIGHT COLLECT NW 17070 Shipped on Board AS SVENJA 03-DEC-2021 C C for Maritime Shipping Agencies As agents for the Carrier	17280.000	2220	25.000
Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)			17280.000	2220	25.000
Sheet 1 of 3					
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility 5. FCL 77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff 153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account. 179. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODDY Alarco at Rouba. Container delivered from ODDY Alarco are transferred from Algiers Port by truck or are transferred from Djajia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility. 180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 99-10, 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. 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the			York/Antwerp rules, 2004 216. 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 claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge. 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this Bill of Lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel. 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 66 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant. 249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in		
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, 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 (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)					
PLACE AND DATE OF ISSUE	CAIRO	03 DEC 2021	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY C C for Maritime Shipping Agencies as agents for the carrier CMA CGM S. A.		
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

# Annexes

		<b>ORIGINAL BILL OF LADING</b>		VOYAGE NUMBER	
				0WMD6S1MA	
				BILL OF LADING NUMBER	
				CFA0451460	
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		ALGER	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
AS SVENJA	ALEXANDRIA EL DEKHEILA	ALGER			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
Sheet 2 of 3 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
<b>ADDITIONAL CLAUSES</b>					
<p>the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.</p> <p>251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 26 per day per 20 ft and USD 52 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 48 per day per 20 ft and USD 96 per day per 40 ft. From the 61st day USD 62 per day per 20ft and USD 124 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.</p> <p>262. Free out conditions in all Algerian port.</p> <p>274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.</p> <p>320. Demurrage payable by merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 61 per day per 20 ft and USD 102 per day per 40 ft. From the 61st day USD 67 per day per 20ft and USD 134 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.</p> <p>332. New regulation for import of finished products in Algeria - any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but not limited to, duties, taxes, fines, storage, demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation.</p> <p>343. In the event that this Bill of Lading is a Receiptless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms and Conditions available on the CMA CGM website (<a href="https://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bi-clauses">https://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bi-clauses</a>) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo</p>					
PLACE AND DATE OF ISSUE	CAIRO	03 DEC 2021	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY C C for Maritime Shipping Agencies as agents for the carrier CMA CGM S. A.		
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

# Annexes

		<b>ORIGINAL BILL OF LADING</b>		VOYAGE NUMBER	
				DWM05S1MA	
				BILL OF LADING NUMBER	
				CFA0451460	
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		ALGER	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
AS SVENJA	ALEXANDRIA EL DEKHEILA	ALGER			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
Sheet 3 of 3 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
<b>ADDITIONAL CLAUSES</b>					
carried under a Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading has been surrendered to the Carrier on the eBusiness platform and after payment of any outstanding Freight and charges.					
359. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring, at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof.					
360. Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo), as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage.					
370. Seal, Weight, number and description of goods as declared by shipper. Containers delivered to sea carrier loaded, counted, stowed, locked and sealed by shipper. Carrier having no adequate means for checking same and ship having to sail immediately, Carrier is not responsible for any missing/excess in number of packages, shortage / excess in weight of contents and discrepancy of the goods and seal as declared by shipper. Any consequences of misdeclaration/discrepancy at shipper's risk and expenses related to the performance of the Carriage of the Goods with third parties, including but not limited to digital supply chain platforms.					
372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or related to the performance of the Carriage of the Goods with third parties, including but not limited to digital supply chain platforms.					
PLACE AND DATE OF ISSUE		CAIRO	03 DEC 2021	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY C C for Maritime Shipping Agencies as agents for the carrier CMA CGM S. A.	
SIGNED FOR THE SHIPPER		*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			

<p>LES MARCHANDISES DE ZONE A EMITIERES</p>		<p>CHIBANE MALHA</p>	
<p>POUR: EUROPE</p>	<p>LETTRE</p>	<p>REGIME</p>	<p>DECLARATION</p>
<p>00000</p>	<p>TIKI OUZOU</p>	<p>IMPORTATEUR / EXPORTATEUR</p>	<p>REF / 000508</p>
<p>EPE/SPA ERIEM</p>	<p>DD SLETTI ALI</p>	<p>2021-12-28</p>	<p>2021-12-30</p>
<p>2012/469</p>	<p>ERIEH TIKI OUZOU</p>	<p>MANIFESTE</p>	<p>DECLARATION</p>
<p>DP 108 OUED AISSI</p>	<p>TIKI OUZOU</p>	<p>TYPE</p>	<p>000000</p>
<p>000/00</p>	<p>6 000</p>	<p>RESERVATIONS</p>	<p>000000</p>



LES MARCHANDISES DE ZONE A EMITIERES  
 LES MARCHANDISES DE ZONE A EMITIERES DANS LES DELAIS FIXES PAR LA REGLEMENTATION EN VIGUEUR.  
 LIEU D'EMBALLAGE :  
 CHIFFRE NUMERO : 2021/000508 DATE DE LA DECLARATION :

# *Table des matières.*

**Table des matières.**

*Remerciements.* ..... I  
*Dédicaces.* ..... II  
*Liste des abréviations.* ..... IV  
*Liste des tableaux et figures.* ..... V  
*Sommaire.* ..... VI  
*Introduction générale* ..... 01

***Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur***

**Introduction**..... 04  
**Section 01: Historique et évolution du commerce extérieur**..... 05  
1 Définition du commerce extérieur ..... 05  
2 La naissance du commerce extérieur ..... 05  
3 Développement du commerce extérieur ..... 05  
4 Les théories traditionnelles du commerce extérieur ..... 06  
4.1 La théorie d'Adam Smith ..... 06  
4.2 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo ..... 06  
4.3 La théorie du modèle HOS ..... 06  
4.4 Le paradoxe de Leontief ..... 07  
5 Les nouvelles théories du commerce extérieur ..... 07  
5.1 Le cycle de vie de VERNON ..... 07  
5.2 La dimension technologique ..... 08  
5.3 L'échange intro branche ..... 08  
6 La structure des échanges extérieurs ..... 08  
6.1 L'importation ..... 09

## Table des matières.

6.2	L'exportation .....	09
<b>Section 2 : La logistique internationale .....</b>		<b>10</b>
1.	Les Incoterms .....	10
1.1.	Définition .....	10
1.1.1.	EXW (EX Works) revoir la numérotation .....	10
1.1.2.	FCA (Free-Carrier) .....	10
1.1.3.	FAS (Free Alongside Ship) .....	11
1.1.4.	FOB (Franco à Bord) .....	11
1.1.5.	CFR Cost And Freight) .....	11
1.1.6.	CIF (Cost Insurance And Freight) .....	11
1.1.7.	CPT (Carriage Paid To) .....	11
1.1.8.	CIP (Carriage, Insurance, Paid to) .....	12
1.1.9.	DDP (Delivred Duty Paid) .....	12
1.1.10.	DAP (Delivred At Place) .....	12
1.1.11.	DAT (Delivred At Terminal) .....	12
1.2.	La classification des incoterms revoir la numérotation .....	12
1.2.1.	Classement selon les groupes .....	12
1.2.2.	Classement par mode de transport .....	13
1.2.2.1.	Les incoterms multimodaux (tous les modes de transport) .....	13
1.2.2.2.	Les incoterms maritimes et fluviaux .....	13
1.3.	Objectifs des incoterms .....	13
1.4.	Intérêt des incoterms .....	14
2.	Les transports internationaux revoir la numérotation .....	14
2.1.	Définition du transport international .....	14
2.2.	Le choix d'une solution de transport .....	14
2.2.1.	Le choix de l'expéditeur .....	14

## Table des matières.

---

2.2.2. Le choix des lieux de destination .....	14
2.2.3. Le stockage et la fréquence des livraisons .....	15
2.3. Les délais d'acheminement .....	15
2.4. La qualité de prestations .....	15
2.5. La sécurité des marchandises durant le transport .....	15
2.6. Le prix .....	15
2.7. Incoterm.....	15
3. Les auxiliaires de transport revoir la numérotation .....	16
3.1. Définition .....	16
3.2. Les activités du transitaire .....	16
3.2.1. Le mandataire .....	16
3.2.1.1. Le transitaire portuaire ou aéroportuaire .....	16
3.2.1.2. Le commissaire en douane .....	16
3.2.2. Le commissaire .....	16
3.2.2.1. L'organisation de transport multimodaux (OTM) .....	16
3.2.2.2. Le groupeur .....	17
3.2.2.3. L'affréteur routier .....	17
3.2.2.4. L'intégrateur .....	17
4. Les assurances de transport .....	17
4.1. Définition d'une assurance de transport .....	17
4.2. Les objectifs de l'assurance transport .....	18
4.3. Le cout de l'assurance .....	18
4.4. Les garanties .....	18
5. Les formalités de remboursement .....	18
5.1. Les dossiers à fournir .....	18
5.2. Le règlement du sinistre .....	19

## Table des matières.

6.	La procédure douanière .....	19
6.1.	Définition de la douane .....	19
6.2.	Régimes douaniers .....	20
6.2.1.	Les régimes définitifs .....	20
6.2.1.1.	L'exportation en simple sortie .....	20
6.2.1.2.	L'importation définitive.....	20
6.2.2.	Les régimes de transit .....	20
6.2.3.	Les régimes d'entreposage .....	21
6.2.4.	Les régimes d'utilisation de la marchandise .....	21
6.2.4.1.	Le régime des retours .....	21
6.2.5.	Régimes ATA (administration temporaire-temporary admission) .....	21
7.	Missions de l'administration des douanes .....	21
8.	Procédures de dédouanement .....	22
8.1.	Etablissement de la déclaration en détail .....	22
8.2.	Vérification de la déclaration .....	22
<b>Section 3 : Les documents liés au commerce extérieur .....</b>		<b>24</b>
1.	Les documents de prix revoir la numérotation .....	24
1.1.	.La facture pro-forma .....	24
1.2.	La facture commerciale .....	24
1.3.	La facture douanière .....	24
1.4.	La facture consulaire .....	25
2.	Les documents de transport .....	25
2.1.	Le connaissement (bill of lading)B /L .....	25
2.2.	La lettre de transport maritime (sea waybill) .....	25
2.3.	La lettre de voiture (Consignement note CMR) .....	25
2.4.	La lettre de transport aérien (Airway Bill LTA) .....	26

## Table des matières.

2.5.	La lettre de transport ferroviaire (CIM) .....	26
3.	Les documents d'assurance .....	26
3.1.	La police d'assurance .....	26
3.2.	Le certificat d'assurance .....	27
3.3.	L'avenant d'assurance .....	27
4.	Les documents de garantie .....	27
4.1.	Le certificat d'origine .....	27
4.2.	Le certificat phytosanitaire ou sanitaire : .....	27
4.3.	Le certificat d'analyse : .....	27
4.4.	Le certificat d'usine : .....	28
4.5.	Le certificat de circulation de marchandises : .....	28
4.6.	La facture consulaire : .....	28
4.7.	Le certificat vétérinaire .....	28
4.8.	Le certificat de poids .....	28
4.9.	La note de colisage .....	28
	<b>Conclusion.....</b>	<b>29</b>

## *Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international*

	<b>Introduction.....</b>	<b>30</b>
	<b>Section 1 : Les instruments et techniques de paiement à l'international .....</b>	<b>31</b>
1.	Concepts utiles .....	31
1.1.	Instrument de paiement .....	31
1.2.	Techniques de paiement .....	31
2.	Les différents instruments de paiement.....	31
2.1.	Le chèque .....	31

## Table des matières.

---

2.1.1. Définition du chèque .....	31
2.1.2. Les types de chèque .....	32
2.1.2.1. Le chèque de banque .....	32
2.1.2.2. Le chèque d'entreprise .....	32
2.1.2.3. Le chèque visé .....	32
2.1.2.4. Le chèque certifié .....	32
2.1.3. Les mentions obligatoires et conditions du chèque .....	32
2.1.4. Avantages et inconvénients du chèque .....	33
2.2. Les effets de commerce .....	34
2.2.1. La lettre de change (la traite) .....	34
2.2.1.1. Définition .....	34
2.2.1.2. Les différents types de la lettre de change .....	34
2.2.1.3. Les mentions et conditions obligatoires du chèque .....	34
2.2.1.4. Avantages et inconvénients de la traite .....	35
2.2.2. Le billet à ordre .....	35
2.2.2.1. Définition .....	35
2.2.2.2. Les formes de billet à ordre .....	35
2.2.2.2.1. Le billet au porteur .....	35
2.2.2.2.2. Les billets de trésorerie.....	36
2.2.2.2.3. Les certificats de dépôts négociables .....	36
2.2.2.3. Les mentions et conditions obligatoires du billet à ordre .....	36
2.2.2.4. Avantages et Inconvénients du billet à ordre .....	37
2.2.3. Le mandat post-international .....	37
2.2.4. Le virement bancaire .....	37
2.2.4.1. Définition .....	37
2.2.4.2. Les mentions et conditions obligatoires du virement bancaire .....	37

## Table des matières.

---

2.2.4.3 Avantages et inconvénients du virement bancaire .....	38
3. Les Techniques de financement .....	38
3.1. Les techniques de financement non documentaires .....	38
3.1.1. L'encaissement direct .....	38
3.1.2. Le compte à l'étranger .....	39
3.1.3. Le contre remboursement .....	39
3.1.4. La lettre de crédit Stand –By .....	39
3.2. Les techniques de financement documentaires .....	39
3.2.1. La remise documentaire .....	40
3.2.1.1. Définition de la remise documentaire .....	40
3.2.1.2. Les intervenants de la remise documentaire .....	40
3.2.1.3. Mécanisme de la recherche documentaire .....	40
3.2.1.4. Avantages et Inconvénients de la remise documentaire .....	41
3.2.2. Crédit documentaire .....	42
3.2.2.1. Définition du crédit documentaire .....	42
3.2.2.2. Les intervenants du crédit documentaire .....	42
3.2.2.3. Son utilité .....	42
3.2.2.4. Types du crédit documentaire .....	43
3.2.2.4.1. Selon le degré de sécurité .....	43
3.2.2.4.2. Selon les crédits documentaires spéciaux .....	43
3.2.2.4.3. Le fonctionnement du crédit documentaire .....	45
3.2.2.4.3. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire .....	45
<b>Section 02 : Les techniques de financement à court, moyen et long terme .....</b>	<b>47</b>
1. Les techniques de financement à court terme .....	47
1.1. Crédit de préfinancement .....	47
1.1.1. Définition : .....	47

## Table des matières.

---

1.1.2. Caractéristiques .....	47
1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger .....	48
1.2.1. Définition : .....	48
1.2.2.. Caractéristiques : .....	48
1.2.3. Procédure : .....	49
1.3. Les avances en devises : .....	49
1.3.1. Définition : .....	49
1.3.2. Caractéristiques : .....	49
1.4. L'affacturage .....	50
1.4.1. Définition.....	50
1.4.2. Les caractéristiques de l'affacturage : .....	50
2. Technique de financement à moyen et long terme : .....	51
2.1. Le crédit fournisseur : .....	51
2.1.1. Définition : .....	51
2.1.2. Les caractéristiques du crédit fournisseur .....	51
2.2. Le crédit acheteur .....	52
2.2.1. Définition .....	52
2.2.3. Caractéristiques .....	52
2.3. Le crédit-bail international (le leasing) .....	53
2.3.1. Définition : .....	53
2.3.2. Caractéristiques .....	53
2.4. Forfaitage (forfaiting) .....	53
2.4.1. Définition .....	53
2.4.2. Caractéristiques : .....	53
2.5. La confirmation de commande.....	54
2.5.1. Définition .....	54

## Table des matières.

2.5.2. Caractéristiques .....	54
2.6. Le crédit financier .....	54
2.6.1. Définition .....	54
2.6.2. Caractéristiques .....	55
<b>Section 3 : Les risques et les garanties du commerce extérieur .....</b>	<b>56</b>
1. Les risques liés au commerce extérieur .....	56
1.1. Risque commercial .....	56
1.2. Risque politique .....	56
1.3. Risque non transférable .....	56
1.4. Risque de catastrophes naturelles .....	56
1.5. Risque de change .....	57
1.6. Autres risques .....	57
2. Les garanties de financement de commerce extérieur.....	58
2.1. Garantie bancaire.....	58
2.2. La mise en place des garanties .....	58
2.3. Distinction entre le cautionnement et la garantie bancaire .....	58
2.4. La mise en place des garanties : .....	59
2.5. Les différents types de garanties bancaires .....	59
2.5.1. La garantie de soumission (BID bond) .....	60
2.5.2. La garantie de restitutions d'avance (ou l'acompte) .....	60
2.5.3. Garantie de bonne exécution .....	60
2.5.4. La garantie de retenue de garantie .....	61
2.5.6. La garantie d'admission temporaire .....	61
<b>Conclusion .....</b>	<b>62</b>

*Chapitre III : Analyse d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de L'ENIEM*

<b>Introduction .....</b>	<b>63</b>
<b>Section 1 : Présentation générale et organisation de l'ENIEM.....</b>	<b>64</b>
1. Historique de l'ENIEM : .....	64
2. La création de l'ENIEM : .....	64
3. Composition de l'ENIEM : .....	64
3.1. Les différents services et missions relatives à chaque service proposé par l'ENIEM : .....	64
4. Le marché de l'ENIEM : .....	66
4.1. La demande et l'offre des produits de l'ENIEM : .....	66
4.2. Les cibles de l'ENIEM(les clients) : .....	67
4.3. Les fournisseurs : .....	67
4.4. La concurrence .....	68
<b>Section 2 : cadre méthodologique suivi .....</b>	<b>69</b>
1. Approche de recherche .....	69
1.1. Approche qualitative .....	69
1.2. Approche quantitative .....	69
1.3. Approche mixte .....	69
2. Stratégie de recherche.....	69
3. Justification du choix de service Transit et Douane de l'unité froid de l'ENIEM de Oued-Aissi comme terrain de stage .....	70
4. Collecte de données .....	70
4.1. Outil de collecte de données .....	70
4.2. Structuration du guide d'entretien .....	70
5. Technique d'analyse des données .....	71

## Table des matières.

---

5.1. L'analyse de contenu .....	71
5.1.1. La validation .....	72
5.1.2 La fiabilité .....	72
5.1.3-La complétude .....	72
5.1.4-La précision .....	72
5.1.5-L'intégrité .....	72
5.1.6-L'actualité : .....	72

### **Section 3 : Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de l'ENIEM « unité froid » .....**

**73**

1 .Importation de la matière première au niveau de l'ENIEM.....	73
1 .1 .Demande d'ouverture du crédit documentaire .....	74
1 .2 .Confirmation de crédit .....	75
1.3 .Expédition des marchandises .....	75
1.4. Le règlement .....	76
1 .5 .La réception de marchandises .....	77
2 .Analyse des réponses obtenues par le guide d'entretien .....	77

### **Conclusion..... 83**

### ***Conclusion générale .....* 84**

### ***Bibliographie.***

### ***Annexes.***

### ***Table des matières.***

### ***Résumé.***

## ***Résumé***

Le commerce extérieur désigne toutes les transactions commerciales (exportations et importations) sont fabriqués entre des pays spécifiques et le reste du monde. Ces opérations génèrent des flux réels et monétaires substantiels, ce qui présente de nombreux risque, il est donc nécessaire d'utiliser assurance pour les importateurs et les exportateurs.

Nous cherches ont d'abord porté sur la définition des aspects liés au commerce en outre, les exigences des contrats internationaux et les techniques de paiement et financement utilisé, en mettant l'accent sur les crédits documentaires, ainsi que sur les risques auxquels sont confrontés les opérateurs dans les opérations commerciales à l'international et les moyens de préventions. Le but est de vérifier leur validité, sécurité, coût et évaluation de ses avantages et les inconvénients.

Enfin, le domicile bancaire avant toute opération commerciale international permet aux banquiers de faire des estimations préliminaires sur les transactions après avoir vérifié tous les éléments du contrat de son client.

***Mots clés :*** Importation, exportation, commerce extérieur, crédit documentaire, remise documentaire.

## ***Abstracts***

Foreign trade refers to all commercial transactions (exports and imports) are made between specific countries and the rest of the world. These operations generate substantial real and monetary flows, which presents many risks, it is therefore necessary to use insurance for importers and exporers.

Our research first focused on the definition of trade-related aspects in addition, the requirements of international contracts and the techniques of payment and financing used, with an emphasis on documentary credits, as well as the risks faced operators in international commercial operations and means of prevention. The ai mis to verify their validity safety, cost and evaluation of its advantages and disadvantages.

Finally, the banking domicile before any international business transaction allows bankers to make preliminary estimates on transactions after having verified all the elements of the client's contrat.

***Keywords:*** Import, export, foreign trade, documentary credit, documentary remittance.