

*Université Mouloud MAMMERY Tizi-Ouzou Faculté des Sciences Économiques,  
Commerciales Et des Sciences de Gestion*

## Département des Sciences Commerciales



### Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en  
Sciences Commerciales

Spécialité : Finance et Commerce  
Internationale

### Thème

**Les techniques de paiement à l'international**

**Cas : Groupe Hadjeb**

Réalisé par :

AMNACHE Hakim

BERKOUD Fares

Encadré par :

Mr AKKOUL Jugurta

Devant le jury de U.M.M.T.O composé de :

Président : Mr OUALIKENE Selim , M.C.A

Examinatrice : Mme DJELOUT Fatima, M.C.A.

Encadreur: Mr AKKOUL Jugurta, M.C.A.

**Promotion 2021/2022**

# *D*édicace

*Je dédie ce modeste travail :*

*À mes parents;*

*À toute ma famille ;*

*A tous mes amis de la faculté*

*À tous ceux qui sont trop chers pour moi;*

*À ceux qui ont veillé à ce que ce travail soit à la hauteur.*

***HAKIM***

# **D**édicace

*Je dédie ce modeste travail :*

*À mes parents ;*

*À toute ma famille ;*

*A tous mes amis de la faculté ;*

*À tous ceux qui sont trop chers à moi;*

*À ceux qui ont veillé à ce que ce travail soit à la hauteur.*

**FARES**

# Remerciements

*Nous tenons à remercier dans un premier temps, toute l'équipe pédagogique du département science commercial et les intervenants professionnels responsables de la formation de master en commerce et finance international pour avoir assuré la partie théorique de celle-ci.*

*Nous tenons à remercier Monsieur AKKOUL pour l'aide et les conseils concernant les missions évoquées dans ce mémoire, qu'il nous a apporté lors des différents suivis.*

*Nous tenons à remercier tout particulièrement et à témoigner toute nos reconnaissance à Madame SFIHI pour l'expérience enrichissante et pleine d'intérêt qu'elle nous a fait vivre durant ces deux mois au sein de l'entreprise GROUPE HADJEB , qui nous a très bien encadré, ainsi que de nous avoir intégré rapidement au sein de l'entreprise et nous avoir accordé toute sa confiance ; pour le temps qu'elle nous a consacré tout au long de cette période, sachant répondre à toutes nos interrogations*

<b>Dédicace</b> .....	a , b
<b>Remerciement</b> .....	c
<b>Sommaire</b> .....	d
<b>Liste des abréviations</b> .....	e
<b>Liste des annexes</b> .....	f
<b>Introduction général</b> .....	1
<b>Chapitre 01 : le commerce international</b> .....	4
<b>Introduction</b> .....	5
<b>Section01 : Généralité sur commerce international</b> .....	5
<b>Section 02 : les incoterms et documents du commerce international</b> .....	9
<b>Conclusion</b> .....	19
<b>Chapitre 02 : les instruments et les techniques de paiement à l'international</b> .....	20
<b>Introduction</b> .....	21
<b>Section 01 : les instruments de paiement du commerce international</b> .....	21
<b>Section 02 : les techniques de paiement du commerce international</b> .....	31
<b>Conclusion</b> .....	40
<b>Chapitre 03 : réalisée une opération d'importation cas GROUPE HADJEB</b> ..	41
<b>Introduction</b> .....	42
<b>Section 01 : les procédures d'une opération d'importation au sein de</b> L'entreprise GROUPE HADJEB.....	42
<b>Section 02 : Suivi d'une opération d'importation au niveau du GROUPE</b> HADJEB (SARL RIVE SUD CONDI).....	49
<b>Conclusion</b> .....	63
<b>Conclusion général</b> .....	64
<b>Annexes</b> .....	66
<b>Bibliographie</b> .....	89

---

*Liste des tableaux*

---

**Liste des abréviations :**

BC	Bon de commande
BEA	Banque extérieure d'Algérie
BL	Bill of lading
BR	Bulletin de réception
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost Insurance and Freight
CPI	Cost, Insurance and Freight
CPT	Carriage Paid To
CMU	Commission des marchés
CMR	Convention de transport de Marchandise par Route
COFACE	Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur
DAF	Delivery At Frontier
D/A	Documents contre accéptation
DAI	Demande d'achat interne
DD	Droit de douane
DDU	Delivred Duty Unpaid
DDP	Delivred Duty Paid
DEQ	Delivred Ex Quay
DES	Delivery Ex Ship
D/P	Documents contre paiement
DLVI	Duplication de la Lettre de Voiture Internationale
DSTR	Déclaration simplifiée de transit routier
EU	European Union
EUR	EURO
EURL	Entreprise unipersonnelle a responsabilité limitée
EPA	Entreprise portuaire d'Alger
EXW	Ex Works
FAP	Franc Avarie Particulières
FAS	Free Alongside Ship
FCA	Free Carrier

---

*Liste des tableaux*

---

FOB	Free On Board
GFI	GLOBAL FOOD AND INGRIDIENTS
AGB	Gulf Bank Algérie
ISO	Organisation internationale de normalisation
JPY	Japanese Yen
LTA	Lettre de Transport Aérien
LCSB	Lettre de crédit stand-by
NDLR	Note de la rédaction
MCNE	Mobilisation de créances et la reconstitution de la trésorerie de l'entreprise
OMC	Organisation mondial du commerce
PDG	Président Directeur Général
PGA	Programme Général d'Approvisionnement
PV	Procès-verbal
R.U.U	Regles et Usances Uniformes
SARL	Société à responsabilité limitée
SPA	Société par actions
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications
TCO	Tableau comparatif des offres
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
USD	United States dollar
VA	Vente à l'arrivée
VD	Vente départ
VISA	Visa International Service Association
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade

---

*Liste des tableaux*

---

**Liste des annexes :**

N° Annexe	Noms
01	Facture préforma
02	Certificat de qualité et poids
03	Commencement maritime : bill of leading
04	FACTURE COMMERCIAL
05	Certificat d'origine
06	Certificat de circulation
07	Liste de colisage
09	Certificat de Non fumigation
10	FACTURE AGENT CONSIGNATION ET COURTIER MARITIME
11	L'AVIS D'arrivée de produit
12	AVIS DE VERSEMENT / Chèque bancaire , DOC 1 / 2
13	Certificat Phytosanitaire
14	Déclaration en détail
15	Autorisation de libre circulation
16	Quittance de douane
17	COLLECTION ET REFERENCE POUR LA BANQUE
18	COLLECTION ET REFERENCEPOUR LENTREPRISE
19	FACTURE AU COMPTANT

## **Introduction générale**

Le commerce international connaît une importante émergence dans le monde. La majorité des pays sont contraints de s'ouvrir vers l'extérieur et de se lancer dans une transition vers l'économie de marché.

Depuis le début du 20ème siècle et singulièrement depuis la seconde guerre mondiale, le commerce international a enregistré une expansion remarquable. Simultanément, le monde a profondément changer de visage, au gré des phases de croissance accélérée, des deux crises majeures, des deux guerres mondiales et des bouleversement qui les ont accompagnés : effondrement des empires coloniaux, basculement des rapport de force entre les économies dominantes, émergence de nouveaux pôles industriels, commerciaux et financières...

Aujourd'hui, les économies des pays occidentaux sont devenues « mondiales » : chacune d'elles se trouve insérée de plus en plus étroitement dans un tissu de relation (monétaires, financières, commerciales, industrielles, technologiques) à l'échelle du monde. Il en résulte un réseau de dépendances et de solidarités entre les différents pays, qui déborde le seul domaine des rapports économiques pour s'étendre à la culture, de plus en plus uniformisée, aux modes de vie, de plus en plus standardisés, etc., sous l'impulsion de l'extraordinaire contraction de l'espace-temps produite par la révolution de l'informatique et de télécommunications.

A l'instar des autres pays, l'Algérie a opté pour l'économie de marché. Elle a signé, le 19 décembre 2001 à Bruxelles, un accord qui porte essentiellement sur la constitution de la zone de libre échange, qui marque incontestablement pour l'économie algérienne un choix décisif puisque dès son entrée en vigueur rien ne sera plus comme avant.

Les pays qui optent pour l'économie de marché sont confrontés à des problèmes qui se posent aux négociants du commerce international , qui se rapportent aux conditions de financement des importations , à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations , ces problèmes résultent aussi des circonstances de temps et de lieu ainsi que des réglementations des différents pays .

Il n'est pas aisé de résoudre ces problèmes lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays concernés souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Les transactions commerciales sont donc soumises à de nombreux risques et problèmes commerciaux, juridiques et monétaires soulevés par les échanges internationaux de marchandises ou de service.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, plusieurs formes de garantie ont été mise en place afin de limiter l'impact de ces derniers. Ainsi, les entreprises doivent mettre en place une véritable stratégie de gestion des risques pour limité les effets ou les faire disparaître par des instruments adaptés, à savoir que chaque opération de commerce international est souvent accompagnée d'un système de garantie.

Cependant, l'extension des échanges internationaux notamment avec la mondialisation rend l'intervention de la banque plus que nécessaire pour assurer le bon déroulement des échanges internationaux. A cet effet les banques ont mis en point un ensemble de techniques et procédures propres au commerce international.

Lors de la négociation commerce international, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode et la technique de paiement que les intervenants doivent choisir d'une manière adéquate, car un mauvais choix de leur part peut engendrer des conséquences financières graves, ce qui justifier l'intervention des banques en apportant leurs appuis techniques et financières, en assistant et en conseillant leurs clients avant. Pendant et après la transaction, et le développement de cette dernière, à été facilité par le recours aux différents instruments et techniques de paiement, l'encaissement simple « marchandises contre paiement », et l'encaissement documentaire « documents représentatifs de la marchandise contre paiement ».

Les techniques documentaires « crédit documentaire et la remise documentaire », sont considérée par les opérateurs économiques internationaux comme les techniques les plus adaptée, tout en conciliant l'intérêt du vendeur « être payé » et celui de l'acheteur –recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée, elle permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur.

En effet, dans les échanges internationaux, le vendeur veut bien livrer sa marchandise, mais qui doit être payée et l'acheteur qui veut bien payer mais qui doit être livrée. Donc existent-ils des modes et des techniques de paiement qui offrent les conditions de sécurité d'autant plus que les intérêts de l'exportateur et ceux de l'importateur qui sont en parties contradictoires ?

Cette problématique est accompagnée d'un ensemble de questions jacentes, à savoir :

- Quelles sont les différentes techniques de paiements utilisés dans le commerce international ?
- Quelles est la technique la plus sécurisé à utilisée en prennent en compte tous les risques et les conflits politiques et économiques ?
- Quelles sont les mesures apprendre pour évité les escroqueries et les arnaques dans les transactions internationales ?

Nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est l'une des techniques de paiements parmi plusieurs techniques.
- La remise documentaire est la technique la plus sécurisé dans le commerce international.

---

## *Introduction générale*

---

- Etre intentionnée et vigilant dans la vérification des contrats et les factures des clients peuvent éviter des erreurs et des tentatives d'escroqueries et d'arnaques.

C'est ce que nous allons tenter de répondre dans notre travail qui s'articule autour de quatre chapitres.

Dans le premier chapitre nous illustrons la définition du commerce international et ces caractéristiques, et ces différents acteurs, et on citera les incoterms existants dans le commerce international, aussi le système SWIFT.

Le deuxième chapitre concernera les instruments de paiements, en commencera par les plus utilisé, le chèque, le virement, et la carte bancaires ; et après la moins utiliser. Et les deuxièmes parties sur les techniques de paiements, les types, les objectifs, et les techniques les plus utilisé dans le commerce international

Et en fin le troisième chapitre une étude empirique sur les techniques de paiements cas de GROUPE HADJEB et le déroulement d'une opération d'importation ainsi les documents exigés et le résultat.

# ***CHAPITRE***

## ***01 :***

### ***Le commerce international***

## **Introduction**

Une transaction internationale, de biens ou de service, met obligatoirement en contact un importateur et un exportateur. Ces deux acteurs sont évidemment indispensables à toute transaction commerciale internationale et seront ainsi une constante dans les différents moyens utilisés pour financer le commerce international. Nous verrons que d'autres acteurs, comme les banques commerciales, les agences d'exportations nationales ou les institutions financières entrent parfois en jeu pour financer ou assurer ces transactions et ainsi promouvoir le commerce entre différents pays.

Le financement au commerce prend donc de multiples formes, allant d'arrangements entre un exportateur et un importateur, en passant par des services d'assurances et allant jusqu'au crédit accordé par les banques. Nous détaillerons les principaux types d'arrangements mis en place dans la suite de cette partie. Tout d'abord, il est primordial de comprendre les raisons pour lesquelles le commerce international nécessite le recours à cet éventail de moyens de financement.

### **Section 1 : généralité sur le commerce international**

Dans cette section nous allons définir le commerce international. Nous allons apporter des informations sur l'évolution, les acteurs et la mondialisation du commerce international.

#### **1- Définition du commerce international :**

Le commerce est une activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens et services dans le but de les échanger. Le commerce international représente l'ensemble des échanges des biens et services pratiqués entre les nations. Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et / ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production. Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques nationaux. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises). Cet échange s'accomplit à travers les opérations d'importation et / ou d'exportation. On entend par «importation» tout achat de marchandise de l'étranger ou d'une zone franche sur territoire national, et par « exportation » tout expédition de marchandise à destination de l'étranger ou d'une zone franche sur territoire national.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Lasary : « Le commerce international », Édition : Dalloz, Paris , 2005 ,

## **2- Evolution du commerce international :**

2-1 Le commerce au moyen âge : Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité favorisée sédentarisation des populations. Les sites commerciaux caractérisés par l'étroitesse de leur territoire et leur économie extravertie, doivent compenser leurs importations en produits alimentaires par ses produits artisanaux. Cependant c'est au moyen âge que ces échanges ont connu un développement Ceci est rendu possible grâce au développement des villes aux renouveau démographique et économique et les progrès du pouvoir royal au déterminent du système féodal (archaïque). Pouvoir royal est l'origine du rétablissement de la circulation monétaire.

2-2 La naissance du commerce international : Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens, de services et des capitaux entre les agents résidents sur les territoires économiques différents. Il s'est développé à partir du XIV<sup>ème</sup> Siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et l'apparition des nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les marchandises ont favorisé le développement des échanges commerciaux internationaux par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. L'échange permet alors la satisfaction des besoins en donnant la possibilité aux individus de se procurer de ce qu'ils convoitent sans nécessairement avoir à le produire eux même. L'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure qu'elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier la possession d'or et des métaux précieux. L'importance du commerce international varie en fonction des pays. Certains pays n'exportent que pour élargir leurs marchés intérieurs ou pour aider certains secteurs de leurs industries, d'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement de biens destinés à la consommation immédiate ou pour des revenus en devise. Le commerce international a commencé à prendre sa forme actuelle à partir du XVII<sup>ème</sup> Siècle avec l'émergence des États - Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États.

2-3 La modernisation du commerce international : Le XXI<sup>ème</sup> Siècle est sans conteste une période de rupture qui va transformer radicalement l'économie mondiale. La révolution agricole est allée d'aire avec celle de l'industrie. Cette dernière fondée sur des découvertes techniques et l'utilisation des nouvelles énergies a entraîné la diversification des produits et le développement de nombreuses industries. En outre, le XIX<sup>ème</sup> Siècle est caractérisé par une plus grande abondance monétaire. La multiplication des moyens de paiement est favorisée par la découverte des nouvelles mines d'or. La monnaie métallique est remplacée par le papier monnaie grâce à l'application du principe de la libre convertibilité.

Sensibles du fait de leur importante main - d'œuvre. Dans les années 70, le Tokyo Round poursuit les efforts entrepris, mais les négociations achoppent sur le protectionnisme non tarifaire,

en pleine croissance du fait de la crise. Un autre échec du GATT est l'affaiblissement progressif des accords multilatéraux, la libéralisation des échanges se faisant de manière croissante au sein d'unions douanières et de zones de libre échange. Les négociations de l'Uruguay Round (commencé en 1986 et adopté en 1994) visent plusieurs objectifs.

Le premier est de réduire les protections non tarifaires dans l'agriculture et les services. Elles portent également sur l'intégration des pays en voie de développement et des nouveaux pays industrialisés d'Asie du SUD - EST dans les échanges internationaux. Ces négociations aboutissent à une baisse sensible du protectionnisme tarifaire et non tarifaire, mais de nombreux problèmes restent en suspens (audiovisuel, services financiers, ...).

C'est durant ces négociations que fut prévu la création d'une Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui se substitue au GATT. Instituée par le traité de Marrakech (Avril 1994) entrée en vigueur en 1 Janvier 1995 l'OMC est une véritable institution spécialisée de l'ONU. Elle comporte 153 membres en 23 juillet 2008. Celle - ci a de véritables statuts, des compétences élargies aux domaines des services et de la propriété intellectuelle et utilise de nouvelles procédures de règlement des conflits. Le champ des compétences de l'OMC est plus large que celui du GATT.

Il s'agit de libéraliser le commerce non seulement des marchandises, mais aussi des services, ainsi que les discussions de l'Uruguay Round en avaient montré la nécessité. Ce nouvel organisme se voit confier 03 principales missions :

- Fixer des règles de « bonne conduite » en ce qui concerne l'application des accords de l'Uruguay Round.<sup>2</sup>
- Organiser un nouveau cycle de conférences pour parvenir dès que possible a une libéralisation totale des échanges de marchandises comme de services entre pays membre ;
- Enfin, arbitrer les différends, proposer une solution lorsqu'un conflit deux pays, sanctionner les pays ne se conformant pas aux règles de l'OMC.

### **3. Les acteurs de commerce international :**

Nous sommes dans une période d'intégration des économies nationales dans un système mondialisé (logique d'interdépendance forte). Cette intégration concerne autant le commerce que les investissements (voir financement international). Ce phénomène de mondialisation touche ainsi l'ensemble des facteurs de production : marché des biens et services, flux d'épargne et d'investissement, flux de personnes. La révolution dans le domaine des transports a joué un rôle clé dans cette évolution.

---

2 Lasary : « Le commerce international », Edition : Dalloz, Paris , 2005.

-S, OUACHICHI, L, OUMOHAND, mémoire de fin d'études « les modalités de paiement utilisées dans le commerce international, crédit documentaire. Cas : BEA » dirigé par SEDIKI ABDERRAHMANE.2010-2011.

Ce phénomène a des effets sur la répartition des richesses et sur le comportement des agents (ex : leurs choix de localisation). L'accès à des grandes variétés de ressources suit la logique économique de confrontation entre rareté et besoins illimités. Le commerce international suit une logique d'arbitrage (comme sur les marchés financiers) où les différences de prix constituent des opportunités qui guident les comportements. Acemoglu & Robinson (2012) montrent ainsi que ce qui explique la croissance économique des pays c'est le rôle des institutions politiques et économiques : des institutions inclusives (et non extractives) basées sur le droit de propriété et le respect des contrats donnent l'opportunité aux agents économiques de créer de la richesse et d'innover.

-On distingue deux phases de mondialisation qui s'expliquent par des choix politiques de réduire les obstacles au commerce. Mais Grataloup (2015) estime que cette construction d'une unité mondiale découle de la place particulière occupée par l'Europe avec la capture de l'Amérique qui a initié la colonisation et la révolution industrielle. La mondialisation n'est pas un phénomène universel. Il est même réversible comme on l'a vu entre 1918 et 1945.

Au XIXe siècle le commerce international était dominé par le Royaume-Uni avec la France et l'Allemagne. Les États-Unis sont devenus une grande puissance commerciale et le Japon a débuté son insertion dans les échanges. 40 % des échanges étaient intra-européens, 23 % du commerce ne concernait pas l'Europe (attention au phénomène colonial). L'Europe exportait principalement des produits manufacturés et importait des produits primaires.

Au XXe siècle les États-Unis deviennent la nation dominante des échanges internationaux. Les produits manufacturés se distinguent : les biens d'équipement deviennent une composante essentielle. Les exportations mondiales augmentent fortement après 1945. Maddison (2001) a documenté cette part croissante des exportations de marchandises dans le PIB mondial ainsi que l'exception de la période 1929-1945. Obsfeldt & Taylor (2005) ont montré en parallèle l'évolution de la détention des actifs internationaux qui accompagne le commerce avec des flux de plus en plus rapides (de capitaux ou d'informations).

La mondialisation actuelle les Trois grandes zones concentrent l'essentiel du commerce mondial : Amérique du Nord, Europe, Asie. Les pays échangent essentiellement des marchandises (19 milliards USD environ 70 % du total contre 80% il y a 10 ans) : les produits manufacturés (13,3 milliards) ; les combustibles et les produits des industries extractives (3 milliards) et les produits agricoles (1,8 milliard). Les échanges de services s'élèvent à 6 milliards USD dont 1,4 pour les voyages et 1,2 pour les transports.

Les principales puissances commerciales sont les États-Unis, la Chine, l'Allemagne.<sup>3</sup>

---

3 Commerce international, [www.economie-ensd1.webnode.fr](http://www.economie-ensd1.webnode.fr), 11/2020

D'après l'OMC (l'organisation mondiale du commerce), 10 économies seulement représentent 53,3% du commerce mondial de marchandises. Ce classement est établi en additionnant importations et exportations :

1. Les États-Unis
2. La Chine
3. L'Allemagne
4. Le Japon
5. La France
6. Le Royaume-Uni
7. Les Pays-Bas
8. Hong-Kong
9. La Corée du Sud
10. L'Italie<sup>4</sup>

## **Section 02 : Les incoterms et documents du commerce international.**

Dans cette section, En premier lieu nous allons définir et cité les différents incoterms dans le commerce international, et les segmenter par famille, les avantages des incoterms.

En deuxième lieu nous allons parler des documents utiliser dans le commerce international.

### **1- Définition des incoterms :<sup>5</sup>**

Ils signifient littéralement « International Commercial TERMS », et ont été inventés par des professionnels réunis au sein de la Chambre de commerce internationale pour faciliter les échanges internationaux. Dans un contrat de vente internationale de marchandises, ils ont pour fonction de définir les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur, occasionnées par le déplacement des marchandises, sur le triple plan :

- du transfert des frais (qui paie quoi) ;
- du transfert des risques (qui supporte le risque et quel risque) ;
- des documents à fournir.

---

<sup>4</sup> [www.trade-easy.fr](http://www.trade-easy.fr)

<sup>5</sup> MARTINE MASSABIE-FRANÇOIS, « commerce international », concentré sur la gestion des opérations import-export, publié en 2007. Page 15 et 16

- Les avantages que vendeur et acheteur peuvent retirer des Incoterms se nomment gain de temps et gain d'argent. Le recours à ces concepts aboutit à une normalisation du langage, d'autant plus que les Incoterms sont représentés par des sigles anglo-saxons codifiés. Les inconvénients tiennent en un certain formalisme nécessaire à la bonne compréhension et au fait que certains Incoterms sont incomplets, comme nous allons le voir dans la typologie des Incoterms.

## **2- Typologie des incoterms :**

### 2.1. EXW :

Signifie que le vendeur doit tenir la marchandise emballée dans son établissement à disposition de l'acheteur. Tout le reste doit être réalisé par l'acheteur, le transfert des frais et des risques se faisant chez le vendeur. C'est un Incoterm très utilisé par les entreprises débutantes à l'export ou lorsque la commande est d'un faible montant. C'est aussi le cas des acheteurs qui désirent leurs commandes.

### 2.2. FCA :

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il remet la marchandise emballée au transporteur, désigné par l'acheteur, après avoir exécuté le dédouanement à l'exportation. L'acheteur conclut le contrat de transport et organise à ses frais et risques l'acheminement de la marchandise. En cas de chargement dans ses locaux, c'est le vendeur qui fait le chargement à ses frais et risques ; l'acheteur fait le déchargement à l'arrivée. Cet Incoterm multimodal (tous modes de transport) est très utilisé par les opérateurs, l'exportateur prenant à sa charge toutes les opérations à effectuer en France, y compris le dédouanement export.

### 2.3. FAS :

Le vendeur livre la marchandise le long du navire sur le quai après avoir exécuté le dédouanement à l'export. C'est l'acheteur qui est chargé de l'organisation à ses propres frais et risques de toutes les opérations nécessaires ensuite au bon acheminement de la marchandise.

### 2.4. FOB :

L'exportateur dédouane la marchandise à l'export et livre la marchandise à bord du bateau. Le transfert des frais et des risques se fait au passage du bastingage dans le port de départ. L'acheteur choisit le transporteur paie le fret, dédouane à l'arrivée et effectue le post - transport. Cet Incoterm représente un des « grands » Incoterms maritimes. Il est très souvent retenu en lointaine exportation.

### 2.5. CFR :

Cet Incoterm requiert du vendeur qu'il livre la marchandise à bord du navire après l'avoir dédouanée à l'export, qu'il conclut le contrat de transport et paie le coût du transport jusqu'au port de destination. C'est pourtant l'acheteur qui supporte le risque de dommage aux marchandises et le risque de hausse du fret (c'est - à - dire du coût du transport) depuis le passage du bastingage au port de départ. L'acheteur prend la commande en charge au port d'arrivée sur le bateau et fait le reste.

### 2.6. CIF :

Le vendeur fournit en plus, par rapport au CFR, une assurance. C'est donc lui qui souscrit le contrat d'assurance et paie la prime. Le transfert des frais se fait à bord du bateau au port de destination et le transfert des risques à l'embarquement, au passage du bastingage dans le port de départ. C'est LE grand Incoterm par excellence, celui que les pouvoirs publics recommandent dès lors qu'il y a transport maritime. En effet, l'exportateur vend non seulement un produit mais aussi un transport et une assurance en même temps.

2.7. CPT :

Cet incoterm est constitué sur le modèle du SFR. Le vendeur paie le cout du transport principal jusqu'au lieu de destination convenu et dédouane la marchandise au départ. Cet incoterm est beaucoup moins utilisé que le CIP qui fait suite.

2.8. CIP :

Comme pour le CIF, mais cette fois - ci en transport multimodal, le vendeur doit souscrire une assurance en plus du paiement du fret et du dédouanement à l'export. Il ne supporte pas pour autant les risques pendant le transport.

2.9. DAF :

Le vendeur remplit son obligation de livraison, après dédouanement à l'exportation, quand la marchandise est livrée au point de destination convenu à la frontière, l'acheteur prenant la suite. Rien n'est dit sur l'obligation d'assurance : il est conseillé à une seule des deux parties de s'en occuper. En cas de transbordement de la marchandise au point frontières, l'acheteur prend cette opération en charge en frais et risques.

2.10. DES :

Le vendeur dédouane la marchandise au départ, paie le transport et tient la marchandise à la disposition de l'acheteur au port d'arrivée sur le bateau. Cet incoterm, créé en 1980, n'a jamais vraiment réussi à s'imposer à l'instar du suivant, Le DEQ, parce que le vendeur supporte le risque du transport.<sup>6</sup>

2.11. DEQ :

En plus de modalités prévues par le DES le vendeur décharge la marchandise au port d'arrivée et la remet non dédouanée à l'acheteur.

2.12. DDU :

Le vendeur prend en charge l'intégralité des opérations à l'exception du dédouanement à l'importation et du paiement des droits de douane et des taxes. Le transfère des fais et risque se fait au lieu de destination convenu avant déchargement dans les locaux de l'acheteur. Cet incoterm est très utilisé dans l'union européenne, parce qu'il n'y a plus de dédouanement, ainsi qu'en lointaine exportation, des lors qu'il y a des risque de hausse des droits de douane et des taxes à l'arrivée.

---

<sup>6</sup> MARTINE MASSABIE-FRANÇOIS, « commerce international », concentré sur la gestion des opérations import-export, publié en 2007. Page 17 et 18

2.13. DDP :

Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des marchandises, dédouanement import compris (sauf déchargement à l'arrivée)

### 3- Segmentation des incoterms :

Plusieurs classements peuvent être opérés selon l'engagement du vendeur ou de l'acheteur, le type de transport, la vente départ ou arrivée et le lieu de transfert des frais et risques.

3.1. Famille des incoterms :

Chaque famille regroupe un ou plusieurs incoterms en fonction de la portée de l'engagement du vendeur dans la chaîne des obligations. On en distingue quatre, E, F, C et D, comme le montre le tableau ci-dessous.

Titre : tableau de regroupement ( famille des incoterms).

La famille du E (E=1)	EXW
La famille des F (=3)	FCA /FAS /FOB
La famille des C (C=4)	CFR / CIF / CPT / CIP
La famille des D (D=5)	DAF / DES / DEQ / DDU / DDP

Source : MARTINE MASSABIE-FRANÇOIS, « commerce international », concentré sur la gestion des opérations import-export, publié en 2007. Page 18

3.2. Selon le mode de transports :

La segmentation des incoterms est construite sur le mode de transport utilisé pour acheminer la marchandise, avec une nette prévalence du transport par mer :

Titre : tableau de regroupement des incoterms selon le mode du transport.

Transport maritime	FAS / FOB / CFR / CIF /DES / DEQ.
Transport terrestre	DAF.
Transport multimodale (ou polyvalent)	EXW / FCA / CPT / CIP / DDU / DDP.

Source : MARTINE MASSABIE-FRANÇOIS, « commerce international », concentré sur la gestion des opérations import-export, publié en 2007. Page 18

3.3. Vente départ (VD) ou vente à l'arrivée (VA) :

Dans les ventes départ, le vendeur exécute son obligation de livraison dans le pays d'expédition, au départ du transport de la marchandise. C'est le cas des groupes E, F et C. en revanche, pour les ventes à l'arrivée, relevant du groupe D, le vendeur doit poursuivre son obligation de livraison jusqu'au pays de destination ; il assume ainsi les frais et les risques jusqu'au

point de destination convenu dans le pays étranger. La majorité des exportations continue à se faire en départ et les incoterms « C » représente un bon compromis entre les « VD » et les « VA ».

### 3.4. Unicité ou dissociation du lieu du transfert des frais et des risques :

Les familles E, F et D sont constituées d'incoterms « simples », c'est-à-dire qu'il y a identité entre la partie qui organise et paie le transport et celle qui assume le risque du transport : quand l'exportateur gère le transport, il en subit aussi les risques. En d'autres termes, le lieu de transfert des frais coïncide avec celui des risques.

En revanche, les incoterms de la famille C ont une structure « dissociée ». le vendeur prend en charge le transport et même l'assurance sur le transport principal. Néanmoins, ce n'est pas lui qui assume les risques de hausse du fret, c'est-à-dire du coût du transport et les risques d'avaries pesant sur les marchandises pendant le transport. L'exportateur rend le service de gère l'acheminement de la commende, mais la prise en charge du risque cesse au passage du bastingage du navire dans le port de départ ou à la remise de la marchandise au premier transporteur. Ce sont les incoterms très utilisés par les praticiens chevronnés.

## 4- Les avantages des incoterms<sup>7</sup> :

### 4.1. Leur praticité

- Gain de temps
- Gain de précision

Langage quasiment universel permettant de mieux définir la livraison, le montant des frais, le transfert des risques et l'envoi des documents ou données électroniques générés par la vente.

### 4.2. Leur caractère volontaire

- à négocier entre les deux parties
- avec possibilité de choisir des variantes
- possibilité de choisir les millésimes d'édition
- possibilité de les exclure aussi Grande faculté d'adaptation aux contraintes du commerce international.

### 4.3. leur souplesse

- libre choix de l'incoterm par chacune des deux parties
- négociation par le vendeur et l'acheteur au moment de l'accord

---

<sup>7</sup> MARTINE MASSABIE-FRANÇOIS, « commerce international », concentré sur la gestion des opérations import-export, publié en 2007. Pages 18

- sur la base de critères de choix de chacun
- intégration de la dimension pratique de vente aux obligations de chacun.

#### **4.4. Leur large champ d'application**

- Édition des documents d'accompagnement et/ou représentatifs de la marchandise
- Transport
- Douane
- Assurance

#### Constitution du prix de vente

Les avantages sont à étudier aussi bien du côté de deux parties que pour les autres acteurs du commerce international que sont les transporteurs, les assureurs, les banquiers... En effet le choix de l'incoterm est susceptible d'entraîner la conclusion d'autres contrats complémentaires qui se greffent sur le contrat de vente. En terme d'activité générée par les incoterms, le choix d'un DDU maîtrisé est très nettement favorable à un EWX puisque toutes les prestations à l'exécution du dédouanement import et de déchargement chez l'acheteur se font à l'initiative du vendeur. Cet incoterm a été en effet créé spécialement par les praticiens du commerce intercommunautaire pour répondre aux besoins de l'UE. <sup>8</sup>

## **5- Les documents utilisés dans le commerce international :**

Les transactions internationales doivent être accompagnées d'un certain nombre de documents tels que les documents de prix, documents commerciaux, les documents de transport, document d'assurance et autres documents pour assurer le bon déroulement des transactions.

### **5.1. Les documents de prix (paiement) :**

#### 5.1.1. La facture pro forma :

La facture pro forma n'est pas une facture commerciale, mais elle est identique dans la forme et le contenu, elle est émise avant l'exécution de la transaction.

Elle peut servir à l'acheteur comme justificatif pour obtenir des licences ou devises, et même pour l'ouverture d'un crédit documentaire. Elle comporte les mentions suivantes : Les noms et adresses des intervenants La date de son établissement ; La durée de l'offre : Le montant et la devise de la transaction, et d'incoterms choisis.

---

<sup>8</sup> MARTINE MASSABIE-FRANÇOIS, « commerce international », concentré sur la gestion des opérations import-export, publié en 2007. Pages 18 et 19

### 5.1.2. La facture commerciale :

C'est un document comptable qui doit accompagner toutes les marchandises qui traversent les frontières dans la mesure où elle permet à la douane de vérifier les principaux éléments de la transaction, et même de calculer les droits de douane, elle est rédigée par l'exportateur . Elle doit comporter : Nom et adresse du vendeur et de l'acheteur ; La raison sociale (SARL, SPA,...) ;

- La date de création de la facture ;
- La qualité et la quantité des marchandises, le poids net et brut ; unitaire et total (Hors Taxe) ; La monnaie de facturation ;
- Le numéro et marque d'expédition ;
- L'origine des marchandises ;
- Les conditions de livraison de la marchandise (incoterms);<sup>9</sup>
- Le conditionnement de la marchandise.

### 5.1.3. Note de frais :

Elle détaille certains frais supportés par l'exportateur qui sont déjà inclus dans la facture commerciale, établie selon le contrat de vente conclu entre les deux parties (l'importateur et l'exportateur).

## **5.2. Les documents de transport :**

Les règles et usances uniformes comprennent les documents d'expédition et de transport. Ils traitent des documents que le banquier exigera conformément aux directives du donneur d'ordre. Ces documents doivent respecter certaines conditions de forme et présentent quelques caractéristiques communes.

Principales caractéristiques :

- Les banques accepteront les documents tels qu'ils sont présentés, à condition qu'ils soient conformes au crédit et qu'ils n'aient pas été remis par le bénéficiaire ;
- Les documents doivent clairement faire apparaître le nom du transporteur ;
- Les documents doivent être signés, la signature doit clairement être identifiée sur les documents, un agent agissant pour le compte d'un transporteur doit s'identifier et préciser pour le compte de qui il s'agit ;
- Les documents doivent inclure ou se référer aux conditions de transport ;

---

<sup>9</sup> S.HADDAD et COLLECTIF : « Le crédit documentaire », Édition : Pages Bleues , Alger , 2009 , P20 ,. <sup>2</sup> Didier - Pierre Monod : « L'administration des ventes », Édition : Dunod , Paris , 1996 , P61 .

-S, OUACHICHI, L, OUMOHAND, mémoire de fin d'études « les modalités de paiement utilisées dans le commerce international, crédit documentaire. Cas : BEA » dirigé par SEDIKI ABDERRAHMANE.2010-2011.

Les documents doivent être présentés dans les délais fixés dans le crédit et dans les articles des R.U.U. Il existe cinq (5) différents types de documents de transport selon le mode de transport utilisé :

- Transport maritime : le document utilisé est « le connaissement ».
- Le transport aérien : le document utilisé est « la lettre de transport aérien »
- Le transport routier : le document utilisé est « la lettre de voiture internationale ».
- Transport ferroviaire : le document utilisé est « la duplication de la lettre de voiture internationale ».
- Transport multimodal : le document utilisé est le « connaissement direct ».<sup>10</sup>

#### 5.2.1. Le connaissement maritime : (Bill of Lading " B / L ") :

C'est tout d'abord un reçu de la marchandise, ensuite une preuve du contrat. Il est en outre, un titre représentatif de la marchandise. En effet, selon la convention de Bruxelles, le transporteur doit remettre la marchandise non entre les mains d'un destinataire, mais au porteur du connaissement. Le connaissement maritime peut être :

- A ordre : transmissible par simple endos, c'est le cas le plus utilisé en particulier dans le cadre du crédit documentaire.
- En board : il atteste le changement effectif de la marchandise à la date de signature.
- Net de réserves : il certifie la prise en charge de la marchandise en bon état apparent.
- A personne dénommée : on dit alors qu'il est nominatif et que seule la personne indiquée prendra livraison des marchandises, de ce fait le document devient non négociable.
- Reçu pour embarquement : il atteste la prise en charge de la marchandise et non l'expédition définitive.
- Surchargé : des réserves portées par la compagnie sur la quantité ou l'état des marchandises chargées atténuent la responsabilité du transporteur.

#### 5.2.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA) :<sup>11</sup>

Le contrat de transport aérien donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien. Ce document est établi par la compagnie aérienne ou par son agent agréé sur la base des indications et instructions données par l'expéditeur et sur son entière responsabilité en cas de fausse déclaration. La LTA signée par le transporteur et l'expéditeur est émise en 03 exemplaires originaux et des copies : Un original pour le transporteur ; Un original pour l'expéditeur : Un original pour le destinataire.

---

<sup>10</sup> . S.HADDAD et COLLECTIF, « Le crédit documentaire », Edition Pages Bleues , Alger , 2009 , P 31 . S.HADDAD et COLLECTIF, « Le crédit documentaire », Edition : Pages Bleues , Alger , 2009 , P : 20-21 .

<sup>11</sup> . S.HADDAD et COLLECTIF, « Le crédit documentaire », Edition Pages Bleues , Alger , 2009 , P 31 . S.HADDAD et COLLECTIF, « Le crédit documentaire », Edition : Pages Bleues , Alger , 2009 , P : 20-21 .

### 5.2.3. La lettre de voiture internationale (CMR) :

Elle atteste la prise en charge des marchandises en bon état, si elle est nette de réserves et l'expédition des la signature par le transporteur. Elle est la matérialisation d'un contrat de transport de marchandise qui existe indépendamment de celle - ci. Elle doit être établie dans la forme prévue par la convention relative au Contrat de transport international de Marchandise par Route CMR C'est un document non négociable, qui constitue un reçu de marchandise et la preuve qu'un contrat de transport existe . L'exemplaire demande sera l'exemplaire de l'expéditeur, elle est établi en 03 exemplaires :

Un exemplaire pour l'expéditeur ;

Le deuxième pour le transporteur ;

Et le troisième va accompagner la marchandise ;

### 5.2.4. La Duplication de la Lettre de Voiture Internationale (DLVI) :

Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer . Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a acceptée de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la «convention internationale concernant le transport de marchandise par chemin de fer ' CIM ». Cette convention prévoit des mentions obligatoires et facultatives à porter sur le document. Le contrat prévoit un délai de livraison qui varie suivant le régime adopté : petite ou grande vitesse. C'est ce document qui sera exigé par la banque en cas de paiement par crédit documentaire.

### 5.2.5. Le connaissance direct :

Le connaissance direct est utilisé dans le transport multimodal, ou lorsqu'on utilise plusieurs transports par mers qui s'enchaînent et nécessitent d'autres navires. Ce connaissance permet de découvrir l'opération de transport du départ jusqu'à destination finale des marchandises.<sup>12</sup>

## 5.3. documents douaniers :

---

12 Désiré LOTH, « L'essentiel des techniques du commerce international » , Édition : Publibook , 2009 P : 47,49  
S.HADDAD et COLLECTIF , « Le crédit documentaire » , Édition : Pages Bleues , Alger , 2009 , P : 23  
-S, OUACHICHI, L, OUMOHAND, mémoire de fin d'études « les modalités de paiement utilisées dans le commerce international, crédit documentaire. Cas : BEA »dirigé par SEDIKI ABDERRAHMANE.2010-2011.

Ces documents sont établis, le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administration de douane du pays de l'importateur. Qui sont respectivement :

- Le certificat d'origine.
- La déclaration en douane.
- Le certificat sanitaire et phytosanitaire.
- Le certificat de contrôle et d'inspection.
- La facture douanière.
- La facture consulaire.
- Le certificat de circulation de marchandises.

#### 5.3.1. Le certificat d'origine :

Selon l'article 14 du code de douane : " le pays d'origine d'une marchandise est celui où elle a été extraite du sous sol, récoltée ou fabriquée ".

Le certificat d'origine, il a pour objet de savoir et de tester l'origine des marchandises achetées, c'est - à - dire : le pays où elles ont été produites ;

Il est établi par un organisme officiel tel que la Chambre Nationale de Commerce ou par l'Administration des Douanes du pays de l'exportateur.

#### 5.3.2. La déclaration en douane :

En vertu de l'article 75 alinéa (a) du code de douane algérien : " toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en douane " Et conformément aux dispositions du même article alinéa (b) : " la déclaration en détail est l'acte fait dans les formes prescrites par ledit code, par lequel le Déclarant en douane indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier.

#### 5.3.3. Le certificat sanitaire et phytosanitaire :

De nombreux pays importateurs exigent un certificat sanitaire et phytosanitaire. Son rôle est d'attester, pour des marchandises déterminées, des denrées alimentaires ou des animaux,<sup>13</sup>

L'absence de maladies ou de tares. En principe, il semble bien que l'inspections départementale des services sanitaire et vétérinaire, soit l'organisme qualifié à remplir cet office.

---

13 Article 14, « code des douanes Algérienne », Édition : BERTI , Alger , 2001-2002 , P : 14 . Article 75 , « code des douanes Algérienne », Édition : BERTI , Alger , 2001- 2002 , P : 63 . André BOUDINOT : « Pratique du crédit documentaire », Édition : SIREY , Paris , Juin1979 P : 81 .

#### 5.3.4. Le certificat de contrôle et d'inspection :

Face à des irrégularités et des fraudes, le contrat de vente peut prévoir une expertise avant embarquement. Ce document ne peut être émis que par un organisme neutre, faute de quoi le vendeur serait à la fois juge et partie. Ce document atteste la bonne conformité des marchandises avec les termes du contrat (quantité, volume, nature des marchandises...).

#### 5.3.5. La facture douanière :

Elle reproduit toutes les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise. C'est l'exportateur qui la rédige sous son entière responsabilité juridique et pénale et elle doit être signée par le producteur ou le fabricant.

#### 5.3.6. La facture consulaire :

C'est une facture qui après sa rédaction doit être envoyée à un consulat pour que celui-ci authentifie son émetteur au moyen d'un cachet officiel. Ce document dans la forme et le libellé varie d'un pays à l'autre, mentionner la description détaillée de la marchandise ainsi que la langue nationale du destinataire et souvent le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifie l'origine de la marchandise.

#### 5.3.7. Le certificat de circulation des marchandises :

Certificat qui permet à la marchandise de bénéficier de droits de douane réduits dans le pays ayant conclu des accords avec la communauté européenne. Ce certificat doit être visé par la douane du pays exportateur, et doit être joint à la déclaration de l'importation au service des douanes.<sup>14</sup>

### **5.4. Les documents d'assurance :**

L'avenir est incertain et le souci du lendemain impose un besoin de sécurité. Dans le domaine international, les marchandises qui voyagent, courent de nombreux risques et dangers. Ces incidents doivent être couverts par une police d'assurance, soit par le vendeur, soit par l'acheteur. La plus part du temps, c'est le vendeur qui souscrit le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être lui-même ou un tiers. La police d'assurance est un contrat passé entre l'assureur et le client. Il indique en plusieurs articles les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport de la marchandise désignée sont pris en compte. Il fixe les obligations des parties. Les documents d'assurance sont émis par les compagnies d'assurance, il y a lieu de distinguer entre : la police au voyage, à alimenter, d'abonnement, tiers chargeur.

Types de police :

- La police au voyage : couvre une expédition, pour une valeur et une relation déterminée.

---

<sup>14</sup> Didier Pière Monod : « L'administration des ventes, Édition : Dunod , Paris , 1996 , P : 93 . S. HADDAD et Collectif : « Le crédit documentaire », Édition Pages Blouses , Alger , 2009 , P : 25-26-24

- La police à alimenter : elle couvre plusieurs expéditions de même nature, étalées dans le temps, pour une quantité déterminée de marchandise.
- La police d'abonnement : (police flottante) : elle couvre tous les envois d'un exportateur quels que soient les marchandises, les destinations et les modes de transport.
- La police tiers chargeur : elle est émise à la disposition du chargeur (importateur, exportateur) par le transitaire qui est le souscripteur de l'assurance.

## **5.5. Les autres documents :**

Il existe une multitude de documents autre que ceux liés au prix, aux transports et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce international, on distingue :

### 5.5.1. Le certificat de provenance :

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises, on parle alors de provenance lorsque la marchandise expédiée par un pays qui est autre que celui d'origine.<sup>15</sup>

### 5.5.2. Le certificat d'analyse ou d'expertise de qualité :

Il est délivré par un laboratoire ou un expert, désigné pour certifier qualitativement la marchandise expédiée. Il est délivré par un peseur agréé ou directement par le vendeur lui - même, seul le document délivré par le peseur agréé présente un caractère officielle.

### 5.5.3. La liste de colisage et de poids :

Elle fournit des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre.

### 5.5.4. . Le certificat d'usine :<sup>16</sup>

Document de contrôle des marchandises établi par le producteur d'une marchandise ou d'un matériel et donnant les caractéristiques de cette production, voir sa composition et son traitement. Ce document contient habituellement les essais physiques, et même des analyses chimiques. Il faut noter cependant que seule l'usine productrice peut émettre le certificat d'usine.

---

<sup>15</sup> Désiré LOTH, « L'essentielle des techniques du commerce international », Édition : Publibook , 2009 , PS4 .  
-S, OUACHICHI, L, OUMOHAND, mémoire de fin d'études « les modalités de paiement utilisées dans le commerce international, crédit documentaire. Cas : BEA » dirigé par SEDIKI ABDERRAHMANE.2010-2011.

<sup>16</sup> Désiré LOTH, « L'essentielle des techniques du commerce international », Édition : Publibook , 2009 , PS4 .  
-S, OUACHICHI, L, OUMOHAND, mémoire de fin d'études « les modalités de paiement utilisées dans le commerce international, crédit documentaire. Cas : BEA » dirigé par SEDIKI ABDERRAHMANE.2010-2011.

## **Conclusion**

On a constaté que le commerce international a connu plusieurs étapes, le monde est passé de l'ère de protectionnisme totale à la libéralisation grâce aux politiques du capitalisme, le développement du transport, le système bancaire, et les institutions créées qui ont aidé à organiser et à mettre un cadre légal pour faciliter les opérations du commerce international et éviter les conflits.

A chaque crise économique on constate le recule des échanges et l'application des mesures protectionnistes par les états pour protéger leurs économies, même par les états dits capitalistes tel : les USA.

Le point négatif du commerce international et qu'il est dominé par les pays développés, les institutions internationales et les multinationales œuvrent en leur faveur.

Nous avons essayé de voir la réalité du commerce extérieur de l'Algérie, en 2022 l'Algérie a accentué la libéralisation de ses échanges avec les pays étrangers. Toutefois, le pays impose des droits de douane élevés sur certains produits afin de protéger la production locale. Toutes les opérations d'importation et d'exportation de biens et de services doivent être domiciliées auprès d'une banque

# CHAPITRE

## 02 :

Les instruments et les techniques  
du paiement à l'international.

## **Introduction :**

Dans le cadre des opérations import et export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques de paiement et d'instruments de paiement. Les techniques concernent le mécanisme du paiement. On distingue l'encaissement simple de l'encaissement documentaire.

## **Section 01 : Les instruments de paiement du commerce international :**

Dans cette section, Nous allons définir et cité les différents instruments du paiement dans le commerce international, et leurs limites et avantages

### **1. Définition<sup>17</sup> :**

Les instruments du paiement concernent le véhicule monétaire qui annule la dette contractée. Il s'agit soit de monnaie divisible (pièces de monnaie) ou fiduciaire (billets de banque), soit de monnaie scripturale (chèque, lettre de change, virement, jeux d'écriture).

- Leur utilisation :

La monnaie divisionnaire ou fiduciaire est utilisée pour des montants limités.

La loi interne de nombreux pays oblige les contractants à prévoir, à partir d'une certaine somme, le paiement du montant de la transaction par un moyen scriptural dans le but de contrôler la comptabilité des entreprises afin de limiter la fraude fiscale et l'évasion des capitaux.

Il s'est très vite développé une différence d'utilisation :

- Le chèque est employé comme moyen de paiement comptant
- La traite est employé comme moyen de paiement à terme.

- Leur contexte :

Selon le vieil adage « time is money », les acteurs de la vie économique internationale recherchent la rapidité d'exécution. C'est pourquoi les instruments de paiement électroniques sont de loin les plus utilisés car ils permettent la disponibilité quasi immédiate des fonds.

Il faut également savoir que chaque pays dispose de sa propre réglementation concernant les transferts de fonds à destination de l'étranger.

---

<sup>17</sup> Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition mise à jour, 2007, page 79, 80

## 2. Les différents instruments de paiements :

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre - promissory note - émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la lettre de change - bill of exchange - émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur.

### 2.1. Le chèque :

#### 2.1.1. Définition :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé euros ou en devises étrangères Peu coûteux et très répandu dans le monde.

Le titulaire d'un compte chèques pouvait retirer de l'argent ou payer une transaction sans obligation d'apposer sur le formulaire un timbre fiscale, contrairement à la lettre de change.

#### 2.1.2. Les avantages et les inconvénients de chèque :<sup>18,19</sup>

Le chèque se caractérise par de nombreux avantages et inconvénients

- **Les avantages :**

- Facilité d'utilisation
- Commission faibles sur les chèques de montant élevé

- **Inconvénients :**

Le chèque comporte un risque accru lorsqu'il est utilisé dans une transaction internationale pour les raisons suivantes :

- Émission à l'initiative de l'acheteur
- Il ne garantit pas le risque politique
- Temps d'encaissement parfois très long
- Il ne garantit pas le risque commercial
- Il peut être sans provision

---

18 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3eme édition , publier en 2010 , page 141 et 142.

19 Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4ème édition mise à jour , 2007, page 83

- Les recours concernant les chèques sans provision sont extrêmement difficiles, les poursuites pénales variant d'un pays à l'autre
- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants
- Risque de change si le chèque est établi devises
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne
- Risque de non - paiement si chèque impayé
- Recours juridique parfois long et difficile

### **2.1.3. Son circuit :**

Le chèque revient toujours au siège de la banque où est ouvert le compte du titulaire, c'est le seul moyen qu'a le banquier de débiter le compte du titulaire, la signature apposée sur le chèque faisant la preuve de l'ordre de débit.

Un circuit de compensation (échange) entre banques s'est rapidement mis en place. La banque X échange, montant pour montant, les paquets de chèques qu'elle détient de la banque Y. Le solde en fin d'échange étant réglé par virement de banque à banque.

## **2.2. Le virement<sup>20</sup> :**

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

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger, elle le fait généralement par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère qui se chargera de créditer son client, ce qui évite le transport de fonds entre les deux pays.

### **2.2.1. Sa mise en place :**

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour ce la un minimum de renseignements est nécessaire.

Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage. Il comporte les montions suivante :

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur).
- La somme (le montant de la facture).
- La monnaie (code ISO de la devise : EUR, USD, JPY).
- La méthode du transfert (courrier, télex, ou le message SWIFT, MT 100[plus rapide]).
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur)

---

<sup>20</sup> Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition mise à jour , 2007, page 84

- Son adresse (ville, pays)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- Le numéro du compte à créditer
- Le motif du règlement (N° de la facture)

Les virements de fonds à l'étranger peuvent s'effectuer grâce au message SWIFT-MT 100.

### **2.2.2. Le procédé SWIFT<sup>21</sup> :**

Le système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications), est fondé le 3 mai 1973 par 239 banques appartenant à 15 pays.

Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière à faire face à l'accroissement inéluctable des trafics et des adhésions futurs.

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement SWIFT à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance - crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.

### **2.2.3. Les avantages et les inconvénients de SWIFT :<sup>22</sup>**

- **Les avantages :**

- Très rapide et sûr sur le plan technique Peu onéreux
- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition

- **Les inconvénients :**

- Emission à l'initiative de l'acheteur
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- Risque de change si le virement est libelle en devises

---

21 Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition mise à jour , 2007, page 81

22 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international " , 3<sup>ème</sup> édition , publier en 2010 , page 142.

## 2.3. La lettre de change :

### 2.3.1. Définition :

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître la dénomination de lettre de change le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long. Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé.

### 2.3.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change<sup>23</sup> :

Dans son principe, la lettre de change peut avoir plusieurs avantages et inconvénients :

- **Les avantages :**

- La lettre de change est un moyen de paiement qui permet au tireur de s'acquitter d'une dette qu'il a envers le bénéficiaire, par une simple signature.
- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier)
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.
- Il détermine précisément la date d'échéance Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.
- La lettre de change peut circuler entre les mains de plusieurs bénéficiaires successifs par le mécanisme de l'endossement.

- **Les inconvénients :**

La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé , de perte et de vol Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libelle en devises

### 2.3.3. Le renforcement de son pouvoir<sup>24</sup>

---

23 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international " , 3eme édition , publier en 2010, page 143.

Le paiement d'une lettre de change peut être garanti pour tout ou partie de son montant sous forme d'aval.

L'aval (article L 511-21 du Code de commerce). «Le donneur d'aval est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant». Il doit y être mentionné obligatoirement «Bon pour aval ».

Il y a deux types d'aval :

L'aval de banque, donné par une banque qui contresigne la lettre de change, se substituant au tiré en cas de défaut de paiement.

Si le tiré a une faible solvabilité la banque lui bloquera les fonds correspondants ;

Si sa solvabilité est jugée normale, la banque lui accordera sa garantie moyennant une commission d'aval. Elle imputera le montant de la traite sur son autorisation de découvert diminuant d'autant sa capacité de crédit.

L'aval d'une banque ne garantit pas le risque politique de non - transfert des devises.

La garantie industrielle L'aval est donné par une autre société qui contresigne la lettre de change. C'est elle qui sera obligée d'en honorer le paiement en cas de défaillance du tiré. C'est généralement un donneur d'ordre qui se porte « caution » de son sous-traitant.

La garantie de paiement s'est déplacée sur un donneur d'ordre, il reste à connaître sa solvabilité. Ce type de garantie est utilisé dans le milieu de la sous-traitante automobiliste, ou informatique. Elle peut concerner les relations monétaires entre la maison mère et sa filiale.

La garantie industrielle représente un avantage pour le tiré : la signature du donneur d'ordre et gratuite, elle n'impute pas son découvert bancaire.

La garantie industrielle d'une société de premier ordre est une excellente garantie de paiement concernant les risques commerciaux de non-paiement. Sauf si c'est une multinationale située dans un pays classé sans risque qui avalise la lettre de change, la garantie industrielle ne garantit pas le risque politique de non transfert des devises.

#### **2.3.4. L'endossement<sup>25</sup> :**

Toute lettre de change, même non expressément tirée à ordre, est transmissible par voie de l'endossement (article L 511-8 du Code de commerce), c'est-à-dire que le bénéficiaire d'une lettre de change peut la remettre à un de ses créanciers pour acquitter sa dette.

---

24 Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition mise à jour , 2007, page 93.

25 Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition mise à jour , 2007, page 94.

L'endossement doit être inscrit sur la lettre de change ou sur une feuille qui y est attachée, l'allonge. Cette pratique est peu utilisée en France mais est couramment employée dans certains pays.

Lorsqu'un tireur a des besoins de trésorerie et qu'il a épuisé son découvert bancaire autorisé, il peut s'entendre avec un tiré pour émettre une traite payable à terme en lui promettant de le rembourser le plus rapidement possible. Ce procédé permet au tireur de bénéficier d'un temps de trésorerie entre la date d'escompte et celle de l'échéance. Basée sur la complaisance et non sur une dette réelle. Cette pratique porte le nom de « traite de cavalerie » et est formellement interdite par la loi française.

### **2.3.5. Son cadre juridique<sup>26</sup>**

La Convention de Genève (7 juin 1930), portant loi uniforme sur la lettre de change et le billet à ordre, a tenté d'harmoniser la réglementation de la lettre, La France l'a ratifiée le 30 octobre 1935, et l'a incorporée pour ce qui concerne de change. Les États-Unis et le Royaume-Uni n'ont pas adhéré à cette convention. Sa loi interne aux articles « L 511-1, L 511-81 du Code de commerce ». Le détenteur d'une lettre de change est considéré comme porteur légitime s'il justifie de son droit par une suite ininterrompue d'endossements (article LS11-11 du Code de commerce).

La lettre de change doit obligatoirement comporter les mentions suivantes :

- la dénomination « Lettre de change »;
- le mandat de payer le montant inscrit ;
- la date de son émission ;
- la date de son échéance ;
- le lieu où son paiement doit s'effectuer, la domiciliation ;
- le nom de la banque domiciliataire;
- le nom du bénéficiaire, le tireur ;
- le nom de celui qui doit payer, le tiré ;
- la signature de l'émetteur de la lettre de change ;
- un timbre fiscal.

### **2.3.6. La lettre de change internationale**

La mobilisation de créances et la reconstitution de la trésorerie de l'entreprise nées sur l'étranger (MCNE) permet dans certains cas aux exportateurs de recevoir le montant de la facture en euros ou en devises dès l'expédition effective des marchandises matérialisée par la déclaration en douane , ou par la fourniture d'un document d'expédition , ou dès la réalisation des prestations convenues d'où l'expression de «créances nées». D'un mécanisme simple, bien que concernant des opérations internationales. Il s'agit en fait d'escompter une lettre de change acceptée par l'acheteur avec ou sans aval de banque. L'exportateur est débité des intérêts dès la mise en place de la mobilisation (intérêts

---

<sup>26</sup> Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition mise à jour , 2007, page 94, 95.

précomptés). Le délai de crédit consenti à l'importateur ne doit pas excéder 18 mois à compter la date d'expédition ou de réalisation du service.

La COFACE peut, à la demande de l'exportateur, lui accorder le bénéfice de ses polices risques commerciaux et / ou politiques. Dans ce cas, la banque chargée de la mobilisation demande en garantie le bénéfice de la police. C'est le même mécanisme que celui d'une opération nationale lorsque l'acheteur accepte de signer une traite en garantie du crédit qui lui a été consenti.

## **2.4. La carte bancaire <sup>27</sup> :**

Cet instrument de paiement s'est considérablement développé ces dernières années. Instruments modernes, technologie de pointe de leur époque, les cartes bancaires ont d'abord été en aluminium puis en plastique, et maintenant à puce électronique.

### **2.4.1. Les types de cartes bancaires :**

#### **2.4.1.1. Les cartes privatives :**

Ces cartes ont d'abord été émises aux USA à titre individuel par des grands magasins, chaînes d'hôtels, compagnies pétrolières pour s'assurer de la fidélité de leur clientèle tout en leur offrant des facilités de paiement. Le détenteur d'une telle carte ne peut l'utiliser dans aucun autre établissement d'une chaîne concurrente. En France elles ont connu un regain d'intérêt ces dernières années dans les grandes surfaces : cartes PASS, Kangourou, Aurore, etc.

#### **2.4.1.2. La carte de paiement :**

Les premières cartes multi-usages sont apparues aux USA : Dinners Club en 1949, American Express en 1958. Ces cartes permettent de payer des marchandises auprès du réseau d'adhérents. Parfois lorsque le titulaire effectue le paiement au moyen de cette carte, il se voit gratifié d'un avantage : remise, cadeau, etc.

#### **2.4.1.3. La carte bancaire nationale :**

Les établissements financiers perfectionnant le système de la carte privative (Bank of America 1958) ont rendu leur utilisation possible pour se procurer une gamme de biens et de services plus étendue, le paiement de marchandises. Le retrait de fonds.

#### **2.4.1.4. La carte bancaire internationale :**

---

27 Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition mise à jour , 2007, page 88.

Les banques élargissant leur réseau à l'international ont proposé l'utilisation de ces cartes pour les transactions effectuées à l'étranger. Dans un pays ayant une monnaie différente de celle du pays où est détenu le compte de l'adhérent. En plus des services proposés sur le territoire national, elles permettent à l'étranger le paiement de marchandises ou des retraits d'argent dans les distributeurs automatiques, (automatic seller machines).

Ces appareils sont localisés dans les aéroports et dans les principaux sites touristiques. Il existe deux réseaux :

- Visa International Service Association (VISA) :
- L'association internationale EUROCARD-MASTERCARD est la réunion de deux émetteurs de cartes de crédit.

#### **2.4.2. La législation des cartes bancaires<sup>28</sup> :**

La carte bancaire est une pièce matérielle. Du point de vue juridique elle est considérée uniquement comme un moyen d'identification du client. C'est la convention signée par le titulaire et la banque émettrice appelée « contrat d'adhérent » qui établit la loi des parties.

En France la loi du 11 juillet 1985 confère une plus grande sécurité aux cartes bancaires.

En France la loi n ° 85-695 du 11 juillet 1985 article 22 stipule : «L'ordre de paiement donné au moyen d'une carte de paiement est irrévocable. Il ne peut être fait opposition au paiement qu'en cas de perte ou de vol de la carte, de redressement ou de liquidation judiciaire du bénéficiaire». Une garantie protège le titulaire en cas de perte ou de vol de sa carte ; elle se met en place dès que le centre d'opposition est avisé : toutes les transactions sont alors bloquées, et le numéro de la carte est inscrit sur une liste d'opposition diffusée à l'ensemble des adhérents.

#### **2.4.3. Les avantages de la carte bancaire :**

Ce moyen de paiement convient bien à la vente par correspondance. Il est indispensable pour tout achat via Internet. C'est un instrument souple, facilement transportable, qui permet un règlement ou un retrait en monnaie locale dans de nombreux pays. Le débit peut être différé sur le compte si le contrat d'adhésion le prévoit.

« Une assurance voyage » lui est généralement attachée ; elle prévoit :

- une assistance médicale à l'étranger,
- une indemnité en cas d'accident grave.

#### **2.4.4. Les limites :**

---

28 Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition mise à jour , 2007, page 91.

Ces cartes comportent des limites

Par exemple :

- le montant de la transaction est limité (de 300 à 7 500 €) suivant la législation locale du pays du titulaire,

Et la qualité de la carte ; il existe des cartes privilégiées GOLD-1er :

- les retraits en liquide sont plafonnés en contrepartie devises : 275 € environ pour les cartes classiques, 1 500 € environ pour les cartes privilégiées par période de 7 jours ;

- dans certains pays, elles sont assujetties à un contrôle des changes.

## **2.5. Le billet à ordre<sup>29</sup> :**

### **2.5.1. Définition :**

L'acheteur est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Le billet à ordre est soumis au même formalisme que la lettre de change.

L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité au bénéficiaire. Cependant, la banque qui donne son aval peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.

Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou de open account Cette technique apporte peu de sécurité au vendeur (sauf traite avalisée).

La protection du vendeur pourrait passer par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit, d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement bancaire ou d'une garantie à première demande de paiement. L'alternative est l'utilisation des techniques documentaires.

---

29 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international " , 3eme édition , publier en 2010, page 144.

## **Section 02 : les techniques de paiements à l'international :**

Dans cette section nous allons définir et cité les différents techniques de paiement dans le commerce international. La remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by, et leurs avantages et inconvénients, et la législation algérienne.

### **1. Définition:**

La technique de paiement est l'application d'une méthode rationnelle et spécifique, utilisée pour encaisser (rapatrier) le paiement d'une transaction par l'un des moyens décrits précédemment.

L'encaissement simple est à réserver avec des clients réguliers présentant une bonne solvabilité dans des pays à faible risque politique. Pour se sécuriser, l'exportateur peut recourir en parallèle à l'assurance - crédit et l'affacturage international.

Dès que l'exportateur identifie un risque réel de non - paiement sur l'acheteur ou sur le pays de l'acheteur (risque pays). Les techniques documentaires prennent le pas sur les techniques d'encaissement simple.

Trois techniques documentaires sont envisageables

- la remise documentaire.
- le crédit documentaire.
- la lettre de crédit stand-by.

L'encaissement documentaire : documents représentatifs de la marchandise contre paiement. Les documents transitent par les banques qui les contrôlent uniquement dans le cas du crédit documentaire.

### **2. La remise documentaire<sup>30</sup> :**

#### **2.1. Définition :**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans pays de l'acheteur. Celles - ci doivent remettre les documents

---

30 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3<sup>ème</sup> édition, publier en 2010, page 145 et 146.

commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La mise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes.

## **2.2. Mode de réalisation de la remise documentaire :**

La remise (D / P) :

Signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due).

La remise (D / A) :

Signifie documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

## **2.3. Les motifs de non - paiement et de non - levée des documents :**

Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial.

- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande. La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardive ment ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination.
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter.
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement.
- Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire ...).
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue.
- Le jeu de connaissements est incomplet.

## **2.4. Avantages et inconvénients de la remise documentaire <sup>31</sup>:**

### **2.4.1. Les avantages :**

L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. La procédure est plus souple que le

---

31 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international " , 3<sup>eme</sup> édition, publier en 2010, page 146 et 147.

crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates Le coût bancaire est minime.

#### **2.4.2. Les inconvénients :**

Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage)

Notons que si la marchandise est acheminée par bateau, elle ne peut être livrée à l'acheteur que contre remise du connaissance. En revanche, dans le cas des autres modes de transport, elle risque d'être livrée à l'acheteur, s'il en est le destinataire. Sans que celui-ci ait nécessairement à remettre le moindre document ;

et, par conséquent, sans qu'il y ait eu préalablement paiement ou acceptation de traite par l'acheteur.

Par ailleurs, malgré le règlement de l'acheteur à sa banque, le vendeur est tributaire du risque politique de non-transfert ; celui - ci peut être couvert par une assurance Coface. Si le contre - document est réalisé par la remise d'une traite, le vendeur devient tributaire du droit cambiaire du pays de l'acheteur. Il est préférable que la traite soit avalisée par une banque de premier rang.

#### **2.5. La régulation et la législation de la remise documentaire en Algérie<sup>32</sup> :**

- **La loi de finances complémentaire 2009**

---

32 MEYER.V et ROLIN. « Technique du commerce international et techniques financières internationales », 7ème édition, Edition Economica, P92 . 71) La loi de finances complémentaire 2010.

Mémoire, Ladjali Celia, Lounes Kamelia, «Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie. Cas : d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du GULF BANK ALGERIA de Tizi - Ouzou , Agence N ° 16 », UMMTO, département de sciences commerciales, promotion 2018-2019.

La loi de finances complémentaire 2009 a introduit à ne pas utilisait la procédure du crédit documentaire, mais plus celle de la remise documentaire.

- **La loi de finances complémentaire 2010**

La loi de finances complémentaire 2010 a interdit l'utilisation de la Remise documentaire.

- **La loi de finances 2014**

L'Algérie vient d'autoriser à nouveau la remise documentaire comme moyen de paiement des importations de produits finis. L'article 81 de la loi de finances 2014, publiée le 2 janvier au Journal officiel, stipule en effet que :

«Les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire».

« Le rétablissement de la remise documentaire vient après l'échec du Credoc à freiner l'envolée des importations et à réguler les opérations du commerce extérieur», a expliqué le président de la commission finances et du budget de l'Assemblée populaire nationale (parlement algérien, NDLR). Khalil Mahi. Les importations n'ont pas, en effet, cessé d'augmenter, en raison notamment de l'amélioration du pouvoir d'achat d'une large frange de la population sous l'effet des augmentations salariales.

### **3. Le crédit documentaire<sup>33</sup> :**

#### **3.1. Définition :**

Le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte-à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice) , en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité.

Le crédit documentaire garantit au vendeur le paiement sous réserve de présenter les documents requis conformes aux termes et conditions du crédit. Le crédit documentaire rassure l'acheteur que certaines conditions importantes du contrat, reprises dans le crédit documentaire, ont été respectées sur le plan documentaire :

---

33 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3<sup>ème</sup> édition, publier en 2010, page 148.

- Mémoire, H.Farid, T.Ferhat, T.Abderrahmane , «Les techniques de paiement à l'international , Cas : crédit documentaire » UMMTO, département de sciences économiques, promotion 2011-2012.

- certificat de performance, certificat d'inspection, certificat sanitaire, certificat d'origine ....

### **3.2. Les avantages et inconvénients du crédit documentaire :**

- **Les avantages :**

- Une garantie de paiement (le fait qu'une banque accepte d'ouvrir un crédit documentaire constitue un indicateur de solvabilité du client étranger).
- une sécurité totale qui permet de ne pas recourir à l'assurance crédit pour les crédits documentaires et irrévocables et confirmés.
- la réalisation de l'opération commerciale dans des conditions optimales peut être espérée par l'acheteur, compte tenu de la vigilance des banques.

- **Les inconvénients :**

Fait courir aux banques un risque technique résultant d'une erreur dans la En contre partie de la sécurité apportée à l'exportation, le crédit documentaire La lourdeur et complexité et la procédure sont les premiers inconvénients vérification des documents, un risque tenant à l'éventuelle pris pour le compte d'une entité étrangère.

### **3.3. La régulation et la législation du crédit documentaire en Algérie<sup>34</sup> :**

- **La loi de finances complémentaire 2009**

La loi de finances complémentaire 2009 a introduit à ne pas utilisait la procédure du crédit documentaire, mais plus celle de la remise documentaire.

- **La loi des finances complémentaire de fin juillet 2010**

La loi des finances complémentaire de fin juillet 2010 avait imposé le crédit documentaire comme unique moyen de paiement des achats à l'étranger afin de lutter contre la hausse de la facture des importations.

Dans ce cadre , il est utile de rappeler que déjà en date du 16 février 2009, en vue de prévenir toute infraction à la réglementation des changes, la Direction générale des changes auprès de la

---

34 Mémoire, Ladjali Celia, Lounes Kamelia, «Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie . Cas : d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du Gulf Bank Algeria de Tizi - Ouzou , Agence N ° 16 », UMMTO, département de sciences commerciales , promotion 2018-2019.

Banque d'Algérie a adressé aux banques et aux établissements financiers intermédiaires agréés une note relative au règlement des importations (note n ° 16 / DGC / 2009) qui concernait en fait le contrôle des importations de biens réglés par crédit documentaire (Credoc) ou par remise documentaire. Néanmoins, l'application et l'interprétation par les banques commerciales de ces exigences sont restées problématiques.

- **La loi de finances 2014**

De plus que la procédure du Credoc L'Algérie ré - autorise la remise documentaire comme moyen de paiement des importations

Selon le président de la commission finances et du budget de l'Assemblée populaire nationale (parlement algérien , NDLR), Khalil Mahi, l'institution du Credoc , comme seul moyen e payement des importations , a généré des difficultés de trésorerie pour les entreprises algériennes qui se sont retrouvées contraintes à régler leurs factures trois ou quatre mois avant la réception des marchandises ».

Et «le Credoc a profité aux banques algériennes qui ont vu leurs rémunérations se multiplier ainsi qu'aux fournisseurs étrangers qui font tourner l'argent des entreprises algériennes durant de longues périodes avant la livraison des commandes ».

#### **4. La lettre de crédit stand-by<sup>35</sup> :**

##### **4.1. Définition :**

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur ( le donneur d'ordre ) en faveur du fournisseur ( le bénéficiaire ) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement . Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat commercial. La lettre de crédit stand-by se définit comme une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée . Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance Ainsi si une opération devait être réglée par virement Swift et que le débiteur fait défaut à son obligation de payer, le créancier pourrait mettre en jeu la lettre de crédit stand-by si elle avait été prévue lors du montage financier. On constate que si l'acheteur paie normalement son fournisseur, ce dernier ne ferait pas jouer la lettre de crédit stand-by.

---

<sup>35</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3<sup>eme</sup> édition, publier en 2010, page 156 et 157.

#### **4.2. Les avantages et inconvénients de la LCSB<sup>36</sup> :**

Elle est simple : elle garantit le vendeur pour autant qu'il respecte ses propres engagements, et crédibilise l'acheteur.

Elle est souple : le vendeur transmet directement à l'acheteur les documents requis, l'acheteur reste maître de ses règlements, dans les limites fixées au ça commercial, qui peuvent être effectués par transferts, les documents étant reçus directement par l'importateur, il en résulte un gain de temps pour les formalités de dédouanement.

Elle est peu coûteuse : le donneur d'ordre ne paie que les frais d'émission et une commission de risque pendant la durée de vie de la LCSB. Le vendeur, si la LESB est confirmée, ne paiera qu'une commission de confirmation dont le taux est fonction du risque pays et de la qualité de la banque émettrice.

C'est une garantie qui, n'ayant pas pour vocation d'être appelée, permet de couvrir les expéditions successives si les termes de paiement le permettent.

En cas de défaut de paiement, la LCSB est mise en jeu par la production de documents prévus lors de son ouverture (copie de facture impayée, document de sport, etc.).

Cette solution n'est envisageable qu'avec des partenaires étrangers connus avec qui un climat de confiance réciproque s'est installé. La LCSB est davantage utilisée pour couvrir un courant d'affaires récurrent.

#### **5. Les crédits documentaires spéciaux<sup>37</sup> :**

Pour répondre aux besoins de certaines activités commerciales et industrielles, le crédit documentaire démontre son adaptabilité et se décline selon plusieurs types de montages spécifiques. Ainsi dans le cadre d'opération de négoce, de sous-traitance, de contrat clé en main ou de courant d'affaires récurrents, acheteurs et vendeurs recourent à des crédits documentaires à particularités. Les plus fréquemment utilisés sont les :

- crédits revolving ;
- crédits transférables ;
- crédits adossés ou back to back ;
- crédits Green clause et Crédits Red clause.

---

36 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3<sup>ème</sup> édition, publié en 2010, page 156 et 157

37 Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3<sup>ème</sup> édition, publié en 2010, page 157 et 158.

## **5.1. Le crédit documentaire revolving :**

### **5.1.1. Définition**

Ce type de crédit documentaire évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un courant d'affaires régulier avec des expéditions de volume et de montant constant. Il se renouvelle selon des modalités diverses montant global, nombre de renouvellements, périodicité, période validité.

Par exemple, ce type de technique permet la remise en vigueur ou la reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites d'un plafond maximum autorisé. La clause de renouvellement (revolving clause) peut revêtir plusieurs formes.

### **5.1.2. Avantages et inconvénients :**

- **Les Avantages :**

- L'exportateur bénéficie d'un engagement de la banque émettrice pour le montant total du contrat.
- L'importateur sécurise ses approvisionnements pour toute la période du contrat sans avoir à se soucier de remettre en place des ouvertures de crédit vis-à-vis du fournisseur pour chaque livraison, d'où, souplesse et simplicité en fonction des clauses insérées dans le crédit documentaire.

- **Les Inconvénients :**

- L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes.
- Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions...

## **5.2. Crédit documentaire transférable <sup>38</sup>:**

Dans le cadre des opérations de négoce international ou de la sous-traitance, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs : Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant. Financer l'opération, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

---

<sup>38</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3<sup>ème</sup> édition, publier en 2010, page 156 et 158, 159.

### **5.2.1. Définition :**

Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (bénéficiaires du transfert). Dans un tel schéma, le négociant assume la responsabilité de premier bénéficiaire du crédit vis-à-vis du donneur d'ordre. Il est l'exportateur et à ce titre est responsable du respect des délais de fabrication, de livraison, de la préparation des documents. N'étant pas le fournisseur de la marchandise, il délègue cette responsabilité à un ou plusieurs fabricants qui auront le statut de seconds bénéficiaires. Ceux-ci n'ont aucun lien avec le donneur d'ordre.

### **5.2.2. Les avantages et inconvénients du crédit transférable :**

- **Les Avantages :**

- Facile à mettre en œuvre.
- Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférant. Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférant, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur,

- **Inconvénients :**

- N'est pas toujours possible.
- Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique.
- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

### **5.3. Le crédit documentaire adossé ou back to back<sup>39</sup> :**

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice / confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants. Si elle y consent, le second crédit devra être libellé de telle façon que les documents requis, ainsi que toutes les autres conditions, permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom de crédit adossé (back to back letter of credit). Le crédit de base et le crédit adossé constituent deux opérations distinctes qui ne sont pas juridiquement liées, alors même que les deux crédits constituent un ensemble destiné à sécuriser une opération économique homogène.

La banque notificatrice du crédit de base devient la banque émettrice du crédit adossé. Le bénéficiaire du crédit de base devient le donneur d'ordre du crédit adossé émettrice du crédit adossé au titre de ce crédit. et à ce titre est responsable de la couverture des paiements effectués par la

---

<sup>39</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3<sup>ème</sup> édition, publier en 2010, page 156 et 158, 159.

banque Le recours au crédit documentaire adossé en lieu et place d'un crédit transférable se justifie dans les cas suivants :

- crédit non transférable ;
- conditions de vente non homogènes (changement d'incoterms...) : conditions de paiement non homogènes ;
- raisons commerciales (confidentialité).

#### **5.4. Crédit Green clause et Crédit Red clause<sup>40</sup> :**

Un crédit red clause comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée. Le crédit documentaire green clause fonctionne de façon similaire. Cependant l'avance de fonds par la banque notificatrice est subordonnée à la présentation de documents prouvant l'existence réelle des marchandises (café, coton, bois...) tels que : certificat de stockage ou d'entreposage, certificat d'assurance, gage sur la marchandise reçue de transitaire ou certificat d'inspection. Les avances ont lieu avant expédition des marchandises, lesquelles sont le plus souvent nanties en faveur de la banque qui avance les fonds (banque émettrice ou banque confirmante selon le montage du crédit). Le crédit green clause comporte moins de risque qu'un crédit red clause, tant pour la banque qui procède à l'avance des fonds que pour l'importateur (donneur d'ordre).

---

<sup>40</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini " Commerce international ", 3<sup>eme</sup> édition, publier en 2010, page 159.

## **Conclusion**

Le souci majeur de l'exportateur est de se faire payer de ses clients. Ainsi, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des cocontractants.

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

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

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

# **CHAPITRE**

## **03 :**

### **Opération d'importation Cas de GROUPE HADJEB**

## **Introduction**

Dans la partie théorique nous avons présente les principaux facteurs de processus d'importation, en passant par la fonction d'achat aux éléments de la logistique du transport a l'international à savoir les modes de transport l'international, les incoterms, l'assurance et le dédouanement, ainsi que la gestion de paiement dans le commerce extérieure

Dans la parte pratique nous avons étudié une opération d'importation dans l'entreprise GROUPE HADJEB nous avons choisi la SARL RIVE SUD CONDI exerçant dans le secteur agro-alimentaire.

### **Section 01 : Les procédures d'une opération d'importation au sein de l'entreprise GROUPE HADJEB:**

#### **I ) Présentation de GROUPE HADJEB<sup>41</sup> :**

Le GROUPE HADJEB, c'est un groupe qui combine cinq filiales entreprise dans les domaines de l'agroalimentaire et de l'automobile sur une grande partie du territoire algérien.

Elle appartient à Nourredine HADJEB, et cette entreprise spécialisé dans les produits alimentaires, pièces de rechange auto et du transport.

Mr. HADJEB été un étudiant au Bac math en 1984, il bénéficie d'une bourse en URSS pour en revenir en Algérie avec un master en Construction des métaux il à obtenir un emploi à l'université Enseigne résistance des matériaux à l'université de Tizi-Ouzou. Avec le temps, il a créé un petit commerce de détail de produits alimentaires.

La chance lui sourit. Il démissionne alors de l'université après 8 ans de service et se lance dans le monde du commerce, avec l'expérience qu'il aceres, dans la distribution et le super gros des produits alimentaires, il parvient entre 2007 et 2009 à créé les 5 filiales qui constituent aujourd'hui le groupe HADJEB : BLANCO IMPEX, DYLIA NEGOCE, HADJEB AUTO , RIVE SUD CONDI et TRANSPORT HADJEB.

Aujourd'hui, Ce groupe contient la filiale TRANSPORT HADJEB spécialisé dans le transport en général, HADJEB AUTO spécialisé dans pièce de rechange automobile, DYLIA NEGOCE, spécialisée dans l'import de produits manufacturés

(Champignon, thon, etc.) Et de RIVE SUD CONDI et BLANCO IMPEX les deux filiales spécialisées dans le conditionnement des produits alimentaires.

---

<sup>41</sup> Mémoire, HACHEMI Toufik, Dirigé par Mr GUERCHOUH Mouloud, «Le choix d'investissement : entre l'optique stratégique et l'optique financière. Illustration à travers le cas du GROUPE HADJEB », 2019/2020. Page 79

Elle dispose d'un réseau national de distribution avec leurs propres moyens de transport.

Elle importe tout de l'étranger, particulièrement le Canada, le Mexique et le Vietnam.

L'un des objectifs principaux du groupe est d'investir dans l'agriculture pour alimenter les besoins de l'entreprise, notamment dans les légumes secs.

Dans cette étude nous nous contentons juste d'analyser une seule filiale, la filiale RIVE SUD CONDI c'est une filiale du groupe HADJEB qui spécialise dans le secteur Agro-alimentaire, qui est une entreprise qui assure la production et le conditionnement des produits alimentaires. Cette filiale est une SARL avec un chiffre d'affaire de 20.000.000,00 DA.

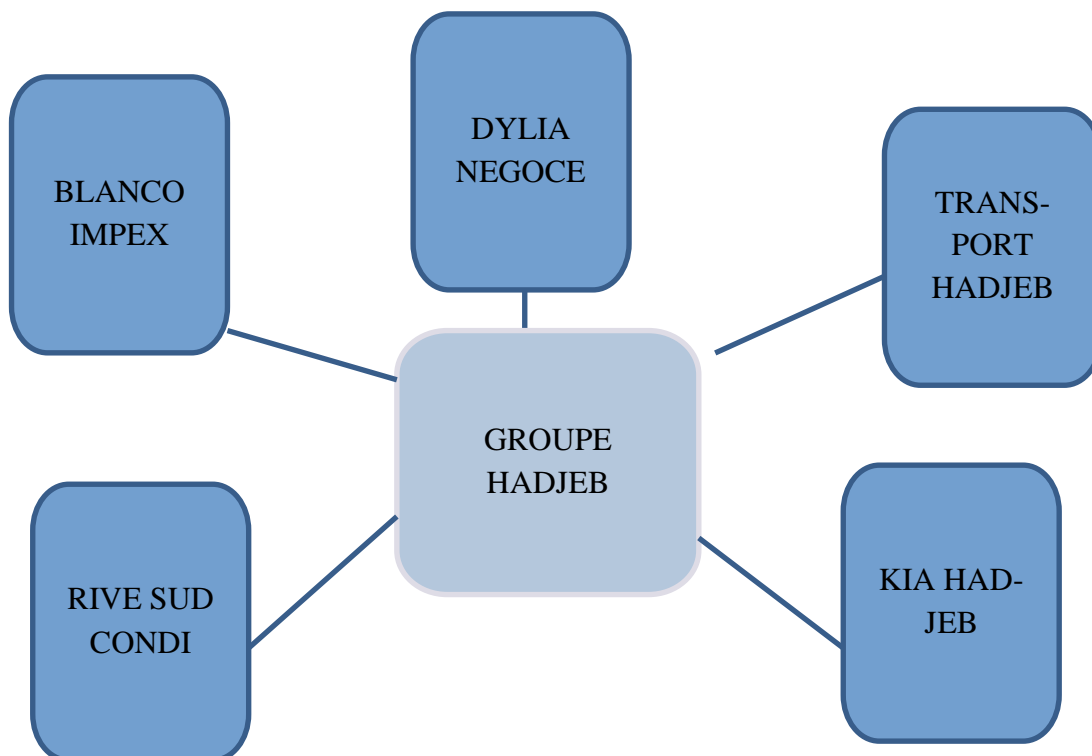
La structure du GROUPE HADJEB :

Le GROUPE HADJEB a une structure de type dévisionnal, car il est composé d'un ensemble de fonctions et d'entreprise.

Les entreprises du GROUPE HADJEB : Le schéma suivant représente un organigramme des entreprises du GROUPE HADJEB

Les fonctions du GROUPE HADJEB : la figure suivante est la représentation de l'organigramme des fonctions du GROUPE HADJEB.

Schéma représentant les filiales de GROUPE HADJEB <sup>42</sup>



Source : établie par nos soins.

<sup>42</sup> Mémoire, HACHEMI Toufik, Dirigé par Mr GUERCHOUH Mouloud, «Le choix d'investissement : entre l'optique stratégique et l'optique financière. Illustration à travers le cas du GROUPE HADJEB », 2019/2020. Page 80

Les fonctions dans le GROUPE HADJEB sont en nombre de huit, dont quatre fonctions principales : la fonction production, finance et comptabilité, logistique, commerciale.

Et quatre fonctions secondaires : la fonction gestion de la ressource humaine, service maintenance, service après vente, recherche et développement.

## **II )Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation<sup>43</sup> :**

Dans cette présentation nous vous expliquent en quelques points comment se déroule la procédure d'importation en Algérie :

- 1- Tout commence par une offre d'un fournisseur étranger que vous avez négocié et accepté.
- 2- Remplir et déposer les documents pour payer la taxe sur opération d'importation auprès des impôts de votre commune.
- 3- Ouvrir la lettre de crédit (unique moyen de paiement à l'international permis par la législation Algérienne pour les sommes excédant les 100 000 DA convertis) auprès de votre banque où vous êtes domicilié.
- 4- Après l'expédition de votre marchandise par votre fournisseur, vous recevrez les documents par canal bancaire.
- 5- Préparez le dossier de déclaration auprès du service de répression des fraudes adéquat.
- 6- Envoyez le dossier de dédouanement à votre transitaire que vous avez mandaté.
- 7- Payez vos droits de douane et recevez votre marchandise.

---

<sup>43</sup> <https://expertsam.comwordpress.com> 21/05/2013. Les procédures d'importation

Pour réaliser une opération d'importation il faut suivre ces étapes suivantes :

### **1. Programme Général d'Approvisionnement (PGA) :**

La direction générale établit un programme qui comporte les éléments suivants :

- La liste des différents produits et nouveaux produits dans les marchés.
- L'état des stocks et les produits qu'ils sont à fin de terme pour déterminer les produits qu'on a besoin.

#### **1.1 La Consultation**

C'est de consulter plusieurs fournisseurs, donc une fois que le service achat reçoit la DAI, il lance des consultations auprès des fournisseurs.

. La réception des offres Après la réception des offres, les fournisseurs envoient leur offre à la direction de l'unité sous des plis fermés.

#### **1.2. Commission d'ouverture des plis**

Elle constate la régularité et l'enregistrement des offres sur un registre ;

- Dresser la liste des soumissionnaires dans l'ordre d'arrivée des plis de leurs offres avec l'indication du contenu et de dresser une description détaillée des pièces constitutives de chaque offre ;
- De préparer tous les documents des plis ouverts et dresser un PV à la commission. D'évaluation des offres, le service achat établit un bon de commande qui est signé par le chef de département.

#### **1.3. Commission d'évaluations des offres et l'état de produit**

Cette commission dont la qualité des membres qualifiés choisis en raison de leurs compétences

Et cette commission doit être composée au moins de :

- Un représentant de contrôle de gestion ;
- Un représentant financier ;
- Un représentant commercial ;

L'élimination des offres non conformes à l'objet du marché et au contenu du cahier des charges

;

. L'analyse de l'une ou des offres restantes le cas échéant ; Établissement dans une première phase du classement technique des offres et élimination des offres qui n'ont pas obtenu la note minimale si prévue au cahier des charges

; L'analyse dans une deuxième phase les offres financières pré qualifiées techniquement pour retenir l'offre économiques la plus avantageuse et établi un tableau comparatif des offres ;

Et enfin dresser un PV à la commission des marchés (CMU)

#### **1.4. Commission des marchés**

Elle a pour mission de :

- Valider les cahiers des charges ;
- Donner son visa (ok) pour tous les marchés.
- Dans cette commission on examine les marchés selon les seuils minimum ;

Dresser un PV au service achat pour établir un bon de commande (BC) au fournisseur choisi.

## **2- opération d'importation, taxe et impôts :**

Pour remplir et déposer les documents pour payer la taxe sur opération d'importation auprès des impôts de votre commune il faut suivre les étapes suivantes :

### **2.1. La gestion de la commande**

Après l'aval de commission des marchés, l'acheteur établi un (BC) et le bon doit être signé par :

- le Montant mentionne dans le bon de commande ou le contrat est engagé par le Responsable Commercial.
- Montant et le contrat est engagé par le Président Directeur Général (PDG).
- La confirmation de la commande dans cette confirmation on exige le pli cartable qui accompagne la marchandise après l'expédition. La passation de la commande.

### **3- Ouvrir la lettre de crédit :**

Unique moyen de paiement à l'international permis par la législation Algérienne pour les sommes excédant les 100 000 DA convertis , auprès de votre banque où vous êtes domicilié.

#### **3. 1. Domiciliation bancaire :**

L'acheteur transmet la facture pro forma à sa banque, selon le mode de paiement pour une domiciliation bancaire

#### **3. 2. La demande d'ouverture d'un crédit**

Dès que la banque extérieure (GULF BANK ALGERIA) reçoit la facture pro forma domiciliée et la demande d'ouverture de crédit, la banque s'engage de payer le montant indiqué sur la facture pro forma pour le compte de fournisseur.

### **4. L'expédition et assurances de la marchandise :**

Avant l'embarquement de la marchandise, le fournisseur avise l'acheteur qui est (GROUPE HADJEB), par un avis d'expédition qui comporte toutes les informations nécessaires.

L'assurance de la marchandise ça dépend de l'incoterm utilisé entre l'acheteur et le fournisseur au bien négocie

Une fois que les documents originaux d'expéditions seront envoyer par le canal bancaire, la (GULF BANK ALGERIA) saisie directement l'acheteur (GROUPE HADJEB).

### **5. Le dédouanement de la marchandise :**

Une fois que les documents sont arrivés à la banque, cette dernière saisit par le chargé des relations bancaire, qui récupère les documents et les transmet au transitaire qui détermine les droits de douanes et procède au dédouanement de la marchandise pour la mis en consommation.

### **6. La réception des marchandises :**

Avant l'utilisation des marchandises, la gestion des stocks procède au contrôle des marchandises pour établir un bulletin de réception. Elle Procède aussi au contrôle des marchandises quantitativement, et le service contrôle qualité inspectera les marchandises qui doivent être conforme à la fiche technique de l'acheteur

### **7. Le stockage de la marchandise :**

Après la transmission du bulletin de réception à la structure commerciale (service achat) qui procède à l'enlèvement et l'enregistrement de la marchandise pour stockage et sur les fichiers casiers et la signature de bulletin de réception

### **8. Le paiement :**

Après confirmation par le service gestion des stocks de la quantité et la qualité de marchandise reçue. Le service achat envoi une demande de remise au service finance et comptabilité pour le paiement de la remise portant le montant de la valeur de la marchandise achetée. Après la vérification de la marchandise par la gestion des stocks et l'agent commerciale, le gestionnaire magasin emmagasine la marchandise et remplit les fiches casier et la signature du bulletin de réception (BR).

## **SECTION 02 : Suivi d'une opération d'importation au niveau du GROUPE HADJEB (SARL RIVE SUD CONDI) :**

Notre cas pratique focalise et étudie la procédure d'importation des produits au sein de l'entreprise GROUPE HADJEB précisément dans la filiale SARL RIVE SUD CONDI .

### **Information sur L'entreprise :**

Raison sociale / Nom commercial : **SARL RIVE SUD CONDI**

Numéro d'immatriculation : **0680046522**

Date d'inscription : **25/08/2016**

NIS : **615010831266**

NIF : **61500465229400000**

Nationalité : **ALGÉRIEN(001)**

Forme juridique : **SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE**

Régime juridique : **SECTEUR PRIVÉ**

Capital : **20 000 000,00DA**

### **1- L'expression du besoin (produits) d'achat:**

Vérification des stocks d'entreprise, s'il y a un manque quantité des produits bien les niveaux produits qu'ils sont exposés dans le marché algérien, Pour réaliser un achat ; ou bien après avoir reçu une offre importante par des fournisseurs étrangères.

### **2- Lancement des consultations :**

Après la réception de la demande d'achat interne (DAI), le service achat lance des consultations auprès de plusieurs fournisseurs tout en sachant que le service achat est doté d'une short liste (la liste des fournisseurs qui répond aux exigences de service, le prix, l'emballage, la fumigation...), en consultant son fichier Fournisseur qui regroupe toutes les informations nécessaires pour satisfaction de ces exigences.

La demande d'offre (la consultation) comporte les informations suivantes :

- Le code de produit ;
- Le pays d'origine ;
- La désignation du produit ;
- La qualité de la marchandise ;
- Unité de gestion ;
- Délais de remise de l'offre

### **3- Réception des offres :**

Les offres des fournisseurs répondues par des entreprises destinées directement au service achat .

Après le retour de l'avis du service d'achat sur la conformité, le commercial élabore un tableau comparatif des offres « TCO » qui a pour but de déterminer la meilleure offre commercial , à l'issu des comparaisons des différentes conditions de vente proposés par les fournisseurs à savoir :

- Le meilleur prix ;
- La bonne qualité ;
- Délais de livraison ;

- Mode de paiement :
- Mode de transport.

En plus du tableau comparatif des offres, le commercial rédige un rapport de présentation en vue de sa présentation à la commission des marchés.

#### **4- Le choix d'un fournisseur**

Une fois que le dossier examiné par le service d'achat, et que la proposition de l'acheteur est retenue un PV est remis à la commission des marchés, le PV comprend les informations suivantes :

Dans notre cas, la commission des marchés de l'unité a validé la proposition du commercial qui, attribue le marché au fournisseur GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI .

Le mode de paiement c'est le crédit documentaire, pour le retirer les documents, du 15 à 20 jours pour payés les fournisseurs, mais en cas du remise documentaire 40 jours date BL .et 15 jours pour retirer les documents et payé le fournisseur.

#### **5 -Le contrat :**

Après la désignation officielle du fournisseur qui s'occupera de fournir la demande nécessaire pour l'entreprise et la validation du marché par le directeur général du SARL RIVE SUD CONDI procédera à la signature d'un contrat ou on trouvera des articles qui seront rédigés et signés par les deux parties ou chacun doit respecter les obligations et les conditions de chacune.

Dans ce contrat on trouvera le mode de paiement ainsi que l'incoterm désigné.

Dans le cas étudié SARL RIVE SUD CONDI et «GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI» on conclu que le mode de paiement est le crédit documentaire et l'incoterm utilisé est le CFR.

#### **REMARQUE :**

L'incoterm utilisé dans ce contrat est le CFR, Le vendeur livre la marchandise à bord du navire après l'avoir dédouanée à l'export, qu'il conclut le contrat de transport et paie le coût du transport jusqu'au port de destination

#### **6- Domiciliation bancaire :**

Dès l'établissement du contrat l'acheteur entame une étape très importante qui est la domiciliation bancaire, et le chargé des relations bancaire remplit les documents d'engagement bancaire dans le cadre de crédit documentaire à terme date de (BL). Effectuer comme suit :

### 6.1 Emission du crédit documentaire :

Les principales clauses contractuelles entre les deux partenaires (RIVE SUD CONDI et «GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI») sont :

**\*La nature et la quantité :**

- **Identification d'échantillon : SLEN210132B**
- **Produits et qualités : lentilles, No / lentilles CAN GR.**
- **Photo de : SLEN210132B**
  
- **Conteneurs :**
  - MEDU 3727402, Sacs : 952, poids net : 23 800 KG,  
Inspector source unité : MSOU 427518
  - MEDU 6170178, Sacs : 1000, poids net : 25000 KG  
Inspector source unité : CPPU 236552
  
- **Raison de la note : Couleur**
- **Ancrage : 0,0%**
- **Humidité : 0,0 %**
- **Couleur : RGNCLR**
- **Couleurs contrastées : 0,0%**
- **Teinté chauffé : 0,0%**
- **Pelé, fendu, cassé : 0,0%**
- **Autre dégâts : 0,2%**
- **dégâts totaux : 1,5%**
- **Argot : 0,0%**
- **Déjection : 0,0%**
- **Pièces d'inspection : 0,0%**
- **Pierres de sclérotinia : 0,0%**
- **Autres matières étrangères : 0,05%**
- **Totale des matières étrangères : 0,1%**

SARL RIVE SUD CONDI établie ensuite une facture pro format n° CI 1415 et reçoit de la société GLOBAL FOOD AND INGRIDIENTS INC (GFI). Et pour éviter tout conflit entre

partenaires, chacune des deux parties doit respecter ses engagements.

Voir (Annexe N°01 FACTURE PRÉFORMAT / l'annexe N° 02 certificat de qualité et poids)

## **6.2. Demande d'ouverture de crédit documentaire :**

La facture pro format est présentée par SARL RIVE SUD CONDI à sa (GULF BANK ALGERIA) avec d'autres documents, lettre d'engagement dans le cadre du crédit documentaire à court terme, demande de domiciliation bancaire.

La banque demande à son client d'établir la demande d'ouverture de crédit.

La banque GULF BANK ALGERIA doit procéder aux vérifications d'usage à savoir la solvabilité du SARL RIVE SUD CONDI ainsi que les conditions requises pour une imputation de marchandises, puis ouvre un dossier de domiciliation des intervenants et les caractéristiques des marchandises sur une fiche interne à la banque.

Cette étape sera complétée par une demande d'ouverture d'une lettre de crédit documentaire. Et contient les éléments suivants :

- Numéro du compte : YY YY YYY/06.
- Date le 06/04/2022.
- Le type de crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Auprès de (la banque du fournisseur) : BANK OF NOVA SCOTIA , CANADA .
- En faveur de (nom du fournisseur) : GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI
- Le montant du chiffre : 61976.00 USD
- Nature de la devise : USD
- Validité : 06/06/2022

## **6.3. Confirmation de crédit**

Après que la banque « GULF BANK ALGERIA » ouvre le crédit documentaire elle procédera à l'achat de devise ( USD auprès de la banque centrale d'Algérie, pour couvrir son

compte auprès du correspondant étranger et débitera le compte de son client de la contre valeur en dinars, qui sera suivi et contrôlé sur la base de justificatifs.

Une fois que le dossier de crédit documentaire est ouvert, la banque GULF BANK ALGERIA informe la banque du fournisseur « BANK OF NOVA SCOTIA ,CANADA » de l'ouverture du crédit documentaire.

Cette dernière contacte le fournisseur dans le but de lui notifier ce crédit et sa confirmation.

La banque étrangère informe la confirmation de crédit à SARL RIVE SUD CONDI par l'intermédiaire bancaire (BANK OF NOVA SCOTIA et GULF BANK ALGERIA ), au moment où le fournisseur prépare les documents exigés par l'acheteur.

#### **6.4. Présentation du crédit documentaire**

Le crédit documentaire se déroule comme suivant :

##### **6.4.1. L'expédition de la marchandise :**

le vendeur( GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI) procède à l'expédition des marchandises avec des plis cartable tout dépend du contrat signé avec les conditions de livraison, le prix et autres particularités de chaque opération.

qui contient des documents suivants :

##### **6.4.1.1 Le connaissement original :**

Établi par le transporteur à l'ordre de GULF BANK ALGERIA , auprès d'une compagnie maritime visée par le capitaine de navire , et ce type de document il s'appelle connaissement maritime (BILL OF LADING) (voir annexe n° 03), qui contient :

- Charges (shipper);
- Destinataire (consignée) : à l'ordre de la GULF BANK ALGERIA , site SARL RIVE SUD CONDI .
- Port de déchargement : port d'ALGER ;
- Nombre et nature des marchandises : 1925 SACS \*25 Kg / SAC
- Incoterm : CFR
- Suivant facture pro-forma NR xxx.xxx REV.III du 12/08/2016 ;

- Lieu d'embarquement : port de Montréal , Canada
- Irrévocable L/ C n°0XXX CD000XXXXXXXX

#### **6.4.1.2 Facture commerciale originale:**

(Voir Annexe N° 04) :

Elle est établie par le fournisseur et elle contient :

- ◆ La facture n°:1418
- ◆ L'acheteur : SARL RIVE SUD CONDI
- ◆ Le vendeur : GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI
- ◆ La date facturation : 27/03/2022
- ◆ L'expédition : par bateau
- ◆ L'adresse ;
- ◆ Le mode de paiement : L/C IRREVOCABLE n° : 0XXCD000XXXXXXXX
- ◆ La monnaie : USD
- ◆ Le total: 61976 .00 USD
- ◆ L'incoterm : CFR
- ◆ Quantité : 48800 Kg
- ◆ Instrument de paiement :
  - Nom du bénéficiaire : GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI
  - Banque bénéficiaire : The Bank of Nova Scotia
  - L'adresse de la banque : Toronto, Canada
  - Le numéro de compte bénéficiaire : XXXXXXXXXXXXXXX
  - SWIFT : NOSCCATT

- CC code : CC XXXXXXXXXX
- La banque intermédiaire : Bank of America NA.
- L'adresse d'intermédiaire : New York , NY 10058 , USA
- Le SWIFT de l'intermédiaire : BOFAU53N

#### **6.4.1.3 Certificat d'origine (voir annexe n° 05) :**

Elle contient :

- L'adresse de l'expéditeur : GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS , INC (GFI) 43 DOLBORNE street suite 400 Toronto ,ON , MSE1E3 CANADA
- L'adresse du destinataire : SARL RIVE SUD CONDI , LOT D3 LOTISSEMENT ANNAR AMELLAL ZONNE B, 4 EME ETAGE , BLOC 1B1 , TIZI-OUZOU ,15000, ALGERIA .
- Information relative au transport: BY OCEEN FREIGHT

#### **6.4.1.4 Certificat de circulation (voir annexe n° 15) :**

Contient des informations suivent :

- Nom et Adresse de l'expéditeur ;
- Nom et Adresse de l'importateur ;
- Délivré par ;
- Quantité de la marchandises ;
- moyen de transport ;
- La date d'entre ;
- Nature des produits ;

#### **6.4.1.5 La liste de colisage (voir annexe N° 07) :**

Établie parle fournisseur, cette liste contient des renseignements sur :

- Le nombre de conteneurs : 02

- Le nombre des sacs : 1925 Sacs
- Le nombre des sacs dans le conteneur :
- Le poids d'un sac : 25 Kg
  
- Le poids brut : 48995 Kg
- Le poids net : 48800 Kg

#### **6.4.1.6 Certificat de non fumigation (voir Annexe N°08):**

Document certifiant qu'une fumigation a été effectuée par des opérateurs spécialisés ou un organisme accrédité dans le pays d'origine. Elle est réalisée dans l'entrepôt ou dans le conteneur avant l'expédition par bateau.

La fumigation : est la fumigation de conteneurs maritimes avec du gaz et qu'il consiste à traiter une marchandise ou le conteneur lui-même afin d'éliminer le risque de parasites ou de maladies entrant ou sortant d'un pays ou d'un état.

Dans notre cas le fournisseur vient du CANADA (CANADA n'applique pas cette méthode alors le fournisseur doit présenter un certificat de Non fumigation).

Contient des informations relatives au non fumigation :

toutes les informations relatives à l'importateur (SARL RIVE SUD CONDI), le fournisseur (GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI) et les produits avec une déclaration de Non fumigation.

#### **6.4.1.7 Certificat de conformité (Voir Annexe N°09) :**

Document justificatif attestant de la conformité d'un produit, Démarche de valorisation des produits agricoles et alimentaires, la certification atteste qu'une denrée est conforme à des règles spécifiques et à des caractéristiques préalablement fixées.

Contient des informations relatives aux règles spécifiques et à des caractéristiques préalablement fixées sur le produit

- L'acheteur : SARL RIVE SUD CONDI
- Le vendeur : GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI
- Le produit : lentilles, No / lentilles CAN GR.
- Le poids net : 48800 Kg
- Le poids brut : 48995 kg
- La totalité des Sacs \* poids : 1925 Sacs \* 25 Kg / Sac
- L'Entreprise maritime : MSC , Canada .

- Le navire : JSP BORA Voy , YC221A
- Bill of leading :
- Le nombre des Sacs : 1925
- La date de départ :
- La date d'arrivée :
- Le port : Alger
- Les containers : 02
  - MEDU 3727402, Sacs : 952, poids net : 23 800 KG,  
Inspector source unité : MSOU 427518
  - MEDU 6170178, Sacs : 1000, poids net : 25000 KG  
Inspector source unité : CPPU 236552

#### **6.4.1.8 Certificat de déclaration à export (Voir Annexe N°06) :**

L'attestation pour l'exportation a pour objet de donner aux autorités de contrôle des pays de destination des éléments suffisants de confiance dans les produits dont elles vont autoriser la commercialisation sur leur territoire.

Contient des informations relatives au détails :

- Renseignement sur l'exportateur ;
- Renseignement sur la destination ;
- Renseignement sur le fournisseur de services ;
- Renseignement sur le certificateur ;
- Autres détails d'exportation ;
- Détails des douanes ;
- Marchandise ;

Dés que la banque notificatrice 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 notificatrice et l'acheteur reçoit un avis d'arrivée.

## **7. L'assurance de la marchandise**

L'assurance des marchandises ça dépend de l'incoterm négocié dans le contrat, dans notre cas l'entreprise SARL RIVE SUD CONDI utilise l'incoterm CFR, l'entreprise doit envoyer une commission pour vérifier l'état des marchandises.

## **8. L'avis d'arrivée de la marchandise**

Une fois que le bateau est accosté, le cosignataire (voir l'annexe N°10) établit un avis d'arrivée des marchandises sur la base du manifeste de cargaison et le transmet à l'importateur qui a pour but d'aviser d'une manière officielle l'arrivée de la marchandise.

qui contient les informations suivantes : (voir l'annexe N°11)

- N° de SÉRIE : 954726
- NUMÉRO ET LA DATE : XXXXX EN 06/06/2022
- le nom de l'importateur :SARL RIVE SUD CONDI
- numéro et la date : xxxxxxxx , du 16 à 28/04/2022.
- Adresse : LOT D3 lotissement ANAR AMELLAL zone B 4eme étage bloc 1B1.
- PRODUIT : LENTILLES.
- EMBALLAGE : Constitué de 1952 SACS
- POIDS : 48800 Kg
- NID : 0734090
- FACTURE D'ACHAT : SLEN210132B1,
- VALEUR EN DA : 9048496.00 DA
- FOURNISSEUR : GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI
- PAYS D'ORIGINE : CANADA
- NUMÉRO ET DATE D'EXPÉDITION DE PRODUIT : 4260 EN 05/04/2022
- NUMÉRO / LA DATE VÉRIFICATION DE PRODUIT : 2022 EN 02/06/2022.
- LA VÉRIFICATION EFFECTUE : OBSERVATION à L'ŒIL NU.
- RÉSULTAT DE LA VÉRIFICATION : PRODUIT IDENTIQUE

Pour que SARL RIVE SUD CONDI récupère la marchandise du port de ALGER, elle doit en-dossier connaissance original : (Voir l'annexe N ° 03) ;

## **9. Le dédouanement et la réception de la marchandise :**

Après l'arrivée du navire au port d'Alger, l'entreprise entame deux étapes, le dédouanement et la réception de la marchandise :

### **9.1. Le dédouanement de la marchandise :**

Pour récupérer la marchandise du port d'Alger, plusieurs conditions et documents sont exigés à la douane, qui sont constitués de ces étapes suivantes :

#### **9.1.1. L'établissement de déclaration simplifiée de transit routier ( DSTR )**

À l'arrivée des marchandises au port de ALGER , la compagnie de transport maritime informe SARL RIVE SUD CONDI par l'envoi d'un avis d'arrivée .

SARL RIVE SUD CONDI établit et transmet aux services des douanes du port de débarquement une déclaration ( DSTR ) .

#### **9.1.2. Les formalités d'échanges :**

Après avoir reçu l'avis d'arrivée de la marchandise au niveau de SARL RIVE SUD CONDI, le déclarant en douane se présente avec un connaissement maritime original et un bon de fret pour effectuer l'échange du connaissement maritime .

#### **9.1.3. Les formalités de dédouanement :**

Sont les suivantes :

##### **9.1.3.1. Etablissement de la DSTR :**

Dès que le consignataire a délivré la marchandise , celle-ci a la possibilité d'effectuer les formalités douanières en deux régimes La transformation vers l'entrepôt sous douane sur la base d'une déclaration simplifiée de transit routier appelé (DSTR);

La mise à la consommation .

Le transitaire établit une (DSTR) pour la marchandise au niveau du port qui sera visée par la douane.

Ensuite intervient le transfert vers l'entrepôt sous douane de SARL RIVE SUD CONDI.

### **9.1.3.2. La mise des marchandises à l'entrepôt :**

A l'arrivée de la marchandise à l'entrepôt privé de SARL RIVE SUD CONDI, le déclarant en douane de cette dernière établit et transmet une déclaration de mise en entrepôt au service des douanes de Tizi-Ouzou . Cette déclaration est établie sur la base des documents suivants :

- Registre de commerce : Le registre de commerce doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à importer.
- Facture préforma ;
- Avis d'arrivé :
- les impôts ; avis de versement et chaque bancaire (Voir l'annexe N°12 ; documents 1 et 2).
- autorisation de libre circulation ;
- bill of leading (connaissance maritime) ;
- certificat d'origine ;
- liste de colisage ;
- certificat phytosanitaire;(Voir l'annexe N°13)

. La déclaration porte les informations suivantes :

- Les coordonnées de SARL RIVE SUD CONDI et de fournisseur GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC. GFI;
- . Prix de marchandises : 61 97 6.00 USD
- La prime CFR : XXX
- Quantité : 1952 Sacs \*25 KG / Sac
- Le poids Brut : 48 995 KG
- Le poids net : 48 800 KG

### **9.1.3.3. La mise des marchandises en consommation :**

A la réception de la déclaration en détail (voir l'annexe N°14) de mise en entrepôt privé et avant que le service consommation consomme sa marchandise , SARL RIVE SUD CONDI établit une déclaration de sortie de l'entrepôt ( autorisation de libre circulation)(voire l'annexe N°15 ) qui est la mise en consommation , avant cette dernière envoyée , SARL RIVE SUD CONDI visite la marchandise avec l'assistance d'un déclarant des douanes qui a pour rôle de vérifier, des marchandises qui se trouvent à l'entrepôt par rapport à celle déclarées .

Des énonciations de la déclaration par rapport au document d'expédition. Et enfin, le déclarant du SARL RIVE SUD CONDI transmet cette déclaration aux services des douanes pour l'enregistrement. Et pour le paiement des droits et taxes , et contre ce paiement SARL RIVE SUD CONDI reçoit une quittance (voire l'annexe N°16 ) de la part des services des douanes.

#### **Calcul des droits et taxes :**

Voici un exemple du calcul de droit de douane et de la d'une marchandise d'une valeur de 100 dollars .

Le taux de change dans l'exemple est de 1 dollar = 100 D.A.

#### **Calcul des droits de douane :**

La marchandise en cause est soumise à un taux de droit de douane (D.D) de 09 % et à un taux de TVA de 19 %.

La valeur en douane en D.A. = 100 dollars (prix en devise) x 100 (taux de change) = 10.000 D.A.

Montant droit de douane = 10.000 D.A (valeur en douane) x 09 % (Taux D.D) = 900 D.A.

#### **Calcul des droits de taxe :**

En calculer :

Montant TVA = (valeur en douane + montant droit de douane) x taux TVA

Montant TVA = (10.000 D.A + 900 D.A) x 19% = 2071 D.A.

Et puis :

Montant des droits et taxes à payer = montant Doit de douane + montant TVA

Montant des droits et taxes à payer = 900 D.A + 2071 D.A = 2971 D.A.

#### **9.1.4. Le règlement :**

Le paiement de banque de fournisseur (NOVA SCOTIA BANK) va envoyer deux documents, collection référence un pour la banque (voir l'annexe N°17); et un autre document pour entreprise, (voir l'annexe N°18); pour effectuer le paiement de la banque en échange avec des documents originaux.

Après le paiement du montant du crédit, sans conditions convenues, la banque émettrice remet les documents à l'acheteur et ce dernier effectuera le paiement.

Dès l'arrivée à la destination, les marchandises seront déchargées au port d'Alger, et remis à la disposition de la compagnie nationale de navigation (L'ENTREPRISE PORTUAIRE D'ALGER (EPA))(voir l'annexe N°19) après lui avoir remis le connaissement avec les autres documents parvenus par « **plis cartable** ».

#### **9.2. La réception de la marchandise**

Les bateaux travaillent avec les armateurs pour faire ressortir les marchandises qui existent dans le bateau, l'armateur donne le numéro d'arrivage de chaque marchandise qui existe dans la liste.

L'ENTREPRISE PORTUAIRE D'ALGER (EPA) fourni à l'importateur un avis d'arrivée de la marchandise déchargée au magasin. En ce moment où le transitaire va intervenir selon son pli cartable, vient au nom de la banque (GULF BANK ALGERIA), le transitaire fait une demande d'imputation bancaire pour qu'elle soit responsable aux frais de droit de douane.

Après la vérification du pli cartable du transitaire par rapport au canal bancaire pour qu'il endosse le connaissement afin de libérer la marchandise; dans le cas de SARL RIVE SUD CONDI le pli cartable vient en leur nom « SARL RIVE SUD CONDI ».

Une fois que la marchandise est dédouanée, et avant l'utilisation des marchandises, la gestion des stocks procède au contrôle pour établir un bulletin de réception.

Le service gestion des stocks va contrôler les marchandises quantitativement et qualitativement .

### **9.3. Le stockage de la marchandise**

La réception qualitative transmet bulletin de réception à la gestion des stocks qui procède à l'enlèvement des marchandises pour stockage, l'enregistrement de la marchandise sur les fichiers casiers et la signature de réception de BR .

#### **Conclusion :**

Durant notre présence au sein du GROUPE HADJEB filiale SARL RIVE SUD CONDI , nous avons acquérir des connaissances dans notre domaine et nous avons mis en œuvre nos connaissances théoriques acquises à l'université afin de réaliser notre travail et répondre à certaines questions, et nous avons familiariser avec une opération d'importation à l'international, on utilisons la technique de paiement le crédit documentaire.

Le crédit documentaire, c'est une technique de paiement le plus utilisé dans les opérations du commerce international, et crédit documentaire permet de réaliser un échange commercial entre le vendeur et l'acheteur avec une sécurité total que le vendeur est recevoir son paiement et l'acheteur est recevoir sa marchandise.

Donc le vendeur assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le crédit documentaire s'explique par l'engagement que prend la banque de payer le vendeur ,le montant négocié entre les parties.

Et donc la banque c'est un intermédiaire qui assure que l'importateur et s'engagera à assurer le crédit, l'engagement de la banque est de nature à assurer l'exportateur pour le paiement, et aussi assurer à l'acheteur que la marchandise sera conforme à ces attentes, ceci sera vérifié par la formalisation du crédit documentaire qui sera traité par la suite.

Le paiement par le crédit documentaire permet de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont parfois contradictoires, le crédit documentaire est un moyen de paiement sûr, qui lui donne une valeur dans les échanges à l' international.

---

*Chapitre 03 : opération d'importation cas de GOURPE HADJEB*

---

Le crédit documentaire est l'instrument de paiement le plus utilisé par la plupart des pays du monde pour toute transaction dans le commerce international à cause de sa efficacité

## **Conclusion générale**

Notre travail a été de déterminer les différentes étapes relatives aux opérations d'importation d'un bien au sein l'entreprise GROUPE HADJEB filiale SARL RIVE SUD CONDI

Afin d'atteindre notre objectif, nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce international, en étudiant profondément la logistique du commerce international les incoterms utilisés et ces avantages et ces inconvénients, et les documentations utiliser, et citer les techniques et les instruments de paiement à l'international.

Ces techniques et ces instruments facilitent les flux et les échanges du commerce international mais ces techniques n'ont pas la même sécurité le plus sécurisé c'est le crédit documentaire.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce international ainsi que ses procédures de l'importation, dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières.

En Algérie les importateurs utilisent seulement deux techniques la remise au bien le crédit documentaire , la remise documentaire ne couvre pas les risques sur acheteur (non paiement) et sur la marchandise (risque sur qualité de la marchandise), ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par crédit documentaire.

Donc nous avons mis l'accent sur l'étude d'une opération d'importation au sein d'entreprise GROUPE HADJEB filiale SARL RIVE SUD CONDI en utilisant le crédit documentaire comme moyens de paiement. Nous sommes arrivés à ces résultats :

Chaque technique de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.

Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans l'illustration de la partie pratique au niveau d'entreprise GROUPE HADJEB filiale SARL RIVE SUD CONDI nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce international, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Malgré que le crédit documentaire c'est la technique le plus sécurisé, mais il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale à l'extérieure , qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophe naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréés qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

---

## *Conclusion générale*

---

En conseillant les opérateurs d'accorder l'attention à la rédaction des contrats. Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi pour éviter les erreurs concernant la répartition des frais et des risques entre les deux parties (l'importateur et l'exportateur). Alors l'importateur doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente. Et pour plus de sécurité c'est mieux de suivre l'une des solutions suivantes:

- Demander des garanties bancaires à son fournisseur.
- Retenir, comme technique de paiement, le crédit documentaire en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les deux parties au contrat.
- Exiger l'inspection de la marchandise avant son expédition (quantité et qualité)

Le vendeur, quant à lui, risque de subir des contretemps liés au paiement. On dit alors qu'il est confronté au risque de non-paiement auquel il doit faire face, soit :

en le transférant aux sociétés d'assurances, d'affacturages...etc.

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige acheteurs et vendeurs à se préoccuper d'avantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées.

# *Les Annexes*

## Les annexes



### Commercial Invoice

No.: SLem210132B-1  
Date: 27-Mar-22  
Invoice #: 01418

**Seller:**  
GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC.  
43 Colborne Street, Suite 400,  
Toronto, Ontario, M5E 1E3, Canada

**Buyer/ Notify Party:**  
SARL RIVE SLID CONDI  
LOT 031 LOTISSEMENT ANAR AMELLAL ZONE B 4EME  
BLOC 181 35000 TIZI OUZOU ALGERIE  
NIF: 000615 004 652 294

**COMMODITY:** Green Lentils, No. 2 Canada - Laird  
**COUNTRY OF ORIGIN:** CANADA  
**TOTAL NET MT:** 48.800  
**TOTAL GROSS MT:** 48.995  
**PACKAGING:** 25 kg Bags

<b>SHIPPING LINE:</b> MSC - CANADA	<b>NUMBER OF FOLS:</b> 2 x 20' fd
<b>VESSEL NAME:</b> MSC TAMARA 0211R	<b>NUMBER OF PACKAGES:</b> 1952 x 25 kg Bags
<b>BOOKING #:</b> 193CA0908851	<b>PORT OF LOADING:</b> MONTREAL, CANADA
<b>BILL OF LADING #:</b> MEDUM633143	<b>PORT OF DISCHARGE:</b> ALGER (ALGIERS), ALGERIA

CONTAINER #'S	SEAL #	PACKING	Total NET WEIGHT (MT)	Unit Price USD	Amount per container
MEDU327402	MTL245830	952	23.800	\$ 1,270.00	\$ 30,226.00
MEDU6170178	MTL245075	1000	25.000	\$ 1,270.00	\$ 31,750.00
<b>Total:</b>			<b>1952</b>		<b>61,976.00</b>
<b>Incoterms:</b> CFR Algiers, Algeria				<b>Total Value USD: \$</b>	<b>61,976.00</b>
				<b>FOB VALUE: \$</b>	<b>58,248.00</b>
				<b>Freight: \$</b>	<b>3,728.00</b>

**Total Amount to Pay:** USD \$ **61,976.00**

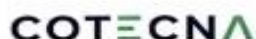
**Payment Terms:** 100% Cash Against Documents through first class buyer's bank acceptable to seller's no later than vessel arrival.

**Payment Instruction: Please remit payment to:**  
Beneficiary Name: Global Food and Ingredients Inc.  
Beneficiary Bank: The Bank of Nova Scotia  
Bank Address: 44 King Street West, Toronto, ON M5H 1H1, Canada  
Beneficiary Account: 476961601016  
SWIFT: NOSCCATT  
CC Code: C000047696  
Intermediary Bank: Bank of America NA  
Intermediary Address: 222 Broadway, New York, NY 10038 USA  
Intermediary SWIFT: BOFAUS3N  
Intermediary ABA: 026009591

Global Food and Ingredients Inc.  
Name: Juan Restrepo

Signature:

Global Food and Ingredients Inc.  
43 Colborne Street, Suite 400, Toronto, Ontario, M5E 1E3, Canada • 416-860-8380, www.gfi-global.com



OFFICIAL CERTIFICATE OF QUALITY AND WEIGHT

Work Order No.: CA2200076-13  
 Customer: Global Food and Ingredients Inc. (GFI)  
 Contact: anastasia.samoliuk@gfiglobalfood.com  
 Grade Date: March 17, 2022  
 Report Date: March 17, 2022

We, Cotecna Canada Inc., report the results as follows:

Sample ID	SLEN210132B
**Containers	see below
Grade	Lentils, No.2 CAN GR
Reason for Grade	Colour
Dockage	0.0%
Moisture	11.5%
*Colour	RGNCLR
Contrasting Colours	0.0%
Stained	0.0%
Heated	0.0%
Peeled, Split, Broken	1.3%
Other Damage	0.2%
Total Damage	1.5%
Ergot	0.00%
Excreta	0.00%
Insect Parts	0.00%
Sclerotinia	0.00%
Stones	0.00%
Other Foreign Material	0.05%
Total Foreign Material	0.1%



PHOTO : SLEN210132B

Total Loaded as per Ray-Mont Logistics	48.800 MT	Total Net Weight	
**Container No.	**Bag Count	**Net Weight (MT)	**Inspected Source Unit No.
MEDU 3727402	952	23.800	MSDU 427518
MEDU 6170178	1000	25.000	CPPU 236552

CAF05701092 06 April 2022

Grading Method - As per CGC Official Grain Grading Guide, August 1, 2021; Moisture - GAC 2500  
 \* GNCCLR Good Natural Colour, RGNCLR Reasonably Good Natural Colour, FCLR Fair Colour, PCLR Poor Colour  
 Sampling in accordance to CFIA Approved Manual CGSP-002, Revision 06, April 08, 2021  
 \*\* As reported by Ray-Mont Logistics on Booking No. 193CA0908851

This inspection has been performed on the goods for which it was requested according to our professional standards and to the best of our knowledge on the date and at the place it was performed, within the scope of instructions received. This inspection does not release seller(s) and/or supplier(s) and/or shipper(s) and/or other parties involved from their respective contractual obligations and does not prejudice the buyer(s)/receiver(s) right to claim, under applicable law and contract, compensation from seller(s)/supplier(s)/shipper(s) regarding any defects not detected during our inspection or occurring thereafter. This inspection is also subject to COTECNA Terms and Conditions of Business 2022 (<http://www.cotecna.com/en/About-Cotecna/Terms-Conditions>). Headings and titles in this certificate/report are for reference only and the findings contained herein prevail as stated. This certificate is only valid if presented in original and printed on security paper or issued on Cotecna's Edox system and received in its digital format. Copies of this certificate are not valid unless accompanying its original.


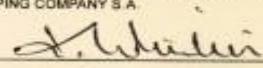
COTECNA CANADA INC.

This document is to be treated as an original document in compliance with article 17(b) of the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 Revision, ICC publication no. 600. The authenticity of this document can be validated by uploading it to <http://www.cotecna.com/validator>. This document is issued on Cotecna Terms & Conditions of Business and Cotecna E-Dox Terms & Conditions (<http://www.cotecna.com/media/4285/edox-gtc-2021.pdf>), also available on the dedicated E-Dox website.

06 April 2022

Les annexes

See website for large version of the invoice | Voir page Web pour version y coordonnees | Contiene en el caso de los conocimientos de embarque y conocimientos de navegacion | 附件的单据和附件作证明用 | www.msc.com

 <b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.</b> www.msc.com		RIDER PAGE to BILL OF LADING No. <b>MEDUML633143</b> Page 1 of 1	
SCAC Code: MSCU			
CONTINUATION OF PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods by Shipper <small>(Shipper's Load Stow and Count - Continued on attached Bill Rider page(s), if applicable)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
MEDU3727402 20' DRY VAN SEAL NUMBER: MTL245830	952 BAG(S) GREEN LENTILS - LAIRD - NO.2 CANADA NET WEIGHT: 23.800 MT	23,895.000 KGS.	
MEDU6170178 20' DRY VAN SEAL NUMBER: MTL245075	1000 BAG(S) GREEN LENTILS - LAIRD - NO.2 CANADA NET WEIGHT: 25.000 MT	25,100.000 KGS.	
	2 X 20' FCL GREEN LENTILS - LAIRD - NO.2 CANADA TOTAL NET WEIGHT: 48.800 MT TOTAL GROSS WEIGHT: 48.995 MT TOTAL 1952 X 25 KG BAGS HS CODE: 0713.40.94 CAED NUMBER: V1111202203181544782  AGENT DETAILS :  SARL MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY ALGERIA - "SARL MSCA" COOPERATIVE EN-NAHAR NO. 11 LES SOURCES - BIR MOURAD RAIS DZ - 16050 ALGER ALGERIA PHONE - +213 21 563 532 ADDITIONAL PHONE - +213 21 561 750 ADDITIONAL PHONE - +213 555 001 813 ADDITIONAL PHONE - +213 555 001 874 EMAIL - DZA-INFO@MSC.COM FAX - +213 21 561 388		
	<b>TOTAL NUMBER OF PACKAGES : 1.952</b>	<b>TOTAL : 48,995.000KGS.</b>	
PLACE AND DATE OF ISSUE MSC (Canada) Inc. - Montreal 27-Mar-2022	SHIPPED ON BOARD 27-Mar-2022	Mediterranean Shipping Company (Canada) Inc., as agents for the carrier MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 	
<b>193</b>	<b>A</b>	<b>363417943</b>	

ANNEXE N° 03 page 01 ; MSC: bille of leading (le connaissance maritime).





MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. Terms and conditions of MSC Mediterranean Shipping Company S.A. Contract of Carriage

CONTRACT OF CARRIAGE

1. DEFINITIONS
The following definitions apply to the terms used in this Contract of Carriage...
1.1 Carriage means the carriage of goods by sea...
1.2 Goods means any goods, including any goods of any kind...

2. SCOPE OF THE CONTRACT
This Contract of Carriage applies to the carriage of goods by sea...
2.1 The Contract of Carriage shall apply to the carriage of goods by sea...
2.2 The Contract of Carriage shall not apply to the carriage of goods by air...

3. OBLIGATIONS OF THE CARRIER
The Carrier shall be responsible for the safe carriage of the goods...
3.1 The Carrier shall be responsible for the safe carriage of the goods...
3.2 The Carrier shall be responsible for the safe carriage of the goods...

4. OBLIGATIONS OF THE SHIPPER
The Shipper shall be responsible for the safe packing of the goods...
4.1 The Shipper shall be responsible for the safe packing of the goods...
4.2 The Shipper shall be responsible for the safe packing of the goods...

5. METHOD OF PACKING
The goods shall be packed in accordance with the following...
5.1 The goods shall be packed in accordance with the following...
5.2 The goods shall be packed in accordance with the following...

6. CARRIAGE CHARGES
The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
6.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
6.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

7. CARRIAGE CHARGES (continued)
7.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
7.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

8. CARRIAGE CHARGES (continued)
8.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
8.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

9. CARRIAGE CHARGES (continued)
9.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
9.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

10. CARRIAGE CHARGES (continued)
10.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
10.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

11. CARRIAGE CHARGES (continued)
11.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
11.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

12. CARRIAGE CHARGES (continued)
12.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
12.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

13. CARRIAGE CHARGES (continued)
13.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
13.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

14. CARRIAGE CHARGES (continued)
14.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
14.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

15. CARRIAGE CHARGES (continued)
15.1 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...
15.2 The Carrier shall be responsible for the carriage charges...

Les annexes



Commercial Invoice

No.: SLen210332R-1  
 Date: 27-Mar-22  
 Invoice #: 01418

**Seller:**  
 GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC.  
 43 Colborne Street, Suite 400,  
 Toronto, Ontario, M5E 1E3, Canada

**Buyer/ Notify Party:**  
 SARL RIVE SUO CONDI  
 LOT 031 LOTISSEMENT ANAR AMELLAL ZONE B 4EME  
 BLOC 1B1 15000 121 OUIZOU ALGERIE  
 NIF: 000615 004 652 294

**COMMODITY:** Green Lentils, No. 2 Canada - Laird  
**COUNTRY OF ORIGIN:** CANADA  
**TOTAL NET MT** 48.800  
**TOTAL GROSS MT** 48.995  
**PACKAGING** 25 kg Bags

**SHIPPING LINE** MSC - CANADA  
**VESSEL NAME** MSC TAMARA C111R  
**BOOKING #** 193CA090851  
**BILL OF LADING #** MEDUM633143

**NUMBER OF FOLS** 2 X 20' fcl  
**NUMBER OF PACKAGES** 1952 x 25 kg Bags  
**PORT OF LOADING** MONTREAL, CANADA  
**PORT OF DISCHARGE** ALGER (ALGIERS), ALGERIA

CONTAINER #'S	SEAL #	PACKING	Total NET WEIGHT (MT)	Unit Price USD	Amount per container
MEDU3727402	MTL245830	952	23.800	\$1,270.00	\$ 30,226.00
MEDU6170178	MTL245075	1000	25.000	\$1,270.00	\$ 31,750.00
<b>Total:</b>			<b>1952</b>	<b>48.800</b>	<b>Total Value USD: \$ 61,976.00</b>
<b>Incoterms:</b> CFR Algiers, Algeria				<b>FOB VALUE: \$</b>	<b>58,246.00</b>
				<b>Freight: \$</b>	<b>3,728.00</b>
<b>Total Amount to Pay:</b>			<b>USD \$ 61,976.00</b>		

**Payment Terms:** 100% Cash Against Documents through first class buyer's bank acceptable to seller's no later than vessel arrival.

**Payment Instruction: Please remit payment to:**  
 Beneficiary Name: Global Food and Ingredients Inc.  
 Beneficiary Bank: The Bank of Nova Scotia  
 Bank Address: 44 King Street West, Toronto, ON M5H 1H1, Canada  
 Beneficiary Account: 476961601016  
 SWIFT: NOSCCATT  
 CC Code: C000247696  
 Intermediary Bank: Bank of America NA  
 Intermediary Address: 222 Broadway, New York, NY 10038 USA  
 Intermediary SWIFT: BOFAUS33  
 Intermediary ABA: 026009589

Global Food and Ingredients Inc.

Name: Juan Restrepo

Signature:

Les annexes

UNeDocs		Page 1 / 1	
<b>1 Consignor (Exporter)</b> Global Food and Ingredients Inc. (GF1) 43 Dalborne Street Suite 400, Toronto, ON, M5E 1E3 CANADA		<b>N° CC-22-120782</b> Verify at <a href="http://www.CertificateOfOrigin.com">www.CertificateOfOrigin.com</a> SBDK-SEMUI-SME3-HT37-WFLU	
<b>2 Consignee</b> SARL RIVE SUD CONDI LOT D31 LOTISSEMENT ANNAR AMELLAL ZONE B, 4 EME ETAGE , BLOC 1 B1 TIZI OUZOU, 15000 ALGERIA		ORIGINAL Consignor Reference 5L4R2101329	
		 Canadian Chamber of Commerce Chambre de Commerce du Canada	
		 CERTIFICATE OF ORIGIN ICC Accredited Chamber CA1900101 Verify at: <a href="http://certificates.iccwbo.org">certificates.iccwbo.org</a>	
		<b>3 Country of origin</b> CA CANADA	
<b>4 Transport details (Optional)</b> By Ocean Freight		<b>5 Remarks (incl. Invoice Number)</b>	
<b>6 Item number, marks, number and kind of packages; description of goods</b> 2 X 20' fcl 1952 W 25 kg Bags Green Lentils, No. 2 Canada - Laird Destination: Algeria B/L No.: MEDUML633143 ----- No Further Addition Allowed -----		<b>7 Quantity &amp; Gross weight</b> Total net weight 48.800 MT Total gross weight 48.995 MT	
<b>8 Name of Authorized Trade Association</b> <b>Canadian Chamber of Commerce</b> 1700-275 rue Slater Ottawa, Ontario CANADA On the basis of the documents presented by the Applicant to the Canadian Chamber of Commerce ("Chamber"), the accuracy, veracity and completeness of which has been affirmed by the applicant, and according to the belief of the undersigned on the date set out below, it is hereby certified that the above-mentioned goods originate in the country specified. 05 Apr 2022  Authorized Signature Robby Chu		<b>9 The Applicant (the Applicant or on behalf of the Applicant), has certified that:</b> - The above-mentioned goods originate in the country specified above and comply with the rules of origin applicable in that country to those goods. - The information in this Certificate and in all supporting documents provided to the Canadian Chamber of Commerce (the "Chamber") is accurate, true and complete. - The Applicant undertakes to advise the Chamber and any other person(s) to whom the applicant provides this Certificate (or to whom the Certificate is provided to the knowledge of the applicant) promptly in writing of any inaccuracy, omission or change in such information, or in the origin of the goods. - The Applicant will maintain, and present upon request, such documentation as is required by the Chamber and/or as necessary to verify the truth, accuracy and completeness of the Certificate and accompanying documents. - In consideration for the Chamber's issuance of this Certificate, the Applicant agrees to release, discharge and hold harmless the Chamber from any liability in connection with the issuance of this Certificate, and to indemnify the Chamber in respect of any costs and/or claims made against the Chamber in connection herewith. - The Applicant is authorized to give the undertakings set out herein.  This Certificate consists of 1 pages.	
© United Nations Electronic Trade Documents, UNeDocs		www.chamber.ca	

ANNEXE N°05 : certificat d'origine







### Packing List

No.: Slen2101328-1  
Date: 27-Mar-22

**Seller:**  
GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC.  
43 Colborne Street, Suite 400,  
Toronto, Ontario, M5E 1E3, Canada

**Buyer:**  
SARL RIVE SUD CONDI  
LOT D31 LOTISSEMENT ANAR AMELLAL ZONE B 4EME  
BLOC 1B1 15000 TIZI OUZOU ALGERIE  
NIF: 000615 004 652 294

**COMMODITY:** Green Lentils, No. 2 Canada - Laird  
**COUNTRY OF ORIGIN:** CANADA  
**TOTAL NET MT** 48.800  
**TOTAL GROSS MT** 48.995  
**PACKAGING** 25 kg Bags

<b>SHIPPING LINE</b>	MSC - CANADA	<b>NUMBER OF FCLs</b>	2 X 20' fcl
<b>VESSEL NAME</b>	MSC TAMARA C1211R	<b>NUMBER OF PACKAGES</b>	1952 x 25 kg Bags
<b>BOOKING #</b>	193CA0908851	<b>PORT OF LOADING</b>	MONTREAL, CANADA
<b>BILL OF LADING #</b>	MEDUML633143	<b>PORT OF DISCHARGE</b>	ALGER (ALGIERS), ALGERIA

CONTAINER #S	SEAL #	PACKING	TOTAL NET WEIGHT (MT)	TOTAL GROSS WEIGHT (MT)
MEDU3727402	MTL245830	952	23.800	23.895
MEDU6170178	MTL245075	1000	25.000	25.100
<b>Total:</b>		<b>1952</b>	<b>48.800</b>	<b>48.995</b>

This shipment is packed in 1952 25 Kg bags with tags

Global Food and Ingredients Inc.  
Name: Juan Restrepo

Signature:

Les annexes



NO FUMIGATION DECLARATION

No: 1041231429 1  
Date: 27 Mar 22

**Seller:**  
GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC.  
43 Colborne Street, Suite 400, Toronto,  
Ontario, M5E 1E3, Canada

**Buyer/ Notify Party:**  
SARL WIS MAS CONDI  
LOT 033 LOTISSEMENT ANAK AMELLAL ZONE B AENE  
ETADE BLOC 1 BL TSI-OUEDJ 15000 ALGER  
NP: 000015 904 652 254

<b>COMMODITY:</b>	Green Lentils, No. 2 Canada - Lent		
<b>COUNTRY OF ORIGIN:</b>	CANADA		
<b>TOTAL NET MT</b>	48.900		
<b>TOTAL GROSS MT</b>	48.905		
<b>PACKING:</b>	25 kg Bags		
<b>SHIPPING LINE</b>	MSC - CANADA	<b>NUMBER OF FCLs</b>	2 x 20' FCL
<b>VESSEL NAME</b>	MSC TAMARA C131R	<b>NUMBER OF PACKAGES</b>	1962 x 25 kg Bags
<b>BOOKING #</b>	193CA908853	<b>CARGO SAILING DATE</b>	Sunday, March 27, 2022
<b>BILL OF LADING #</b>	MEDUMLE33343	<b>ETA</b>	Friday, April 22, 2022
<b>PORT OF LOADING</b>	MONTRÉAL, CANADA	<b>PORT OF DISCHARGE</b>	ALGER (ALGERS), ALGERIA
<b>HS CODE</b>	0713.40.04		
<b>CONTAINER #s</b>	<b>SEAL #</b>	<b>NO. OF PACKAGES</b>	<b>NET WEIGHT (MT)</b>
MEDU577402	MTL245838	952	23.899
MEDU6170178	MTL245075	1000	25.000
<b>Total</b>		<b>1952</b>	<b>48.900</b>

Canadian Pulse Crops do not require to be fumigated due to the weather conditions at place of loading, storage area and the ocean container and for export purposes.

GFI hereby declares to fulfill the contractual obligation by providing the contractual product, grade and specification.

Global Food and Ingredients Inc.  
Name: Juan Rodriguez



Global Food and Ingredients Inc.  
43 Colborne Street, Suite 400, Toronto, Ontario, M5E 1E3, Canada | TEL: 416-491-8100 | www.gfi-global.com

Les annexes



CONFORMITY CERTIFICATE

No: 52m2331228 3  
Date: 27-Mar-22

**Seller:**  
GLOBAL FOOD AND INGREDIENTS INC.  
43 Colborne Street, Suite 400, Toronto,  
Ontario, M5E 2E1, Canada

**Buyer/Party Party:**  
SAR, RYF SUD COCER  
LOT 001 LOTISSEMENT AMAR AMELKAL ZONE B NEME  
ETAGE BLOC 1 B3 TID-OUZOU 15000 ALGERIE  
N°F: 090825 064 451 294

**COMMODITY:** Green Lentils, No. 2 Canada - bulk  
**COUNTRY OF ORIGIN:** CANADA  
**TOTAL NET WT:** 48,800  
**TOTAL GROSS WT:** 48,995  
**PACKING:** 25 kg Bags

<b>SHIPPING LINE</b>	MSC - CANADA	<b>NUMBER OF FCLs</b>	2 X 20'FD
<b>VESSEL NAME</b>	MSC TAMARA (2121R)	<b>NUMBER OF PACKAGES</b>	3952 x 25 kg Bags
<b>BOOKING #</b>	295CA968853	<b>CARGO SAILING DATE</b>	Sunday, March 27, 2022
<b>BILL OF LADING #</b>	MH1046881143	<b>ETA</b>	Friday, April 22, 2022
<b>PORT OF LOADING</b>	MONTREAL, CANADA	<b>PORT OF DISCHARGE</b>	KLEEF (ALGERIA), ALGERIA
<b>MS CODE</b>	07124034		

CONTAINER #'S	SEAL #	NO. OF PACKAGES	NET WEIGHT (MT)	GROSS WEIGHT (MT)
MED14727402	MT1240830	992	25,800	25,895
MED14878378	MT1240876	3300	25,000	25,100
<b>Total:</b>		<b>3292</b>	<b>48,800</b>	<b>48,995</b>

THIS IS TO CERTIFY THAT THE ABOVE MENTIONED PRODUCT HAS BEEN OFFICIALLY INSPECTED BY ICFI/CA CANADA, WHICH BASED ON THEIR ANALYSIS, THE GOODS CONFORM TO THE REQUIREMENTS OF CONTRACT 52m2331228 3.

Global Food and Ingredients Inc.  
Name: Jean Beaudou  
  


Global Food and Ingredients Inc.  
43 Colborne Street, Suite 400, Toronto, Ontario, M5E 2E1, Canada. 416-800-8340. www.globalfood.com

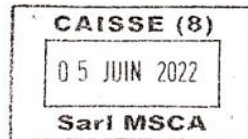


**Mediterranean Shipping Company Algeria Sari**  
 Agent de Consignation et Courtier Maritime  
 Cooperative En - Nahar N° 11 Les Sources, Bir Mourad Rais 18000, Alger  
 NIF: 000016001303265 RC: 18/0013032-B-00 Art: 18092001212 NIS: 0 000 1601 02973 57  
 Tel :021 56 35 50, 021 56 35 60 Fax :021-56 15 35  
 Banque :AGB 03200001385280120823 Capital:3.800.000 D.A

**Facture N°: ALGI22/06753/Import**

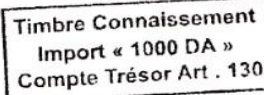
Navire: JSP BORA Voy. YC221A Escale: 22.01/050 Du: 31/05/2022 B/L: MEDUML633143 Quai: 20 Poste: 1 Gros: 985		Date: 31/05/2022 A58907, Réf: 1000528840			
Lieu livraison: ALGER PORT Nbr Cntr(s): 20: 2, 40: 0 Poids Brut: 48 995,00 KG Tare: 4 400,00 KG Article(s): 82: BAGS GREEN LENTILS - LAIRD - NO.2 CANADA		NIS: <b>Doit:</b> RIVE SUD CONDI SARL LOT N° 146 AMEYOUND ROUTE DE HASNAOUA Tizi Ouzou, Tél. 020-663-277 / 0550-240-426 Fax. 020-663-277 RC: 06B0046522, NIF: 000615004652294			
Désignation	P.U.(DA)	Qté	Montant (DA)	Tx TVA	Notes
Prestation Agence Import 20'	27 700,00	2	55 400,00	19%	Par Conteneur
Restitution Cntrs Vides 20'	5 900,00	2	11 800,00	19%	Par Conteneur
Péages	24,08	54	1 300,32	0%	Au Tonnage
Timbre sur B/L	1 000,00	1	1 000,00	0%	Par B/L
<b>Total Fret et Taxes</b>			2 300,32		
<b>Total Produits</b>			67 200,00		
<b>T.V.A</b>			12 768,00		
<b>Timbre espèces</b>			0,00		
<b>Total TTC</b>			82 268,32		

Listing Cntr(s): MEDU372740/2(20')/MEDU617017/8(20')



Arrêtée la présente facture à la somme de :

QUATRE VINGT DEUX MILLE DEUX CENT SOIXANTE HUIT DA ET TRENTE DEUX CENTIMES.



Apurement par Chèque N°: 4335266, Du 01/06/2022,

[Lz] Transitaire: IDEM CLIENT,

[05/06/2022 9:04:17 AM]

[Lz] Contestation des factures émises doit intervenir dans un délai maximum de huit (08) jours calendaires (weekend et jours fériés inclus) à compter de la date de leur réception.

SERVICE COURAGE

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة

نموذج (ر.د.م)

مديرية التجارة لولاية

N° 954726

الرقم التسلسلي

مفتشية الحدود

رخصة دخول المنتج

رقم: ...../...../...../...../.....

(المادة 9 من المرسوم التنفيذي رقم 05-467 المؤرخ في 8 ذي القعدة عام 1426 الموافق 10 ديسمبر سنة 2005)

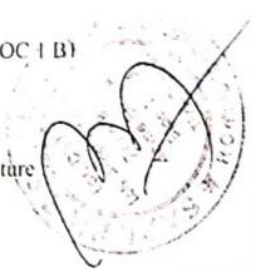
المستورد (1) : .....  
رقم وتاريخ م ت : .....  
العنوان (2) : .....  
تعيين المنتج (3) : .....  
معرض في (4) : .....  
الكمية (6) : .....  
فاتورة الشراء (8) : .....  
القيمة (9) : .....  
الصانع (10) : .....  
مكان المصدر (11) : .....  
رقم الحصص (12) : .....  
رقم و تاريخ ت.إ.م (13) : .....  
رقم و تاريخ م.م.م.م (14) : .....  
المراقبات المنجزة : .....  
نتائج المراقبات : .....

- 1- لقب المستورد
- 2- تاريخ إنشاء الشركة
- 3- رقم الترخيص
- 4- رقم الترخيص
- 5- رقم الترخيص
- 6- رقم الترخيص
- 7- رقم الترخيص
- 8- رقم الترخيص
- 9- رقم الترخيص
- 10- رقم الترخيص
- 11- رقم الترخيص
- 12- رقم الترخيص
- 13- رقم الترخيص
- 14- رقم الترخيص

المراقبة المنجزة على المنتج المذكور أعلاه لم تظهر أي عدم مطابقة. يسمح بدخوله لأجل وضعه رهن الاستهلاك.

رئيس مفتشية وأشرفه وخمسة  
الجودة و قمع الفحص لصناء الجزائر  
رئيس مفتشية الحدود  
حسين شليبي



32	JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N 42	29 Chaâbane 1432 31 juillet 2011	
ANNEXE			
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE			
DIRECTION GENERALE DES IMPÔTS DIRECTION			
DES IMPÔTS DE WILAYA TIZI-OUZOU			
RECEPTE DES IMPÔTS DE TIZI-OUZOU			
COMMUNE DE TIZI-OUZOU			
<b>REDEVANCE DE FINANCEMENT DES CHAMBRES D'AGRICULTURE</b> DECLARATION TENANT LIEU DE BORDFREAU - AVIS DE VERSEMENT			
NATURE DU PRODUIT	PRODUIT EN QUANTITE PASSIBLE DE LA REDEVANCE A	REDEVANCE PAR QUINTAL B	MONTANT DE LA REDEVANCE A x B
Céréales et légumes secs (blé dur, blé tendre, riz, lentilles, pois chiches, haricots, petits pois et pois cassés).	2600 QUINTAUX riz	3 DA	7800
Mais, orge, tourteau et autres résidus solides (TDA n°s 23-04 à 23-06).		<del>5 DA</del>	.
<b>TOTAL DE LA REDEVANCE</b>			7800.00 DA
Fait à TIZI-OUZOU le. 03/07/2022			
Nom / Prénom : SARL RIVE SUD CONDI			
Raison sociale : LOT D31 LOTISSEMENT ANAR AMELIAL ZONE B 4EME ETAGE BLOC 1 B1			
TIZI-OUZOU 15000			
Cachet et signature 			
Cette déclaration est souscrite par les importateurs de céréales et légumes secs (blé dur, blé tendre, riz, lentilles, pois chiches, haricots, petits pois, pois cassés), de maïs, orge, tourteau et autres résidus solides (TDA n°s 23-04 à 23-06) avant tout dédouanement de la marchandise, auprès du receveur des impôts territorialement compétent.			
(A) Les quantités sont exprimées en quintaux.			
Imprimerie officielle - Les Vergers, Bir-Mourad Raïs, BP 376 - ALGER-GARE			

**الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية**

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ministère des Finances

المديرية العامة للضرائب  
Direction Générale des Impôts  
1121 00200

F/ 1995238  
وزارة المالية

مديرية الضرائب لولاية : \_\_\_\_\_

Direction des Impôts de Wilaya de : \_\_\_\_\_

ABANE KAMUANE

Non renseigné

15012351253

SARL

1501R0120222528038

Bancaire

N°CH: 4335292

رقم الوصل

طريقة التحويل

نوع الضريبة	عدد	القيمة	نسبة الضريبة	القيمة	المجموع
(P)	(F)	(P)	(F)	(F)	(F)
TAX/AGRICOLE	06/2022	7 800,00	0%	0,00	7 800,00
PenUp			0%	0,00	0,00
<b>Total</b>		<b>7 800,00</b>		<b>0,00</b>	<b>7 800,00</b>

04/01/2022

Sept Mille Huit Cent Dinars

إمضاء القاض

ANNEXE N° 12; chèque bancaire /document 2



Les annexes

2022-06-02 09:44:47 314

1 DECLARATION				2 LIBELLE				3 FEUILLET				4 total / articles				5 EXEMPLAIRE DECLARANT															
A CODE 1000				IMPORTATION REEL				0001				0001				6 ENREGISTREMENT															
7 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL																															
SARL RIVE SUD COND																															
LOT 310 LOTISSEMENT ANEIR AMELIA																															
S.J. 9 code fiscal SAISIE DU NUMERO N° CP 10																															
15 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL																															
GLOBAL FOOD AND INGREDIENT CANADA																															
20 PAYS ACHAT VENTE				21 PAYS DEST. DEF				22 RELAT. VENTE / ACHAT				23 COEF. AJUST				24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.A)				25 TAUX DE CHANGE											
CODE 216				CODE 216				1								154 26980															
28 DECLARANT																															
SARL RIVE SUD COND																															
LOCAL N°04 LOTISSEMENT AM 15000																															
2019/553				21				27 VALEUR EN DA				28 DOMICILIATION BANCAIRE																			
29 CODE MANIFESTE N° DOCUMENT 30 LIGNE SOMMEUR DATE 31 Nbs Total (Cols Déclarés)																															
32 TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER IDENTIFICATION 33 POIDS TOTAL BRUT																															
34 TRANSPORT INTERIEUR IDENTIFICATION 35 LOCALISATION M/DES 37 PAYS PROVENIR DEST																															
ARTICLE DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)																															
N° 0001																															
Autres																															
LENTILLES																															
ARTICLE DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)																															
N°																															
LENTILLES																															
48 PIECES JOINTES :																															
47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME D'URGENCE																															
48 CODE N° DECL				REGIME DOUANIER PRECEDENT DATE				49 DELAI				50 TAUX. BUSP				51 MONNAIE PLUS-VALUE MONTANT															
MARQUE				GENRE INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES ANNEE				52 MONTANT CAUTION :				54 MONTANT REMISE :																			
55 CODE TAXE				56 QUOTITE				57 ASSIETTE				58 MONTANT				59 CODE TAXE				60 QUOTITE				61 ASSIETTE				62 MONTANT			
D.D.				5,00				9561025,00				478051,25																			
T.C.S				2,00				9561025,00				191220,50																			
T.V.A				9,00				10237616,75				921385,51																			
TCLS				15,00				488,00				7320,00																			
63 MODE DE PAIEMENT																															
COMPTANT				CONSIGN				ENGL. PAYER				N° CREDIT				TRANSIT / SCHEMEMENTS APPOSES				AUTORISE PAR :											
X																N° :				DU :											
T.C.S				191.220,00				DATE (LIMITE)				NOMBRE				MARQUES				OBSERVATIONS											
T.V.A				921.385,00				80 BUR.FRONT				80 BUR.DEST				manifeste annoté				GLOBAL											
D.D.				478.051,00				85 QUITTANCE CONSIGNATION				N° :				DU :				ENGAGEMENTS SOUSCRITS											
TCLS				7.320,00				N° :				DU :				A. Je soussigné, titulaire des pénalités de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.															
R.U.S				160,00				N° :				DU :				SARL RIVE SUD COND															
R.P.S				1.500,00				N° :				DU :				Local N°04															
TOTAL				1.500.474,00				DATE :				SIGNATURE DU CAISSIER				Lois. Ameyoud															
CONSIGNATION				PENALITES				87				88				Tizi-Ouzou															
																Tél: 0550.24.04.95															
																Agréement N°553															
																SERVICE TRANSIT															
																Déclarant															

ANNEXE N° 14 : déclaration en détail

MINISTRE DE L'AGRICULTURE, DU DEVELOPPEMENT RURAL ET DE LA PECHE  
DIRECTION DE LA PROTECTION DES VEGETAUX ET DES CONTROLES TECHNIQUES

**AUTORISATION DE LIBRE CIRCULATION**

-Marchandise Indemne -

AGRI Loi n° 87 - 17 du 1<sup>er</sup> Aout 1987

Décret Exécutif n° 93- 286 du 23 Novembre 1993

N: 22/06/045

Nom et adresse de l'expéditeur: G. F. E. Inc. CANADA

Nom et adresse de l'importateur: SARL Rive Suci ALGER

Autorisation préalable à l'importation N° : / Du /

Date d'entrée : 31 oct 22

Moyen de transport : JSP Bata

Nature des produits : Eau de toilette

Quantité / ou nombre de colis : 488, 00 cl

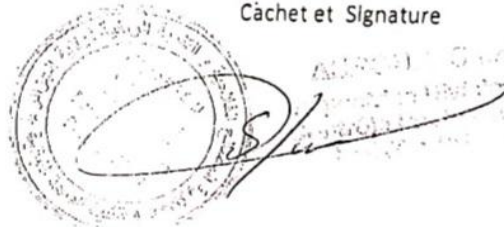
Certificat phytosanitaire N° : / Du /

Délivré par : / Lieu de délivrance : /

Nom du fonctionnaire autorisé : M. Assouad S. Wilaya de ALGER

Date : 06.06.22

Cachet et Signature



**DOUANE ALGERIENNE**

## QUITTANCE

Bureau		Références			
Numéro	Date	Nature	D-type	Numéro	Date
02033	08/04/2022	TRIPLETTA	100%	000000	07/04/2022

Partie Versante / Bénéficiaire	Mode de Paiement
P.C. 004 FIVE SUB COMI 004 FIVE SUB COMI	TRIPLETTA 000000 00000000 10000000

VISA CAISSIER          CACHET	<b>Droits et Taxes</b> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Code</th> <th>Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>T.C.S.</td> <td>191.200,00</td> </tr> <tr> <td>T.M.V.</td> <td>924.385,00</td> </tr> <tr> <td>P.P.</td> <td>478.051,00</td> </tr> <tr> <td>T.C.S.</td> <td>7.320,00</td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td><b>1.597.956,00</b></td> </tr> </tbody> </table>	Code	Montant	T.C.S.	191.200,00	T.M.V.	924.385,00	P.P.	478.051,00	T.C.S.	7.320,00	<b>Total</b>	<b>1.597.956,00</b>	<b>Autres recouvrements et opérations diverses</b> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Code</th> <th>Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>D.I.</td> <td>10,00</td> </tr> <tr> <td>E.P.</td> <td>1.500,00</td> </tr> <tr> <td>E.S.</td> <td>100,00</td> </tr> <tr> <td>T.E.J.</td> <td>2.000,00</td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td><b>3.610,00</b></td> </tr> </tbody> </table>	Code	Montant	D.I.	10,00	E.P.	1.500,00	E.S.	100,00	T.E.J.	2.000,00	<b>Total</b>	<b>3.610,00</b>
Code	Montant																									
T.C.S.	191.200,00																									
T.M.V.	924.385,00																									
P.P.	478.051,00																									
T.C.S.	7.320,00																									
<b>Total</b>	<b>1.597.956,00</b>																									
Code	Montant																									
D.I.	10,00																									
E.P.	1.500,00																									
E.S.	100,00																									
T.E.J.	2.000,00																									
<b>Total</b>	<b>3.610,00</b>																									

Montant Total en Lettres: CENT UN MILLE SIX CENT QUARANTE SIX DINARS	*****1.601.646,00
--	-------------------

Imp. EPIC - EPA/ETAGOU

ANNEXE N° 16 : Quittance de douane



The Bank of Nova Scotia - Toronto  
Trade Services Centre  
4th Floor, 1 St. Clair Avenue East  
Toronto, ON  
Canada, M4T 1Z3  
Tel: 1-888-722-3867

17095601

**COLLECTION REFERENCE:**  
ODS261875TOR

**Collection Date** 06 April 2022

Gulf Bank Algeria  
221, Bois Des Cars 2,  
Route De Cheraga Delybrahim  
Alger  
Algeria, 16000

We enclose the following documents for Collection. Please be guided by the instructions indicated below.

**Drawer:**  
Global Food and Ingredients Inc.  
43 Colborne Street, Suite 400  
Toronto, ON  
Canada, M5E 1E3

**Drawee:**  
SARL RIVE SUD CONDI  
LOT D31 LOTISSEMENT ANNAR  
AMELLAL  
ZONE B, 4 EME ETAGE , BLOC 1 B 1  
TIZI OUZOU, 15000  
Algeria

**Collection Amount:**  
USD 61,976.00  
USD - United States Dollars sixty-one thousand nine  
hundred seventy-six

**Tenor Detail(s):**  
Cash Against Documents

**We enclose the following documents:**

- |                         |                                  |
|-------------------------|----------------------------------|
| 3 Original and 3 copies | Bill of Lading                   |
| 1 Original and 1 copies | Certificate of Origin            |
| 3 Original and 3 copies | Packing List                     |
| 3 Original and 3 copies | Commercial Invoice               |
|                         | Weight and Quality Certificate 1 |
|                         | Phytosanitary Certificate 1      |
|                         | Conformity certificate 1         |
|                         | No fumigation declaration 1      |
|                         | Export Declaration 1             |

**Instructions:**

- Release documents on payment
- Advise payment by telecommunication
- Advise non-payment by telecommunication
- Overseas / other bank charges are for the account of the Drawee
- Do not waive charges if refused



---

*Les annexes*

---

**Amount In Figures**  
USD 61,976.00

**Date**  
06 April 2022

**At Cash Against Documents of this sole bill of exchange**  
**Pay to the order of**  
**The Bank of Nova Scotia**

**COLLECTION REFERENCE**  
**ODS261875TOR**

**The sum of USD - United States Dollars sixty-one thousand nine hundred seventy-six**

**To** SARL RIVE SUD CONDI  
LOT D31 LOTISSEMENT ANNAR AMELLAL  
ZONE B, 4 EME ETAGE , BLOC 1 B 1  
TIZI OUZOU  
Algeria, 15000

Global Food and Ingredients Inc  
.....

Pay to the order of  
BANK or BANKER  
Value For Collection

Without Recourse  
**The Bank of Nova Scotia**





## **Bibliographie**

### **Ouvrage :**

1. André BOUDINOT : « Pratique du crédit documentaire » , Édition : SIREY , Paris , Juin 1979.
2. Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux » , 4<sup>ème</sup> édition mise à jour , 2007.
3. Didier - Pierre Monod : « L'administration des ventes » , Édition : Dunod , Paris , 1996.
4. Désiré LOTH, « L'essentiel des techniques du commerce international » , Édition : Publibook , 2009.
5. Lasary : « Le commerce international » , Édition : Dalloz, Paris , 2005 ,
6. Ghislaine Legrand, Hubert Martini “ Commerce international ” , 3<sup>ème</sup> édition , publié en 2010.
7. MEYER.V et ROLIN. « Technique du commerce international et techniques financières internationales » , 7<sup>ème</sup> édition, Edition Economica,
8. MARTINE MASSABIE-FRANÇOIS, « commerce international » , concentré sur la gestion des opérations import-export, publié en 2007.
9. S.HADDAD et COLLECTIF , « Le crédit documentaire » , Édition : Pages Bleues , Alger , 2009.

### **Mémoire :**

1. S, OUACHICHI, L, OUMOHAND, mémoire de fin d'études « les modalités de paiement utilisées dans le commerce international, crédit documentaire. Cas : BEA » dirigé par SEDIKI ABDERRAHMANE. 2010-2011.
2. Mémoire, Ladjali Celia, Lounes Kamelia, «Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie. Cas : d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du GULF BANK ALGERIA de Tizi - Ouzou , Agence N ° 16 » , UMMTO, département de sciences commerciales, promotion 2018-2019.
3. Mémoire, H.Farid, T.Ferhat, T.Abderrahmane , «Les techniques de paiement à l'international , Cas : crédit documentaire » UMMTO, département de sciences économiques, promotion 2011-2012.
4. Mémoire, Ladjali Celia, Lounes Kamelia, «Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie . Cas : d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du Gulf Bank Algeria de

Tizi-Ouzou , Agence N ° 16 », UMMTO, département de sciences commerciales , promotion 2018-2019.

**Site web :**

1. Commerce international, [www.economie-ensd1.webnode.fr](http://www.economie-ensd1.webnode.fr) ,11/2020 .
2. [www.trade-easy.fr](http://www.trade-easy.fr) .

**Textes et lois :**

1. Article 14 , « code des douanes Algérienne » , Édition : BERTI , Alger , 2001-2002.
2. Article 75 , « code des douanes Algérienne » , Édition : BERTI , Alger , 2001- 2002.
3. La loi de finances complémentaire 2010.

## **Table des matières**

<b>Dédicace</b> .....	a , b
<b>Remerciement</b> .....	c
<b>Sommaire</b> .....	d
<b>Liste des abréviations</b> .....	e
<b>Liste des annexes</b> .....	f
<b>Introduction général</b> .....	1
<b>Chapitre 01 : le commerce international</b> .....	4
<b>Introduction</b> .....	5
<b>Section01:Généralité sur commerce international</b> .....	5
1. Définition du commerce international .....	5
2. Evolution du commerce international .....	6
2-1 Le commerce au moyen âge .....	6
2-2 La naissance du commerce international.....	6
2-3 La modernisation du commerce international.....	6
3. Les acteurs de commerce international .....	7
<b>Section 02 : les incoterms et documents du commerce international</b> .....	9
1. Définition des incoterms .....	9
2. Typologie des Incoterms .....	9
2.1. EXW.....	9
2.2. FCA.....	9

---

*Table des matières*

---

2.3.	FAS.....	10
2.4.	FOB.....	10
2.5.	CFR.....	10
2.6.	CIF.....	10
2.7.	CPT.....	10
2.8.	CIP.....	10
2.9.	DAF.....	10
2.10.	DES.....	11
2.11.	DEQ.....	11
2.12.	DUU.....	11
2.13.	DDP.....	11
3.	Segmentation des incoterms.....	11
3.1.	Famille des incoterms.....	11
3.2.	Selon le mode de transports .....	11
3.3.	Vente départ (VD) ou vente à l'arrivée.....	12
3.4.	Unicité ou dissociation du lieu du transfert des frais et des risques.....	12
4.	Les avantages des incoterms .....	12
4.5.	Leur praticité .....	12
4.6.	Leur large champ d'application.....	12
4.7.	Leur caractère volontaire.....	12
4.8.	leur souplesse.....	12

5. Les documents utilisés dans le commerce international .....	13
5.1. Les documents de prix( paiement).....	13
5.1.1. La facture pro forma.....	13
5.1.2. La facture commercial.....	13
5.1.3. Note de frais .....	14
5.2. Les documents de transport.....	14
5.2.1. Le connaissement maritime (bill of leading B\L).....	14
5.2.2. La lettre de transport aérien(CMR) .....	15
5.2.3. La lettre de voiture international(DLVI) .....	15
5.2.4. Le connaissement direct.....	15
5.3. Documents douaniers.....	16
5.3.1. Le certificat d'origine .....	16
5.3.2. La déclaration en douane.....	16
5.3.3. Le certificat sanitaire et phytosanitaire.....	16
5.3.4. Le certificat de contrôle et d'inspection.....	16
5.3.5. La facture douanière .....	17
5.3.6. La facture consulaire.....	17
5.3.7. Le certificat de circulation des marchandises.....	17
5.4. Les documents d'assurance.....	17
5.5. Les autres documents .....	18
5.5.1. Le certificat de provenance .....	18

5.5.2.	Le certificat d'analyse ou l'expertisé de qualité .....	18
5.5.3.	La liste de colisage et de poids.....	18
5.5.4.	Le certificat d'usine.....	18
<b>Conclusion</b>	.....	19
<b>Chapitre 02</b>	: les instruments et les techniques de paiement à l'international.....	20
<b>Introduction</b>	.....	21
<b>Section 01</b>	: les instruments de paiement du commerce international.....	21
1.	Définition .....	21
1.1.	Leur utilisation.....	21
1.2.	Leur contexte.....	21
2.	Les différents instruments de paiements.....	22
2.1.	Le chèque.....	22
2.1.1.	Définition .....	22
2.1.2.	Les avantages et les inconvénients de chèque .....	22
2.1.3.	Son circuit.....	23
2.2.	Le virement.....	23
2.2.1.	Sa mise en place .....	23
2.2.2.	Le procédé SWIFT.....	24
2.2.2.1.	Le avantages et les inconvénients de SWIFT.....	24
2.3.	Lettre de change.....	24
2.3.1.	Définition .....	25
2.3.2.	Les avantages et les inconvénients.....	25

---

*Table des matières*

---

2.3.3. Le renforcements de son pouvoir.....	25
2.3.4. L'endossement.....	26
2.3.5. Son cadre juridique .....	26
2.3.6. La lettre de change internationale.....	27
2.4. La carte bancaire.....	27
2.4.1. Les types des cartes bancaires .....	28
2.4.1.1. La carte de paiement .....	28
2.4.1.2. la carte bancaire national.....	28
2.4.1.3. la carte bancaire international.....	28
2.4.2. La législation des cartes bancaires .....	28
2.4.3. Les avantages .....	29
2.4.4. Les limites.....	29
2.5. Le billet a ordre.....	29
2.5.1. Définition .....	29
<b>Section 02 : les techniques de paiement du commerce international.....</b>	<b>31</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>31</b>
1. Définition.....	31
2. La remise.....	31
2.1. Définition .....	31
2.2. Mode de réalisation de la remise documentaire.....	31
2.3. Les motifs de non et de non levée des documents.....	32
2.4. Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	32

2.5. La régulation et la législation de la remise documentaire en Algérie...	33
3. Le crédit documentaire.....	34
3.1. Définition .....	34
3.3. Avantages et inconvénients du crédit documentaire .....	34
3.4. La régulation et la législation du crédit documentaire en Algérie..	35
4. La lettre de crédit stand-by.....	36
4.1. Définition.....	36
4.2. Avantages et inconvénients de la LCSB.....	36
5. Les crédits documentaire spéciaux.....	37
5.1. Le crédit documentaire revolving.....	37
5.1.1. Définition.....	37
5.1.2. Avantage et inconvénients.....	37
5.2. Le crédit documentaire transférable.....	38
5.2.1. Définition.....	38
5.2.2. Avantage et inconvénients.....	38
5.3. Le crédit documentaire adossé Back to Back.....	38
3.4. Crédit Green Red clause.....	39
<b>Conclusion</b> .....	40
<b>CHAPITRE 03 : Opération d'importation Cas de GROUPE HADJEB</b> .....	41
<b>Introduction</b> .....	42

<b>Section 01 : Les procédures d'une opération d'importation au sein de l'entreprise GROUPE HADJEB.....</b>	<b>42</b>
I ) Présentation de GROUPE HADJEB.....	42
II ) Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation.....	45
1. Programme Général d'Approvisionnement (PGA) .....	45
1.1 La Consultation.....	45
1.2. Commission d'ouverture des plis.....	45
1.3. Commission d'évaluations des offres et l'état de produit.....	45
1.4. Commission des marchés.....	46
2. opération d'importation, taxe et impôts .....	46
2.1. La gestion de la commande.....	46
3. Ouvrir la lettre de crédit .....	47
3. 1. Domiciliation bancaire .....	47
3. 2. La demande d'ouverture d'un crédit.....	47
4. L'expédition et assurances des marchandises .....	47
5. Le dédouanement de la marchandise.....	47
6. La réception des marchandises .....	47
7. Le stockage de la marchandise .....	47
8. Le paiement .....	48
<b>Section 02 : Suivi d'une opération d'importation au niveau du GROUPE HADJEB (SARL RIVE SUD CONDI) .....</b>	<b>49</b>
1- L'expression du besoin (produits) d'achat.....	49
2- Lancement des consultations.....	49
3- Réception des offres.....	50

4- Le choix d'un fournisseur.....	50
5 -Le contrat.....	50
6- Domiciliation bancaire.....	51
6.1 Emission du crédit documentaire.....	51
6.2. Demande d'ouverture de crédit documentaire.....	52
6.3. Confirmation de crédit.....	53
6.4. Présentation du crédit documentaire.....	53
6.4.1. L'expédition de la marchandise .....	53
6.4.1.1    Le connaissement original .....	53
6.4.1.2    Facture commerciale originale.....	54
6.4.1.3    Certificat d'origine .....	55
6.4.1.4    Certificat de circulation .....	56
6.4.1.5    La liste de colisage .....	56
6.4.1.6    Certificat de non fumigation .....	56
6.4.1.7    Certificat de conformité .....	56
6.4.1.8    Certificat de déclaration à export .....	57
7. L'assurance de la marchandise.....	58
8. L'avis d'arrivé de la marchandise.....	58
9. Le dédouanement et la réception de la marchandise .....	59
9.1. Le dédouanement de la marchandise .....	59
9.1.1. L'établissement de déclaration simplifiée de transit routier .....	59
9.1.2. Les formalités d'échanges .....	59
9.1.3. Les formalités de dédouanement .....	59
9.1.3.1. Etablissement de la DSTR .....	59
9.1.3.2. La mise des marchandises à l'entrepôt.....	60

---

*Table des matières*

---

9.1.3.3. La mise des marchandises en consommation .....	61
9.1.4. Le règlement .....	62
9.2. La réception de la marchandise.....	62
9.3. Le stockage de la marchandise.....	63
<b>Conclusion.....</b>	<b>63</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>64</b>
<b>Les Annexes.....</b>	<b>66</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>90</b>
<b>Table de matière .....</b>	<b>94</b>
<b>Résumé du mémoire .....</b>	<b>103</b>

## Résumé du mémoire

Les échanges du commerce international sont devenus très importants dans l'économie Mondiale. De nos jours, le commerce international n'est pas un nouveau phénomène, il a connu dès l'évolution et des changements suite à une mondialisation massive. En effet la mondialisation a obligé les nations à créer un système qui dirige et protège les Parties participantes dans des opérations d'importation et d'exportation, ce système oblige les Participants à utiliser certaines techniques et instruments pour effectuer des échanges Commerciaux.

L'Algérie a rédigé des lois et des règles qui ont pour but d'améliorer et de protéger le Commerce, en utilisant deux techniques de crédit documentaire et la remise documentaire.

Afin de répondre à notre problématique, nous avons partagé notre travail en deux parties, Parties théorique, basée sur des ouvrages, textes réglementaires, mémoires et des sites web. Et La partie pratique s'est déroulée au sein de l'entreprise de groupe Hadjeb, depuis la fonction d'achat jusqu'au paiement des marchandises importées, passant par les différentes Techniques, incoterms, dédouanement.

Au final nous constatons que l'opération d'importation se déroule par plusieurs étapes qu'il faut suivre.

**Mots clés :** commerce international, importation et exportation, techniques et instruments de Paiement, crédit et remise documentaire, incoterms, dédouanement.

## Summary of the thesis

The exchanges of international trade have become very important in the world economy. In our days, international trade is not a new phenomenon, it was learned from evolution and changes following massive globalization. Indeed, globalization has forced nations to create a system that directs and protects the participating parties in import and export operations, this system requires participants to use certain techniques and instruments to carry out commercial exchanges.

Algeria has drafted laws and rules that aim to improve and protect trade, using two techniques of documentary credit and documentary remittance.

In order to answer our problem, we divided our work into two parts, theoretical parts, based on books, regulatory texts, memoirs and websites. And the practical part took place within the Hadjeb group company, from the purchasing function to the payment of imported goods, going through the various techniques, incoterms, customs clearance.

In the end we find that the import operation takes place in several stages that must be followed.

**Key words :** international trade, import and export, payment techniques and instrument, documentary credit and remittance, incoterms, customs.