

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPEREUR ET DE LA

RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUK MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES

ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences de gestion

Spécialité : Finance d'Enterprise

Thème

**Le paiement des importations dans l'optique des
opérations du commerce extérieur**

Cas : EPE/ Electro-Industries (AZAZGA)

Présenté par :

M^{elle} GHANEM Thiziri

M^{elle} HADDAG Ouardia

Dirigé par :

Mme ZIBOUCHE Taous

Devant le Jury composé de :

Présidente : Mlle OUENDI Lynda, maitre assistante classe « A » à l'UMMTO

Promotrice : Mme ZIBOUCHE Taous, maitre assistante classe « B » à l'UMMTO

Examinatrice : Mme NANICHE KHOUIDER Fathia, maitre assistante classe « A » à l'UMMTO

Promotion 2016/2017

Remerciements

Nos remerciements les plus vifs s'adressent tout particulièrement à notre promotrice Mme **ZIBOUCHE Taous**, professeur à l'université de MOULOUD Mammeri de Tizi-Ouzou pour avoir acceptée de diriger ce travail, tout en nous conseillant, orientant, aidant et nous encourageant tout au long de nos recherches.

Nous remerciements s'adressent également aux membres de **jury** qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Nous exprimons les mêmes sentiments de gratitude à tous les **enseignants** qui nous ont comptés parmi leurs étudiants.

Nous tenons à remercier le personnel de l'Université MOULOUD Mammeri, ainsi que le personnel de l'entreprise Electro-Industries d'Azazga, en particulier **MR ATMIMOU** qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation de ce mémoire.

Enfin, nous remercions toutes personnes ayant contribué de près ou de loin à l'aboutissement de nos recherches.

Dédicace

Je dédie ce travail à mes parents et mes sœurs en reconnaissance à leur esprit de

Sacrifice, de dévouement et pour leur soutien moral et matériel.

Ainsi qu'à tous ceux qui me sont chers

Thiziri

Dédicace

Je dédie ce travail à mes parents et mes frères et sœurs et à toute ma famille en reconnaissance
à leur esprit de sacrifice, de dévouement et pour leur soutien moral et matériel

Ainsi qu'à tous ceux qui me sont chers

Ouardia

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
B/L	Bill of lading (connaissance maritime)
BEA	Banque extérieur d'Algérie
BNA	Banque nationale d'Algérie
C.C.I	Chambre de Commerce Internationale
CEI	Commission Electrotechnique Internationale
Credoc	Crédit documentaire
CIM	Lettre de voiture ferroviaire internationale
CMR	Convention marchandise route
CFR	Cost and freight
D/P	Documents contre paiement
D/A	Document contre acceptation
DIN/VDE	Organisme de normalisation allemand
E-I	Electro-Industries
FOB	Free on board
FMI	Fonds monétaire international
GATT	General agreement on tarrifs and trade
IMCO	Degré de dangerosité des produits
ISO	Organisation Internationale de Normalisation
L/C	Lettre de crédit
LTA	Lettre de transport aérien
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
Remdoc	Remise documentaire
RUU	Règles et usances uniformes
R.U.E	Règles Uniformes relative aux Encaissements
SWIFT	Society for worldwide interbank financial telecommunication
SPA	Société par action
QMI	Implémentation du management qualité

Sommaire

Introduction générale	01
 Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international	
Introduction du chapitre I.....	05
Section 1 : les instruments de paiement.....	06 à 18
Section 2 : les techniques de paiement.....	18 à 23
Section 3 : Le choix de l'instrument, de la technique de paiement et les risques liés au paiement des transactions internationale.....	24 à 27
Conclusion du chapitre I.....	28
 Chapitre II : Les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit	
Introduction du chapitre II.....	29
Section 1 : la remise documentaire.....	29 à 35
Section 2 : le crédit documentaire.....	36à 51
Section 3 : la comparaison entre la remise et le crédit documentaire	52 à 55
Conclusion du chapitre II.....	56
 Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro- Industries d'Azazga	
Introduction du chapitre III.....	57
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil.....	58 à 66
Section 2 : le cas pratique d'une remise documentaire.....	67 à 73

Section 3 : le cas pratique d'un crédit documentaire.....	74 à 81
Conclusion du chapitre III.....	82
Conclusion générale	83
Bibliographie.....	85
Annexes	87
Table des matières	
Résumé	

Introduction générale

Le développement des échanges internationaux s'inscrit dans une tendance historique longue : on a ainsi assisté à une forte croissance du commerce international au XIX^{ème} siècle du fait de la révolution industrielle, de la relative stabilité monétaire et des progrès importants dans les moyens de transport (chemin de fer et navires à vapeur). Au XX^{ème} siècle, hormis une période de repli dans l'entre deux guerres, la croissance du commerce international est supérieure à celle de la production, exprimée par le PIB. Ce mouvement d'ouverture internationale s'est accéléré notablement depuis ces cinquante dernières années.

Les échanges internationaux se sont d'abord développés sous l'impulsion d'organisations internationales favorables au libre-échange, issues pour la plupart des accords de Bretton Woods (1944). C'est à ce moment, en effet, que sont créés le Fonds Monétaire international (FMI) et la Banque mondiale. Mais c'est surtout le GATT (general agreement on tariffs and trade) qui impose à partir de 1947 les règles du jeu en matière de commerce international ; il laisse la place à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995. Les principes du GATT et de l'OMC sont relativement simples : il s'agit de développer la croissance mondiale grâce à une réduction des entraves au commerce et à une meilleure coopération internationale, mettant chaque pays sur un pied d'équité.

A une époque où le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'une nation, les acteurs de la scène internationale ; économique, commerciale et financière, se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que créent les frontières parmi eux, il en est un qui constitue la charnière de toutes opérations internationales : les transactions et échange monétaire avec les divers facteurs de réglementation

Toutefois, les marchés financiers, grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants, sont en mesure de fournir à leurs clients toutes les précisions nécessaires sur les entreprises étrangères.

De nos jours l'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, Vu le nouvel ordre économique mondial (la Mondialisation). En effet, le développement des échanges internationaux, a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et mode de financement adéquat pour le développement et le renforcement de ce dernier, car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux. Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale, doivent, au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adaptées.

C'est pourquoi des banques ont mis à la disposition de leurs clients différentes techniques de financement, ces derniers optent pour la technique et l'instrument qui leur conviennent le mieux suivant plusieurs critères.

Le souci principal pour le vendeur lors du choix du mode de paiement et d'assurer la sécurité du paiement sans négliger l'attractivité commerciale de son offre. De son côté, l'acheteur veut être rassuré sur la capacité de son fournisseur à satisfaire ses obligations (en terme de conformité de la commande et des délais de livraison). Le choix de l'instrument et de la technique de paiement constitue donc un élément de négociation entre le vendeur et l'acheteur.

Problématique de la recherche

C'est dans ce sens que s'inscrit notre travail d'étude sur les moyens de financement des importations, plus particulièrement sur les techniques les plus utilisées par les entreprises dans le cadre de leurs transactions internationales, notamment la société ELECTRO-INDUSTRIES -d'AZAZGA au sein de laquelle nous avons effectué notre étude empirique.

Afin de réaliser notre travail de recherche et de connaître ses aspects théoriques et pratiques, nous avons jugé utile de poser notre problématique de recherche de la façon suivante:

Dans l'optique de paiement des importations, quelles sont les meilleures techniques utilisées par l'entreprise Electro-Industries?

Pour élargir notre champ d'analyse, nous avons soulevé les trois interrogations suivantes :

-quels sont les instruments et les techniques de paiement dans le commerce extérieur?

-quelles sont les divergences et les points communs existants entre les techniques de paiement des importations?

-comment se déroulent les opérations de remise et de crédit documentaires au sein de la société ELECTRO-INDUSTRIES D'AZAZGA?

Choix du sujet

Le choix de ce sujet de recherche a été dicté par l'importance grandissante des opérations du commerce international. En effet, l'échange entre nations est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, et vivre en autarcie.

Ce domaine de recherche étant riche et vaste, nous avons choisi d'en étudier une fraction, celle des techniques utilisées par les entreprises pour régler leurs importations. Ce domaine est lié directement à notre formation en finance d'entreprise. En traitant cette thématique, nous mettons donc en pratique nos connaissances théoriques à travers notre stage au sein de l'entreprise Electro-Industries d'Azazga.

Objectifs du mémoire

Notre présente étude a pour objectif de:

- Déterminer les différents instruments et techniques de paiement des importations utilisées par les entreprises dans le cadre de leurs transactions internationales.

- Mettre l'accent sur les différences existantes entre les techniques de paiement des importations.

- Expliquer et analyser le déroulement des techniques choisies pour le paiement des importations au sein de l'E-I d'Azazga.

Méthodologie de recherche

Pour répondre à la problématique posée précédemment, nous avons opté pour une méthode descriptive, nous allons donc procéder dans notre recherche de la manière suivante:

Concernant le cadre théorique, nous allons consulter une bibliographie riche (ouvrages, mémoires ainsi que des sites internet...etc.). Cette dernière nous a permis de nous familiariser avec les concepts clés, de comprendre les spécificités du commerce international

et la complexité des techniques utilisés.

Pour le cas pratique, nous allons expliquer le déroulement et analyser les techniques choisies pour le paiement des importations au sein de l'entreprise Electro-Industries d'Azazga, à travers la consultation de documents internes relatifs au commerce international.

Structure du mémoire:

Dans le souci de mener à bien notre présente recherche, nous avons structurés notre travail en fonction des données disponibles en trois chapitres comme suit :

Dans le premier chapitre nous allons aborder les modes de règlement des importations à l'international; Ce chapitre sera consacré aux différents modes de financement des importations (instruments et techniques) ainsi que les critères pris en considération lors de leur choix. Le deuxième chapitre sera consacré aux techniques documentaires de règlement des importations de manière à en connaitre tous leurs aspects et enfin dans le dernier chapitre on va faire une réalisation empirique de la procédure d'une opération de crédit documentaire ainsi que de celle d'une remise documentaire au sein de l'entreprise Electro-Industries d'Azazga.

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

Introduction du chapitre I

Il faut savoir qu'un instrument de paiement permet à son détenteur de payer un achat ou d'annuler une dette. Il peut prendre la forme d'un chèque, virement, lettre de change, billet à ordre.

La technique de paiement se définit comme étant la méthode utilisée pour mettre en place un processus de traitement de l'instrument de paiement pour s'assurer de son exécution ainsi que sa sécurité et on distingue deux types de techniques (documentaires et non documentaire) de paiement.

Le choix de l'instrument et de la technique de paiement lors de l'élaboration des conditions et l'exécution du contrat de vente est important pour les transactions internationales, par ce que ce choix ne supprime pas, mais diminue les différents risques qui peuvent s'avérer dangereux pour la continuité de l'activité des parties contractantes.

Ce chapitre se décompose en trois sections, dans la première section nous allons présenter la définition d'un instrument de paiement, les différents instruments de paiement, dans la deuxième section nous allons identifier les techniques de paiement utilisées pour le règlement des transactions internationales et enfin dans la troisième section nous allons citer les critères sur lesquels on se base pour choisir un instrument ou une technique et enfin présenter les risques auxquels se confronte un importateur ou un exportateur lors d'une transaction internationale.

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

Section 1 : les instruments de paiement des importations

Dans la première section nous allons présenter les définitions, les mentions obligatoires, leurs circuits et enfin les avantages et les inconvénients de chaque instrument de paiement

1-1. Définition d'un instrument de paiement

C'est un véhicule monétaire qui annule une dette, il s'agit de moyens que la banque met à la disposition de ses clients pour leur permettre d'effectuer ou d'encaisser des paiements sur leurs comptes, soit de monnaie divisionnaire (pièces de monnaie), fiduciaire (billet de banque) ou de monnaie scripturale (chèque, lettre de change, virement, billet à ordre)¹.

1-2. les types d'instruments de paiement

Il existe trois types d'instruments utilisés pour le règlement des importations :

1-2-1. Le chèque

Nous allons présenter une définition du chèque, ses mentions obligatoires, ses types ainsi que son circuit de traitement

a. Définition

« Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire »².

C'est un mandat de paiement sur support par lequel le titulaire d'un compte appelé « tireur » donne l'ordre à son banquier appelé « le tire » de payer un montant déterminé à prélever sur les fonds ou les crédits de titulaire à un bénéficiaire.

Le chèque n'est jamais un instrument de crédit, mais il peut s'appuyer sur un découvert autorisé dans le cadre d'un crédit global d'exploitation.

¹ www.billetdebanque.panorabanques.com (15/10/2017)

² Ghislaine Legrand et Hubert Martini, commerce international, gestion des opérations Import-export, édition DUNOD, paris 2008, p 128

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

b. Les mentions obligatoires

Le code monétaire et financier impose le respect de six mentions obligatoires³

- La dénomination du chèque inséré dans le texte « payer contre ce chèque... »
- le mandat pur et simple de payer une somme d'argent déterminée en lettre et en chiffre
- le nom de celui qui doit payer (la banque)
- lieu de paiement
- date et lieu de création
- signature manuscrite de celui qui émet le chèque (tireur)

c. Les différents types de chèques

- chèque de banque

Le tireur est la banque sur ses propres caisses, par le débit du compte de son client. Il offre une garantie supérieure d'encaissement sans incident dans la mesure où, émettant le chèque, la banque s'est immédiatement couverte en prélevant le montant sur le compte de son client⁴.

- le chèque d'entreprise

Émit par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur). Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié. C'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision jusqu'à l'expiration du délai de présentation.

³ Stéphane pied lièvre, instruments de crédits et de paiement, 2eme édition France, DALLOZ, page229

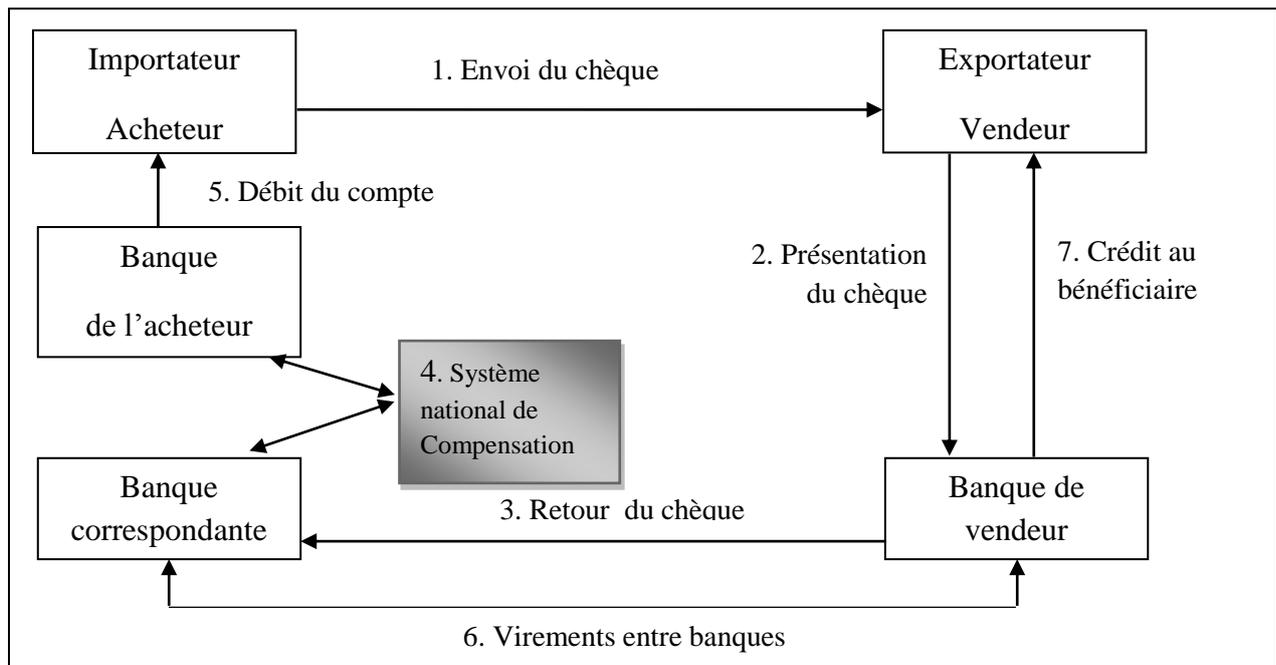
⁴ Ouvrage collectif, Exporter, pratique du commerce international, 25eme édition Foucher, Paris- février 2016p 346

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

d. Le circuit de traitement des chèques étrangers

Nous allons essayer d'expliquer à travers ce schéma le circuit suivi par un chèque à l'étranger

Schéma N° 01 : le circuit de traitement des chèques étrangers



Source : Ouvrage collectif, Exporter, pratique du commerce international, 25eme édition Foucher, Paris- février 2016p 347

L'émission du chèque est à l'initiative de l'importateur (acheteur). Il rédige le chèque sur un support papier et l'envoi à l'exportateur par voie postale, Ce dernier après la réception et la vérification du chèque, le transmet à sa banque. Le chèque étranger ne peut être pris en charge par le système national de compensation, il doit être renvoyé dans le pays du tireur. Le correspondant de la banque de l'exportateur se chargera de la présentation à l'encaissement dans le système de compensation du pays d'émission du chèque.

Après encaissement du chèque, les opérations comptable entre et dans les banques, se feront par voie électronique.

Le circuit est très complexe par ce qu'il dépend de l'organisation du système de paiement dans le pays de l'acheteur.

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

e. Avantages et inconvénients du chèque

Tableau N°01 : avantages et inconvénients du chèque

Les avantages et les inconvénients du chèque sont comme suit :

Avantages du chèque	Inconvénients du chèque
<ul style="list-style-type: none">-Très répandu et peu couteux pour le tireur.-Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.	<ul style="list-style-type: none">-Risque de change si le chèque est établi en devises.-Le temps d'encaissement du chèque n'est pas maîtrisé.-les frais d'encaissement sont élevés.-le chèque peut être sans provision, et les recours varient d'un pays à un autre.

Source : Didier-pierre Monod, « moyens et techniques de paiement international », Edition Eska, France, octobre 2007, p 83

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

1-2-2. Les effets de commerce

1-2-2-1. Définition

C'est un ordre écrit donné par un créancier (appelé tireur) à un débiteur (tiré) de payer une somme d'argent à un bénéficiaire (le porteur). Il s'échange et permet de partager la garantie de paiement car il n'est pas lié à un compte bancaire⁵.

Il existe deux formes d'effets de commerce; la lettre de change dite également traite, et le billet à ordre. Ils ont exactement les mêmes caractéristiques à une différence près:

- La lettre de change est émise par l'exportateur bénéficiaire du paiement.
- Le billet à ordre est émis par l'importateur qui promet le paiement.

1-2-2-2. La lettre de change

a. Définition

La lettre de change est un effet de commerce transmissible par lequel une personne appelé l'exportateur (tireur) donne l'ordre à une autre personne (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme déterminée⁶

b. Les mentions obligatoires

Les mentions suivantes doivent obligatoirement figurer sur la lettre de change⁷ :

- La dénomination "lettre de change" ;
- Le mandat de payer le montant inscrit ;
- Le nom du tiré ;
- L'indication de l'échéance, c'est-à-dire que la lettre de change peut être payable:
 - A vue, dès sa présentation au paiement ;
 - A date fixe; à une date précise ;
 - A délai de vue, à partir de la date d'acceptation ;
 - A délai de date, après un délai qui part du jour de création;

⁵ www.banqueooreka.fr (16/10/2017)

⁶ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. page 349

⁷ Stéphane pied lièvre, op.cit., p 59

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

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

c. Les garanties de la lettre de change

L'ordre donné par l'exportateur de payer à une certaine échéance ne garantit évidemment pas le paiement. Pour augmenter la sécurité d'un paiement par une lettre de change, on recourt aux deux dispositions suivantes⁸:

- La lettre de change acceptée

L'acceptation est une opération par laquelle le tiré (le débiteur), en signant la lettre de change en bas et à gauche, accepte la somme due. Il reconnaît ainsi sa dette et ne peut plus se dédire.

L'acceptation n'augmente pas réellement la sécurité de l'exportateur, elle peut faciliter la mobilisation de la créance auprès d'un établissement financier.

- La lettre de change avalisée

La lettre de change est avalisée lorsqu'un tiers extérieur à la transaction s'engage à payer en cas de défaillance de l'acheteur.

L'aval d'une traite par un banquier est une garantie donnée à son client à l'égard de son fournisseur au cas où il se trouverait dans l'impossibilité financière de payer cette traite à l'échéance en contrepartie d'intérêts.

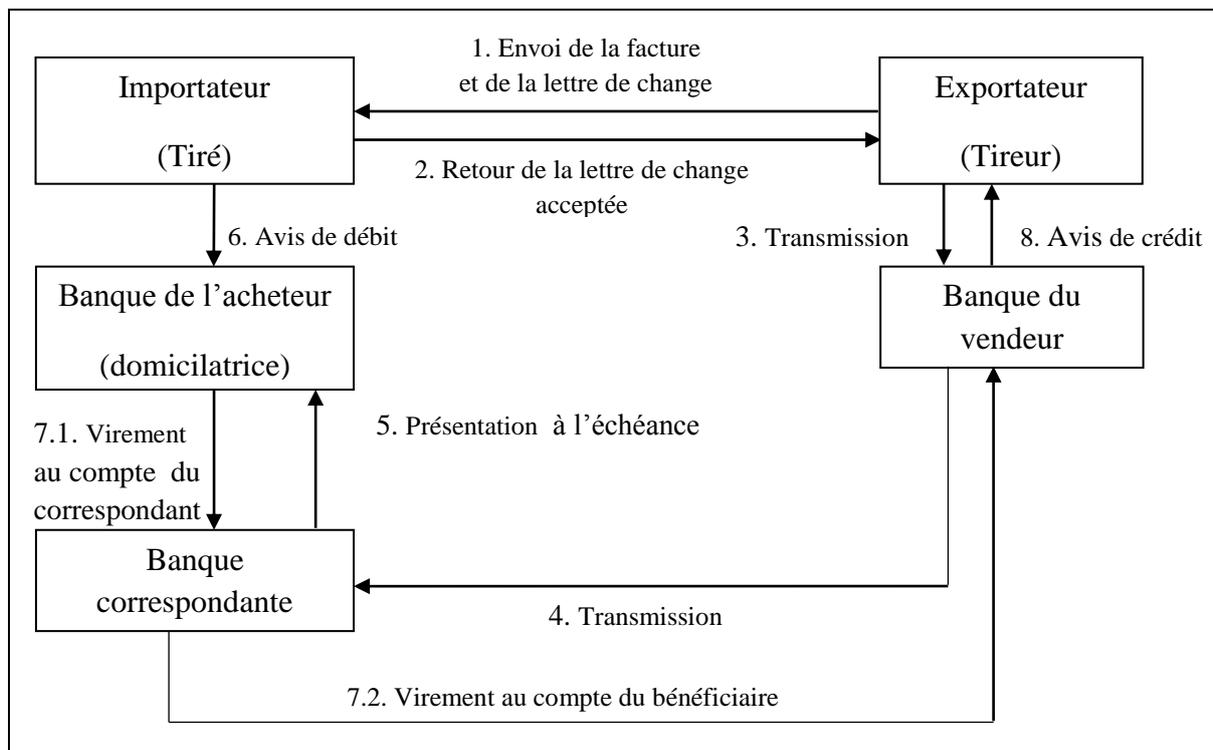
⁸ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. p 349

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

d. Le circuit de la lettre de change

Dans ce schéma nous allons expliquer la circulation d'une lettre de change

Schéma N° 02 : le circuit de la lettre de change



Source : Ouvrage collectif, Exporter, pratique du commerce international, 25eme édition Foucher, Paris- février 2016p 350

La banque transmet à son correspondant l'effet de commerce (la lettre de change) qui lui sera présenté à l'échéance afin d'être encaissé. Après l'encaissement les banques régleront leurs opérations par voie électronique.

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

e. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Tableau N° 02 : les avantages et inconvénients de la lettre de change

Avantages de la lettre de change	Inconvénients de la lettre de change
Sont les suivants ⁹ : <ul style="list-style-type: none">- L'utilisation de la lettre de change est très courante entre entreprises- La traite émise par l'exportateur détermine précisément la date d'échéance- La lettre de change à une double fonction: de paiement et de crédit- L'exportateur peut demander l'aval de la banque de l'importateur	Sont les suivants ¹⁰ : <ul style="list-style-type: none">- Une simple acceptation ne supprime pas le risque d'impayé- Le contexte juridique et fiscal varie d'un pays à l'autre- Le processus de traitement est long et complexe

Remarque :

La lettre de change est un instrument apprécié et fréquemment utilisé dans les relations commerciales internationales, du fait de sa double fonction (de paiement et de crédit). Cependant les frais de traitement bancaire sont importants, supérieurs aux couts d'encaissement du chèque ou du virement. Ils couvrent souvent ceux de l'acceptation et du paiement ainsi que ceux du virement à l'échéance.

1-2-2-3. Le billet à ordre

Nous allons en présenter la définition ainsi que les mentions obligatoires

1-2-2-3-1. Définition

« Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur, c'est-à-dire le client) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur, ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une époque déterminée »¹¹

⁹ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. p 351

¹⁰ Ghislaine Legrand et Hubert Martini, op.cit. p 130

¹¹ LUC, BERNET Rolande, principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p 255

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

1-2-2-3-2. Les mentions obligatoires

Sont les suivantes :¹²

- La dénomination "billet à ordre" ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La date et le lieu de souscription ;
- La signature manuscrite du souscripteur ;

Au plan international, le billet à ordre est très peu utilisé, car il est émis à l'initiative de l'importateur ce qui ne convient pas à l'exportateur qui préfère émettre lui-même une lettre de change.

1-2-3. Le virement bancaire international

a. Définition

« Le virement est un ordre donné par un acheteur (importateur) à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur »¹³

Le virement est un ordre écrit par lequel le titulaire d'un compte, donne ordre à sa banque de transférer par le débit de son compte un montant déterminé au crédit du compte d'un bénéficiaire.

¹²Stéphane pied lièvre, op.cit. p 157 à 159

¹³ FRANCOIS Duphil, commerce international, édition Foucher, paris, 2002, p 135

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

b. La mise en place du virement international

Pour le virement des fonds à l'étranger, les banques exigent de fournir un minimum de renseignement, et ont généralement des imprimés à cet usage. Ils comportent les mentions suivantes¹⁴:

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

c. Les formes de virement bancaire international

Le virement bancaire international se pratique sous trois formes:

✓ **Le virement par courrier**

Cet ordre de virement transite par la poste, on constate donc un décalage entre la date du débit du compte client et celle du crédit de celui du fournisseur. En effet, le compte du client est débité le jour même où l'ordre de virement est donné, alors que celui du fournisseur ne sera crédité qu'après plusieurs semaines.

¹⁴Didier-pierre Monod, op.cit. p81

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

✓ Le virement pas télex

Cet ordre de virement transite par un réseau de communication entre téléscripteurs, il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier, son seul inconvénient réside dans le support papier, à cause du risque probable d'erreur de rédaction

✓ Le Virement SWIFT: (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

C'est une méthode sécurisée pour le transfert d'argent à l'international, ce type de virement permet aux banques et aux établissements de paiement membres du réseau SWIFT¹⁵ d'échanger des fonds et cela de manière rapide et sécurisée à l'échelle mondiale grâce au code propre à chaque transaction commercial.

Dans ce type de virement international, les banques utilisent ce réseau pour le transfert de message électronique normalisé véhiculé par Swift par ce qu'il est plus sécurisé¹⁶.

¹⁵Le réseau SWIFT Réseau mondial de télécommunication du secteur financier lancé en 1973. Hautement sécurisé, disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, il assure les services de transmission de messages normalisés entre les différents acteurs du monde de la finance.

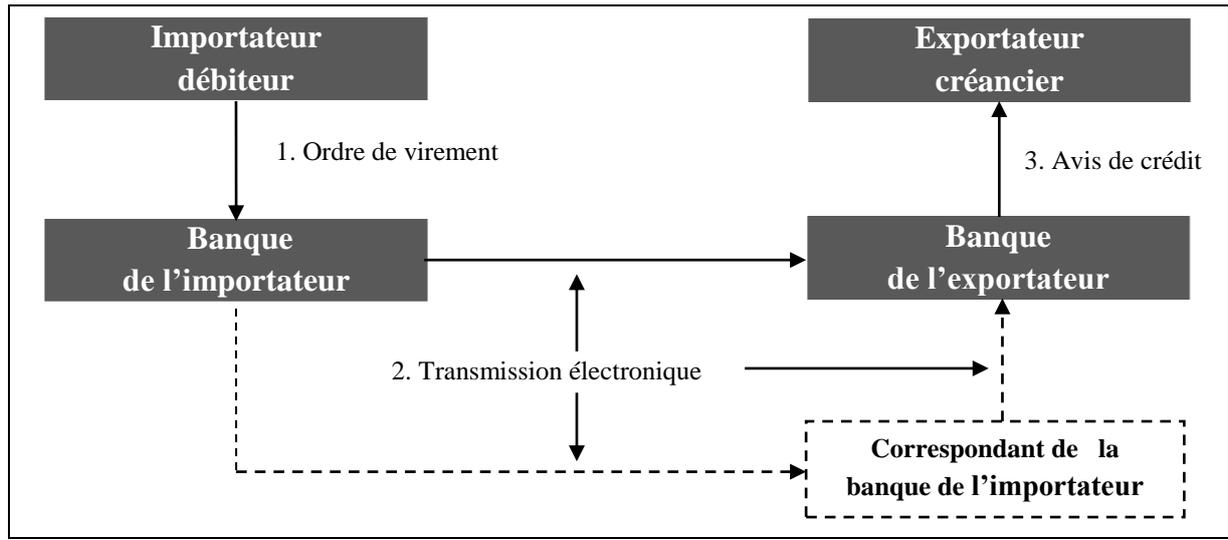
¹⁶ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. p 343

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

d. Le circuit du virement

A travers ce schéma nous allons essayer d'expliquer le circuit suivi par un virement international

Schéma N°0 3 : le circuit du virement



Source : Ouvrage collectif, Exporter, pratique du commerce international, 25eme édition Foucher, Paris- février 2016p 342

L'importateur donne un ordre de virement à sa banque, cette dernière débite le compte de l'importateur par le crédit du compte de la banque de l'exportateur, et enfin la banque de l'exportateur crédite le compte de l'exportateur par le débit de la banque de l'importateur.

Quand la banque de l'importateur n'a pas de relations avec la banque de l'exportateur, elle passe par son correspondant dans son pays.

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

e. Les avantages et les inconvénients du virement international

Tableau N° 03 : les avantages et les inconvénients du virement international

Avantages du virement international	Inconvénients du virement international
Sont les suivants ¹⁷ : <ul style="list-style-type: none">- les transferts sont sécurisés- le virement est rapide dans les cas de virements Téléx et SWIFT- le cout est peu élevé et son utilisation facile- le système fonctionne 24h/24	Sont les suivants ¹⁸ : <ul style="list-style-type: none">- le virement par courrier est lent et dépend des délais de la poste- l'initiative du virement appartient à l'acheteur, le vendeur supporte le risque de non-paiement- le virement n'est pas un support de crédit

Section 2: Les techniques de paiement internationales

Dans cette section nous allons définir la technique de paiement en général, internationales en particulier, à savoir les techniques documentaires, et non documentaires ainsi que le processus de paiement.

2-1. Définition de la technique de paiement

La technique de paiement concerne les méthodes utilisées pour que le paiement puisse être réalisé. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé. Grace à ces techniques l'exportateur est certain d'être payé, et l'importateur de prendre possession de la marchandise en contrepartie d'un instrument de paiement¹⁹.

2-2. Les techniques de paiement internationales

On peut classer les techniques de paiement internationales en deux catégories, les techniques non documentaires à savoir l'encaissement simple et documentaires de règlement internationales, à savoir la remise et le crédit documentaire.

¹⁷ Ghislaine Legrand et Hubert Martini, op.cit. p129

¹⁸ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. 345

¹⁹ www.comprendrelespaiements.com (12/11/2017)

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

2-2-1. Les techniques non documentaires

Avec ces techniques l'exportateur n'est pas tenu de remettre les documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations à la banque.

2-2-1-1. L'encaissement simple

a. Définition

"Lorsque un exportateur demande à son client de régler sa créance au vu de la facture, le terme "d'encaissement simple" ou plus souvent de "paiement sur facture" est employé. La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produit et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement ».²⁰

Dans cette technique l'importateur peut utiliser le virement, le chèque ou la lettre de change comme moyen de paiement.

Ici, les intervenants sont l'exportateur ; qui s'occupe de l'expédition des marchandises et de l'envoi de la facture à l'importateur. Ce dernier reçoit la marchandise et paie la facture à la date convenu.

b. Le moment de paiement

Dans cette technique on a deux manières de règlement :

- ✓ Acompte à la commande : c'est une avance partielle du montant du contrat que l'acheteur verse au compte de son fournisseur, cela marque l'engagement des deux parties.
- ✓ Le paiement avant expédition : quand un importateur veut impérativement recevoir les marchandises, mais présente des risques de non-paiement, l'exportateur exige qu'il se soumette à la condition de paiement avant expédition.

²⁰ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. p 352

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

c. Les risques de l'encaissement simple

Cette technique présente des risques pour l'exportateur comme pour l'importateur :²¹

L'exportateur dans cette technique se confronte à deux types de risques, un risque commercial et un risque politique.

Le risque commercial peut s'agir d'une défaillance du débiteur ou d'un dépôt de bilan.

Le risque politique est lié au degré de stabilité du pays ainsi qu'à la politique exercée pour le transfert des fonds.

L'importateur est confronté à deux types de risques également à savoir le risque d'une livraison non conforme à la commande ainsi qu'une livraison hors délais.

Remarque :

Dans la technique de l'encaissement simple c'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

2- 2-1-2. Le contre remboursement

a. Définition

"Cash on delivery" en anglais, ce mode de paiement requière un intermédiaire particulier(le transporteur), qui se charge au moment de la livraison de remettre à l'importateur les documents de la transaction (bon de livraison et facture) pour encaissement. La marchandise ne sera délivrée que contre paiement²².

b. Les intervenants du contre remboursement

- L'expéditeur remet la marchandise au transporteur et, lui précise le montant et le moyen de paiement qu'il doit avoir en échange de la remise des marchandises
- Le transporteur doit s'assurer de l'exécution de la mission donnée par l'exportateur. En cas de non-respect des recommandations de l'exportateur, le transporteur est tenu personnellement comme responsable du paiement de la transaction

²¹Didier-pierre Monod, op.cit. p102

²²www.glossaire-international.com (20/09/2017)

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

- L'importateur doit récupérer les marchandises auprès du transporteur et régler la facture comme convenu.

Remarque :

Le refus de réception des marchandises, le risque commercial du chèque sans provision ainsi que le risque politique de non-transfert des fonds encaissés ne sont pas garantis par le paiement contre remboursement²³.

2-2-1-3. Le compte à l'étranger

a. Définition

C'est une technique de paiement très intéressante, utilisée lorsque la banque de l'entreprise dispose d'une filiale ou d'une succursale à l'étranger, dans un pays vers lequel elle exporte ou du quel elle importe couramment et pour des sommes importantes. Cette dernière à la possibilité d'y ouvrir un compte afin de réduire le montant des commissions liées aux rapatriements

Cependant, l'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais de tenue du compte et un mouvement minimum est souvent requis pour amortir ces frais.

2-2-2. Les techniques documentaires

Les techniques documentaire présentent une sécurité pour les parties contractante, parce que ces dernières sont tenues de présenter des documents qui doivent être conforme. On distingue deux types de techniques documentaire :

2-2-2-1. La remise documentaire

a. Définition

Appelée également "encaissement documentaire", c'est une technique de paiement par laquelle l'exportateur mandate sa banque pour qu'elle ne remette les documents nécessaires à l'acheteur que contre le paiement ou la remise de l'instrument de paiement qui servira de support de paiement.

²³Didier-pierre Monod, op.cit. p 105

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

« Elle est basée Sur la fiabilité du réseau bancaire, et utilisée pour des transactions d'un montant modéré. Elle est souvent utilisée dans le cadre des premières affaires entre nouveaux partenaires »²⁴

Deux types de remises documentaires existent. Premièrement, les **Documents contre paiement** (D/P) c'est une remise contre paiement où l'importateur paie au comptant (chèque, virement) et en contrepartiereçoit les documents qui lui permettent de récupérer les marchandises. Deuxièmement, les **Documents contre acceptation** (D/A) c'est une remise contre acceptation, où la banque ne remet les documents que contre acceptation d'une lettre de change.²⁵

Que ce soit documents contre paiement ou documents contre acceptation la banque n'apporte aucune garantie pour ses clients.

2-2-2-2. Le crédit documentaire

a. Définition

A cause de l'éloignement géographique les acheteurs et les vendeurs ne se connaissent pas, donc la confiance n'existe pas entre eux, pour réaliser une transaction les entreprises ils ont recours au crédit documentaire²⁶.

En effet, la banque s'engage sur instruction de son client à régler à un tiers exportateur, le « bénéficiaire », dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (ou banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises. Le crédit documentaire se compose de deux types :

-Le crédit documentaire irrévocable, qui comprend l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions du crédit. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).

²⁴Didier-pierre Monod, op.cit. p 105

²⁵Annick Busseau, Stratégies et techniques du commerce international - édition Masson - Paris 1994 - p 201

²⁶Ghislaine Legrand et Hubert Martini, op.cit. p 134

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

-Le crédit documentaire irrévocable et confirmé, qui est un engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque²⁷.

2-2-2-3.Lettre de crédit stand-by

Ce n'est pas une technique de paiement c'est un contrat financier indépendant du contrat commercial. Une garantie donnée par la banque pour payer le bénéficiaire dans le cas où l'importateur est dans l'incapacité d'honorer son engagement, cette méthode est souple, et peu coûteuse²⁸.

Elle est simple et garantie le vendeur quand celui-ci respecte ses engagements et crédibilise l'acheteur

Souple quand le vendeur transmet directement les documents à l'acheteur, et que ce dernier honore son engagement de payer. L'acheteur donc gagne du temps dans les formalités de dédouanement

Ce moyen est peu coûteux du moment que le donneur d'ordre ne paie que les frais d'émission et une commission de risque pendant la durée de vie de la lettre stand-by. Le vendeur ne paiera quant à lui que si cette lettre stand-by est confirmée (une commission de confirmation)

Cette lettre stand-by permet de couvrir des expéditions successives si les termes de paiement le permettent²⁹

2-3. Le processus de paiement

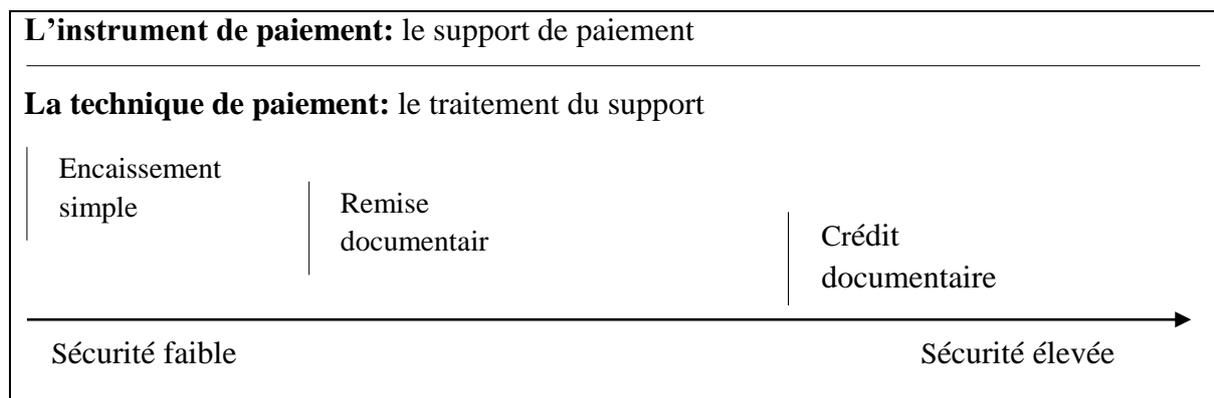
²⁷ www.sociétégénérale.fr (espace entreprise)(25/11/2017)

²⁸ www.glossaire-international.com (11/11/2017)

²⁹ www.credit-cooperatif.coop (11/11/2017)

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

Schéma N° 04 : le processus de paiement



Source : Ouvrage collectif, Exporter, pratique du commerce international, 25eme édition Foucher, Paris- février 2016p 352

Ce schéma définit l'instrument de paiement comme étant le support de paiement, et la technique comme moyen de traitement de ce dernier. Les trois principales techniques sont classées dans ce schéma selon le degré de sécurité allant de la technique la moins sécurisée (encaissement simple) à la technique la plus sécurisée (crédit documentaire).

Section 3: Le choix de l'instrument, de la technique de paiement et les risques liés au paiement des transactions internationale

Le choix de l'instrument et de la technique de paiement est dicté par les soucis de sécuriser le paiement, cette préoccupation s'impose de manière différente selon le contexte de la transaction. et aussi les risques qui sont vu différemment par l'exportateur et l'importateur

3-1. Le choix de l'instrument et de la technique de paiement

Afin de choisir un instrument ou une technique de paiement, cinq facteurs essentiels sont pris en compte par les parties contractantes (l'exportateur et l'importateur)³⁰ :

3-1-1. La sécurité pour le vendeur et pour l'acheteur

Du point de vue de l'exportateur, la sécurité du paiement est le facteur déterminant du choix de l'instrument et de la technique de paiement.

Cependant, la maîtrise des dates et la qualité de l'information transmise à travers les

³⁰ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. p 369 à 371

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

documents apporte à l'acheteur donneur d'ordre un instrument de contrôle de l'ensemble du processus logistique qui accompagne l'opération. L'exportateur dispose de cet argument pour convaincre un acheteur hésitant à accepter un paiement par crédit documentaire, en contrepartie l'exportateur bénéficie de la garantie de paiement donnée par la banque si les documents sont conformes. En remise documentaire quelle que soit la diligence de l'exportateur, l'acheteur qui ne lève pas les documents contrôle l'achèvement du processus logistique et le paiement. La prise de risque est souvent excessive pour l'exportateur.

Avec les techniques de paiement, une partie du processus de paiement est transférée aux banques. La réalisation des transferts de fonds dépend donc également des autorités monétaires et politiques nationales, en cas de risques pays ou bancaire avérés, la demande d'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé s'impose.

3-1-2. L'acceptabilité commerciale

Acheteur et vendeur sont plus ou moins familiarisés avec tel ou tel instrument ou technique de paiement.

Exiger dans une offre commerciale un paiement par crédit documentaire est un signal d'absence de confiance envoyé à l'acheteur potentiel. La notoriété d'un client, la qualité de sa signature, sa reconnaissance internationale, son évaluation par une agence spécialisée... rendront commercialement difficilement acceptable la demande de paiement avant expédition ou par crédit documentaire.

3-1-3. Le cout pour le vendeur et pour l'acheteur

Le cout des techniques dépend de la lourdeur des traitements administratifs et de la prise de risque des banques intervenantes.

Une technique de paiement couteuse pour l'acheteur diminue la compétitivité de l'offre commerciale, elle devra être compensée par un avantage en termes de prix d'offre.

3-1-4. La fiabilité

Un processus de traitement fiable du paiement garantit un crédit rapide du compte

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

bancaire du vendeur suivant un délai connu à l'avance. Le délai entre le moment où l'importateur décide de payer et celui où le compte bancaire de l'exportateur est crédité, dépend de facteurs extérieurs à la relation commerciale. L'instrument et la technique de paiement seront donc évalués en fonction de leur sensibilité à certains paramètres d'environnement à savoir les délais postaux, l'organisation du système bancaire, la quantité du traitement des informations qui allongent ou au contraire raccourcissent les délais.

3-1-5. Les contraintes réglementaire

Il arrive que les états, pour mieux suivre les opérations commerciales et les flux de devises, imposent ou interdisent l'usage d'un instrument ou d'une technique de paiement. Ces mesures ont en général un caractère temporaire.

3-2. Les risques liés au paiement d'une transaction internationale

On réalisant une transaction internationale l'importateur et l'exportateur se confrontent à plusieurs risques, leur prise en considération lors de l'élaboration du contrat permet d'en minimiser les conséquences. Ces risques sont les suivants.³¹

3-2-1. Les risques encourus par l'importateur

L'importateur est confronté à trois types de risques ; commerciaux, financiers et politiques.

Les Risques commerciaux se manifestent soit par une interruption du marché (défaillance du vendeur, règlement judiciaire), le non-respect du contrat commercial (mauvaise qualité de la marchandise, les quantités, livraison partielles les délais d'expédition, l'origine de la marchandise, les conditions sanitaires, conditions de transport et l'assurance) ou par la fraude (mauvaise qualité intentionnelle, faux documents, fausse déclaration de poids...etc.).

L'importateur est soumis aussi à des risques financiers ; dont le non remboursement des acomptes, modification des unilatérales des conditions de vente, conditions et délais de paiement, augmentation unilatérale du prix de vente, obligation de paiement.

Il encourt également des risques politiques (guerre interne ou externe, rupture des relations économiques, embargo, blocage d'avoir...etc.).

³¹Didier-pierre Monod, op.cit. p 65-66

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

3-2-2. Les risques encourus par l'exportateur

Pour l'exportateur les risques commerciaux se résument, au risque d'interruption du marché et au risque économique.

L'exportateur est également soumis à des risques financiers (défaut de paiement, défaillance du débiteur et défaillance judiciaire).

Il encourt aussi des risques politiques ; à savoir le risque de guerre (interne ou externe, les mises sous séquestres,... etc.), et au risque de non-transfert de fonds en devises (cessation de paiement, déficit de la balance de paiement, ruptures des relations économiques...etc.).

Chapitre I : les modes de règlement des importations à l'international

Conclusion du chapitre I

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé d'apporter les informations les plus importantes en ce qui concerne les instruments et les techniques dont disposent les entreprises pour régler leurs transactions à l'international, et mettre en évidence les critères qu'elles prennent en considération pour le choix de la techniques et de l'instrument de paiement les plus avantageux.

En raison de l'ampleur qu'a prise le commerce international, les banques se sont efforcées de faciliter les échanges internationaux, en offrant des moyens et techniques de paiement qui répondent au mieux aux attentes de leurs clients.

L'instrument de paiement est la forme matériel qui sert de support de paiement, les techniques de paiement englobe l'ensemble de ces instruments (le chèque, le virement international, les effets de commerce) et donc la sécurité de la transaction se base sur le choix de la technique de paiement (l'encaissement simple, la remise documentaire et le crédit documentaire).

Entre l'encaissement simple, la remise documentaire et le crédit documentaire le degré de sécurité est croissant. L'encaissement simple représente la technique la moins sécurisé, le crédit documentaire quant à lui représente la technique la plus sécurisée.

Dans le chapitre qui suit on va se pencher plus en profondeur sur les deux techniques les plus répandues et les plus utilisées, à savoir la remise et le crédit documentaire, et établir un tableau comparatif entre ces deux dernières.

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Introduction du chapitre II

Pour répondre aux exigences des exportateurs et des importateurs qui ont pour objectif de sécuriser les échanges commerciaux internationaux afin de se prémunir des différents risques qui peuvent subvenir à différents moments de la réalisation de la transaction les banques proposent différentes techniques dont les techniques documentaires. Chacune d'elles présente un degré de sécurité différent ainsi qu'avantages et inconvénients propres à elles.

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises à l'étranger, recourent généralement aux techniques bancaires de paiement internationales, car elles sont considérées comme étant les moyens de paiement et de financement les plus pratiques dans les échanges internationaux. Parmi ces techniques, « le crédit documentaire » ainsi que « la remise documentaire » qui constituent des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

Ce chapitre se décompose en trois sections, dans la première, nous allons apporter de manière plus détaillée les concepts qui composent la technique de la remise documentaire à savoir sa définition, son cadre juridique, les différents intervenants, le bordereau d'instruction bancaire, son fonctionnement, ses documents et ses avantages et limites. Dans la deuxième, nous allons approfondir aussi les concepts du crédit documentaire à savoir la définition, son cadre juridique, ses intervenants, son fonctionnement, ses documents, ainsi que ses avantages et limites. Et enfin dans la dernière section nous allons présenter sous forme d'un tableau les différences existantes entre la remise et le crédit documentaires.

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Section 1 : la technique de la remise documentaire

Dans cette partie nous allons approfondir les notions de la remise documentaire ou l'encaissement documentaire en mettant l'accent sur son cadre juridique, les différents intervenants, le bordereau d'instructions bancaires, son fonctionnement ainsi que ses avantages et ses limites.

1-1. Définition

Selon Luc BERNET-ROLLANDE :

« Il s'agit de l'opération par laquelle un exportateur charge son banquier de remettre à son client importateur les documents permettant le retrait de la marchandise en contrepartie d'une acceptation de traite ou du paiement. Il ne s'agit donc pas d'un crédit mais d'un service »¹.

« L'expression « **encaissement documentaire** » s'entend pour un encaissement de documents commerciaux qu'ils soient accompagnés ou non de documents financiers. »²

La remise documentaire consiste pour le vendeur d'exiger de sa banque qu'elle ne remette les documents nécessaires à la transaction que contre le paiement ou la remise d'un instrument de paiement (lettre de change par exemple) qui servira de support de paiement.

Cette technique assure à l'exportateur une meilleure sécurité qu'un simple paiement contre facture ou contre remboursement car les documents obligatoires pour retirer la marchandise et la dédouaner sont remis à la banque de l'exportateur (banque remettante) et ne doivent surtout pas être envoyé avec la marchandise. Il existe deux types de remise documentaire :

-documents contre paiement D/P : cette technique donne une sécurité à l'exportateur, parce que les documents ne seront remis à l'importateur par sa banque que contre paiement immédiat.

En effet, la banque présentatrice prévient l'importateur dès l'arrivée des documents, et l'invite à payer au plus vite.

¹Luc BERNET-ROLLANDE, Economie et techniques bancaires III et droit bancaire, , 3^eédition, DUNOD 1991, p113

² Didier-pierre Monod, op.cit. p110

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Généralement, l'importateur attend l'avis d'arrivée des marchandises, vérifie la fiabilité des documents reçus avant de se risquer à payer. Cependant, il n'est pas autorisé à vérifier et contrôler la qualité de la marchandise sauf avec une autorisation du vendeur.³

-documents contre acceptation D/A : « ils sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte par conséquent le risque de paiement »⁴

Elle est utilisée quand les dates de paiement sont repoussées de 30, 60, 90 jours ou plus. L'acheteur reçoit la marchandise avant la date effective de paiement, il peut donc revendre et rembourser sa dette avec les bénéfices dégagés.

Pour se prémunir d'un risque de non-paiement, l'exportateur peut exiger de son client une caution de la banque présentatrice (banque de l'importateur), sous forme d'un aval de banque (signature de la lettre de change par la banque).

Cependant, l'obtention d'un aval n'est pas toujours facile pour l'importateur, et cela peut être parfois interprété par l'exportateur comme un signal de non solvabilité du client

1-2.Le cadre juridique

Les droits, les obligations et les devoirs des intervenants (donneurs d'ordre, le tiré, la banque remettante, la banque présentatrice) sont régis conformément aux Règles Uniformes relatives aux Encaissements (R.U.E)^{5*} publiées par la chambre de commerce internationale, brochure n°522 en 1996.⁶

Les règles et usances uniformes relatives aux encaissements sont respectées au niveau de la plupart des institutions bancaires internationales.

³ Didier-pierre Monod, op.cit. p108

⁴ [www.societegenerale.fr \(20/09/2017\)](http://www.societegenerale.fr (20/09/2017))

⁵ R.U.E 522 est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque reçoit un mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise de documents. Elles ont été publiées pour la première fois en 1956.

⁶ Didier- pierre Monod op.cit. p 110

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

1-3. Les intervenants de la remise documentaire

- Le donneur d'ordre : c'est le vendeur (l'exportateur), il remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement
- Le tiré : c'est l'acheteur (l'importateur), il paie le montant de la facture ou remet l'instrument qui servira de support de paiement (signature de la lettre de change par exemple) pour recevoir en contrepartie les documents nécessaires au retrait des marchandises et de leur dédouanement.
- La banque remettante : c'est la banque du vendeur (l'exportateur), cette dernière est chargée de transmettre les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.
- La banque présentatrice: c'est la banque chargée de l'encaissement de la facture ou de la lettre de change signée par l'importateur selon les instructions reçus par la banque de l'exportateur (elle est correspondante de la banque remettante).

1-4. Le bordereau d'instructions bancaires

Pour réussir une bonne remise documentaire, il est indispensable de donner des instructions aussi complètes que possible à son banquier.

Dans cette technique, le vendeur fournit toutes les instructions et les documents à sa banque dès le départ de la marchandise en indiquant⁷ :

- Le nom du destinataire : le tiré ;
- Le nom de la banque de l'acheteur : la banque présentatrice ;
- Le lieu de livraison des marchandises : entrepôts transitaires, mise à disposition de la banque présentatrice ;
- Les conditions de vente : les incoterms (FOB, CFR, ... etc.)
- Les conditions de paiements : à vue, à x jours ;
- La monnaie de paiement : le code ISO de la devise ;

⁷ Didier-pierre Monod, op.cit. p 112-113

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

-La liste précise des documents joints : facture, certificat d'origine, le connaissance maritime, etc.

- La remise des documents doit s'effectuer : contre paiement comptant ou contre signature d'une traite jointe ;

- Les modalités de paiement : dès le départ de la marchandise ou à l'arrivée de celle-ci ;

- Les documents sont à envoyer : par courrier, par avion, par speed poste...Etc. ;

-Les frais d'envoi sont à la charge : de l'exportateur ou de l'importateur ;

Remarques :

- En cas de refus de paiement : faire dresser un protêt, préciser le nom de la société à informer du non- paiement et choisir le mode de transmission (par télex, par courrier, etc.).
- En cas de paiement : demander un avis de paiement ou un avis d'acceptation de l'effet de commerce
- En cas de refus de paiement des frais de la part de l'importateur : les facturer à l'exportateur ou ne pas délivrer la marchandise ;
- A réception des fonds : les créditer sur compte en devise ou effectuer le change ;

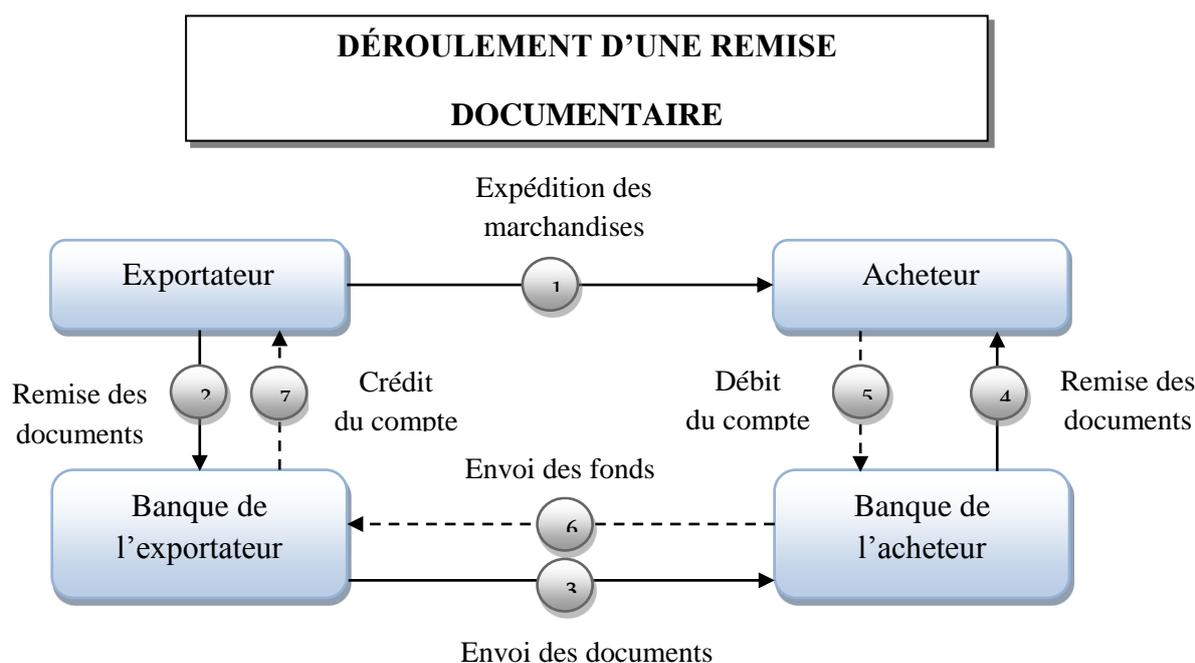
Ces instructions peuvent être établies sur des documents pré-imprimés mis à disposition par la banque.

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

1-5. Le fonctionnement d'une remise documentaire

On peut expliquer le fonctionnement d'une remise documentaire à travers le schéma suivant :

Schéma N°05 : le déroulement d'une remise documentaire



Source : Didier-pierre Monod, « moyens et techniques de paiement international », Edition Eska, France, octobre 2007 p 107

Pour la réalisation de cette opération commerciale, le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer toute contestation ultérieure (le paiement s'effectuera par remise documentaire). Ensuite l'exportateur expédie comme convenu les marchandises, il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge de l'expédition (CMR, connaissance, etc.) et remet à sa banque les documents accompagnés d'une lettre d'instruction. La banque remettante vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instructions et les expédie à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (la banque présentatrice). Cette dernière prévient l'acheteur. Suivant les instructions reçues, elle demande, en échange des documents, le paiement de la facture ou l'acceptation d'un effet de commerce qu'elle transmettra ensuite à la banque de l'exportateur. Enfin, la banque remettante crédite le compte de son client, ou lui remet l'effet de commerce accepté.

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

1-6. les documents de la remise documentaire

-Les documents financiers, effets de commerce, chèque, ou autre instruments de paiement

-Les documents commerciaux, factures, documents d'expédition, ou documents de propriétés pourvu qu'ils ne soient pas financiers.

1-7. Avantages et limites de la remise documentaire

Tableau N° 04 : avantages et limites de la remise documentaire

Avantages de la remise documentaire	Limites de la remise documentaire
<p>-La remise documentaire est une technique de paiement à l'international simple et peu coûteuse</p> <p>- C'est une procédure rapide et souple en termes de documents et de délais⁸</p> <p>- En utilisant l'effet de commerce, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu lieu, et détenir ainsi de leur vente un bénéfice qui lui permettrait de payer l'effet de commerce</p> <p>-La possibilité de contrôler la marchandise avant le paiement</p>	<p>-L'exportateur n'est pas protégé contre le risque de change</p> <p>- Les banques intervenantes ne s'engagent pas, elles jouent seulement le rôle d'intermédiaire</p> <p>-Un risque majeur pour l'exportateur qui ne pourrait rien faire si l'importateur refuse le retrait de la marchandise. Un tel événement entrainerait sans aucun doute des frais supplémentaire (frais de stockage et de réexpédition de la marchandise)⁹</p> <p>-- Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation. Après libération de la marchandise, l'exportateur ne dispose comme garantie que de la traite acceptée par l'importateur. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité de l'importateur¹⁰</p>

Source : fait par nos soins en se basant sur différents ouvrages

⁸ Alain c, Gérard, La banque et l'entreprise techniques actuelles de financement, édition CFPB, 1989, p271

⁹ Didier-pierre Monod, op.cit. 109

¹⁰ Luc BERNET-ROLLANDE, op.cit. p113

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Section 2 : la technique du crédit documentaire

Dans cette section nous allons présenter les différentes définitions du Credoc, son cadre juridique, les différents intervenants, son fonctionnement, son déroulement, les dates, les documents, les incoterms, les crédits spécifiques et enfin les avantages et inconvénients de la lettre de crédit.

2-1.Définition

Les mots « **crédit documentaire** » résument le principe fondamental de cette technique de paiement : du latin « **credere** », qui signifie **croire** dans les documents

Selon Moussa LAHLOU

« le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que pour compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, de documents déterminés »¹¹

Selon Ghislaine Legrand et Hubert Martini

« Une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, 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 à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis »¹²

Le crédit documentaire est une technique de paiement par laquelle une banque s'engage, sur ordre et pour compte de son client (l'importateur), à payer une marchandise ou une prestation de service contre la remise de documents prouvant que le bénéficiaire a rempli ses obligations, dans les délais préfixés entre les parties.

Cette technique, permet à l'exportateur d'encaisser le montant de sa facture une fois avoir remis les documents prouvant l'expédition des marchandises ou de l'exécution de la prestation de service.

¹¹Moussa LAHLOU, Le crédit documentaire, , ENAG, édition, Alger 1999 p 19

¹²Ghislaine Legrand et Hubert Martini, op.cit. p 135

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Il existe deux formes de crédit documentaire :

-Crédit documentaire irrévocable : c'est quand un banquier ne peut pas revenir sur son engagement de payer l'exportateur quand ce dernier respecte les termes du contrat¹³

-Crédit documentaire irrévocable et confirmé :il comporte un double engagement bancaire celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (banque confirmatrice)

« Les dispositions de l'article 6 des Règles et Usances applicables depuis le 1^{er} juillet 1994 stipulent que lorsque le crédit est ouvert sans précision de forme, il est réputé irrévocable »¹⁴

2-2. Le cadre juridique du crédit documentaire

En 1933 la Chambre de Commerce Internationale (ICC) établit les premières Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, et qui sont dernièrement révisées en 2006 mais entrées en application le 1^{er} juillet 2007. Les 39 articles des RUU 600 définissent les termes employés, les obligations et les droits de toutes les parties prenantes afin d'indiquer les dispositifs à respecter et les démarches à suivre¹⁵.

La majorité des articles des Règles et Usances sont impératives (obligatoires), les différents intervenants ne peuvent s'y soustraire. En raison de la diversité des transactions internationales, la possibilité d'aménager des clauses est autorisée par certains articles.

Des 39 articles des RUU¹⁶ 600, on doit retenir les points suivants¹⁷ :

- Le crédit documentaire est une transaction distincte de la vente.
- La vente ne concerne en aucune façon les banques, et ne saurait les engager.
- Les litiges concernant le contrat commercial doivent être réglés directement entre acheteur et vendeur.

¹³ Luc BERNET-ROLLANDE, op.cit. 112

¹⁴ Règles et Usances Uniformes 600

¹⁵ Didier-pierre Monod, op.cit. 117

¹⁶ R.U.U représente un ensemble de textes proposé par la Chambre de Commerce Internationale et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international.

¹⁷ Règles et Usances Uniformes 600

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

- Le crédit documentaire est une transaction de documents concernant des marchandises.
- C'est sur la seule base des documents que les banques décideront du paiement.
- La banque n'est pas chargée de contrôler les marchandises.
- La banque doit vérifier l'apparence de conformité des documents.
- Le crédit doit clairement faire apparaître ses modalités de paiement.
- Il doit stipuler le lieu de son paiement
- Le crédit doit indiquer la banque qui le négocie.

2-3. Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire

-Le donneur d'ordre : L'acheteur donne des instructions d'ouverture du crédit documentaire à sa banque au profit de l'exportateur

-La banque émettrice : (la banque de l'acheteur) Elle est située en général dans le pays de celui-ci, elle accepte de s'engager à payer dans les conditions établies par l'acheteur, elle ouvre le crédit et le transmet à la banque notificatrice

-La banque notificatrice : (la banque du vendeur) C'est la banque correspondante de la banque émettrice située en général dans le pays du vendeur. Elle avise le bénéficiaire de l'opération et le cas échéant accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis de ce dernier.

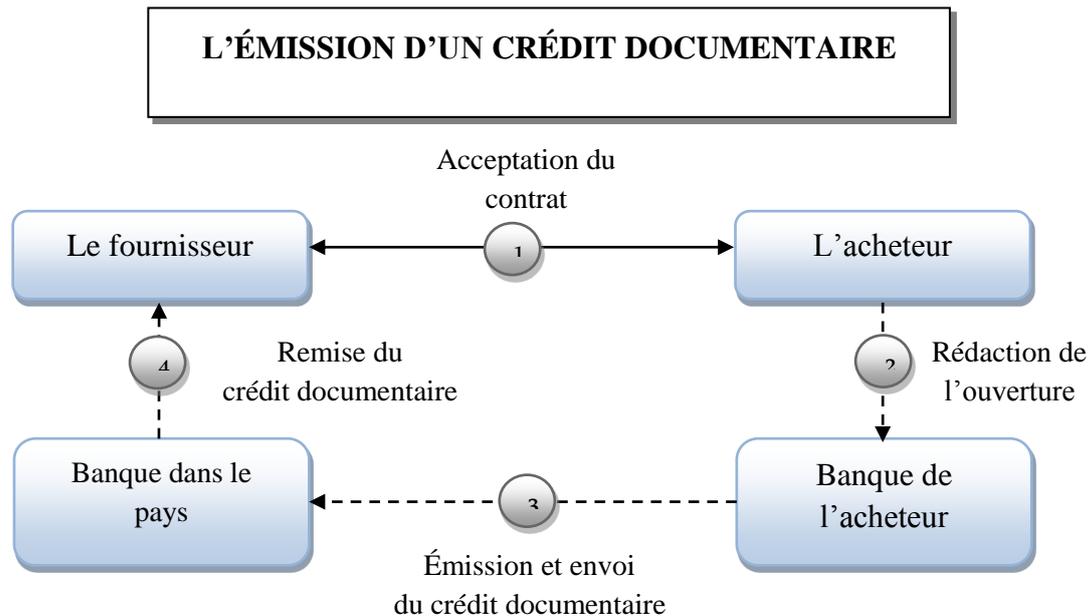
-Le bénéficiaire : (le vendeur) Il reçoit le crédit documentaire et fournit les documents obligatoires dans les délais indiqués, pour bénéficier de l'engagement bancaire de payer

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

2-4. Le fonctionnement du crédit documentaire

On va expliquer le fonctionnement d'un crédit documentaire en se basant sur deux schémas

Schéma N°06 : Emission du crédit documentaire

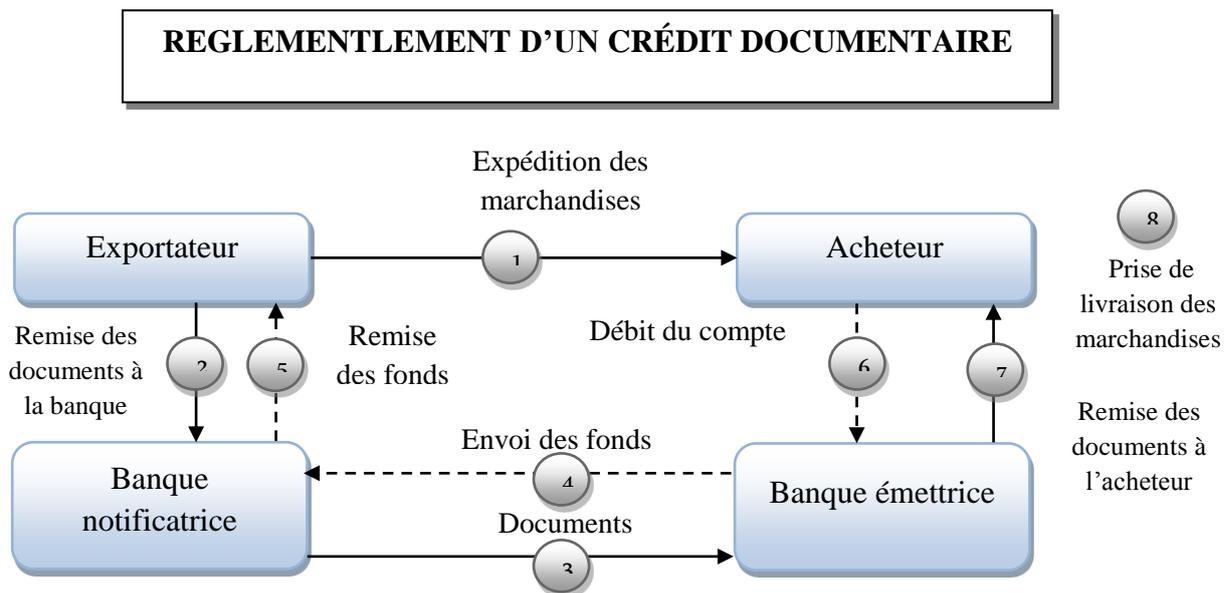


Source : Didier-pierre Monod, « moyens et techniques de paiement international », Edition Eska, France, octobre 2007 p 182

Après la signature du contrat, les parties prenantes décident que le paiement se fera par l'intermédiaire d'un crédit documentaire, l'acheteur fait ensuite une demande d'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque en précisant la qualité et la nature des documents dont il aura besoin, la banque à son tour rédige l'original du crédit et informe la banque correspondante dans le pays du vendeur et lui demande éventuellement d'ajouter sa confirmation enfin la banque notificatrice informe le vendeur qu'elle détient un Credoc en sa faveur et le lui fait parvenir.

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Schéma N° 07 : Règlement du crédit documentaire



Source : Didier-pierre Monod, « moyens et techniques de paiement international », Edition Eska, France, octobre 2007 p 183

Après la réception des documents de la banque notificatrice, la banque de l'acheteur les vérifie et envoie les fonds selon les conditions convenues et remet ensuite les documents à l'acheteur. Elle débita parallèlement le compte de son client immédiatement ou ultérieurement suivant les accords passés.

L'acheteur peut procéder au dédouanement de la marchandise grâce aux documents remis.

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

2-5. Le déroulement du crédit documentaire

La procédure du crédit documentaire comporte quatre phases :¹⁸

A- l'ouverture du crédit documentaire

Après la définition des termes du contrat entre l'exportateur et l'importateur dont il a été convenu que le paiement de la transaction se fera par un crédit documentaire,

* L'acheteur qui est le donneur d'ordre va demander à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire, et y fixe toutes les conditions, les formes dont le bénéficiaire, le montant de la transaction, l'objet du crédit, les dates à respecter et les documents à présenter.

* La banque émettrice (la banque de l'importateur) vérifie la situation financière du client pour lequel elle s'engage. Elle prend des garanties : blocage de fonds, gages sur les marchandises, en tenant compte du résultat de la vérification qu'elle a effectué précédemment. Elle émet le crédit documentaire et le transmet à la banque notificatrice, avec une demande éventuelle de confirmation et en indiquant avec l'accord du donneur d'ordre le lieu et le mode de réalisation du crédit.

* La banque notificatrice s'assure de l'authenticité du crédit documentaire après sa réception, puis elle procède à une analyse du risque sur le pays ainsi que sur la banque émettrice et ajoute éventuellement sa confirmation. Dès lors, elle notifie le crédit au bénéficiaire avec une prise d'engagement si le crédit est irrévocable et confirmé.

* Après la notification, le bénéficiaire (l'exportateur) s'assure que toutes les conditions stipulées dans le crédit documentaire sont conformes et identiques à celles qui ont été négociées. Et devra contacter l'acheteur pour modifier les conditions dans le cas où il serait en désaccord avec une clause spécifique.

B- L'utilisation du crédit documentaire

L'exportateur effectue un contrôle complet de tous les documents avant de les remettre à la banque, parce que cette dernière ne s'engagera que quand elle sera sûre de l'authenticité des documents

¹⁸ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. p 361

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Avant l'utilisation du crédit documentaire, trois aspects doivent être contrôlés à savoir :

- ✓ **Les délais :** L'utilisation à lieu
 - avant la date limite de validité du crédit ;
 - à l'intérieur de la période de présentation des documents.

- ✓ **Les conditions de formes :** les documents requis sont des originaux et présentés
 - dans leur intégralité ;
 - dans les conditions d'émission demandées.

- ✓ **Les conditions de fond :** les informations contenues dans les documents sont :
 - conforme aux exigences du crédit document ;
 - cohérentes entre elles ;
 - conformes aux règles et usances non contradictoires entre elles.

C- La réalisation du crédit documentaire

Dans cette phase, après que la banque ait décidé si les documents qui lui ont été présentés sont conformes, elle procédera à la réalisation du crédit, ce qui est différent de l'engagement de payer pris par la banque émettrice. Toute ouverture d'un crédit documentaire précise :

- **lieu de réalisation :** la banque émettrice désigne la banque qui est autorisée à effectuer la réalisation.

- **le mode de réalisation :** en matière de crédit documentaire il existe quatre (04) modes de réalisation :

- **le paiement à vue :** la banque émettrice paie au vu des documents reconnus conformes.
- **le paiement à échéance :** la banque émettrice s'engage à payer à l'échéance indiquée.
- **le paiement par acceptation :** le vendeur remet des documents avec un effet de commerce à la banque notificatrice ou confirmatrice afin qu'elle

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

soit vérifiée, et en cas de conformité la traite sera acceptée et renvoyé au vendeur.

Et donc la banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice avec la date d'échéance de l'effet de commerce pour que le remboursement soit fait à la date d'échéance.

- **Le paiement par négociation** : La banque de l'exportateur (la banque négociatrice), peut régler à l'avance le montant des documents accompagné ou non d'un effet de commerce qui lui ont été présenté soit par déductions d'agios ou en s'engageant à payer lors de l'échéance qui correspond à la date ou la banque émettrice procédera au paiement.

-L'examen des documents :Deux cas peuvent se présentés :

- Dans le cas où les documents sont conformes, la banque réalisatrice paie l'exportateur en fonction du mode de réalisation (le paiement à vue, à échéance, par acceptation ou par négociation). Dans la mesure où le crédit est confirmé elle se fera remboursée par la banque de l'importateur (banque émettrice).
- Dans le cas où les documents expriment des incohérences (des irrégularités), la banque doit signifier son refus le cinquième (05) jour après réception des documents ou plus tard, en précisant les motifs (irrégularités) du refus et préciser le sort réservé aux documents.

Remarques :

Selon les Règles et Usances 600 (révision 2006) les sorts réservés aux documents de non-conformitésont comme suit¹⁹ :

- Documents mis à la disposition de celui qui les a présentés en attente de ses instructions ;

- Documents retournés à celui qui les a présentés ;

- Documents mis en attente d'une renonciation de la part du donneur d'ordre ;

- Documents traités selon les instructions reçus de celui qui les a présentés

¹⁹ Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. p365

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

D- Liquidation du crédit documentaire

La liquidation regroupe toutes les opérations financières (virements portant sur le principal de la créance et sur les frais de traitement) entre les banques intervenantes dans la transaction.

Le donneur d'ordre et le bénéficiaire (importateur et exportateur), se partagent les frais : les frais d'émission sont à la charge de l'acheteur, les frais de notification et d'examen des documents sont à la charge de l'exportateur.

2-6. Les dates butoirs

Le crédit documentaire comporte trois dates butoirs :

-La date de validité du crédit documentaire : dite aussi date d'expiration, c'est une mention obligatoire fixée par le donneur d'ordre lors de l'ouverture du crédit. Passée cette date, le crédit documentaire est dit « échu » : l'exportateur se voit donc privé de la garantie de paiement.

-La date d'expédition des marchandises : c'est la date limite d'envoi des marchandises, cette mention n'est pas obligatoire mais recommandée afin de garantir une date à laquelle les marchandises arriveront à destination. Dans le cas de non indication, elle se confond avec la date d'expiration du crédit documentaire.

-La date limite de présentation des documents : Elle est fixée à partir de la date d'expédition, les documents doivent donc être présentés dans les 21 jours suivant cette date. Passée cette date les documents seront considérés comme étant des documents « anciens ». Cependant, la date extrême de présentation des documents reste la date de validité du crédit documentaire²⁰.

2-7. Les documents requis pour l'opération de crédit documentaire

Une fois les termes du crédit documentaire conclus entre l'exportateur (le bénéficiaire) et l'importateur (le donneur d'ordre), l'exportateur peut donc procéder à l'expédition des marchandises ainsi que l'envoi des documents requis à la banque notificatrice afin qu'elle les vérifie et de relever d'éventuelles irrégularités

²⁰Ouvrage collectif, Exporter, op.cit. p365

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Les principaux documents sont les suivants :

➤ **Factures**

On distingue deux types de factures :²¹

- **La facture pro forma** : cette facture est demandée par l'acheteur, car c'est un document que les autorités douanières peuvent demander pour lui délivrer une licence d'importation. Ce dernier est donc rédigée par le vendeur, sa réception par l'acheteur est l'élément déclencheur du processus de demande d'ouverture du crédit documentaire.

- **La facture commerciale** : C'est le document par lequel le vendeur demande à l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou services fournis, elle est considérée comme étant le document le plus important dans les transactions internationales. Cette facture doit comporter :

- La date d'émission et le numéro de la facture;
- Nom et adresse du bénéficiaire
- Etre établie au nom du donneur d'ordre ;
- Reprendre textuellement la désignation de la marchandise indiquée ;
- Le code ISO de la devise ;
- Indiquer le pays d'origine des marchandises ;
- Le prix total hors taxes ;
- Mentionner les conditions de livraison (incoterms) ;
- Indiquer les délais de paiement ;
- Indiquer les conditions générales de vente ;
- La signature de l'émetteur.

➤ **Les documents d'assurances**

Lors de transport, les marchandises sont exposées à de nombreux risques à savoir les risques politiques, de changes, d'avaries...etc., souscrire une assurance pour les marchandises est essentiel²². Il existe de formes de documents d'assurance:

²¹ Didier-pierre Monod, op.cit.p 203

²² Idem p 204

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

-La police d'assurance : elle précise l'étendue de la garantie, les risques exclus ainsi que les obligations des parties.

-Le certificat d'assurance : appelée aussi attestation d'assurance, il résume les principales conditions d'assurance, ainsi que la valeur des marchandises déclarées.

Ces deux formes de documents sont émises soit par des compagnies ou par des courtiers d'assurance

➤ **Autres documents commerciaux**

- La liste de colisage/ La note de poids : elle permet à l'acheteur donneur d'ordre de savoir précisément les quantités détaillées des marchandises ainsi que leurs caractéristiques contenu dans chaque colis envoyé.

Il est rédigé soit par le transporteur, son emballeur ou son expéditeur et n'a pas de forme spécifique mais doit être conforme à la facture.

-Le bordereau d'instruction au transporteur : c'est un document comportant toutes les instructions nécessaires au bon déroulement de l'expédition que l'exportateur remet à son transporteur. Ce document sert donc de preuve juridique _ en cas de défaillance du transporteur_ que l'expéditeur a effectivement donné les bonnes consignes.

-L'avis d'expédition : c'est un document envoyé par le vendeur afin d'informer l'acheteur que les marchandises ont été expédiées, afin de permettre à l'acheteur de préparer les documents nécessaires pour le dédouanement.

➤ **Les documents de transport**

« Le document de transport est à la fois un contrat qui lie les différentes parties, une attestation de prise en charge des marchandises, un reçu concernant le paiement ou le non-paiement du fret et un document reconnu par la douane »²³.

- Le connaissement maritime (Bill of Lading) : Ce document est à la fois un titre de transport et une description des marchandises et souvent émis en trois originaux. Il offre à son détenteur, un droit juridique de garder provisoirement la marchandise²⁴ ;

²³ Didier-pierre Monod, op.cit. p 224

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

- La lettre de transport aérien (Airway Bill) : dans ce cas le transport est effectué par avion ;

- La lettre de voiture internationale(CMR) : Convention Marchandise Route ;

- lettre de voiture ferroviaire internationale (CIM) : par Rail.

- **Le certificat d'origine** : C'est le vendeur qui rédige ce certificat et le fait signer par la Chambre de Commerce attestant l'origine des marchandises.
- **Le certificat d'inspection** : C'est un document émis et signé par l'autorité appropriée qui atteste que les marchandises ont été inspectées et donne les résultats de cette inspection.
- **Le certificat EUR 1** : C'est un document douanier qui permet d'avoir le contrôle sur les marchandises
- **Le certificat sanitaire/ phytosanitaire** : c'est un document qui prouve que les marchandises importée sont saines et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et / ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou autre.

2-8. Crédit documentaire et Incoterms

2-8-1.Définition de l'Incoterm

Le mot « Incoterm » provient « d'International Commercial Terms », c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international.

Ils ont été élaborés par la Chambre du Commerce International, afin d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international, et faciliter leur interprétation et pour désigner les responsabilités et les obligations de l'acheteur et du vendeur²⁵.

Parmi ces Incoterms on a : Ex Works (EXW), Free Carrier(FCA), Free along Sideship(FAS), Free On Board(FOB), Cost and Freight(CFR), Cost insurance and Frighth(CIF), Carriagepaidto(CPT), Carriage and Insurance Paidito(CIP), deliveredDutyPaid(DDP), DeliveredAt Terminal(DAT), DeliveredAt Place(DAP).

²⁴ Droit bancaire, Françoise dekeuwer-Défossez, 5^eédition DALLOZ, 1995, p 114

²⁵ HOUCHI Fatima « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement, pratique du crédit documentaire par la BDL », mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques, p 50

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

FOB et CFR sont les Incoterms les plus utilisés en Algérie. Leur utilisation nécessite l'accord préalable de la Banque d'Algérie.

2-9. les crédits documentaires spécifiques

On distingue quatre types de crédits documentaires spécifiques :

❖ Le crédit « red clause »

« C'est un crédit documentaire qui autorise la banque notificatrice à donner des avances à l'exportateur avant la réception des documents pour satisfaire ses besoins de trésorerie, en contrepartie de la garantie d'un engagement de restitution d'acomptes. Ces avances peuvent aller jusqu'à 80% du montant du crédit. En Algérie elles ne dépassent pas 15% du montant du crédit documentaire »²⁶

Ce type de crédit comprend une clause particulière demandée par le donneur d'ordre à sa banque (banque émettrice) lors de l'ouverture du crédit, qui permet à la banque notificatrice (confirmatrice) d'effectuer une avance de fond au profit du bénéficiaire avant l'expédition des marchandises. En contrepartie, l'exportateur signe un engagement écrit d'effectuer l'expédition dans les délais impartis, ce dernier peut servir de preuve juridique contre lui s'il ne tient pas ses responsabilités²⁷.

Cette avance est remboursable en cas de non-exécution du contrat.

Ce type de crédit se met en place lorsque le fabricant ne dispose pas de fond nécessaire pour commencer la production de la commande malgré la volonté de l'acheteur de passer commande. Ce type de crédit présente des avantages et des inconvénients :

• Avantages du crédit « red clause » :

- il est considéré comme une confirmation de commande ;
- avec l'avance faite par la banque du donneur d'ordre, permet au bénéficiaire de financer l'achat des matières premières et la fabrication des marchandises commandées ;

²⁶ ZOURDANI Safia « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA » en vue de l'obtention du diplôme de magister 2012 p 89

²⁷ Didier-pierre Monod, op.cit. p 142

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

- cette technique évite à l'exportateur les frais d'un crédit pour la réalisation de la commande.

- **Inconvénients du crédit « red clause » :**

- si la banque en échange de cette avance, ne dispose pas de fonds correspondants, elle facture des frais (intérêts) que l'acheteur doit payer ;

- l'acheteur se retrouve dans le risque de perte de son avance si le bénéficiaire fait faillite.

- ❖ **Le crédit revolving ou crédit permanent**

Lorsque la qualité et les prix de la marchandise sont constants, le donneur d'ordre peut opter pour ce type de crédit dont le montant est renouvelable sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice évitant ainsi la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.

Il est mis en place lors de l'ouverture du crédit, et comporte des avantages et inconvénients :

- **Avantages du crédit revolving**

Ces avantages sont²⁸ :

- il peut s'utiliser pour de faible montant et être facilement mis en place ;

- utilisation le crédit revolving se révèle moins coûteuse que d'utiliser plusieurs

Crédits documentaires pour une même transaction ;

-c'est un bon outil de gestion de stock (échelonnement des livraisons).

- **Inconvénients du crédit revolving**

-si les banques estiment que l'encours (les emprunts restant à rembourser) du client trop important, elles peuvent refuser sa mise en place.

²⁸ Didier-pierre Monod, op.cit. 141

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

❖ Le crédit transférable

Ce type de crédit permet au premier bénéficiaire de le transférer à un second bénéficiaire dans un autre pays, et le paiement peut être demandé par une autre société, pour en faire l'usage il faut que ce crédit soit qualifié de transférable par la banque émettrice²⁹.

❖ Le crédit adossé ou « back to back »

Un crédit documentaire est adossé lorsqu'un intermédiaire du commerce ouvre un crédit documentaire sur la base d'un crédit documentaire déjà existant.

C'est l'endossement d'une contrepartie émise par la banque de l'acheteur en faveur de l'intermédiaire³⁰.

Dès la réception de la banque de l'intermédiaire du premier crédit documentaire émis par l'acheteur final elle ouvre un autre crédit documentaire en faveur du fournisseur de l'intermédiaire. Il présente des avantages et des inconvénients :

• Avantages du crédit adossé

Ces avantages sont³¹ :

-Grace au crédit adossé, des intermédiaires ayant une surface financière pas très importante, peuvent effectuer des transactions internationales avec de gros montant ;

-Il permet la couverture des risques commerciaux et politiques car les crédits peuvent être confirmés ;

-Il permet à l'intermédiaire de changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat.

• Inconvénients du crédit adossé :

-Il nécessite une rigueur administrative ;

-De nouveaux documents doivent être établis ;

²⁹ [www.reveducomerceinternational.info/credoc\(15/11/2017\)](http://www.reveducomerceinternational.info/credoc(15/11/2017))

³⁰ Didier-pierre Monod, op.cit. p151

³¹ Idem p 144

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

-les frais bancaires (commissions) sont relatif à la complexité de la procédure.

2-10. Avantages et limites du crédit documentaire

Tableau N° 05 : avantages et limites du crédit documentaire

Les avantages et limites du crédit documentaire sont comme Suit³² :

Avantages du crédit documentaire	Inconvénients du crédit documentaire
<ul style="list-style-type: none">-le crédit documentaire est un engagement bancaire (la banque se porte garante de son client)- le crédit documentaire peut servir de financement pour l'importateur et l'exportateur- c'est une garantie de paiement efficace tant que les documents présentés sont conformes- c'est un moyen de couverture de risques pour l'importateur comme pour l'exportateur- grâce aux Règles et Usances (RUU), le crédit documentaire apporte une sécurité juridique	<ul style="list-style-type: none">- Procédure complexe, lente et chère : trop de documents exigés, trop de dates butoirs- c'est une technique très couteuse pour l'importateur pour cause des commissions- la banque se retrouve dans l'obligation de payer l'exportateur même dans le cas où l'importateur est insolvable

Source : établi par nos soins en se référant à www.sociétégeneral.com

³²www.sociétégeneral.com (15/11/2017)

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Section 3 : les divergences existantes entre la remise et le crédit documentaires

Suite aux deux précédentes sections dans lesquelles nous avons approfondi les deux techniques de paiements les plus utilisées à savoir la remise et le crédit documentaire, plusieurs différences ont été constatées à différents niveaux du déroulement des deux opérations qu'on va essayer de résumer dans le tableau ci-dessous :

Tableau N° 06 : les divergences entre remise et crédit documentaires

Les critères	La Remise documentaire	Le Crédit documentaire
Intervenants	<ul style="list-style-type: none"> -Donneur d'ordre : le vendeur -Le tiré : acheteur -Banque remettante : banque du vendeur (remise des documents) -banque présentatrice: banque de l'acheteur 	<ul style="list-style-type: none"> -donneur d'ordre : l'acheteur -le bénéficiaire : le vendeur -banque émettrice : banque de l'acheteur (ouverture du Credoc) -banque notificatrice ou confirmatrice : la banque du vendeur
Le rôle de la banque	les banques interviennent comme mandataire (intermédiaire) de leurs clients (transmission des documents par la banque remettante, et le transfert des fonds par la banque présentatrices).	La banque s'engage à la demande et pour le compte de son client à payer l'exportateur si les documents sont conformes.
Les types	<ul style="list-style-type: none"> -Documents contre paiement (D/P) -Documents contre acceptation (D/P) 	<ul style="list-style-type: none"> -crédit irrévocable -crédit irrévocable et confirmé

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Fonctionnement	<ul style="list-style-type: none"> -la signature du contrat entre l'acheteur et le vendeur -l'expédition des marchandises -remise des documents à la banque remettante - la banque remettante envoie les documents à la banque présentatrice après vérification -la banque présentatrice présente les documents à l'acheteur en contre un paiement immédiat ou acceptation d'une lettre de change -la banque présentatrice transfère les fonds à la banque remettante -la banque remettante crédite le compte de l'exportateur et l'en informe par un avis de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> -la signature d'un contrat entre l'acheteur et le vendeur -la demande d'ouverture d'un crédit documentaire auprès de la banque émettrice -la banque notificatrice notifie le crédit et le confirme à la fin -le vendeur expédie les marchandises -la banque notificatrice après avoir vérifié les documents paie le vendeur selon les termes du crédit -la banque notificatrice remet les documents à la banque de l'acheteur contre paiement La banque émettrice remet les documents à son client contre un paiement et paie la banque notificatrice
Formes de réalisation	<p>Le paiement se fait soit immédiatement (au comptant) ou par acceptation d'une traite payable à 30, 60 ou 90 jours</p>	<ul style="list-style-type: none"> -paiement à vue -paiement différé -paiement par acceptation -paiement par négociation
Coûts	<p>Technique pas très coûteuse car il ne s'agit que d'un simple transfert de fonds :</p> <ul style="list-style-type: none"> -frais de domiciliation 	<p>Technique très coûteuse en raison des frais bancaires qu'elle engendre (commissions) :</p> <ul style="list-style-type: none"> -frais d'ouverture et

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

	<p>-frais d'acceptation (l'ouverture, modification et annulation sont gratuites)</p>	<p>domiciliation</p> <ul style="list-style-type: none"> -commissions d'engagement -La commission d'avis pour la notification sans engagement -La commission de confirmation -La commission de modification -La commission de réalisation -la commission de suivi en cas de paiement différé -La commission d'acceptation
<p>Gestion administrative</p>	<p>Technique dont la procédure est relativement souple et simple</p>	<p>Technique complexe qui exige beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter toutes les instructions</p>
<p>Les documents</p> <ul style="list-style-type: none"> -exigé par la banque pour la domiciliation - exigés du fournisseur 	<ul style="list-style-type: none"> -Une facture pro forma - une demande de domiciliation - engagement du client à ne pas revendre la marchandise - La facture commerciale -Les documents d'assurances -La liste de colisage -Le bordereau d'instruction au transporteur 	<p>C'est les mêmes documents sont exigés pour le crédit documentaire</p> <p>*il nécessite également des documents pour l'ouverture du Credoc qui sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> -une facture pro forma domiciliée, la carte NIF, la demande d'ouverture du Credoc - La facture commerciale -Les documents d'assurances -La liste de colisage -Le bordereau d'instruction au

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

	<ul style="list-style-type: none"> -L'avis d'expédition -les documents de transport -Le certificat d'origine -Le certificat d'inspection -Le certificat EUR 1 -Le certificat sanitaire/ phytosanitaire 	<p>transporteur</p> <ul style="list-style-type: none"> -L'avis d'expédition -les documents de transport -Le certificat d'origine -Le certificat d'inspection -Le certificat EUR 1 -Le certificat sanitaire/ phytosanitaire
Le niveau de sécurité	Protection très moyenne contre le risque de non-paiement	C'est un instrument de couverture de risque grâce à l'engagement bancaire

Source : établi par nos soins en se référant à nos recherches

CHAPITRE II : les techniques documentaires : entre remise et lettre de crédit

Conclusion du chapitre II

Nous avons essayé dans ce chapitre d'aborder les deux techniques de paiement internationale les plus utilisées (remise documentaire et crédit documentaire) et de soulever les aspects techniques liés à ces opérations, tel que leurs intervenants, le fonctionnement...etc. A partir de là, nous avons essayé de résumer leurs différents points de divergence sous forme d'un tableau.

Malgré les points négatifs du Credoc (un cout élevé, une lourdeur administrative...etc.), il reste la technique de paiement idéal entre les importateurs et les exportateur. En effet, grâce à cette technique, le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) sont tous deux en confiance en raison du rôle joué par la banque (elle garantit le paiement au vendeur après la réception des documents prévus, s'il respecte les exigences de son client).

Par ailleurs, dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties prenantes du contrat (exportateur/importateur), la remise documentaire représente un moyen de paiement efficace et plus simple que le Credoc.

Dans la pratique, toutes ces techniques sont utilisées, le choix dépend donc de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Ces recherches nous aiderons à mieux aborder les aspects techniques du cas pratique (remise et crédit documentaire) que nous allons étudier dans le troisième chapitre.

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

Introduction du chapitre III

Actuellement en Algérie, le paiement des importations se fait au moyen des deux techniques documentaires, (Credoc et Remdoc).

En effet, l'imposition du crédit documentaire par l'article 69 de la loi de finance complémentaire de 2009, comme unique moyen de paiement des importations dans l'espoir de lutter contre la hausse de la facture des importations, a causé aux entreprises Algérienne des difficultés de trésorerie, elles se sont retrouvées obligées de régler leurs factures trois à quatre mois avant la réception des marchandises.

Le Credoc a cependant profité aux banques Algériennes qui ont vu leur rémunération se multiplier, mais aussi aux fournisseurs étrangers qui recevaient l'argent des entreprises Algériennes, de longues périodes avant l'expédition des marchandises.

L'échec du crédit documentaire à freiner l'envolée des importations et à réguler les opérations du commerce extérieur, a donc incité l'Algérie à autoriser à nouveau la remise documentaire comme moyen de paiement des produits finis, et cela par l'article 81 de la loi de finance 2014 publiée le 02 janvier au journal officiel.

Dans ce chapitre nous allons essayer de réaliser une étude pratique pour les deux techniques documentaire à savoir le crédit et la remise documentaire au sein de la société Electro-Industries d'Azazga et ça en divisant ce chapitre en trois section. La première section portera sur une présentation générale de l'organisme d'accueil Electro-Industries ainsi que la procédure de traitement des besoins, la deuxième section présentera un cas pratique d'une remise documentaire et la troisième section portera sur un cas pratique d'un crédit documentaire.

SECTION 1 : présentation de l'organisme d'accueil ELECTRO-INDUSTRIES

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

Dans cette section nous allons présenter l'historique de l'entreprise Electro-Industries d'Azazga dans laquelle nous avons effectué notre stage, sa localisation ainsi que les procédures suivies pour effectuer leurs achats de matières premières.

1-1. Historique de l'entreprise Electro-Industries

L'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES est une SPA (société par action) dont le capital est de 4 753 000 000. Elle a été créée en janvier 1999 après la cession de l'entreprise mère ENEL (Entreprise Nationale des Industries Electronique).

Son activité de production remonte à 1986, dans les domaines de fabrication de moteurs électriques, alternateurs, groupes électrogènes ainsi que transformateurs de distribution.

L'Electro-Industries est composée de trois unités ; toutes situées sur un même site. La première est l'unité moteurs électriques, la deuxième est l'unité transformateurs, et enfin l'unité prestations techniques.

La production actuelle de cette entreprise est écoulee sur le marché Algérien et génère un chiffre d'affaire de 1,8 milliards de dinars. Sa capacité de production de transformateurs couvre les besoins du marché national à environ 70%, et les ventes de moteurs représentent environ 30% de sa capacité de production.

Il est à signaler qu'ELECTRO-INDUSTRIES est le seul fabricant de ses produits en Algérie, et que ces derniers sont conformes aux recommandations CEI et aux normes Allemandes DIN/VDE, en plus des 252 normes internes utilisées pour le système documentaire.

En matière de qualité, cette entreprise dispose de ses propres laboratoires d'essai et mesures de ses produits ainsi que pour le contrôle des principaux matériaux utilisés dans sa fabrication. Les différentes valeurs d'essai et de mesure sont consignées sur des procès-verbaux et des cartes de contrôle. L'entreprise a procédé à la mise en place de son système qualité en 2002 et a été certifié par QMI Canada le 24.07.2004, ISO 9001¹.

L'entreprise emploie un effectif de 825 travailleurs, dont 18% de cadre, 33% de maîtrise et 49% d'exécution.

¹ Documents interne d'Electro-Industries

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

1-2. La localisation de l'entreprise Electro-Industries

ELECTRO-INDUSTRIES est implantée dans une zone agricole de 39.5 hectares, située sur la route nationale n°12, distante de 30Km du chef-lieu de la wilaya de TIZI-OUZOU et de 08Km du chef-lieu de la daïra d'Azazga.

1-3. Procédure des achats d'Electro-Industries

Pour éviter que la société soit mal servie par ses fournisseurs pour cause d'insuffisance, manque de clarté et/ou de précision de commandes d'achat ou des documents. Electro-Industries a mis à la disposition de ses employés une procédure des achats qu'ils doivent respectée et elle porte sur :

❖ **Classement des produits et services achetés**

➤ **Selon leur nature**

- **PS** : productions de produits ou services sous-traitées ou externalisés ;
- **PI** : produits incorporés directement dans les produits /services ;
- **SI** : services incorporés directement dans les produits/services ;
- **PN** : produits non-incorporés directement dans les produits/services ;
- **SN** : services non-incorporés directement dans les produits/services.

➤ **Selon leur criticité par rapport à la qualité**

- **A**- ayant une influence directe sur la qualité des produits/services ;
- **B**- ayant une faible influence sur la qualité des produits/services ;
- **C**- n'ayant pas d'influence directe sur la qualité produits/services.

➤ **Selon les modalités de leur documentation**

- **CdCh** : cahier des charges ou spécifications techniques approuvées en interne ;
- **ReCat** : utilisation des références des catalogues ou documents des fournisseurs ;
- **DTeDi** : données techniques signalées sur la commande.

❖ **Modalités d'établissement des demandes d'achat**

Les demandes d'achat doivent contenir toutes les informations minimales suivantes, permettant l'établissement de la commande : en termes de qualité, quantités et de délais.

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

En termes de qualité ceci induit :

- Soit de signaler la référence et l'indice en vigueur des cahiers de charges ou spécifications d'achat internes, lorsque celle-ci existent ;
 - Soit de signaler la référence fournisseur et la date ou expédition du catalogue ou fiche technique fournisseur ;
 - A défaut, de rédiger sur la commande d'achat l'ensemble des exigences relative au produit ou services à acheter.
- ❖ **Responsabilités en matière d'achat et approvisionnements**
- Etablissement de demandes ou programme d'approvisionnement

Ces responsabilités sont du ressort des Directeurs d'Unités et incluent, entre autres, les activités suivantes :

- Transmettre aux responsables de l'établissement des commandes, les Besoins, tant du point de vue qualitatif, que quantitatifs, qu'en matière de délais ;
 - Ceci, soit sur la base de besoins affectés à un programme d'approvisionnement, ou d'une demande d'achat suite à une surveillance de niveau de stock ou d'un besoin imprévu.
- Approbation des données d'achat

Ces responsabilités sont du ressort des Directeurs d'Unités et incluent, entre autres, les activités suivantes :

- Etablissement, approbation et mise à jour des cahiers des charges, documents ou spécifications techniques internes à être citées dans nos commandes d'achat, ou annexes techniques à des contrats d'achat ;
 - Codification et mise sous indices (ou dates) de ces documents, afin de reconnaître en interne les versions en vigueur ;
 - Etablissement de listes ou autres moyens pour identifier les éditions en vigueur de ces documents internes.
- Maîtrise documentaire des données

Ces responsabilités sont du ressort des Achats et incluent, les activités suivantes :

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

- Diffusion externes (vers les fournisseurs) des documents techniques d'achat, à quoi les commandes d'achat font référence ;
- Mise à jour en externe (pour les fournisseurs) lors de la révision des documents d'achat.

❖ Mode de passation des contrats ou commandes

Ce mode se fait selon l'une des procédures suivantes :

➤ En gré à gré sans publicité

Dans les cas :

- D'urgence qui n'a pas pu être prévue et pouvant mettre en péril l'outil de production ou son fonctionnement ;
- De nécessité d'opérations urgentes incompatibles avec les délais d'un appel d'offre à la concurrence ;
- D'un approvisionnement destiné à répondre à un besoin impérieux de la clientèle ;
- D'un texte législatif ou réglementaire (instruction ministérielle, loi, décret..), attribuent à un opérateur national un droit exclusif ou une priorité.

➤ Gré à gré après consultation

- Quand l'appel d'offre ouvert ou restreint s'avère infructueux après prorogation ;
- Pour les marchés passés directement avec les institutions de souveraineté nationale ;

Remarque :

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

Le président directeur général peut décider du recours au gré à gré dans des circonstances justifiées sur la base d'un dossier après avoir informé le conseil d'administration.

➤ Appel d'offre national et/ou international restreint

L'entreprise Electro-Industries recourt à ce mode de passation lorsque seuls des candidats en nombre restreint répondant à des conditions particulières (capacités professionnelles, techniques ou financières) définies par l'unité utilisatrice ou la direction contractante peuvent soumissionner.

➤ Appel d'offre nationale et/ou internationale ouvert

- Contenu lancement des consultations ou avis d'appel d'offres

- ✓ Les mentions obligatoires que doit comporter :

-raison social et adresse de l'entreprise ;

-mode d'appel d'offre ouvert ou restreint national ou international ;

-objet de l'opération ;

-documents exigés des candidats ;

-date limite de remise des offres ;

-durée de validité de l'offre ;

-obligation de mise en place de caution s'il y'a lieu ;

-présentation sous double pli cacheté avec mention « ne pas ouvrir » et référence de l'avis d'appel d'offres ;

-modalités de retrait du cahier des charges ;

-le prix du cahier des charges.

- ✓ L'offre doit faire mentionner :

-le mode de paiement souhaité ;

- le délai de livraison ;

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

- le type d'emballage souhaité ;
- le port ou aéroport de débarquement souhaité ;
- le prix FOB ;
- le prix CFR port ou CPT aéroport de débarquement ;
- le tarif douanier selon nomenclature de Bruxelles ;
- l'indice IMCO (degré de dangerosité pour les produits) ;
- l'origine de la marchandise.

L'entreprise va lancer les consultations à la même période et accordé le même délai de réponse aux fournisseurs consultés

- ✓ Documents constitutifs de l'offre :
 - offre techniques :
 - spécification techniques, plan ou catalogue ;
 - référence professionnelles.
 - offre commerciale :
 - bordereau des prix pro forma selon les indications du cahier des charges ;
 - lettre de soumission ;
 - déclaration à souscrire ;
 - Certificat de probité ;
 - Délais ;
 - Modalités de paiement ;
 - L'emballage ;
 - Le nom de l'organisme habilité à établir le certificat d'inspection des marchandises (SGS-VERITAS- INTERTEC-COTECNA etc.) ;

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

-Le prix du certificat d'inspection.

- ✓ L'entreprise va faire une évaluation techniques, financières des offres et une actualisation du tableau comparatif.
- ✓ Après accord envoyer le bon de commande ou contrat au fournisseur qui dit confirmer l'ensemble des conditions d'achats.
 - Suivi des commandes et contrats à l'importation
 - Avant expédition :

Respect du délai : 15 à 20 jours avant le délai d'expédition convenu, relancer le fournisseur pour s'assurer du respect des délais convenus.

Pour assurer la marchandise avant son embarquement, demander au fournisseur de confirmer les coordonnées d'expédition suivantes :

-valeur de l'expédition ;

-Port/Aéroport d'embarquement ;

-Nom du bateau ou numéro de vol ;

-Poids brut ;

-Poids net ;

-Nombre de colis.

- Après expédition :

Les documents d'expédition à demander au fournisseur dans le cadre d'un paiement par lettre de crédit pour entamer les opérations de transit :

-Trois (03) originaux de connaissance ou lettre de transport aérien(LTA) ;

-Un original d'EUR-1 (uniquement pour les fournisseurs de l'union européenne) ;

-Un original du certificat d'origine ;

-Certificat d'inspection établi par un organisme agréé.

-Six (06) factures originales ;

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

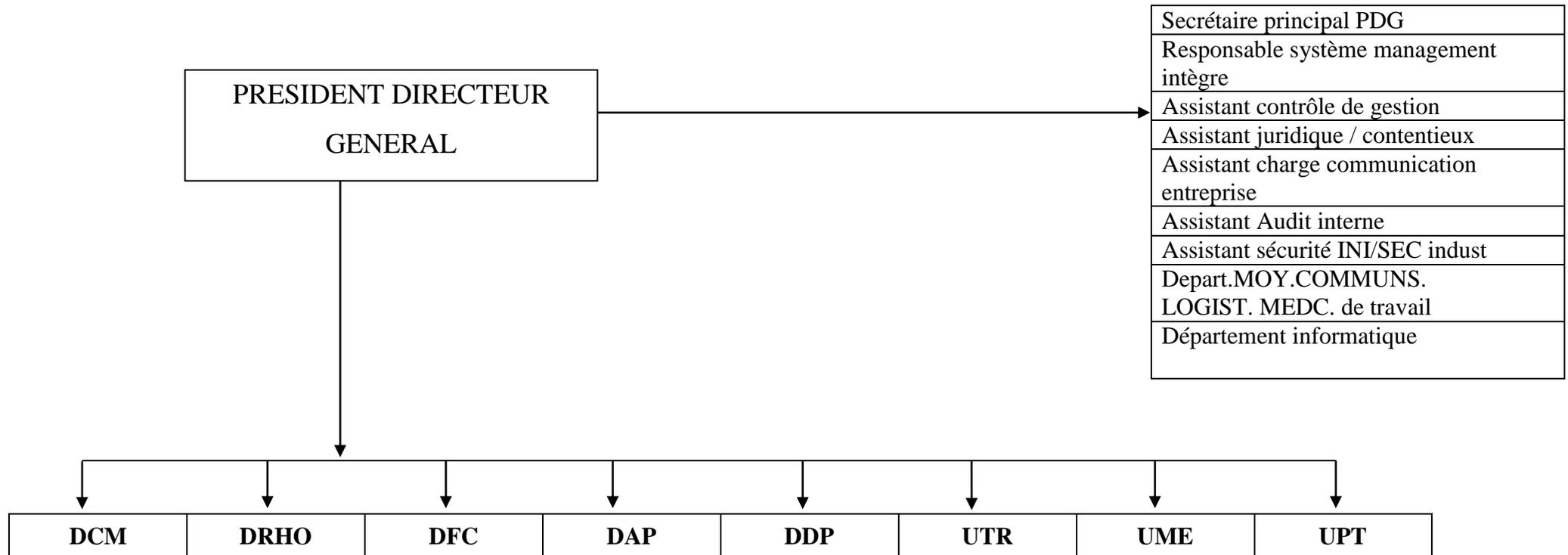
- Certificat de conformité selon modèle en cour ;
- Trois (03) listes de colisage ;
- Un EUR 1² pour les produits d'origine européenne.

Afin de montrer la différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire, nous allons présenter et illustrer par deux cas pratique l'un pour un déroulement d'une opération de crédit documentaire l'autre pour un déroulement d'une remise documentaire à travers lesquelles nous mettrons en évidence les étapes de ces opérations ainsi que les coûts qu'elles engendrent.

²C'est un certificat de circulation qui permet à des marchandises de circuler en bénéficiant de droit de douane réduits dans les pays ayant conclu des accords préférentiels sur la base de la réciprocité avec l'union européenne

Organigramme de l'entreprise ELECTO-INDUSTRIES

Schéma N°08 : organigramme de l'entreprise Electro-Industries



DCM : direction commercial et marketing

DRHO: direction des ressources humaines et organisation

DFC: direction finance et comptabilité

DAP: direction Achat / approvisionnement

DDP: direction Dev industiel/ partenariat

UTR: unité transformateur

UME : unité moteurs électriques

UPT : unité prestation techniques

Source : entreprise **INDUSTRIES-ELECTO**

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

Section 2 : Réalisation pratique d'une remise documentaire à l'Electro-Industries

Après avoir consulté plusieurs offres l'entreprise Electro-Industries a choisi l'offre du fournisseur « JUMO », paiement par remise documentaire à 60 jours, étant l'offre la plus correspondante à ses exigences.

2-1. Etablissement d'un bon de commande

L'entreprise Electro-Industries a établi un bon de commande(**Annexe 01**)de marchandises« thermomètres à cadran à deux contacts, selon la liste 60.8540 » le 18/12/2011. Cet achat est effectué auprès d'un fournisseur allemand dont l'entreprise s'appelle « JUMO» dont les termes sont les suivants :

- Le prix de la marchandise : 11887.00 Euro (1 266 784,51 DA)
- La banque présentatrice : Banque Extérieur d'Algérie (BEA) de Tizi-Ouzou
- La banque remettante : Deutsche Bank AG (Allemagne)
- La marchandise expédiée de: aéroport de Frankfort
- La marchandise expédiée à : aéroport d'Alger
- Modalité de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours
- Incoterm : FCA
- Délais de livraison : 6semaines

2-2. Réalisation de la transaction par remise documentaire

Afin de réaliser cette transaction, l'entreprise doit suivre les étapes suivantes :

2-2-1.Domiciliation bancaire de la marchandise

La domiciliation peut être relative aux opérations d'importation ou d'exportations, elle est présentée sous forme d'une immatriculation, elle a pour objet le contrôle du commerce international et les changes.

La domiciliation se fait à chaque opération d'importation ou d'exportation sauf les cas exonérés si le montant du contrat ne dépasse pas 100.000 DA.

Pour ce faire, le client se présente à sa banque muni de :

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

-D'un dossier administratif comportant : photocopie du registre de commerce authentifié par la chambre du commerce, photo copie de la carte national d'identité et une photocopie de la carte fiscale magnétique.

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

-D'un support de la transaction qui peut être soit :

- Une copie du contrat commercial ;
- Une facture pro forma ;
- Un bon de commande.

-D'Un engagement d'importation.

Dans notre cas, et selon « l'entreprise Electro-Industries » a présenté à la BEA les documents suivants :

➤ Un bon de commande(Annexe 01)

N° Identif	Désignations et spécifications	Qtes en pièces	Prix unitaire en Euro	Montant total en Euro
0200812043	Thermomètres à cadran à deux contacts selon liste 6.85400 Modèle : 608540/1080-643-00-0-874-8-106-26-26-150-21/522	160	73.50	11760.00
Montant total EXW en Euro				11 760.00
Emballage et mise à FCA en Euro				127.00
Montant total FCA Aéroport FRANKFURT EN Euro				11 887.00

Source : documents interne (Annexe01)

Date de livraison : 06 semaines

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

Mode de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours date de LTA

➤ **Une demande de domiciliation bancaire (Annexe 02)**

Cette demande comporte les éléments suivants :

- ✓ La commande N° : 2011.2.039 du 18/12/2011
- ✓ Du montant de 11887,00 Euro
- ✓ Facture pro forma N° : 108/11 – WS/bar due 12/12/2011
- ✓ Fournisseur : JUMO – Allemagne
- ✓ Tiré : BEA Agence de Tizi-Ouzou
- ✓ Provenance : Allemagne
- ✓ Origine : Allemagne

Cette demande de domiciliation comprend une ventilation par position tarifaire :

Cours : 1 Euro= 106,5689 Dinars du 02 au 04/01/2012

Montant total : 11 887,00 Euro = 1 266 784,51 Dinars

Ces renseignements sont communiqués à la banque domiciliataire sous la responsabilité de l'importateur

➤ **Un engagement à ne pas revendre la marchandise en l'état (Annexe 03)**

Il est signé par le représentant légal de la société s'engageant ainsi à ne pas revendre la marchandise importé en l'état, et à les utiliser exclusivement à l'exploitation.

Cette facture pro forma est envoyée par le fournisseur en mentionnant toutes les conditions de la transaction ainsi que le montant total de 11.887,00 Euro.

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le banquier enregistre l'opération sur un « répertoire des dossiers d'importation domiciliés », ouvre la domiciliation sur le système DELTA V8 pour enregistrer toutes les coordonnées de l'opération concernant l'importateur et son fournisseur, attribue un numéro de domiciliation.

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

La griffe de domiciliation :

BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE							
Agence de Tizi-Ouzou							
15	03	01	2012	01	10	00005	EUR

Source : documents interne (annexe 01)

Tableau N° 07 : interprétation des numéros de la griffe de domiciliation

Interprétation des numéros :

Le code	Signification
15	le code de la Wilaya (Tizi-Ouzou)
03	le code agrément banque
01	le code du guichet
2012	l'année
01	le trimestre
10	le numéro chronologique
00005	il indique le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre
EUR	ces trois lettre correspondent au code monnaie selon les normes ISO (EURO)

Source : établi par nos soins

La banque remet à l'importateur une copie de la facture pro forma et de l'engagement domiciliés ainsi qu'une copie du prélèvement automatiques des commissions (**Annexe 05**)

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

AVIS DE DEBIT	
Montant de la Commission : 1500.00 DA	
TVA collectée : 225.00 DA	
Montant total :	1755.00 DA

Source : documents interne (Annexe05)

2-2-2. Constitution d'un dossier de remise documentaire

- ❖ Après expédition de la marchandise par l'entreprise « JUMO », La banque de ce dernier (Deutsche Bank AG), envoi à la Banque Extérieur d'Algérie les documents obligatoires pour le dédouanement de la marchandise.

- **Documents de transport (Annexe 06)**

C'est une lettre de transport aérien (LTA), dans laquelle on mentionne le nom du fournisseur, le nom de l'acheteur, les aéroports d'expédition et de réception de la marchandise, le nombre de colis et le poids.

- **La facture commerciale n° 1378416/sko (Annexe 07)**

Cette facture comporte les coordonnées du fournisseur son identification fiscale, le numéro de son registre de commerce, ainsi que les coordonnées de l'acheteur le type de marchandise, le prix, la destination, le mode de paiement, l'incoterm, l'origine de la marchandise, le numéro de commande, nombre de colis, poids...etc.

- ❖ La BEA procède à la vérification de la conformité des documents reçus et reproduit le cachet de domiciliation sur la facture définitive et établit un accusé de réception pour informer la banque de l'exportateur de l'arrivée des documents.
- ❖ L'entreprise E-I lui remet une attestation d'engagement au règlement de la facture « JUMO » du 08/02/2012 d'un montant de 11 887 Euro à la date d'échéance indiquée, soit le 12/04/2012 (60 jours date de LTA) (**Annexe 08**)

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

- ❖ La BEA débite le compte d'Electro-Industries des commissions bancaires pour la remise des documents expédiés par le fournisseur et envoie à son client un avis de débit pour les frais engendrés par le paiement contre acceptation (**Annexe 09**)

AVIS DE DEBIT	
Montant des frais d'acceptation :	1.000.00 DA
TVA collectée :	170.00 DA
Le montant total :	1.170.00 DA

Source : documents interne (Annexe N°09)

- ❖ La BEA transmet à son client les documents nécessaires au dédouanement de la marchandise.
 - ❖ L'entreprise Electro-Industries procède au :
 - dédouanement de la marchandise. (**Annexe 10**)
 - réception des marchandises dans les entrepôts d'Electro-Industries.
 - établissement d'un bon d'entrée certifiant que la qualité et la quantité sont conformes à la commande effectuée signé par le responsable de la réception des marchandises, le responsable du contrôle qualité, le responsable magasin et le responsable de la gestion des stocks. (**Annexe 11**)
 - rédaction d'une demande de paiement comportant le numéro de la facture, la date, le montant en lettre et en chiffre, le mode de paiement, numéro de commande, objet de la dépense, bénéficiaire, secteur utilisateur, ainsi que les signatures du chef de service, de département, et le contrôle financier et comptable. (**Annexe 12**)
 - établissement d'un ordre de virement adressé à la BEA en faveur de l'entreprise JUMO en Allemagne afin de débité le compte de l'entreprise Electro-Industries et de transférer l'argent par la direction des opérations avec l'extérieur de la BEA. (**Annexe 13**)
- La Banque Extérieure d'Algérie procède au virement du montant de la facture et envoie un avis de débit à l'entreprise Electro-Industries. (**Annexe 14**)

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

Lors du remboursement le cours a baissé : 1EURO= 102.4450 DA

AVIS DE DEBIT	
Règlement importation en dinars :	1.217.763.72 DA
Commission de la remise documentaire :	3.044.41 DA
Frais Swift :	300.00 DA
Montant (11 887.00 EUR au cours de 102.4450 DA)	
Commission :	1000.00 DA
Récupération de la commission :	1217.76 DA
Taxe :	945.57 DA
Le montant total a débité :	1. 224. 271.46 DA

Source : documents interne (Annexe 14)

Interprétation de la réalisation pratique de la remise documentaire

La remise documentaire représente une technique simple, rapide, peu coûteuse et confère à l'importateur la possibilité d'accéder à sa marchandise avant que le paiement ait eu lieu. Cependant, cette technique comporte des risques dont il faut tenir compte. A savoir le retard dans la livraison, le non-respect de la qualité et de la quantité ainsi que le risque de non-conformité des documents envoyés pour l'importateur, mais aussi le risque de non-paiement et de contestation de la valeur des documents pour l'exportateur, car en effet, les banques dans cette technique ne jouent qu'un rôle d'intermédiaire, et n'assument aucun engagement ni responsabilité.

Malgré les risques encourus par les importateurs, l'Electro-Industries recourt très souvent à cette technique de paiement, et ne règle par crédit documentaire que si les fournisseurs l'exigent.

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

Section 3 : Réalisation pratique d'un crédit documentaire

Après avoir consulté plusieurs offres l'entreprise Electro-Industries a choisi l'offre du fournisseur « CEDRAT S.A » France, paiement par crédit documentaire irrévocable, étant l'offre la plus correspondante à ses exigences

3-1. Etablissement du contrat

Le représentant de l'entreprise Electro-Industries SPA à signé un contrat d'achat de fournitures d'un logiciel SPEED avec formation sur site client avec l'entreprise CEDRAT S.A (France), dont le montant est de treize mille sept cent quatre-vingt euros (13780.00 Euros) et se répartit comme suit :

-Les fournitures de la licence SPEED : 11260.00 euros

-Pour deux jours de formation sur site client : 2520.00 euros

La transaction doit se faire selon les termes du contrat de (**l'Annexe N°15**)etqui sont :

- Le montant du contrat : 13780.00 euros

- Mode de règlement : le paiement des fournitures et prestations s'effectuera à100% par lettre de crédit irrévocable

- Pour la fourniture de la licence 11260.00 euros à 60 jours date LTA
- Pour la formation 2 jours sur site client 2520.00 euros contre attestation signée par les deux parties

-Le mode de passation : selon la procédure de gré à gré

-Les frais sur lettre de crédit :

- les frais dus en Algérie sont à la charge de l'acheteur
- les frais de modification si sont dus au fait du vendeur sont à sa charge et inversement si sont dus au fait de l'acheteur sont à sa charge.

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

-Assurance des fournitures : elle doit être contractée par l'acheteur et le vendeur devra l'informer par fax/email de l'expédition quatre (04) jours avant la livraison en lui communiquant les informations suivantes :

- le N° du contrat : 2011.1.018
- le N° de la LTA
- le N° de vol
- le poids brut et net de la marchandise

*si l'acheteur ne communique pas ces informations dans les délais, il prendra à sa charge tout dommage né et constaté.

- Durée du contrat : il a une durée d'une année (01), à compter de la date de sa signature par les deux parties

-Délais de livraison : deux semaines après ouverture de la lettre de crédit

-Marquage : le marquage des colis dit être conforme aux normes établies dans la profession en indiquant sur chaque colis :

- Nom et adresse de l'acheteur : Electro-Industries SPA BP17 RN12 Azazga 15300 Wilaya de Tizi-Ouzou.
- N° du contrat.
- Identification du vendeur.
- Indication nécessaire pour la manutention.

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

-Copies des documents à envoyer par fax ou e-mail à l'embarquement des marchandises :

- 01 Facture commercial ;
- 01 LTA ;
- 01 liste de colisage ;
- 01 EUR visé par les douanes ;
- 01 certificat de contrôle qualité par le Bureau VERITAS ;

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

- 01 certificat de conformité de marchandises livrées.
 - Documents à envoyer par canal bancaires :
- 06 factures originales portant :
 - le montant en lettres et en chiffres ;
 - le N° de téléphone d'Electro-Industries, fax et adresse ;
 - N° de registre de commerce ;
 - N° d'indentification fiscale ;
 - l'origine des marchandises.
- 03 originaux LTA ;
- 01 EUR original ;
- 03 listes de colisage cachetés et signées ;
- 01 certificat de contrôle qualité établie par Bureau VERITAS ;
- 01 certificat de conformité des marchandises livrées ;
- 01 certificat de garantie.

En cas de retard de transmission des documents le fournisseur assumera les frais engendrés (amendes, douanes, magasinage).

- Domiciliation bancaires pour le vendeur et pour l'acheteur ;

-Expédition : FCA aéroport France ;

- Condition de réception des marchandises ;

- Les garanties ;

- Condition de formation et service après vente.

Ce contrat entrera en vigueur après la signature des parties prenantes et la mise en place de la lettre de crédit.

3-2. Ouverture du Credoc : Cette demande se fait :

A-Domiciliation bancaire de la marchandise

La domiciliation bancaire est la même pour les deux techniques de paiement, et donc on va suivre les même étapes qu'on a déjà cité dans la précédente technique.

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

L'entreprise Electro-Industries se présente à la BEA munie des documents suivant :

- la facture pro forma (**Annexe 16**) ;
- un engagement à ne pas revendre la marchandise en l'état (**Annexe 17**) ;
- une demande de domiciliation bancaire(**Annexe 18**).

La banque lui fournit la griffe de domiciliation :

BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE							
Agence de Tizi-Ouzou							
15	03	01	2011	02	10	00024	EUR

Source : documents interne d'Electro-Industries (Annexe 17)

La banque remet à l'importateur une copie de la facture pro forma et de l'engagement domiciliés ainsi qu'une copie du prélèvement automatiques des commissions.(**Annexe 19**)

AVIS DE DEBIT	
Commission de domiciliation :	1500.00 DA
TVA collectée :	255.00 DA
Montant total :	1755.00 DA

Source : documents interne d'Electro-Industries (Annexe 19)

B- Ouverture du Credoc au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie

❖ L'entreprise Electro-Industries procède à la demande d'ouverture du crédit documentaire(**Annexe 20**) cachetée et signé par le représentant légal de l'entreprise, dans laquelle elle précise toutes les informations et termes du contrat et qui sont :

- Nom et Adresse d'entreprise : Electro-Industries SPA, RN12, BP 17 Azazga ;
- Matricule fiscale : 099915004280099 ;

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

- Ouverture de lettre de crédit irrévocable (non confirmée) ;
- Banque du fournisseur : BNP MEYLAN France en motionnant le RIB,IBAN, SWIFT ;
- En faveur de ; CEDRAT S.A et son adresse ;
- Montant en lettres et en chiffres : treize mille sept cent quatre-vingt Euros (13780.00 euros) ;
- Valable au : 31/08/2011 ;
- Utilisation : 11260.00 euros par différé de paiement payable à 60 jours date de LTA, ET 2520.00 euros payable contre présentation d'une attestation d'un service fait et signé ;
- Contrat : FCA
- La marchandise à expédier : licence SPEED et formation dédiée SPEED ;
- Définir tous les documents qui doivent être remis soit par canal bancaire ou par fax/e-mail.
- ❖ La BEA vérifie la demande d'ouverture après sa réception, et s'assure de l'existence d'une provision suffisante ou d'un accord préalable ainsi qu'une domiciliation, et procède ensuite à l'ouverture du Credoc.

L'ouverture de ce dernier (Credoc) va engendrer plusieurs commissions à savoir ; une commission d'ouverture, une commission d'ouverture non provisionnée, et des frais SWIFT d'ouverture que la BEA va débiter du compte de l'Electro-Industries (**Annexe 21**) :

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

AVIS DE DEBIT	
Commission d'ouverture Credoc :	3000.00 DA
Frais SWIFT d'ouverture :	700.00 DA
Commission d'ouverture non prov :	18260.10 DA
TVA collectée :	3733.22 DA
Total de débit :	25693.32 DA

Source : documents interne d'Electro-Industries (**Annexe 21**)

3-3. Emission du Credoc

- ❖ La banque émettrice (BEA) va bloquer les fonds, faire un gage sur les marchandises, émettre le crédit documentaire et le transmettre à la banque notificatrice (BNP MEYLAN France). Dans ce type de Credoc (non confirmé), la banque émettrice (BNA) apporte seule l'engagement de payer le bénéficiaire.

3-4. Réception des documents pour vérification

- ❖ Le bénéficiaire (CEDRAT S.A) vérifie les documents s'assure que toutes les conditions stipulées dans le crédit documentaire sont conformes et identiques à celles qui ont été négocié. Il procède donc à l'expédition de la marchandise, et à l'envoi des documents exigés soit par canal bancaire ou e-mail/fax directement à l'Electro-Industriesselon les termes du contrat (**selon l'Annexe 15**)

3-5. Réalisation du Credoc

- ❖ L'entreprise Electro-Industries rédige une demande à la BEA afin de lever toute réserve quant aux documents d'expédition qui proviendront ultérieurement(**Annexe 22**)et de procéder à la domiciliation de la facture original(**Annexe23**)afin qu'elle puisse procéder au dédouanement de sa marchandise (**Annexe 24**).

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

- ❖ Electro-industries après le dédouanement fait un bon d'entrée pour la marchandise (fournitures d'un logiciel SPEED pour dimension de moteurs électriques)(**Annexe 25**), et vérifie la conformité des quantités demandés, et sur ce bon il doit apparaître la signature des différents responsables dans différentes étapes on a : le responsable de réception des marchandises, contrôle qualité, magasin

Elle procédera ensuite à l'établissement d'une demande de paiement

Cette demande paiement doit être accompagnée de pièces justificatives conformes ; comme le numéro du bon de commande, numéro de la facture et d'être signée par le chef de service, le chef de département, et le contrôle financier et comptable. Elle sera ensuite envoyé à la BEA afin qu'elle puisse exécuter le transfert des fonds (**Annexe 26**).

- ❖ Après le transfert des fonds la BEA envoie un avis de débit à E-I (**Annexe 27**)

AVIS DE DEBIT	
Règlement des importations :	1 157 255.71 DA
Le montant 11260.00euros au cours de 102.7758	
Commission de règlement :	3000.00 DA
TVA collectée :	510.00 DA
Total de débit :	1 160 765.51 DA

Source : documents interne d'Electro-Industries (**Annexe27**)

- ❖ LA BEA exige que l'Electro-Industries lui remette l'attestation de service fait qui devait lui parvenir par canal bancaire de son correspondant en France et qui a été envoyé directement à l'adresse de l'entreprise Electro-Industries afin qu'elle puisse procéder au règlement du montant 2520.00 euro (262598.11 DA) (**Annexe 28**).
- ❖ L'Electro-Industries a procédé à l'envoi de la main levée de réserve(**Annexe 29**) accompagné d'une demande de paiement signée par le chef de service, chef de département ainsi que par le contrôle financier et comptable (**Annexe 30**).

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

- ❖ La BEA transfère les fonds au compte de CEDRAT S.A et envoie un avis de débit à son client (E-I) (**Annexe 31**).

La BEA procède au virement :

AVIS DE DEBIT	
Règlement de 2520.00 euros au cours de 104.0622	
Montant du virement :	262236.74 DA

Source : documents interne (**Annexe 31**)

Interprétation de la réalisation pratique du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente certes des faiblesses à savoir un coût très élevé et des formalités administratives très complexes. Notamment dans l'opération que nous avons traitée, en effet plusieurs commissions ont été payées (une commission de domiciliation, commission d'ouverture du Credoc, commission d'ouverture non provisionnée ainsi qu'une commission de règlement). En outre la procédure administrative pour la réalisation de cette opération est très compliquée, beaucoup de documents sont exigés et doivent être vérifiés et expédiés soit à l'adresse de la banque de l'acheteur ou à l'importateur.

Cependant cette technique de règlement est considérée comme un moyen de paiement idéal pour les parties prenantes car son degré de sécurité est maximale; pour l'exportateur la banque s'engage à payer si tous les documents exigés et reçus sont conformes aux exigences du contrat et pour l'importateur la sécurité de recevoir sa marchandise dans les délais et de prendre possession de cette dernière.

Malgré ces points forts et essentiels en faveur du Credoc, Electro-Industries depuis que la Remdoc a été de nouveau autorisé, ne recourt à cette technique que lorsqu'elle est exigée par l'importateur.

Chapitre III : réalisation empirique des techniques documentaires au niveau d'Electro-Industries -Azazga

Conclusion du chapitre III

Notre stage au sein de l'entreprise Electro-Industries nous a permis de suivre et expliquer le déroulement de deux opérations d'importation étape par étape. Une d'elle a été effectuée par la technique de la remise documentaire, l'autre par crédit documentaire.

La remise documentaire est une technique de paiement efficace, simple et très peu couteux utilisée dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur et l'importateur à de grands risques; de non-paiement pour l'exportateur et le retard et la non-conformité de marchandises ainsi que de document pour l'importateur.

Le crédit documentaire malgré son cout élevé et sa lourdeur administrative qui nécessite des forces en matière de maitrise de la procédure, demeure la technique de paiement idéal dans les transactions internationales. En effet grâce à cette technique, l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies s'il respecte les exigences de son client. L'importateur compte à lui, est certain que la marchandise ainsi que les documents seront conformes aux exigences inscrites dans le contrat. Il doit donc choisir judicieusement les documents qu'il compte solliciter.

Au sein d'Electro-Industries, depuis que la remise documentaire a été ré-autorisé, ils essaient d'éviter au maximum le crédit documentaire, malgré le degré de sécurité qu'il présente au profit de la remise documentaire beaucoup moins couteuse et compliquée. Sauf dans le cas où cette technique est explicitement exigée par le fournisseur qui détient à lui seul la qualité de marchandises recherchées.

Cependant le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en biaiser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs ainsi que leur refus de nous présenter des cas de règlements récents.

Conclusion générale

Les transactions commerciales consistent pour les deux parties prenantes à savoir l'importateur et l'exportateur, à prendre leurs précautions dans la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est à partir de cette définition que les techniques de paiement ont apparu.

Avec cette étude nous avons essayé d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant les techniques documentaire de paiement des importations à savoir le crédit et la remise documentaire.

Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale, la remise documentaire ne couvre pas les risques sur l'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 qui est considéré comme la technique de paiement la plus sécurisé

Dans l'étude théorique nous avons essayé de définir, le cadre général des instruments de financement du commerce international et ses techniques, dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières, en mettant l'accent sur les techniques documentaires les plus utilisées, et en essayant de mettre en pratique les informations recueillis dans deux cas pratiques qu'on nous a remis lors de notre stage dans l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES et à la fin de notre étude nous avons tiré un résultat

Chacune des techniques documentaires de paiement des importations présente des avantages et des inconvénients pour les deux parties

La remise documentaire est un moyen de règlement à l'international simple, rapide, plus souple en terme de documents, de délais et moins couteuse que le crédit documentaire, elle est basée sur la confiance totale des deux parties contractantes. Cette technique ne protège pas l'exportateur contre le risque de change et le non-paiement, ni l'importateur contre les risques de délais de livraison, de quantité, de qualité de la marchandise, ainsi que contre le risque de non-conformité des documents envoyés.

Contrairement à la remise documentaire, le crédit documentaire présente une procédure lente, complexe parce que c'est une technique qui exige beaucoup de documents, très coûteuses parce qu'elle engendre beaucoup de commissions. Cette technique touche la relation entre l'importateur et l'exportateur parce qu'elle est utilisée quand y'a pas confiance entre les parties prenante, malgré tous ces inconvénients, le Credoc comme moyen de financement, couvre les parties prenantes contre le risque de change, de non-paiement et de conformité des marchandises et des documents car la banque se porte garante de son client Elle présente également une sécurité juridique car elle est soumise aux Règles et Usances Uniformes.

Chacune de ces techniques comporte des avantages et des inconvénients et donc le choix de la technique se porte sur l'analyse des relations qu'entretiennent les parties prenantes, la situation financière, ainsi que le risque politique et le risque pays.

Bibliographie

Ouvrages

- Annick Busseau, Stratégies et techniques du commerce international - édition Masson - Paris 1994.
- Didier-pierre Monod, « moyens et techniques de paiement international », Edition Eska, France, octobre 2007.
- Droit bancaire, Françoise dekeuwer-Défossez, 5^eédition DALLOZ, 1995
- Exporter, pratique du commerce international, 25eme édition Foucher, Paris- février 2016
- Economie et techniques bancaires III et droit bancaire, Luc BERNET-ROLLANDE, 3^eédition, DUNOD 1991
- FRANCOIS Duphil, commerce international, édition Foucher, paris, 2002
- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, commerce international, gestion des opérations Import-export, édition DUNOD, paris 2008
- La banque et l'entreprise techniques actuelles de financement, Alain c, Gérard, édition CFPB, 1989
- LUC, BERNET Rolande, principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008
- Stéphane pied lièvre, instruments de crédits et de paiement, 2eme édition 2001 France, Dalloz

Thèses et mémoires

- HOUCHI Fatima « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement, pratique du crédit documentaire par la BDL », mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques.
- ZOURDANI Safia « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA » en vue de l'obtention du diplôme de magister 2012

Lois et décrets

- la loi de finance complémentaire 2009 publier dans le journal officiel, Algérie.

- Règles et usances uniformes, publiées par la chambre du commerce internationale

Documents

- Documents internes de l'entreprise Electro-Industries

Sites internet

- www.billetdebanque.panorabanques.com
- www.banque.ooreka.fr
- www.glossaire-international.com
- www.sociétégeneral.fr
- www.memoireonline.com
- www.revueducomerceinternational.info/credoc
- www.comprendrelespaiements.com
- <http://www.credit-cooperatif.coop>

Tuniso original transmis a la douane 07 08 47:11.1

1 DECLARATION CODE 1025		2 LIBELLE MC.ACCORD ASSOCI		3 FEUILLET 0001		4 total / articles 0001		5 EXEMPLAIRE Déclarant							
6 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL EPE/SPA ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTRO-TECHNIQUES "ELECTRO-INDUSTRIEL" RN 12 BP 17 AZAZGA								7 ENREGISTREMENT N° 2012-011190 (VALIDE) DATE - HEURE 2012-03-07 08 CODE - BUREAU 016201AEROPORT HOVAR							
8 SAISIE DU NUMERO NIF S.J. code fiscal 099915004280099-000000 10 16000								9 TYPE D'OPERATION FONCTIONNEMENT 1							
11 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL JUMO GMBH 36035 FULDA GERMANY ALLEMAGNE								14 MONNAIE EUR 11760.00		17 MONNAIE EUR 127.00					
20 PAYS ACHAT VENTE CODE 580								21 PAYS DEST. DEF ALLEMAGNE		22 RELAT VENTE / ACHAT 1		23 COEF AJUST			
24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.A)								25 MONNAIE EUR 457.93		26 ASSURANCES 070		27 MONTANT 1302.90			
28 DECLARANT SPA ELECTRO-INDUSTRIES BP 17 AZAZGA W.TIZI OUZOU 15300								29 N° AGREMENT 1999/42800		30 LIG-REF 17		31 VALEUR EN DA 1275349.00		32 DOMICILIATION BANCAIRE 50/301/2012/1/10/00005	
33 ARTICLE 0001								34 DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) Autres THERMOMETRE A CADRAN							
35 REGIME FISCAL								36 ORIGINE 580		37 CODE STATISTIQUE 90251900		38 POIDS NET 100.00			
39 VALEUR EN DA 1275349.05								40 TAR.PREF NON		41 QUANT.COMPLE 160		42 CODES PIECES A JOINDRE 220			
43 ARTICLE								44 DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)							
45 REGIME FISCAL								46 ORIGINE		47 CODE STATISTIQUE		48 POIDS NET			
49 VALEUR EN DA								50 TAR.PREF		51 QUANT.COMPLE		52 CODES PIECES A JOINDRE			
53 PIECES JOINTES : 220-615-620-625-630-646-655-								54 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES							
55 CODE								56 N° DECL		57 REGIME DOUANIER PRECEDENT		58 DATE			
59 MARQUE								60 GENRE		61 INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES		62 ANNEE			
63 DELAI								64 TAUX D'IMP		65 MONTANT		66 PLUS-VALUE			
67 MONTANT CAUTION :								68 MONTANT REMISE :							
69 CODE TAXE				70 QUOTITE		71 ASSIETTE		72 MONTANT		73 CODE TAXE					
D.D				3,00		1275349,00		38260,47		74 CODE TAXE					
T.V.A				17,00		1313609,47		223313,61		75 QUOTITE					
										76 ASSIETTE					
										77 MONTANT					
78 MODE DE PAIEMENT								79 COMPLEMENTES APPOSES							
COMPTANT		CONSIGN		ENGAL.PAYER		N° CREDIT		AUTORISE PAR :							
T.V.A				223.313,00		X (27)		N° :							
D.D				38.260,00				DEF :							
R.U.S				50,00				OBSERVATIONS							
R.P.S				200,00				manifeste annote GLOBAL							
80 TOTAL 261.823.00								81 ENGAGEMENTS SOUSCRITS A							
82 DATE								83 A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.							
84 DATE								85 Le Déclarant							
86 DATE								87 ENGAGEMENTS							



Handwritten stamp: "17 MARS 2012" and "Accusé de réception" with a signature.

Handwritten stamp: "17 MARS 2012" and "Accusé de réception" with a signature.

Handwritten text: "ALGER 07/03/2012"



Handwritten name: RELKESSAM

Vertical stamp: S.I.G.A.D. LIQUIDATION RECAPITULATIVE

Vertical stamp: DOUANES ALGERIENNES

Vertical stamp: ENGAGEMENTS



Electro Industries

BON D'ENTREE DE MARCHANDISES N°

3-15892

N° D'IDENTIFICATION : 020-812-043 N° DE COMMANDE OU N° DE BON D'APPROVISIONNEMENT : 2011-2-039 POS. :

DÉSIGNATION : *Thru wire tie à cadenas* N° DE COLIS : JUNO GMBH POS. LISTE DE COLISAGE *Fach 137844615KO*
CONTACTS *du 08102112*

NOMBRE ET TYPE DE CONTENEURS : LIEU DE STOCKAGE : OBSERVATIONS : *NT 019112*

N° distinctif de colis	Quantité selon liste de colissage / bon d'approvisionnement	UQ	Quantité effective	Quantité conforme	Quantité contestée	N° Rapport de contre N° compte rendu de réclamation	Observations
	- 160 -	RE	160 -	- 160 -	-		

Reception Marchandises 13103/2012 BENTAYEB Date / Visa	Contrôle Qualité 7-ERAS Date / Visa 01/04/12	Magasin BOUARRAS Date / Visa 02-04-12	Comptabilité Stocks Gestion Stocks H-T M. Bekkacem Date / Visa 02-04-12	Achats Date / Visa	Vérification Factures Date / Visa	Comptabilité Matières Date / Visa
---	---	--	--	-----------------------	--------------------------------------	--------------------------------------

DEMANDE DE PAIEMENT N° : 019 DU : 02/04/2012

DEMANDEUR : DAP SERVICE : Achats Importation

FACTURE N° : 1378416/sko DU : 08.02.2012

MONTANT EN LETTRES : Onze mille huit cent quatre vingt sept Euro

MONTANT EN CHIFFRES : 11887,00 €

MODE DE PAIEMENT (REMDOC) - LETTRE DE CREDIT - CHEQUE - CREDIT ACHETEUR - ESPECES -

COMMANDE OU CONTRAT N° : 2011.2.035 du 18.12.2011

OBJET DE LA DEPENSE : Reglement de la Facture relative à l'exportation de 160 Pcs de Thermometre à Carboran

BENEFICIAIRE : JUMO GmbH & Co. KG
Allemagne

SECTEUR UTILISATEUR : UTR

LE CHEF DE SERVICE	LE CHEF DE DEPARTEMENT	LE CONTROLE FINANCIER ET COMPTABLE
NOM : ZACHEN	NOM : A. FERHATI	DEPENSES VERIFIEES PAR : A. MINOU
VISA : [Signature]	VISA : [Signature]	DATE : 03-04-12 VISA : [Signature]
DATE : 02/04/2012	DATE : 02/04/2012	CONTROLEES PAR MR : [Signature]
		DATE : 02/04/2012 VISA : [Signature]
Directeur Approvisionnement B. ZEGGANE	LE DIRECTEUR Direction Approvisionnement 	LE CHEF DE DEPT. FINANCES ET COMPTABLE DATE : 03/04/2012 VISA : M.C. SAHOUA La Direction Financière et Comptable 

N.B. : TOUTES LES DEMANDES DE PAIEMENT DOIVENT ETRE ACCOMPAGNEES DE PIECES JUSTIFICATIVES CONFORMES.

Bon de commande N° : en votre possession

Facture N° : 1378416/sko du 08.02.2012

BEM N° : 3-15892



Direction Finances et Comptabilité
 Département Comptabilité Générale et Finances
 Service Finances
 Section Trésorerie
 NIF : 099 915 004 280 099

Payable Extérieur
 TIZI-OUZOU

15 AVR. 2012

Avis de Réception ANTIEP

Azazga le, 11/04/2012
 Numéro R/F

ORDRE DE VIREMENT N° 017/ 2012

Banque Exterieur d'Algérie
 Agence Tizi-Ouzou

Messieurs,
 Par le débit de notre compte n° 00 2000 34 340 4462 767 56

Veillez payer à l'ordre de

Bénéficiaire	Banque	N° Compte	Montant
JUMO GmbH & Co . KG	Deutsche Bank AG,	Account N°:0699900	11 887,00 €
Moritz-Juchheim	FIL. Fulda	Swift:DEUTDEFF530	
Strasse 1	(BLZ 530 700 07)		
36039 Fulda,			
Germany			
SOMME TOTALE (En toute lettres)	ONZE MILLE HUIT CENT QUATRE VINGT SEPT EUROS		11 887,00 €

Fact N°:1378416/sko du 08-02-12 de 11.887,00 € CDE N°:2011.2.039

En règlement de
 Domiciliation Bancaire N°:2012.1.10.00005 EUR REM-DOC à 60 Jours - B/L

Veillez agréer, messieurs, l'expression de nos salutations distinguées



Le Président Directeur Général

[Signature]

3

AVIS DE DEBIT

3404462767-56

24 AVRIL 2012

Service :

Agence : TIZI-OUZOU
Valeur : 23/04/2012
Type : REM IMP PAR ACCEPTATION
Dossier : IRD12000013

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

E.P.E EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
ROUTE NATIONALE NR 12 BP:17
AZAZGA

TIZI OUZOU
15300 AZAZGA

ALGERIE
Casier No 0

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
29 AVR 2012
UUD

Motif

Frais

Montant

REGLEMENTS IMPORT
JUMO GMBH

1.217.763,72

REF. 500940015518 postal de 24.500.000.000 DA - Siège social - 11, boulevard Fehaci Amirouche, Alger - RC Alger 00 11452B-2000
Marchandises F.O.B.

مونتاني جومو
AU COURS DE 102,4450000

COM REM IMPORT A VUE 3.044,41
FRAIS SWIFT REMDOC 300,00
COB Banque Extérieure d'Algérie 1.000,00
Récupération Cions de 1.217,76

CDE: 2011.2.039

FAS: JUMO

FR: 2011.2.039

Dom: 2011.2.039

REN-DOL à vue.

Taxes

945,57

Total a votre debit DTD :

1.224.271,46

2 Amex (8)

بنك الجزائر الخارجي
banque extérieure
d'algerie

AVIS DE DEBIT

R.C. Alger 0011452 B 2000
Capital de 24.500.000.000 DA

024806

ANT/ETR

Tizi OUZOU, le 29/02/12

AGENCE 000

EPE ELECTRO INI SPA
R.N.M. AL BP N° 17

Cte 50001162781/36

Prière de toujours rappeler ce
numéro dans la correspondance

AZIZIA WIT OUZOU

0000702940/63 Cte de st. Commerce ext.

Imp. p.a.s. chiffrage

Recap frais d'interception st
 13/099 st EUR M. 887,00
 Tiré EPE ELECTRO INI
 Titulaire JUMO - Allemagne

EPE ELECTRO INI SPA			NET
04 MAR 2012			
230 Valeur: 29/02/12			
BRUT	Commission TVA		
1.000,00	130,00		1.130,00

Veuillez agréer nos salutations distinguées

banque extérieure
d'algerie
Par procuration

CDE 2011. 20030 JUMO
Dom. 2012. 1.10.0005 EUR
ME. M. 887.00 €
REMOUZI BOY BL

En cas de réclamation, prière de retourner le présent avis. S.V.P.



SGP - CABELEQ

Annexe (8)

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

المؤسسة الوطنية للصناعات الإلكترونية والتقنية

EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA



DIRECTION GENERALE
DIRECTION FINANCES ET COMPTABILITE

AZAZGA, LE... 28 FEV. 2012

Réf. : AFENOS 8/107/2012



A
Monsieur le Directeur de la
BEA Agence de Tizi ouzou

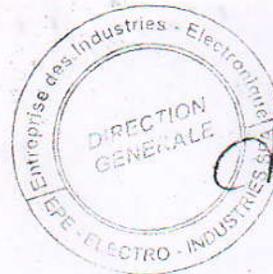
ATTESTATION D'ENGAGEMENT

Nous soussignés, EPE / SPA ELECTRO - INDUSTRIES AZAZGA.
Nous engageons par la présente au règlement de la facture JUMO GmbH & Co. KG / Allemagne n° 1378416/sko du 08/02/2012 d'un montant de :
ONZE MILLE HUIT CENT QUATRE VINGT SEPT EUROS (11.887,00 €) et ce, à la date d'échéance indiquée soit le 12/04/2012 (60 Jours date du LTA).

Courrier envoyé par canal bancaire

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

A.YOUNSI



ISO 9001

Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE

Tél : (+213) 28 34 16 86 - Fax : (+213) 26 34 14 24

Email-contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com

JUMO GmbH & Co. KG

phone: +49 661 6003-0
 Fax: +49 661 6003-607
 E-Mail: mail@jumo.net
 Internet: www.jumo.net

36035 Fulda, Germany



Annexe (7)

Facture n° 1378416/sko

JUMO GmbH & Co KG, D 36035 Fulda, Germany

EPE / Electro-Industries/SPA

B.P.17

Route Nationale No. 12

Azaga (W)

Tizi-Ouzou

ALGERIE

Tel: (026)34-16-86 / Fax: (026)34-13-30

Your Ref.:	
Your Order No.:	Objet: SPH 12 2011
dated:	
Customer Ref.:	
Local office:	84009
Contact:	B. Reith

Confirmation: cop.	Invoice:6 cop.	Packing-note:3 cop.	Advice-note: cop.	Tel. direct line:	+ 49 661 6003-841
Prices are depart usine	Despatch Fret aérien	Insurance non	Delivery address votre	Remise doc à 60 jours	Delivery 6 semaines

Works Order		Please quote always Invoice No. and date	Invoice	
dated	K.-No.		Invoice No.	dated
16.01.2012	A 1681858	1378416/sko	08.02.12	

Quantity		Price each net	total amount
160 p	JUMO Thermomètre à cadran selon liste 60.8540 Modèle: 608540/1080-643-00-0-874-8-106-26-26-150-21/522	Euro	Euro
	PRIX TOTAL EXW - sans emballage	73,50	11.760,00
	+ emballage	Euro	11.760,00
	+ prix de mise à FCA	Euro	20,00
	MONTANT TOTAL FCA AEROPORT FRANKFURT	Euro	107,00
	Onze mille huit cent quatre-vingt-sept Euro	Euro	11.887,00
	Destination: Alger		
	Paiement Remise documentaire payable à 60 jours		
	Emballage: Selon Incoterms 2000		
	Pays d'origine de marchandise: République fédérale d'Allemagne		
	EPE - Identification Fiscale (NIF) 0999 15 0042 80099		
	EPE - Registre de commerce No. 00 428 00 B 99		
	JUMO - Identification Fiscale (NIF) DE 1124 11234		
	JUMO - Registre de commerce No. HRA 302		
	1 conteneur 120x80x120cms		
	poids brut: 121,-kg		
	poids net : 100,-kg		

28/02/12

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE DE TIZI-OUZOU

15 03 01 2012 1 10 00005

BENBENBALEM Larbi
 Directeur d'Agence



Facture n° 1378416/sko

MARQUAGE:

EXPEDITEUR	JUMO GmbH & Co.KG Moritz-Juchheim-Straße 1 36039 Fulda
DESTINATAIRE	E.P.E ELECTRO-INDUSTRIES ROUTE NATIONALE N°12 BP.17- ALGERIE – 15.300 AZAZGA TIZI-OUZOU
N° DE COMMANDE OU CONTRAT	2011.2.039
NOMBRE DE COLIS	1
N° DE COLIS	1
POIDS BRUT	121,-kg
POIDS NET	100,- kg
DIMENSIONS DES COLIS (LxLxH)	120x80x112cm
INSTRUCTIONS DE MANUTENTION	

"Nous certifions que les marchandises dénommées dans cette facture sont de fabrication et d'origine de la République Fédérale d'Allemagne et que les prix indiqués ci-dessus s'accordent avec les prix courants sur le marché d'exportation."

"L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière n° DE/3450/EA/0602 de 25.04.2003) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle, Origine: Allemagne."
 Fulda, 08.02.2012
 i.A.Sonja Koch

JUMO GmbH & Co. KG
 Moritz-Juchheim-Straße 1 36039 Fulda, Germany
 Tel.: +49 661 6003-0 Fax: +49 661 6003-500
 mail@jumo.net www.jumo.net

Bankers:	HypoVereinsbank Fulda	(BLZ 793 200 75) account No. 0377406621 (SWIFT-address: HYVEDEMM451)
	Deutsche Bank AG, Fil. Fulda	(BLZ 530 700 07) account No. 0699900 (SWIFT-address: DEUTDEFF530)
	Commerzbank AG Fulda	(BLZ 530 400 12) account No. 1914001 (SWIFT-address: COBADEFF530)

Annexe (6)

124 FRA 3379 5580

124-3379 5580

Shipper's Name and Address JUMO GMBH & CO. KG MORITZ-JUCHHEIM-STR. 1 36039 FULDA	Shipper's Account Number	Not Negotiable Air Waybill Issued by AIR ALGERIE 1 PLACE MAURICE AUDIN, DEM AND POP. REP. OF ALGERIA MEMBER OF IATA
--	--------------------------	--

Consignee's Name and Address EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA B.P.17. ROUTE NATIONALE NO.12 AZAZGA (W) TIZI OUZOU ALGERIE	Consignee's Account Number	It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES, WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying supplemental charge if required.
---	----------------------------	--

Issuing Carrier's Agent Name and City F.ZUFALL GMBH & CO KG HERMANN-MUTH-STR.4 D 36039 FULDA	Accounting Information PHONE: (026)34-16-86 FAX: (026)34-13-30
Agent's IATA Code 23-4-7075641-1	Account No.

Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and Requested Routing FRANKFURT AIRPORT	Reference Number	Optional Shipping Information
---	------------------	-------------------------------

To ORY AH	By First Carrier ALG AH	Routing and Destination	to	by	to	by	Currency EUR	CHGS Code CC	WT/VAL PPD	Other COLL	Declared Value for Carriage NVD	Declared Value for Customs NCV
---------------------	-----------------------------------	-------------------------	----	----	----	----	------------------------	------------------------	----------------------	----------------------	---	--

Airport of Destination ALGIERS	Requested Flight Date AH2280/17	Amount of Insurance AH1005/19	INSURANCE - If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance". XXX
--	---	---	--

Handling Information 1 COLIS. MARKS: ADDR.: 2011.2.039 EX1 MRN 12DE343051796485E7 ATTCH.: INVOICE	SCI "X"
---	-------------------

(For USA only): These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Diversion contrary to USA law prohibited.

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions of Volume)
1	121.0K			179.5		2.05	367.98	THERMOMETRE A CADRAN "NOT RESTRICTED" DIMS: 1/120x80x112 cm
1	121.0K						367.98	1.075 cbm VOL.WGHT.: 179.5 KG

Prepaid	Weight Charge	Collect	SECURITY	18.15 C	FUEL	71.80 C
---------	---------------	---------	-----------------	---------	------	---------

Valuation Charge	367.98
Tax	
Total Other Charges Due Agent	
Total Other Charges Due Carrier	89.95

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.

F.ZUFALL GMBH & CO. AS AGENT
HERMANN-MUTH-STR.4 36039 FULDA

Signature of Shipper or his Agent

AS AGENT FOR ABOVE NAMED CARRIER:
13 FEB 2012 F.ZUFALL GMBH & CO KG
10:07 MARIO KIRCHNER

Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent

Total Prepaid	Total Collect	457.93
Currency Conversion Rates	CC Charges in Dest. Currency	
For Carrier's Use Only at Destination	Charges at Destination	Total Collect Charges

124-3379 5580

IATA - 11000001 - www.iata.org - IATA - 11000001 - www.iata.org - IATA - 11000001 - www.iata.org - IATA - 11000001 - www.iata.org
 Attachments: #10152, LFB 6-tach, Printed in Germany, IATA RESO

JUMO GmbH & Co. KG

36035 Fulda, Germany

Phone: +49 661 6003-0
 Fax: +49 661 6003-607
 E-Mail: mail@jumo.net
 internet: www.jumo.net

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE DE TIZI-OUZOU
 15/01/2012

Annexe (4)



JUMO GmbH & Co. KG - 36035 Fulda, Germany

EPE / Electro-Industries/SPA
 B.P.17
 Route Nationale No. 12
 Azaga (W)
 Tizi-Ouzou
 ALGERIE
 Tel: (026)34-16-86 / Fax: (026)34-13-30

Your Ref.:	Objet: SPH 12 2011
Your Order No.:	
dated:	
Customer Ref.:	84009
Local office:	
Contact:	B. Reith

Confir- mation:	cop.	Invoice.:	cop.	Packing- note:	cop.	Advice- note:	cop.	Tel. direct line:	+ 49 661 6003- 211
Prices are	Despatch		Insurance	Delivery address		Payment	Delivery		
depart usine	Fret aérien		non	votre		Remise doc à 60 jours	6 semaines		
Works Order				Please quote always Invoice No. and date		Invoice			
dated		K.-No.				Invoice No.		dated	
16.01.2012						Facture Proforma 108/11 - WS/bar		16.01.2012	

Quantity	Page:	price each net	total amount
160 p.	JUMO Thermomètre à cadran selon liste 60.8540 Modèle: 608540/1080-643-00-0-874-8-106-26-26-150-21/522	Euro	Euro
	PRIX TOTAL EXW - sans emballage	73,50	11.760,00
	+ emballage	Euro	11.760,00
	+ prix de mise à FCA	Euro	20,00
	MONTANT TOTAL FCA AEROPORT FRANKFURT	Euro	107,00
	Onze mille huit cent quatre-vingt-sept Euro	Euro	11.887,00
	Destination: Alger	Euro	
	Paiement Remise documentaire payable à 60 jours	Euro	
	Emballage: Selon Incoterms 2000		
	Pays d'origine de marchandise: République fédérale d'Allemagne		
	EPE - Identification Fiscale (NIF) 0999 15 0042 80099		
	EPE - Registre de commerce No. 00 428 00 B 99		
	JUMO - Identification Fiscale (NIF) DE 1124 11234		
	JUMO - Registre de commerce No. HRA 302		

JUMO GmbH & Co. KG
 Moltkestr. 13-31 36039 Fulda, Germany
 Tel: +49 661 6003-0 Fax: +49 661 6003-600
 mail@jumo.net www.jumo.net

Bankers: Deutsche Bank AG, Fil. Fulda (BLZ 530 700 07) account No. 0699900 (SWIFT-adress: DEUTDEFF530)
 Commerzbank AG Fulda (BLZ 530 400 12) account No. 1914001 (SWIFT-adress: COBADEFF530)
 Postgiro: Frankfurt / Main (BLZ 500 100 60) account No. 143208802 (SWIFT-adress: PBNKDEFF)

00200163/2009-05-14



SGP - CABELEQ

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية

EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

DIRECTION APPROVISIONNEMENTS

DEPARTEMENT ACHATS

SERVICE ACHATS IMPORTATIONS

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur YOUNSI AKLI, représentant légal de la Société :

Raison sociale : EPE - SPA / ELECTRO - INDUSTRIES

Activité : Production et Commercialisation de Moteurs - Alternateurs / Groupes Electrogènes et transformateurs de distribution

Adresse : Route Nationale N° 12 - BP 17 - AZAZGA 15300

NIS : 0999 - 1518 - 02988 - 02

m'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état

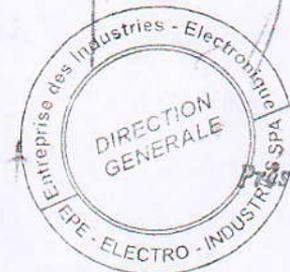
En outre, j'atteste que les quantités importées dans le cadre :

- De la Commande: 2011.2.039 du 18/12/2011
- Montant : 11 887,00 €
- Fournisseur : JUMO- Allemagne

Correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage. de la société

Fait à Azazga, le ... 05 JAN 2012
Cachet et signature

2012 A no 0005 Bull



(Handwritten signature)

Président Directeur Général
A. YOUNSI



ISO 9001

Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE

Tél : (+213) 26 34 16 86 - Fax : (+213) 26 34 14 24

Email-contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com



SGP - CABELEQ

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية

EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

Annexe (2)

DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONS
N° DE COMPTE : 002 000 34 340 44 62 767 56

AZAZGA LE, 05 /02/2012

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Concernant la Commande N° : 2011.2.039 du 18/12/2011
De : 11 887,00 €
Facture proforma N° : 108/11 - WS/bar du 12/12/2011
Fournisseur : JUMO - Allemagne
Tiré : BEA Agence de Tizi-Ouzou
Provenance : Allemagne
Origine : Allemagne

VENTILATION PAR POSITION TARIFAIRE

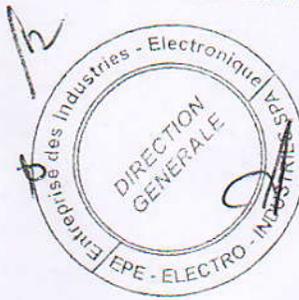
Cours : 1 € = 106,5689 DA du 02 au 04/01/2012

Tarifs Douaniers	Nature des Produits	Quantités En PE	Montants	
			Euros	Dinars
90 25 19 00	Thermomètres à cadran à deux contacts	160	11 760,00	1 253 250,2
Montant total EXW .			11 760,00	1 253 250,2
Emballage et mise à FCA.			127,00	13 534,2
Montant total FCA aéroport Frankfurt.			11 887,00	1 266 784,5

Nota : Les renseignements sont communiqués à la banque domiciliataire sous la responsabilité de l'importateur

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

A.YOUNSI



ISO 9001

Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE

Tél : (+213) 26 34 16 86 - Fax : (+213) 26 34 14 24

Email-contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA

Société par Actions au Capital de 4.753.000.000 DA
Siège Social - Route Nationale n°12 - Azazga - BP.17 - 15.300 - W. Tizi-Ouzou Algérie Tél. : (213) 26 34.16.86 / Fax. : (213) 26 34.14.24 / (213) 26.34.13.30
Banque extérieure d'Algérie (BEA) agence N° 34 Tizi-Ouzou compte N° 002 000 34 340 44 62 767 56
e.mail : elec.com@electro-industries.dz

BON DE COMMANDE

Tél. : (213) 26.34.16.86
Fax. : (213) 26.34.14.2

N° : 2011.2.039 Date : 18 /12/2011

(à rappeler dans toute correspondance)

Notre DO SPH /12/2011 du 22/08/2011
Votre offre N° 108/11-WS/bar du 12/12/2011
Secteur : UTR

JUMO GMBH & CO.KG
Moritz Juchheim Strasse 1
36039 Fulda - Allemagne

N° Identif	DESIGNATIONS ET SPECIFICATIONS	Qtes En Pièces	Prix . U EXW en euros	Montant total EXW en Euros
020 812 043	Thermomètres à cadran à deux contacts selon liste 60.8540 Modèle : 608540/1080-643-00-0-874-8-106-26-26- 150-21/522.	160	73,50	11 760,00
Montant total EXW en Euros				11 760,00
Emballage et mise à FCA en euros				127,00
MONTANT TOTAL FCA Aéroport FRANKFURT en Euros				11 887,00

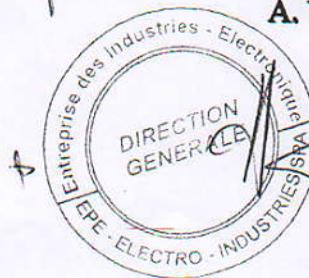
Montant : Onze mille huit cent quatre vingt sept euros.

Délais de Livraison : 06 semaines

Mode de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours date de LTA

- Hors Taxe
- Taxe
- Montant TTC
- FCA aéroport d'embarquement.

**LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL
A. YOUNSI**



Voir au verso nos conditions générales d'achats

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA

Société par Actions au Capital de 4.753.000.000 DA
Siège Social - Route Nationale n°12 - Azazga - BP.17 - 15.300 W. Tizi-Ouzou Algérie Tél. : (213) 26 34.16.86 / Fax. : (213) 26 34.14.24 / (213) 26.34.13.30
Banque extérieure d'Algérie (BEA) agence N° 34 Tizi-Ouzou compte N° 002 000 34 340 44 62 767 56
e.mail : elec.com@electro-industries.dz

BON DE COMMANDE

N° : 2011.2.039 Date : 18 /12/2011

(à rappeler dans toute correspondance)

JUMO GMBH & CO.KG
Moritz Juchheim Strasse 1
36039 Fulda - Allemagne

Tél. : (213) 26.34.16.86
Fax. : (213) 26.34.14.2

Notre DO SPH/12/2011 du 22/08/2011
Votre offre N° 108/11-WS/bar du 12/12/2011
Secteur : UTR

N° Identif	DESIGNATIONS ET SPECIFICATIONS	Qtes En Pièces	Prix . U EXW en euros	Montant total EXW en Euros
020 812 043	Thermomètres à cadran à deux contacts selon liste 60.8540 Modèle : 608540/1080-643-00-0-874-8-106-26-26- 150-21/522.	160	73,50	11 760,00
Montant total EXW en Euros				11 760,00
Emballage et mise à FCA en euros				127,00
MONTANT TOTAL FCA Aéroport FRANKFURT en Euros				11 887,00

Montant : Onze mille huit cent quatre vingt sept euros.

Délais de Livraison : 06 semaines

Mode de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours date de LTA

- () Hors Taxe
() Taxe
() Montant TTC
(x) FCA aéroport d'embarquement.

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL
A. YOUNSI

(Signature)

DIRECTION GENERALE
EPE - ELECTRO-INDUSTRIES

Voir au verso nos conditions générales d'achats

Annexe (04)

①

FROM :ELECTRO-INDUSTRIES-DAP

FAX NO. :0021326341330

Apr. 12 2011 11:40AM P1

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

E.P.E -ELECTRO INDUSTRIES

BP 17- RN 12-

15 300 AZAZGA

WILAYA TIZI-OUZOU

ALGERIE

CONTRAT N° 2011.1.018

**FOURNITURE D'UN LOGICIEL SPEED POUR DIMENSIONNEMENT
DE MOTEURS ELECTRIQUES.**

Hm

CONTRAT 2011.1.018

Entre :

L'Entreprise des Industries Electrotechniques « **ELECTRO- INDUSTRIES** » S.P.A. - représentée par son **Président Directeur Général, Monsieur AKLI YOUNSI** ayant tous les pouvoirs à l'effet du présent contrat, ci-après désignée « **Acheteur** ».

D'une part,

Et :

La société **CEDRAT S.A** représentée par Monsieur **GUILLAUME BAROU**, Ingénieur des Ventes, ayant tous les pouvoirs à l'effet du présent contrat, ci-après dénommée « **vendeur** ».

D'autre part

Il a été arrêté et convenu ce qui suit :

ARTICLE 01/ OBJET DU CONTRAT

Le présent contrat a pour objet la fourniture d'un logiciel speed avec formation sur site client conformément aux spécifications fixées dans l'annexe N°01

ARTICLE 02/ MODE DE PASSATION

Le présent contrat est passé selon la procédure de gré à gré.

ARTICLE 03/ TEXTE DE PASSATION

Le présent contrat est soumis aux dispositions de la législation algérienne en vigueur notamment du code de commerce et des règlements de la Chambre de Commerce d'Alger compétente à cet effet et en dernier ressort à l'arbitrage de la chambre de commerce de Paris ou Genève selon les procédures et règles de la CCI.

ARTICLE 04/ DOCUMENTS CONTRACTUELS

Font partie intégrante du présent contrat :

- ✓ Annexe 1 : Devis quantitatif, estimatif et caractéristiques techniques
- ✓ Annexe 2 : Modèle certificat de conformité

ARTICLE 05/ CONDITIONS DE PRIX5.1 - Montant du contrat :

Le montant du présent contrat s'élève à la somme de **treize mille sept cent quatre vingt euros (13.780,00 €)**, et se répartit comme suit:

- Onze mille deux cent soixante euros (11.260,00 €) pour la fourniture de la licence SPEED sur la base FCA aéroport français
 - Deux mille cinq cent vingt euros (2.520,00€) pour 2 jours de formation sur site client.
- Les frais du billet d'avion, de transport en Algérie, de restauration et d'hébergement sont à la charge du client.

5.2 - Nature des prix :

Les prix du présent contrat tant de la formation que des fournitures sont fermes et non révisables quelque puissent être les motifs et ce, pendant la durée contractuelle. Ces prix s'entendent fournitures FCA aéroport français

ARTICLE 06 MODE DE REGLEMENT

06.1-Le paiement des fournitures et prestations du présent contrat s'effectuera à 100% par lettre de crédit irrévocable et non confirmée, payable comme suit :

- pour la fourniture de la licence (logiciel SPEED) : soit onze mille deux cent soixante euros (11.260,00 €) à 60 jours date LTA
- pour la formation de 2 jours sur site client : soit deux mille cinq cent vingt euros (2.520,00€) contre présentation d'une attestation de service fait signée par les deux parties.

06.2-Frais sur lettre de crédit :

Les frais dûs en Algérie sont à la charge de l'acheteur et ceux dûs en France sont à la charge du vendeur.

Les frais de modification dûs au fait du vendeur sont à sa charge et inversement lorsqu'ils sont dûs au fait de l'acheteur.

ARTICLE 07/ ASSURANCE DES FOURNITURES

CONTRAT 2011.1.018

L'assurance des marchandises de l'aéroport d'embarquement à l'aéroport de destination sera contractée par l'acheteur en Algérie. A ce titre, le vendeur devra informer par fax/e.mail l'acheteur de l'expédition quatre (04) jours avant la livraison et lui communiquera les informations suivantes :

- √ Le n° du contrat : 2011.1.018
- √ Le n° de la LTA
- √ Le n° de vol
- √ Le poids brut et net de la marchandise

Au cas où ces renseignements ne seraient pas communiqués à l'acheteur dans les délais requis, le vendeur prendra à sa charge toute avarie dûment constatée et tout dommage né et constaté du fait d'omission d'une ou plusieurs informations.

ARTICLE 08/ DUREE DU CONTRAT

Le présent contrat a une durée d'une (01) année à compter de la date de sa signature par les deux parties. Il ne prend fin qu'après accomplissement des obligations incombant à chacune des parties.

ARTICLE 09/ DELAIS DE LIVRAISON

Les marchandises objet du présent contrat devront être livrées FCA aéroport français, conformément au délai arrêté dans l'annexe N°01 du présent contrat.

ARTICLE 10/ CONDITIONS D'EXECUTION DU MARCHE**10.1 - Conditions d'expédition des marchandises :**

Il est fait obligation au vendeur d'indiquer à l'acheteur :

10.1.1 - Par fax ou e-mail quatre (04) jours avant l'embarquement prévu des marchandises :

Les informations reprises à l'article 7.

10.1.2 - Au plus tard quarante huit (48) heures après l'embarquement :

La confirmation ou modification des informations reprises à l'article 7.

10.1.3 - Marquage :

Le marquage des colis doit être conforme aux normes établies dans la profession. Chaque colis doit comporter les indications suivantes :

- √ Nom et adresse de l'acheteur : ELECTRO-INDUSTRIES SPA BP.17 R N 12 Azazga 15.300 Wilaya de Tizi-Ouzou Algérie.
- √ N° du contrat : 2011.1.018
- √ Identification du vendeur.
- √ Les indications nécessaires pour la manutention

CONTRAT N°2011.1.018

10.2 - Documents d'expédition des marchandises :**10.2.1 - Copies de documents à envoyer par fax ou e-mail à l'embarquement des marchandises**

- ✓ 01 facture commerciale
- ✓ 01 LTA
- ✓ 01 liste de colisage.
- ✓ 01 EUR visé par les douanes,
- ✓ 01 certificat de contrôle qualité établi par BUREAU VERITAS
- ✓ 01 certificat de conformité des marchandises livrées (selon modèle E I joint en annexe N° 2)

10.2.2 : Documents à envoyer par canal bancaire :

- 06 factures originales portant :

Le montant en lettres et en chiffres

Le N° de téléphone d'Electro-Industries : 00 213 26 34 16 86

Fax : 00 213 26 34 13 30 et 00 213 26 34 14 24

Adresse : RN 12- BP 17- AZAZGA 15300- W-TIZI-OUZOU ALGERIE

N° de registre de commerce : 99.B.00 428 000

N° d'identification fiscale : 00 999 1500 428

L'origine des marchandises.

- 03 originaux LTA
- 01 EUR original
- 03 listes de colisage cachetées et signées.
- 01 certificat de contrôle qualité établi par BUREAU VERITAS
- 01 Certificat de conformité des marchandises livrées (selon le modèle E.I en annexe N°2)
- 01 certificat de garantie

En cas de retard de transmission des documents, tous les frais dus à un séjour prolongé à l'aéroport de débarquement seront imputés au fournisseur (amende douanes, magasinage)

ARTICLE 11/ DOMICILIATION BANCAIRE**11.1 - La domiciliation bancaire de l'acheteur est :**

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE / AGENCE N° 34 - TIZI-OUZOU - ALGERIE
Compte N° 002 000 34 340 44 62 767 56 .

11.2 - La domiciliation bancaire du vendeur est :

BNP MEYLAN FRANE
RIB: 30004 01285 00028 015924 94
IBAN: FR76 3000 4012 8500 0280 1592 494
SWIFT: BNPAFRPPAAE

ARTICLE 12/ ELECTION DOMICILE

Les deux parties élisent domicile respectivement aux adresses reprises à l'article 21

ARTICLE 13/ RECEPTION DES MARCHANDISES

Le logiciel fera l'objet d'une réception provisoire à l'issue d'une démonstration à faire par le fournisseur durant les deux (02) jours de formation.

CONTRAT N°2011.1.018

A l'issue des deux jours de formation, il sera établi une attestation de service fait et prononcer ainsi une réception provisoire.

ARTICLE 14/ GARANTIE

14.1 - Le vendeur garantit :

- la conformité du logiciel, objet du contrat, aux caractéristiques demandées et précisées en annexe N°01.

- L'utilisation du logiciel pendant une durée de 24 mois après la première mise en service, incluant :
La maintenance

L'accès aux supports techniques

Les mises à jour du logiciel

- le transfert éventuel du logiciel sur un autre ordinateur

14.2 - La garantie couvre les défauts du logiciel, qui sont la conséquence des erreurs dans la conception, constatés en cours d'usage.

14.3- L'acheteur pourra en outre, à son choix, annuler la commande correspondante, et demander le remboursement ou bien exiger le remplacement, sans préjudice dans l'un ou l'autre cas, de tous dommages et intérêts qu'il serait en droit de réclamer.

14.4- Il est entendu, que dans le cas de remplacement de la fourniture contestée tous les frais de:

Mise à FCA

√ Fret

√ assurance

√ Droits de douane

Ce remplacement doit obligatoirement s'effectuer dans un délai maximal de trente (30) jours après notification de la réclamation.

ARTICLE 15/ FORMATION

Dans le cadre de la mise en service du logiciel Speed, le fournisseur est tenu d'assurer une formation d'une durée de deux (02) jours aux agents habilités de E.I. et de leur communiquer toutes les informations nécessaires pour leur permettre sa bonne utilisation.

La date de formation est prévue six (06) semaines après la date de réception du logiciel sur le site E.I.

ARTICLE 16/ OBLIGATION DE SERVICE APRES VENTE**ASSISTANCE ET MISE A JOUR :**

Après expiration de la période de garantie définie dans l'article 14, le fournisseur est tenu et sur simple demande de l'acquéreur d'assurer un service de maintenance et mise à jour pendant une période de 05 ans.

Le vendeur assurera pour l'acheteur :

- un service d'information ; sur l'évolution du logiciel ; sur les éléments de solutions apportées aux problèmes posés dans le cadre de la mise en œuvre et de l'utilisation du logiciel.

CONTRAT N°2011.1.018

- En cas de dépôt de bilan, faillite, règlement judiciaire, cession, substitution, absorption ou changement du contrôle du " Fournisseur" empêchant la poursuite normale de l'exécution de présent marché,
- Lorsque le fournisseurs s'est livré à l'occasion de l'exécution, du présent marché à des actes frauduleux ou de tromperie tant sur la nature, le type, la matière, la composition, les normes, la qualité, les quantités, les performances affichées, ou sur les lieux, les modes et procédés de fabrication prévus des fournitures.
- En cas de violation des normes environnementales sanitaires présentant un risque pour la santé des êtres.

ARTICLE 19/ RÈGLEMENT DES LITIGES

Tout différend pouvant survenir à l'occasion de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat et qui n'aurait pu être réglé à l'amiable sera soumis à la chambre de commerce d'Alger compétente à cet effet et en dernier ressort à l'arbitrage de la chambre de commerce de Paris ou Genève selon les procédures et règles de la C.C.I.

ARTICLE 20/ MODIFICATION

Le présent contrat ne pourra être modifié que par avenant signé par les deux parties.

ARTICLE 21/ COMMUNICATION, NOTIFICATION ET PREAVIS

Toutes les communications ou notifications qui doivent être données aux termes du présent contrat le seront par écrit adressées à la partie concernée à savoir :

Soit :

**ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES « ELECTRO-INDUSTRIES »
SPA R.N 12 , B.P.17 AZAZGA 15.300 -TIZI-OUZOU -ALGERIE.**

TELEPHONE : (00 213) 26.34.16.86/ 026 34.16. 90

TELEFAX : (00 213) 26.34.14.24/ 026 34 .13. 30

E-mail : contact.com@electro-industries.com

CEDRAT S.A 15 CHEMIN DE MALACHER INOVALEE- 38246 MEYLAN CEDEX (FRANCE)

TELEPHONE : 00 33 476 90 50 45

TELEFAX : 00 33 456 38 08 30

E-mail : cedrat@cedrat.com

ARTICLE 23/ ENTREE EN VIGUEUR

Le présent contrat entrera en vigueur après sa signature par les deux parties et la mise en place de la lettre de crédit.

En foi de quoi, les parties ont paraphé et signé le présent contrat en 05 exemplaires.

FAIT A AZAZGA, LE... 24 AVR 2011

P/ LE VENDEUR

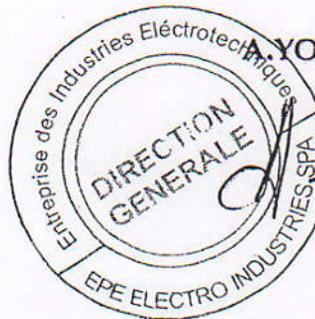
P/ L'ACHETEUR

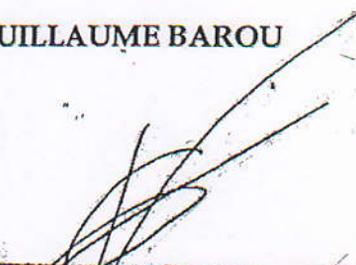
INGENIEUR DES VENTES

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

GUILLAUME BAROU

YOUNSI




CEDRAT S.A.
15 Chemin de Malacher- INOVALLEE
38246 MEYLAN CEDEX
Tél. 04 76 90 50 45
R.C 71 B 198 - Siret: 071.501.880.00036

CONTRAT 2011.I.018

ANNEXE N° 01DEVIS QUANTITATIF, ESTIMATIF, DELAI DE LIVRAISON, PERIODE ET COÛT DE LA FORMATION ET CARACTERISTIQUES TECHNIQUES1) -FOURNITURE DU LOGICIEL SPEED

DESIGNATIONS	QTE PC	P.U FCA en €	MONTANT FCA en €	Delai de livraison
LICENCE SPHEED PC-IMD SELON REFERENCES SP-LIC-ADPC-IMD INCLUS PC-IMD MACHINE A INDUCTION	01	10.900,00	10.900,00 €	02 semaines après ouverture de la L/C
Frais du certificat de contrôle qualité BUREAU VERTAS				
Montant total FCA aéroport Français				
				360,00 €
				11.260,00 €

II) formation

DESIGNATIONS	Durée De la formation	P.U en €	MONTANT Total en €	Période de formation
Formation dédiée Speed référence T-SP-GEN Sur site client. Les frais de déplacement du vendeur (billet d'avion, transport en Algérie, restaurant et hébergement) sont à la charge de l'acheteur.	02 jours	1.260,00	2.520,00 €	06 semaines après réception du logiciel sur le site du client.
Montant total des honoraires d'Als à la formation en €				2.520,00 €

Annexe N° 2

Fournisseur : CEDRAT SA Raison sociale : CEDRAT SA

Adresse : 15 Chemin de Malacher
Inovalée - 38246 Meylan (FRANCE)Certificat de Conformité

Nous soussignés, *11^r* *SULLAUME BARRH*
certifions par le présent que les marchandises : *logiciel SPEED*
livrées à Electro-Industries selon notre facture N° *722*
du *15.11.2010* (à préciser) sont conformes aux exigences du
client et standards internationaux.

Fait pour servir et valoir ce que de droit le : (date)

*14.04.2011*Cachet humide et Signature

CEDRAT S.A.
15 Chemin de Malacher-INOVALLEE
38246 MEYLAN CEDEX
Tél. 04 76 90 50 45
R.C 71 B 133 - Siret 671.301.080.00036



DEMANDE DE PAIEMENT N° : 107 DU : 23/11/2011

DEMANDEUR : Direction Approvisionnement SERVICE : prospection commerciale

FACTURE N° 1325 DU : 11/08/2011

MONTANT EN LETTRES : Deux mille cinq cent vingt euros

MONTANT EN CHIFFRES : 2520 €

MODE DE PAIEMENT : REMDOC - LETTRE DE CREDIT - CHEQUE - CREDIT ACHETEUR - ESPECES -

COMMANDE OU CONTRAT N° : 2011-1-018 du 24/04/2011

OBJET DE LA DEPENSE : FORMATION sur logiciel SPEED pour calcul electromagnetique des moteurs electriques

BENEFICIAIRE : CEDRAT France

SECTEUR UTILISATEUR : VMP

LE CHEF DE SERVICE	LE CHEF DE DEPARTEMENT	LE CONTROLE FINANCIER ET COMPTABLE
NOM : <u>ABD-KADOUK</u>	NOM : <u>FERRATI</u>	DEPENSES VERIFIEES PAR : <u>MIMOU</u>
VISA : <u>[Signature]</u>	VISA : <u>[Signature]</u>	DATE : <u>24/11/11</u> VISA : <u>[Signature]</u>
DATE : <u>23/11/2011</u>	DATE : <u>23/11/2011</u>	CONTROLEES PAR M ^r : <u>M.C. SAHOUAN</u>
		DATE : <u>27/11/2011</u> VISA : <u>[Signature]</u>
<p>LE DIRECTEUR</p> <p>Directeur Approvisionnement</p> <p>B. ZEGGANE</p>		<p>LE CHEF DE DEPT. FINANCES ET COMPTABLE</p> <p>DATE : <u>24/12/2011</u> VISA : <u>[Signature]</u></p> <p>Le Directeur des Finances</p>

N.B. : TOUTES LES DEMANDES DE PAIEMENT DOIVENT ETRE ACCOMPAGNEES DE PIECES JUSTIFIQUES CONFORMES.

- Bon de commande N° : Contrat N° 2011-1-018 du 24/11/2011 (en votre possession)
- Facture N° : 1325 du 11/08/2011 - PM 120
- BEM N° : Feuille de présence N° AT N 1542 du 27/28/07/2011
 - 06 attestations de stage du 11/08/2011
 - Attestation de service fait du 28/07/2011 (en votre possession)

EPE/ELECTRO-INDUSTRIES/SPA
ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES

DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS
SERVICE PROSPECTION HOMOLOGATION

AZAZGA, LE 20/12/2011

REF : SPH 699/2011

20 DEC. 2011

720

A
la Direction des finances et comptabilité

Objet : Main levée de réserves (votre courrier ref DFC 817 du 18/12/2011)
CREDOC N°034/ICD/00054/11/099
Contrat N°2011.1.018 - Fournisseur : CEDRAT - France -
Facture N°1325 du 11/08/2011 (formation LOGICIEL SPEED)

Madame, Monsieur,

Suite au courrier du 15/12/2011 émanant de BEA TIZI-OUZOU, nous vous informons que nous levons la réserve concernant la réception directe par Electro-industries et non par canal bancaire, de l'attestation de service fait du 28/07/2011.

A cet effet, nous vous demandons de bien vouloir procéder au règlement de la somme de 2.520,00 € afférente à la facture N°1325 du 11/08/2011.

Meilleures salutations

Handwritten initials and date: 20 DEC. 2011



Directeur Approvisionnement
B. ZEGGANE



AGENCE DE TIZI-OUZOU 034
SCE ANTENNE ETRANGER

15/12/2011

18 DEC 2011
JAU

25/505
18 DEC 2011

EPE ELECTRO INDUSTRIES

URGENCE SIGNALEE URGENCE SIGNALEE

**OBJET : Dossier Credoc nr 034/ICD/00054/11/099 de EUR 13.780,00
Fournisseur : CEDRAT FRANCE.**

Pour nous permettre de procéder au règlement du montant de EUR : 2.520,00 qui représente la prestation de service exécutée, dans le cadre du crédit documentaire repris en objet, nous vous prions de nous remettre une main levée de réserve et ce suivant les directives reçues de notre Direction de l'Etranger à Alger, en effet l'attestation de service fait devait nous parvenir par canal bancaire de notre correspondant pour son encaissement au lieu de nous la remettre directement par vos soins aux guichets.

Dans l'attente de votre régularisation, veuillez agréer, Messieurs, nos meilleures salutations.

S BRAHIMI
Chef Antenne ETR
[Signature]

M KEBAILI Said
Directeur Adjoint
[Signature]



بنك الجزائر
banque extérieure
d'algérie

Capital = 24.500.000.000 DA
RC Alger 0011452 B 2000
Adresse Télégraphique :
ALGEREX - ALGEFOR

N° 489410

NUMERO DU COMETE

SUIVANT
12 JAN 2012
Référence interne

AVIS DE DEBIT

900575
emanant
en date
du

034 ICD 0005411099

034 637 3902-55
BEA TIZI OUZOU

l'Agence

Informe

E.P. ELECTRO
IND

037390 TI 034

qu'elle débite son compte chez elle de

BRUT	COMMISSION	NET

262.236,74

montant d'un Virement (1)

262.236,74

Libelle

Valeur

2612 M

Le Directeur de l'Agence.

REGLEMENT UTILISATION L/C
POUR EUR 2.520.00 PASSE EN OBT

AU COURS DE 104,0622

(1) d'ordre de

Cte. N°

pour compte de

0395369501/55

C V POSITION DE CHANGE

Avis de débit pour le client (à transmettre à l'Agence destinataire avec les feuillets 1, 2 et 4).

N.B. - En cas de réclamation, prière de retourner la présente lettre S.V.P.

CTE: 2011.1.018 CEDRAT

Dem: 2011.2.10.000 24 EUR

Ⓟ

DEMANDE DE PAIEMENT N° : 054 DU : 20/07/2011

DEMANDEUR : Direction Approvisionnement SERVICE : Prospection Homologation

FACTURE N° 1324 DU : 19/05/2011

MONTANT EN LETTRES : onze mille deux cent soixante euros

MONTANT EN CHIFFRES : 11 260,00 €

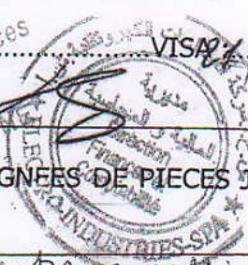
MODE DE PAIEMENT : REMDOC - LETTRE DE CREDIT - CHEQUE - CREDIT ACHETEUR - ESPECES - a 50 jours et 12 sur 30

COMMANDE OU CONTRAT N° : 2011.1.018

OBJET DE LA DEPENSE : Logiciel Speed pour conception de moteurs

BENEFICIAIRE : CEDRAT France

SECTEUR UTILISATEUR : UMP

LE CHEF DE SERVICE	LE CHEF DE DEPARTEMENT	LE CONTROLE FINANCIER I COMPTABLE
NOM : <u>ASJ KANDOUK</u>	NOM : <u>F. R. H.</u>	DEPENSES VERIFIEES PAR : <u>Le Chef de Service</u>
VISA : <u>[Signature]</u>	VISA : <u>[Signature]</u>	DATE : <u>21/07/2011</u> VISA : <u>[Signature]</u>
DATE : <u>20/7/2011</u>	DATE : <u>20/7/2011</u>	CONTROLEES PAR M ^R :
<p>LE DIRECTEUR</p> <p>Directeur Approvisionnement</p> <p>B. ZEGGANE</p> 		<p>DATE : VISA :</p> <p>LE CHEF DE DEPT. FINANCES ET COM</p> <p>DATE : VISA : <u>21/07/2011</u></p> 

N.B. : TOUTES LES DEMANDES DE PAIEMENT DOIVENT ETRE ACCOMPAGNEES DE PIECES JUSTIFICATIVES CONFORMES.

- Bon de commande N° : contrat n° 2011.1.018 en votre possession
- Facture N° : 1324 du 19/05/2011
- BEM N° : 1715ED10T/UMP



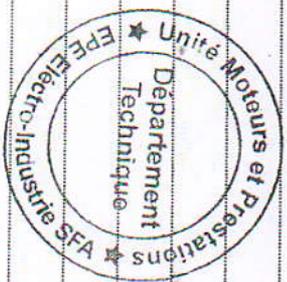
BON D'ENTREE DE MARCHANDISES N° 01715EA/07/UNP

N° D'IDENTIFICATION : 010 - 028 - 282 N° DE COMMANDE OU N° DE BON D'APPROVISIONNEMENT : POS :

DÉSIGNATION : Logiciel de Contrôle et de N° DE COLIS : POS LISTE DE COLISAGE : Facture N° 1324 du
Chèque fournisseur des matériels électriques touchants (CD - RDM) 19/05/2011

NOMBRE ET TYPE DE CONTENEURS : LIEU DE STOCKAGE : Service Etude et OBSERVATIONS : CEDRA T - FRANCE

N° distinctif de colis	Quantité selon liste de colisage / bon d'approvisionnement	UQ	Quantité effective	Quantité conforme	Quantité contestée	N° Rapport de contre N° compte rendu de réclamation	Observations
	01	RE	01	01	00		



Reception Marchandises Contrôle Qualité Magasin Comptabilité Stocks Gestion Stocks Achats Verification Factures Comptabilité Matieres

Etudes et Développement Chef de Département Technique Chef de Département Technique

Belaid IGUER Date / Visa 19-05-2011
DIMITRI BENTAHHA Date / Visa
DIMITRI BENTAHHA Date / Visa

1404652767-54

12 juillet 2011

12 juillet 2011

- CT: 2011. X. 018
- FRS: CEDAT. France
- MT: 13 709,00 €

- Don bme. 2011. 2. 10 ccag. 2010
 - Log de date n° 1389
 - 13/07/2011 de 11269,00 €

BANQUE

LE PAYS DES RECORD INDUSTRIES S.A.
 ROUTE NATIONALE N° 101
 AZAZGA
 13000 ALGERIA

Service
 Agence TIZI-DOUZOU
 Valeur 11/07/2011
 Type CREDDC PAR PAIEMENT DIRECT
 Dossier ICDD1400000000

ALGERIE
 Casier No 0

imp. e.p.a. - el-achour

RECELEMENTS IMPORT
 CEDRAT S. A
 REF.
 Marchandises F.O.B.

MONTANT
 AU COURS DE

11 260,00 €

102, 7758

بنك الجزائر
 بنك الجزائر



Banque Extérieure d'Algérie

N° compte

Lc:

510,00

18 JUL 2011
 68

1.160.765,51

Total a verser debit DTD



SGP . CABELEQ

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES
المؤسسة الوطنية للصناعات الإلكترونية



EPE / ELECTRO - INDUSTRIES / SPA

(Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

DIRECTION FINANCES & COMPTABILITE
DEPT.FINANCES & COMPTABILITE
SERVICE FINANCES

AZAZGA, LE 05 Juin 2011

Réf : n° DFC N° 234/145 / 2011

A
Monsieur le Directeur
de la B.E.A
Agence de Tizi-Ouzou

OBJET / domiciliation documents d'expédition
Credoc n° 034 ICD 00054 11 099
Domiciliation n°2011.2.10.00024 EUR
Fournisseur : CEDRAT / France

Banque Extérieure d'Algérie
TIZI-OUZOU "034"

05 JUN 2011

Accusé de Réception ANT/ETR

Monsieur le Directeur,

Nous vous prions de trouver ci joint :

- ✓ Original facture n° 1324 du 19/05/2011 de 11 260,00 € *

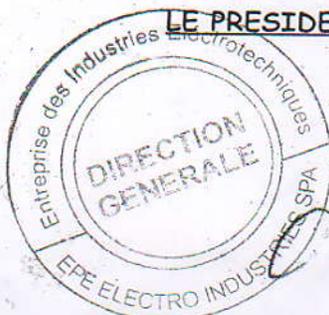
Nous levons toutes les réserves quant aux documents d'expédition qui parviendront ultérieurement et vous demandons par conséquent de bien vouloir procéder à la domiciliation de la facture en question.

Dans l'attente,

Veuillez accepter, Monsieur le Directeur, l'expression de nos meilleures salutations.

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

A. YOUNSI



ISO 9001

Adresse : B.P. 17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (W) TIZI-OUZOU - ALGERIE.

(+213) Tél.: (026) 34 16 86 - Fax : (026) 34 14 24
Email - contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com

FACTURE / N° 1324
INVOICE

Client
1016153

Date
19/05/2011

EPE ELECTRO-INDUSTRIES

Attention to Monsieur B. ZEGGANE
17 route Nationale
N°12 AZAZGA

15300 TIZI OUZOU
ALGERIE

N° TVA Intracomm/VAT Registration :
Commercial : Guillaume Barou
N. Réf. / O. Ref : 1324 - EHO - CN000002
V. Réf. / Y. Ref : Commande Speed
Du / Of : 19/05/2011

Référence Reference	LIBELLE ITEMS	QTE QTY	Prix U. HT Unit Price	Remise Discount	Prix U. HT Unit Price	TOTAL H TOTAL Amc
SP-LIC-ADPC-IMD	SPEED PC-IMD License : Warranty → 30/04/2012	1,00	10 900,00		10 900,00	10 900,00
SP-LIC-PC-IMD	incl. PC-IMD Machines à Induction/ Induction machines	1,00				
	La Licence SPEED comprend 24 mois de garantie avec:					
	- La Maintenance					
	- L'accès au Support Technique					
	- Les mises à jours du logiciel					
	Certificat de contrôle de qualité agréé par BUREAU VERITAS					
SP-LIC-CONF	SPEED Certificate of compliance	1,00	360,00		360,00	360,00
	Origine du produit: ROYAUME UNI					
	Le montant total FCA s'élève à:					
	ONZE-MILLE DEUX-CENT SOIXANTE EUROS					

CONTRACTUAL TERMS :

- Any delay of payment will incur an interest on overdue payments. This moratorial interest will represent 3 times the legal interest rate.
- Bank references for payment by bank transfer (check bottom of the page).
- VAT exempted, article 262 ter-1 from CGI.
- The exporter of the products covered by this document declares that, except where otherwise clearly indicate, these products are of EEA preferential origin.

SPECIFIC TERMS : Paiement: par lettre de crédit irrévocable et non confirmée, payable à 50 jours date LTA.
Délai de livraison: 2 semaines après ouverture L/C.
Livraison FCA.
Aéroport d'embarquement: Roissy Charles de Gaulle - débarquement: Alger.
Numéros VAT: 099915004280099 et registre de commerce: 0042800B99

Référence Reference	LIBELLE ITEMS	QTE QTY	Prix U. HT Unit Price	Remise Discount	Prix U. HT Unit Price	TOTAL HT TOTAL Amour
------------------------	------------------	------------	--------------------------	--------------------	--------------------------	-------------------------

05 JUIN 2011

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE AGENCE DE TIZI-OUZOU							
15	03	01	20M	2	10	00024	EUR

[Handwritten signature]
بن بلقاسم العربي
مدیر الوكالة



CEDRAT S.A.
15 Chemin de Malacher - INOVALLEE
38246 MEYLAN CEDEX
Tél. 04 76 90 50 45
R.C 71 B 186 - Siret 071 501 860 00036

Date d'échéance Date of Payment	Règlement Payment	Montant Total	Bases HT Total Tax-Free	Taux Rate	Montant TVA Taxe	Montants en / Amount in EUR Total HT / Tax-Free	
08/07/2011	VIR	11 260,00	11 260,00			11 260,00	
						Total TVA / Tax	0,00
						Total TTC / Including Tax	11 260,00
						Acompte / Down Payment	0,00
						Net à payer/Amount Due	11 260,00

REP EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NAIRANE ALGER
 AZAZGA

Service :
 Agence : **ALGERIE**
 Valeur : 09/05/2011
 Type : CREDOC PAR PAIEMENT DIFFE TIZI DOUZOU
 Dossier : ICD11000054 15300 AZAZGA

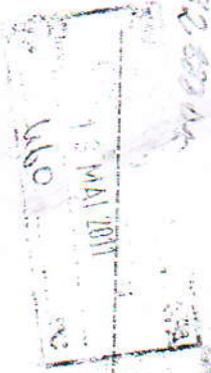
DINAR ALGERIEN
 CCB CHARG/EXPL E R A PERS. MO
 ALGERIE
 Casier No 0

DUVERTURE DE CREDOC A L'IMPORTATION
 CEDRAT S. A.

CTI 2011. P. 015
 France
 09/13 2011

Montant : 2011. 2 de accord
 date de début : 09/13/11
 date de fin : 31/12/11

Montant : 2011. 2 de accord



Motif	Frais	Montant
DUVERTURE DE CREDOC A L'IMPORTATION		
COM DUV CDI NON PROV		18.260,10
CIOMS DUVERTURE CREDOC		3.000,00
FRAIS SWIFT DUVERTURE		700,00
Taxes		3.733,22
Total a votre debit DZD		25.693,32

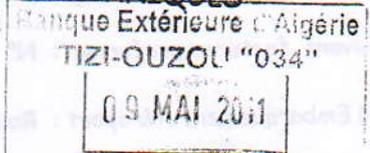
(D.R. N° 22 / 83)

TIZI-OUZOU, LE 08/05/2011

NOM ET ADRESSE : EPE ELECTRO-INDUSTRIES SPA
 ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES
 ROUTE NATIONALE N°12 BP 17 AZAZGA

MATRICULE FISCALE : 099915004280099

L'ORDONNATEUR : EPE ELECTRO-INDUSTRIES SPA
 ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE: 034 TIZI-OUZOU



Réception ANTIETP

OBJET / Demande D'ouverture de
 Crédit Documentaire à l'Importation

Par le débit de notre Compte N° 00200034340446276756, veuillez procéder par lettre / ~~télex~~ (1)
 à l'ouverture d'un crédit documentaire libellé comme suit :

1°) Irrévocable / irrévocable et non confirmée - (1)

2°) Auprès de la Banque : BNP MEYLAN France
 RIB : 30004 01285 00028 015924 94
 IBAN : FR76 3000 4012 8500 0280 1592 494
 SWIFT : BNPAFRPPAAE

3°) Faveur de : CEDRAT S.A.
 15 Chemin de Malacher - Inovallée
 38246 MEYLAN
 Cedex France

4°) Montant maximum / environ (1) Treize Mille Sept Cent Quatre Vingt Euros
 (13 780,00 Euros)

5°) Valable au : 31/08/2011

6°) Utilisation : Soit (11 260,00 Euros) Par différé de paiement payable à 60 jours date de LTA
 et (2 520,00 Euros) payable contre présentation d'une attestation d'un service
 fait signée par les deux parties. (1)

7°) Contrat : FCA

8°) Contre remise des documents suivants : (2)

- Original Facture commerciale en six (03) exemplaires signés et cachetés détaillés, reprenant clairement chaque position (désignations, quantités, prix unitaires et prix totaux) arrêtés en chiffres et en lettres et faisant ressortir en détail les informations commerciales et fiscales relatives au vendeur et à l'acheteur.
- 2/3 Original LTA à ordre B.E.A NOTIFY
- Copie certificat d'origine établi et visé par la chambre de commerce du bénéficiaire (France), précisant le pays d'origine de la marchandises (ROYAUME UNI).
- Original du certificat de conformité des marchandises livrées, selon modèle ELECTRO-INDUSTRIES, établi par le bénéficiaire signé et cacheté et conforme aux spécifications.
- Original liste de colisage en trois (02) exemplaires signés et cachetés.
- Copie EUR-1 rempli à la machine et visé par les services des douanes.
- Original du certificat de contrôle de qualité établi par un laboratoire neutre agréé (VERITAS).
- Origine de la marchandise : (ROYAUME UNI).

- Tous les frais et commissions dus à l'étranger sont à la charge du vendeur (bénéficiaire)
- Tous les frais et commissions dus en Algérie sont à la charge de l'acheteur (donneur d'ordre)

9°) Concerne : l'expédition d'une licence SPEED et formation dédiée SPEED

suites factures proforma : N° 924 et N°925 du 26/04/2011 Contrat N° 2011.1.018 du 24/04/2011

10) Embarquement Aéroport : Roissy Charles de Gaulle Destination Aéroport : ALGER

Expédition partielles : ~~autorisées~~ / interdites , transbordements : ~~autorisé~~ / interdits (1)

- (1) Rayer les mentions inutiles
- (2) Préciser le nombre d'exemplaires
- (3) Indiquer obligatoirement la domiciliation bancaire du bénéficiaire

De convention expresse, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge avant l'échéance des traites si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées.

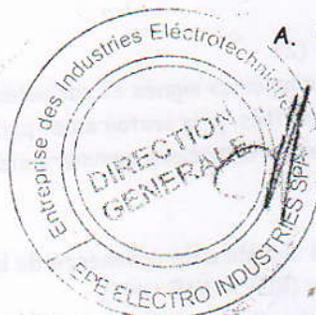
Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à ALGER, déduction faite de provision versée, plus votre commission et frais accessoires et ce, quelle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Nous nous engageons, si l'assurance est signée par nous, à vous remettre un avenant à votre profit aussitôt que nous connaissons de manière certaine l'embarquement.

Cette opération est soumise aux règles et usage uniformes relatives au crédit documentaire, approuvées par la Chambre de Commerce Internationale et actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les règles et usages uniformes.

SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT

A. YOUNSI



A handwritten signature in dark ink, appearing to be "A. YOUNSI", written over a horizontal line.

Annexe (04)



SGP . CABELAQ

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES
المؤسسة الوطنية للصناعات الإلكترونية



EPE / ELECTRO - INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 500 000 000 DA Algérie

TIZI-OUZOU 03
03 MAI 2011

AZAZGA LE, 02/05/2011

DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS
SERVICE PROSPECTION HOMOLOGATION

N° DE COMPTE : 002 000 34 340 44 62 767 56

Accusé de Réception ANT/ETR

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Concernant les factures proformas : N° 924 et 925 du 26/04/2011

De : 13.780,00 €

Contrat : N° 2011.1.018 du 24/04/2011

Fournisseur : CEDRAT - France -

Tiré : BEA Agence de Tizi-Ouzou

Provenance : France

Origine : Royaume uni

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU
15 03 01 LOM 2 10 000 211 Bull

VENTILATION PAR POSITION TARIFAIRE

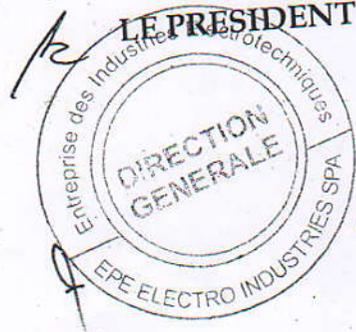
Cours : 1 € = 104,2056 DA cours du 22/04/2011

Tarifs Douaniers	Nature des Produits	Quantités	Montants	
			Euros	Dinars
84 71 60 00	LICENCE SPEED	01	10.900,00	1.135.841,04
			10.900,00	1.135.841,04
			360,00	37.514,02
	Montant FCA		11.260,00	1.173.355,06
	Montant du certificat de contrôle qualité établi par BUREAU VERITAS		2.520,00	262.598,11
	Montant Total FCA aéroport Français		13.780,00	1.435.953,17
	Montant de la formation dédiée SPEED			
	Montant total (licence + formation)			

Nota : Les renseignements sont communiqués à la banque domiciliataire sous la responsabilité de l'import

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

A.YOUNSI



Adresse : B.P. 17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (W) TIZI-OUZOU - ALGERIE.
(+213) Tél.: (026) 34 16 86 - Fax : (026) 34 14 24
Email - contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com

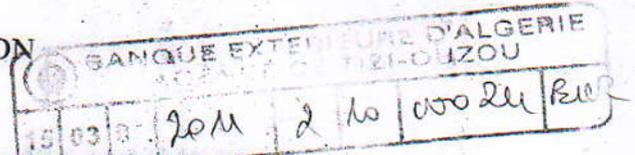


SGP . CABELEO

 ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES
 المؤسسة الوطنية للصناعات الإلكترونية


EPE / ELECTRO - INDUSTRIES / SPA

Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

 DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
 DEPARTEMENT ACHATS
 SERVICE PROSPECTION HOMOLOGATION


ENGAGEMENT

 Banque Extérieure d'Algérie
 TIZI-OUZOU "034"

09 MAI 2011

Accusé de Réception ANT/ET

Je soussigné Monsieur AKLI YOUNSI, représentant légal de la Société :

Raison sociale : EPE / ELECTRO - INDUSTRIES- SPA

 Activité : Production et Commercialisation de Moteurs - Alternateurs / Groupes
 Electrogènes et transformateurs de distribution

Adresse : Route Nationale N° 12 - BP 17 - AZAZGA 15300

NIF : 099915004280099

 m'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de
 l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en
 l'état.

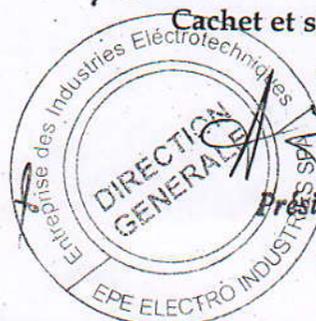
En outre, j'atteste que les quantités importées dans le cadre :

- du contrat : N° 2011.1.018 du 24/04/2011
- des factures proformas : N° 924 et 925 du 26/04/2011
- Montant : 13.780,00 €
- Fournisseur : CEDRAT - France -

Correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société

Fait à Azazga, le ... 02 ... MAI 2011 ...

Cachet et signature



Président Directeur Général

A. YOUNSI



ISO 9001

Adresse : B.P. 17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (W) TIZI-OUZOU - ALGERIE.

(+213) Tél.: (026) 34 16 86 - Fax : (026) 34 14 24

Email - contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com


 Client
1016153

 Date
26/04/2011

EPE ELECTRO-INDUSTRIES

 Attention to Monsieur B. ZEGGANE
17 route Nationale
N°12 AZAZGA

 15300 TIZI OUZOU
ALGERIE

Commercial / Sales Rep. :

 Guillaume Barou
Guillaume.barou@cedrat.com

Date Expiration / Expiration Date : 30/06/2011

N. Réf / O. Réf :

Reference	LIBELLE ITEMS	QTE QTY	Prix U. HT Unit Price	Remise Discount	Prix U. HT Unit Price	TOTAL HT TOTAL Amount
SP-LIC-ADPC-IMD	SPEED PC-IMD License	1,00	10 900,00		10 900,00	10 900,00
SP-LIC-PC-IMD	incl. PC-IMD Machines à Induction/ Induction machines	1,00				
	La Licence SPEED comprend 24 mois de garantie avec:					
	- La Maintenance					
	- L'accès au Support Technique					
	- Les mises à jours du logiciel					
	Certificat de contrôle de qualité agréé par BUREAU VERITAS					
SP-LIC-CONF	SPEED Certificate of compliance	1,00	360,00		360,00	360,00
	Origine du produit: ROYAUME UNI					
	Le montant total FCA s'élève à:					
	ONZE-MILLE DEUX-CENT SOIXANTE EUROS					

CONTRACTUAL TERMS : This quotation is subjected to the General Terms of Sale referred down page, completed or modified by the Specific Terms here-after.

SPECIFIC TERMS : Paiement: par lettre de crédit irrévocable et non confirmée, payable à 60 jours date LTA.
Délai de livraison: 2 semaines après ouverture L/C.

Livraison FCA.

Aéroport d'embarquement: Roissy Charles de Gaulle - débarquement: Alger.

Numéros VAT: 099915004280099 et registre de commerce: 0042800B99

		Escompte / Discount Remise / Reduction					
Date d'échéance Date of Payment	Règlement Payment	Montant Total	Bases HT Total Tax-Free	Taux Rate	Montant TVA Taxe	Montants en / Amount in EUR	
VIR 90 J			11 260,00			Total HT / Tax-Free	11 260,00
						Total TVA / Tax	0,00
						Total TTC / Including Tax	11 260,00
						Acompte / Down Payment	0,00
						Net à payer/Amount Due	11 260,00

 CEDRAT - 15 Chemin de Malacher - Inovallee - 38246 MEYLAN Cedex (France) - Tel: +33 (0)4 76 90 50 45 - Fax: +33 (0)4 56 38 08 30 - Web: www.cedrat.com
 Email: cedrat@cedrat.com - Conditions Générales de Ventes / General Terms Of Sales : www.cedrat.com/download/contracts/C_GeneralTermsOfSale_GB-FR.pdf

Société Anonyme au capital de 637 350 € - R.C. GRENOBLE 071 501 860 - SIRET 071 501 860 00036 - TVA intracommunautaire FR 83 071 501 860

BNP MEYLAN FRANCE RIB 30004 01285 00028 015924 94 - Iban FR76 3000 4012 8500 0280 1592 494 - SWIFT BNPAFRPPAAE

Client
1016153

Date
26/04/2011

EPE ELECTRO-INDUSTRIES

Attention to Monsieur B. ZEGGANE
17 route Nationale
N°12 AZAZGA

15300 TIZI OUZOU
ALGERIE

Commercial / Sales Rep. :

Guillaume Barou
Guillaume.barou@cedrat.com

Date Expiration / Expiration Date : 30/06/2011

N. Réf / O.Ref :

Référence Référence	LIBELLE ITEMS	QTE QTY	Prix U. HT Unit Price	Remise Discount	Prix U. HT Unit Price	TOTAL TOTAL Am
T-SP-GEN	Formation dédiée Speed	2,00	1 260,00		1 260,00	2 520,00
	2 jours de Formation pour un groupe de 6 personnes maximum					
T-DEPL	Frais de Déplacement	1,00				
	Les frais de déplacement: *billet d'avion					
	et transport en Algérie,					
	de restauration et d'hébergement					
	seront pris en charge par Electro-industries					
	*le billet d'avion sera acheté en prépai					
	Date de Formation: 6 semaines après réception du logiciel					
	sur site client					
	Le montant total de la Formation s'élève à:					
	DEUX-MILLE CINQ-CENT VINGT EUROS					

CONTRACTUAL TERMS : This quotation is subjected to the General Terms of Sale referred down page, completed or modified by the Specific Terms here-after.

SPECIFIC TERMS : Mode de règlement: en lettre de crédit irrévocable et non confirmée, payable contre présentation d'une attestation d'un service fait signée par les deux parties au lieu de transfert libre.

Escompte / Discount
Remise / Reduction

Date d'échéance Date of Payment	Règlement Payment	Montant Total	Bases HT Total Tax-Free	Taux Rate	Montant TVA Taxe	Montants en / Amount in EUR
VIR 90 J			2 520,00			Total HT / Tax-Free 2 520,00
						Total TVA / Tax 0,00
						Total TTC / Including Tax 2 520,00
						Acompte / Down Payment 0,00
						Net à payer/Amount Due 2 520,00

CEDRAT S.A.
Chemin de Malacher- INOVALLEE
38246 MEYLAN CEDEX
Tél. 04 76 90 60 45
R.C 71 B 186 - Siret 071.501.860.00036

Liste des tableaux

Numéro du tableau	Désignation
Tableau N° 01	avantages et inconvénients du chèque
Tableau N° 02	les avantages et inconvénients de a lettre de change
Tableau N° 03	les avantages et les inconvénients du virement international
Tableau N° 04	avantages et limites de la remise documentaire
Tableau N° 05	avantages et limites du crédit documentaire
Tableau N° 06	les divergences entre remise et crédit documentaires
Tableau N° 07	interprétation des numéros de la griffe de domiciliation

Liste des schémas

Numéro du schéma	Désignation
Schéma N° 01	le circuit de traitement des chèques étrangers
Schéma N° 02	le circuit de la lettre de change
Schéma N° 03	le circuit du virement
Schéma N° 04	le processus de paiement
Schéma N° 05	le déroulement d'une remise documentaire
Schéma N° 06	l'émission du crédit documentaire
Schéma N° 07	règlement du crédit documentaire
Schéma N° 08	l'organigramme d'Electro-Industries

Résumé

L'instrument de paiement est la forme matériel qui sert de support de paiement, les techniques de paiement englobe l'ensemble de ces instruments (le chèque, le virement international, les effets de commerce) et donc la sécurité de la transaction se base sur le choix de la technique de paiement (l'encaissement simple, la remise documentaire et le crédit documentaire).

La remise documentaire est une technique de paiement efficace, simple et très peu couteux utilisée dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur et l'importateur à de grands risques; de non-paiement pour l'exportateur et le retard et la non-conformité de marchandises ainsi que de document pour l'importateur.

Le crédit documentaire malgré son cout élevé et sa lourdeur administrative qui nécessite des forces en matière de maitrise de la procédure, demeure la technique de paiement idéal dans les transactions internationales. En effet grâce à cette technique, l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies s'il respecte les exigences de son client. L'importateur compte à lui, est certain que la marchandise ainsi que les documents seront conformes aux exigences inscrites dans le contrat. Il doit donc choisir judicieusement les documents qu'il compte solliciter

Les mots clés : importation, paiement, crédit documentaire, remise documentaire et Electro-Industries.