

UNIVERSITE MOULoud MAMMERI DE TIZI- OUZOU
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des sciences de Gestion
Département des Sciences Commerciales



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales
Spécialité : Finance Et Commerce International

Thème

Les Moyens de Paiement dans une opération d'importations par le crédit documentaire : Cas ENIEM

Présenté par :

SMAILI Kouceila

TATIS Said

Encadré par :

Mr .ABIDI Mouhamed

Devant les membres du jury composé de :

Président : M^{lle} GUERMAH, Hayet, MAA, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

Examineur : Mr HAMI. Lounes, MAA, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

Rapporteur : Mr ABIDI. Mohamed, MCB, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou

Promotion 2018/2019

Remerciement

Nous tenons à remercier en premier, le Bon Dieu de nous avoir donné la force, le courage et la patience pour réaliser ce travail dans de bonnes conditions.

Nous tenons à exprimer toute notre gratitude et notre profond respect à notre encadreur M^r ABIDI. M pour avoir dirigé ce travail, pour ses encouragements, sa compétence et sa disponibilité.

Notre encadreur au sein de l'entreprise ENIEM de Tizi-Ouzou pour ses orientations et son aide précieux.
Nous tenons à remercier d'avance les membres du jury d'avoir fait l'honneur d'évaluer ce mémoire.

Enfin, nous tenons à remercier également toute personne (enseignants, étudiants et autres), ayant participé de près ou de loin à l'aboutissement de notre travail.

Dédicaces

***En signe de reconnaissance et de respect, je dédie ce travail à :
A celui qui m'a indiqué la bonne voie en me rappelant que la
volonté fait toujours les grands hommes ;***

A mon père.

***A celle qui a attendu avec impatience les fruits de sa bonne
éducation ;***

A ma mère.

A mes chères sœurs ;

A mon cher petit frère ;

A mon beau frère ;

Ma chère grand-mère maternelle ;

***A ma grande famille : je cite en particulier FAROUK Zouaia, mes tantes, mes
oncles ainsi que mes cousins et cousines ;***

***A mes chers ami(e)s: je cite en particulier AREZKI Kadi, SALIM
Keddami, AZIZ Hammal, ALILOU Saoudi, KOUCEILA
Rahli ; YASMINE GAYA***

A mon binôme SAID et sa famille

***A toutes les personnes qui ont participé à l'élaboration de ce travail
à tous ceux que j'ai omis de citer ;***

***A toute la promotion FCI 2019, de l'université Mouloud Mammeri
de Tizi-Ouzou.***

Kouceila

DEDICACES

Je dédie ce travail à :

Ma Chère Maman '**Nadia**'

Et

Mon chère papa '**Boussad**' que dieu lui donne une longue vie.

Mes chers frères :

SALIM et **ZAHIR**.

Mes amis : ANIS SKENDRAOUI, ZIRI, KAMEL, LYES.

Mon Binôme : Kouceila et sa famille.

Ainsi que toute personne chère pour moi qui m'a donné le soutien et le courage de penser à mes études et de réaliser ce travail.

TATIS SAID

Liste des abréviations

Abréviations	Significations
ASC	American Supply Corporation
B/L	Bill of Lading
BEA	Banque extérieur d'Algérie
CA	Chiffre d'affaire
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance and Freight
CIP	Carriage and Insurance Paid to
COMEX	Commerce Extérieur
CPT	Carriage Paid to
CREDOC	Crédit Documentaire.
DAP	Delivred at Place
DAT	Delivred at Terminal
DDP	Delivred Duty Paid
DSTR	Déclaration Simplifier de Transit Routier
ENIEM	Entreprise national de l'industrie de l'électroménager
EPE	Entreprise publique économique
EXW	Ex Works
FAS	Free Alongside Ship
FCA	Free Carier
FOB	Free on Board
LTA	La lettre de Transport Aérien
LTR	La Lettre de Transport Routier
PGI	Programme Générale d'importation
SONELEC	Société National de Fabrication et de Montage de Matériel Electrique et Electronique.
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Notions sur le commerce extérieur	
Introduction	3
Section 1 : Généralités sur le commerce international	3
Section 2 : les techniques de financement du commerce extérieur	10
Conclusion	28
Chapitre 2 : Les moyens de paiement à l'international	
Introduction	29
Section 1 : Les techniques et instruments de paiement à l'international.....	30
Section2 : Les risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention (les garanties).....	43
Conclusion	47
Chapitre 3 : déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'importation menée par l'ENIEM	
Introduction	48
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil « ENIEM »	48
Section 2 : Etude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM	51
Conclusion	59
Conclusion générale.....	61
Bibliographie	
Table de matières	
annexes	

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux connaissent un essor extraordinaire et le contexte de crises financières dans lequel se déroulent ces échanges Commerciaux (*Crises Asiatique en 1996, Argentine en 1998, bancaires en Russie et Turquie en 2000 et 2002*) ont rendu impératif le recours à des instruments de garantie, de paiement et de financement offrant le maximum de sécurité aux vendeurs et acheteurs de biens et services lesquels, dans la majorité des transactions conclues se connaissent peu ou pas du tout, ce qui empêche le renseignement avec exactitude sur l'honorabilité et la solvabilité de l'une ou l'autre des parties.

La mondialisation produit, actuellement, un environnement qui, en dépit d'ajustement souvent douloureux, se traduit aussi par de grandes opportunités. Exploiter ces opportunités est une question essentielle. La formidable croissance des pays émergents contribue, en effet, à une croissance forte et régulière des échanges internationaux. Cette situation est une chance non seulement pour les grands groupes, mais aussi pour le tissu de PME exportatrices qui vendent à l'étranger.

Face à cette nouvelle donne économique et aux exigences croissantes de rentabilité imposées par les financiers (*actionnaires, investisseurs, banquiers...*) les exportateurs cherchent à concilier la sécurisation financière de leurs contrats avec le légitime souci des acheteurs de bénéficier de protection équivalente.

Il est vrai que l'activité bancaire constitue la pierre angulaire de l'économie d'une collectivité donnée (*pays ou groupement régional*) consistant notamment par l'octroi de crédits à Destination d'agents économiques, tout corps confondu. Cependant, l'acte de crédit présente une panoplie de risques, d'où la nécessité d'une gestion rigoureuse de ces derniers afin de s'en prémunir.

C'est pour ce besoin de sécurité qu'est né le crédit documentaire. Il réduit de toute évidence les risques et les difficultés que présente la vente commerciale internationale, L'objectif de ce moyen de paiement universel est de réaliser un équilibre aussi harmonieux que possible entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur

Le crédit documentaire par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur d'accroître ces achats à l'étranger, car il lui fournit le fond de roulement nécessaire en supplantant une insuffisance de fonds propres.

Malgré sa qualité de moyen de garantie, de paiement et de financement, bon nombre d'hommes d'affaires ne comprennent pas clairement son utilité, ainsi que les mécanismes et règles internationales qui régissent son ouverture, son utilisation et sa portée. Beaucoup ignorent même qu'il n'a rien à voir avec les marchandises ; dès lors que celui-ci ne s'appuie que sur les documents relatifs à la transaction.

Compte tenu de cette importance, nous tenterons, tout au long de cet essai, de répondre à la problématique suivante :

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

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

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

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

- Le crédit documentaire est une technique de paiement et de garantie pour les opérateurs ;
- Le crédit documentaire est le plus efficace de tous les autres moyens de paiement.

Après une introduction succincte du thème en question, nous tenterons de présenter la méthodologie d'approche de ce travail dont voici, les contours.

Le premier chapitre de notre mémoire est subdivisé en deux sections consacrées d'une part, à un aperçu général sur le commerce international et d'autre part aux techniques de financement du commerce international.

Le second chapitre, comportant lui aussi deux sections, s'étalera sur les instruments et techniques de paiement à l'international. Quant au second volet, il traitera les différents risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention (*les garanties*).

Dans le dernier chapitre de notre recherche, réservé à un cas pratique. Nous essayerons d'expliquer le déroulement d'une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM « *unité froid* ».

Introduction

La mondialisation du commerce et la libéralisation du commerce, les échanges commerciaux sont des thèmes économiques très médiatisés toutefois pour les entreprises, cela va au-delà des modes et des courants de transaction et des échanges internationaux.

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voir même des continents distincts.

Les échanges internationaux désignent alors des échanges entre nations, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux qu'on peut définir donc comme l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà d'un territoire national.

Section 1 : Généralités sur le commerce international**1- Définition du commerce international**

- **Définition 1 :** le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour expédier et vendre des biens et services sur scène internationale, il permet d'élargir ses débouchés afin découler sa production.¹
- **Définition 2 :** le commerce extérieur est l'ensemble des échanges commerciaux avec l'étranger constitués par les exportations et les importations d'un pays, par opposition au commerce intérieur qui concerne les résidents d'un même pays ². Et cet échange s'accomplit à travers les opérations d'importations ou d'exportations.
- **L'importation :** c'est l'action d'acheter ou d'introduire dans un pays une marchandise des biens ou services d'un ensemble économique pays ou région.
- **L'exportation :** c'est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou des services d'un ensemble économique pays ou région.

2- Les documents du commerce international

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles : ³

2-1-Les documents de prix

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur qu'on peut regrouper en quatre documents.

¹MICHEL RAINELLI « commerce *international* », 9^{ème} édition, paris, 2003

²P. BEZBAKH et S. GHERARDI « dictionnaire.de.l'économie », édition.la.ROUSSE/HER, espagne,2000,p.143

³<http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-du-commerce-international-99102987.html>

2-1-1- La facture pro forma

C'est une sorte de devis établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix la marchandise. Au cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.

2-1-2- La facture commerciale

C'est le document le plus demandé par lequel le vendeur demande à l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou services fournis. Elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise.

2-1-3- La facture consulaire

Est un type de facture (*dont la forme et le libellé varient d'un pays à un autre*) exigé par certains pays et qui est à remplir par l'exportateur Elle fournit le détail des biens expédiés et informe sur les identités du donneur d'ordre et du destinataire et sur la valeur de l'expédition. Elle est certifiée par une administration du pays de destination et doit être présentée à un commissionnaire en douane. On les obtient auprès des services consulaires ou auprès des libraires spécialisés.

2-1-4- La note de frais

La note de Frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.

2-2- Les documents de transport**2-2-1- Le transport maritime :**

Le connaissement maritime est le document le plus utilisé dans ce mode de transport, il est établi par la compagnie maritime est signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

Le connaissement présente trois aspects :

- C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre ;
- C'est le titre de priorité de marchandise ;
- C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même.

2-2-2-La lettre de transport aérien (LTA)

La lettre de transport aérien est un récépissé d'expédition par voie aérienne et elle ne représente pas un titre de propriété. Il est émis à l'adresse du destinataire. Le port peut-être payé au départ ou payable à destination selon les conditions du vente, pour retirer la

marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelée « *avis d'arrivée* » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

2-2-3-La lettre de transport routier (LTR)

C'est le document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu qui atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.

2-2-4-Le duplicata de lettre de voiture internationale

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire. Ce document est constitué de six feuilles dans l'une, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge «*duplicata de lettre de voiture*» est constituée la preuve de l'expédition de la marchandise.

2-3-Les documents d'assurance

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport. Actuellement, en Algérie, c'est l'importateur algérien qui doit assurer les marchandises qu'il importe, auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

Il existe deux grands types d'assurance :

2-3-1-La police flottante ou police d'abonnement

La police flottante est un contrat d'une durée de 6 mois à 1 an généralement. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition la compagnie délivre au client un document justificatif le certificat d'assurance.

- Le certificat d'assurance : étant le document le plus courant, qui est une attestation d'une compagnie d'assurance ou un courtier, qui atteste l'existence d'une police d'assurance pour couvrir les marchandises des risques spécifiés dans le contrat.

2-3-2-La police au voyage

C'est une formule d'assurance souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il a besoin de couvrir ses marchandises provenant de l'étranger, contre certains risques.

2-4-Documents divers

Ce sont des documents qui revêtent une grande importance pour l'importateur surtout. Ils lui donnent un certain apaisement sur la qualité et conformité ainsi que sur la quantité des marchandises commandées.

2-4-1-La note de colisage et de poids

Ils attestent du poids exact des marchandises expédiées. Il est délivré par un organisme officiel.

2-4-2-Le certificat d'origine

C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.

2-4-3-Le certificat de qualité et d'analyse

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un cm expert.

2-4-4-certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

2-4-5-Certificat d'agréeage

Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualificatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.

2-4-6-Certificat d'inspection

Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'État ou le conditionnement de la marchandise.

3- Les incoterms**3-1- Définition des incoterms**

Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression internationale commerciale termes signifiant «*termes du commerce international*».

Le but des incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent international, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaire. Il concerne essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.⁴

⁴<http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>

3-2- Utilités des incoterms

Le rôle des incoterms 2010 est de définir les obligations du vendeur et de l'acheteur, au cours d'un commerce international ou (*national*). Plus précisément, cela signifie qu'ils définissent à quel moment la marchandise passe de la charge du vendeur à celle de l'acheteur. Par ailleurs, être responsable des biens sous-entend : assumer la logistique, le choix des transports, les frais engendrés (*douane, assurance*) et tous les risques tels que les détériorations, les pertes ou les vols.⁵

Aussi les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

- **Première rôle :** Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux. Ces termes définissent responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurance et de livraison ;
- **Deuxième rôle :** c'est de déterminer le lieu de transfert des risques (TR), c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport ;
- **Troisième rôle :** il concerne la fourniture des documents et des informations.

Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ?

Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté.

3-3- Structure des incoterms

Depuis le 1^{er} janvier 2011, les incoterms 2000 devenus les incoterms ICC 2010.

3-3-1- Les incoterms selon le groupe

- **Les incoterms du groupe E**
 - **EXW(Ex-Works ou à l'usine) :** la marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exploitation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liées à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.⁶
- **Les incoterms du groupe F⁷ :**
 - **FCA OU Free Carrier :** le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risque est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du

⁵ <http://www.memoireonline.com/10/13/7570>

⁶ Naji JAMAL « *commerce international : théories, techniques et application* », édition du renouveau pédagogique INC, CANADA, 2005, 213

⁷ Naji JAMAL Op.cit, P.p.p 233,234,235.

vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité effectuer les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

- **FAS(*Free Alongside Ship*)** : il est utilisé juste pour le transport fluvial ou maritime, le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.
- **FOB(*Free On Board ou port d'embarquement convenu*)** : le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement convenu.
- **Les incoterms du groupe C**
 - **CPT(*Carriage Paid ou port payé jusqu'à*)** : le vendeur assume les frais de transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.
 - **CFR(*Cost and Freight ou coût et fret, port de destination convenu*)** : le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celle-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.
 - **CIF(*Cost, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret*)** : L'incoterm CIF est utilisé juste pour le transport maritime ou autrement il n'est pas valide. Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR. Toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise. Le vendeur a rempli ses obligations une fois que les marchandises sont arrivées au port de destination, car il paie le transport et l'assurance jusqu'au là.
 - **CIP(*Carriage and Insurance Paid ou port payé jusqu'aux lieux de destination*)** : les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance pour l'acheteur le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport. Le vendeur des douanes la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

▪ Les incoterms du groupe D:

- **DAT (DeliveredAt Terminal OU rendu au terminal convenu) :** le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargée du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au Terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « *Terminal* » comprend tout type lieu (*terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...*). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.⁸
- **DAP (DeliveredAt Place out rendu au lieu de destination) :** le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.
- **DDP (Délivrés DutyPaid ou droit de douane acquittés) :** A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

3-3-2- Les incoterms selon le type de vente

On peut classer les incoterms selon le type de vente :

- **Vente au départ VD :** Les marchandises voyagent sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur, les incoterms concernés : **EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR**

En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie « *assurance* » le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées.

- **Vente à l'arrivée VA :** les marchandises voyagent sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur. Incoterms concernés : DAT, DAP, DDP

En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie « *assurance* » le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées. Ici, l'acheteur ne paie au

⁸[Http://import-export.Societegenerale.fr/fr/trouver-votre-marche/incoterms-2010](http://import-export.Societegenerale.fr/fr/trouver-votre-marche/incoterms-2010)

vendeur que la marchandise en bon état, le vendeur se chargera d'obtenir le remboursement du sinistre auprès de l'assureur.

3-4- Les limites des incoterms

Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

Section 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur

1- Techniques de financement à court terme

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- En cours de fabrication ou de livraison ;
- Après l'expédition des marchandises ;
- En période de contentieux avec le client.

1-1 Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de prêt financement entre la date de conclusion de marché à la réception de la commande et la date d'expédition de la marchandise.

1-1-1 Définition

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il existe deux types de crédit de préfinancement :

- **Le crédit de préfinancement Général** : permet d'entretenir une activité régulière avec l'étranger ;
- **Le crédit de préfinancement spécialisé** : il répond à des commandes spécifiques d'un montant important.

1-1-2 Caractéristiques

- Ce crédit est généralement appliqué au grand marché de biens d'équipement ou de matériel fabriqué sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.

- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leur fabrication ou leur prestation.
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond au besoin de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.
- La durée du crédit et adaptée à celle de la fabrication du matériel il peut aller jusqu'à la naissance de la créance.
- Le remboursement du crédit est assuré soit :
 - Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit étranger.
 - Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.
- Le coût de crédit est lié au taux de base bancaire de la date de signature du contrat plus les commissions bancaires.

1-1-3 Avantages et inconvénients

Les crédits de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.

- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées(*en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur*).
- Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Ce type de crédit connaît cependant des limites :

- Le montant est souvent plafonné, il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1-2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance qui prend effet de la date de la sortie de la marchandise du territoire douanier.

1-2-1 Définition

La mobilisation de créance est une opération de crédit consistant pour une banque à transformer en liquidité des créances non échus détenus par ses clients. La créance peut être matérialisée par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre) ou par une facture commerciale. L'opération de mobilisation se fait sauf bonne fin, ce qui signifie qu'en cas de défaillance du débiteur à l'échéance, les sommes mises à disposition par le banquier devront lui être restitué.⁹

Donc ses crédits permettent aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement.

⁹ J.PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LAMAIER, « Exporter » Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010, P423.

1-2-2 Caractéristiques

- La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes ;
- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptée par elle, soit de billet à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci ;
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance ;
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances ;
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les marges (*Commission bancaire*) ;
- Afin de se prémunir contre les risques (*commerciaux et politiques*), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

1-2-3 Procédure

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance. Une fois que cette créance arrive à échéance (*délaiconvenu*), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

1-2-4 Avantages et inconvénients

Comme pour le crédit de préfinancement la mobilisation des créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre.

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation.
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

- Risque de non-paiement ;
- Risque de change (*si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays*).

1-3 Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change les banques en mise en place la technique de financement «*avance en devise*».

1-3-1 Définition

L'avance en devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial. Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger¹⁰.

1-3-2 Caractéristiques

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100 % de la créance ;
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement ;
- Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des euros devises et les frais constituant les commissions de la banque.
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

1-3-3 Déroulement de l'opération

Une opération d'avance en devise se déroule comme suit :

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur ;
- Le remboursement est assurée à l'échéance de la créance par l'importateur via sa banque ;
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des échanges, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

1-3-4 Avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- Couverture de risque de change, si la devise de l'avance et celle de facturation.
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100 % de la créance.
- La mise en place de ce crédit est très simple se base sur un minimum de formalités.
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.
- Cependant il y a lieu de relever quelques points faibles :
 - Le risque commercial est à la charge de l'exportateur ;

¹⁰G. LEGRAND et H. MARTINI, *Op.cit*, P 204.

- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change ;
- Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.

1-4-L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons «l'affacturage» ou «le factoring».

1-4-1 Définition

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé Factor achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.¹¹

C'est une opération par laquelle un exportateur «*adhérent*» cède ses créances détenus sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage «*factor*», contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor réglé l'adhérent du montant des créances diminuées des frais et commissions puis se charge de recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et éventuellement, un moyen de financement des créances.¹²

1-4-2 Caractéristiques

- L'affacturage ne peut être utilisé que c'est les délais de paiement sont inférieur à 1ans.
- Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (*risque client et risque de change*).
- Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondé sur :
 - Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
 - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
 - Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

¹¹ AMMOUR B. « *Pratique des Techniques Bancaires* » Ed. DAHLAB, 1997, P 107.

¹² P. GARSULAULT et S. PRIAMI, « *les opérations bancaires à l'international* », Edition CFBP, Paris, 2001, P 193

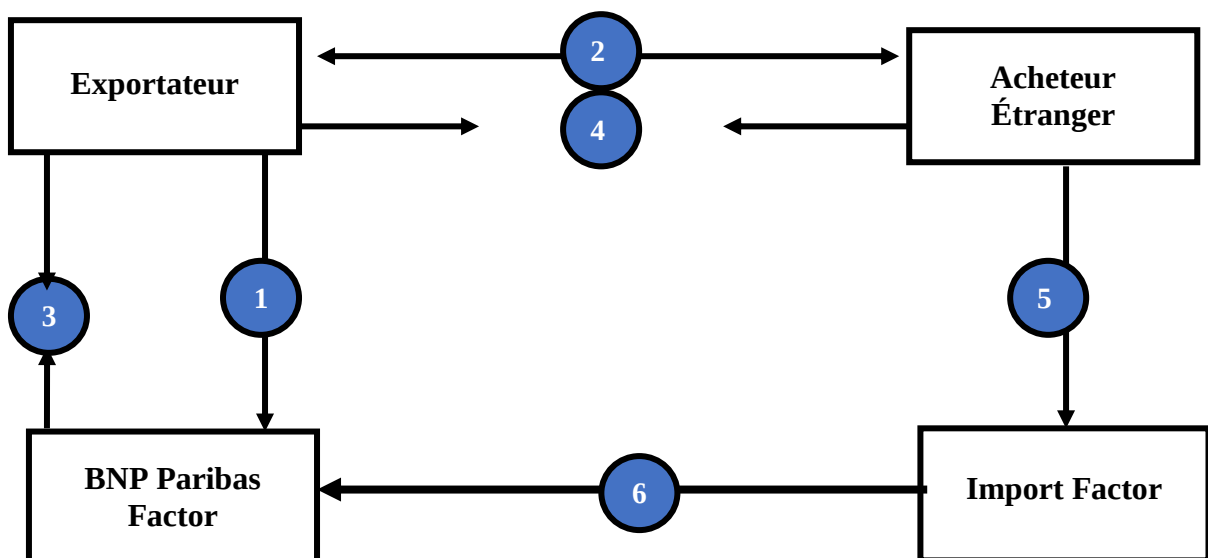
- Généralement le premier factor (*factor export*) fait appel à un second factor (*factor import*) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

1-4-3 Déroulement

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage international pour solliciter un financement ;
- Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor Import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.
- Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier ;
- L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par «*L'affacturage*».
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring.
- Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (*l'exportateur*) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.
- De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances moyennant le paiement d'une commission au factor ;
- Le factor export transmet les effets au factor import ;
- Le factor import procède au recouvrement à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

Schéma N°1 : Représentatif d'une opération d'affacturage



1	Cession des créances
2	Contrat commercial
3	Financement des créances
4	Expédition des marchandises
5	Paielement à l'échéance
6	Transfert des fonds

Source : Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Commerce International, Edition DUNOD, 3^{ème} Edition, Paris, 2010, P 175.

1-4-4 Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et des coûts connus à l'avance.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients ;
- La garantie à 100 % contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins, elle comporte des inconvénients :

- Le coût de cette opération est relativement élevé ;
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

2- Techniques de financement à moyen et long terme

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

2-1 Le crédit fournisseur

À noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

2-1-1 Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (*exportateur*) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (*importateurs*). Il permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.¹³

2-1-2 Caractéristiques

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipement ainsi que les services qui leur sont liés.
- Le montant du crédit, est égal au montant de la créance payable à terme.
- La durée est :
 - Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ;
 - Supérieur à 7 ans quand le crédit est un long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement «*procédure des paiements progressifs*» : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles.
À signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraison partielles.
- Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (*le 15 du mois*) par l'OCDE. Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialité égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.
- Le crédit fournisseur consiste en un escompte «*sauf bon fin*» d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues. En effet le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (*risque de non transfert*). Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

2-1-3 Déroulement

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

¹³ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, *Op.cit*, P 184.

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroger sur les délais le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagné des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ses effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets acceptés par son client à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à Leur escompte.

2-1-4 Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.
- Le financement peut porter sur 100 % du contrat.
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

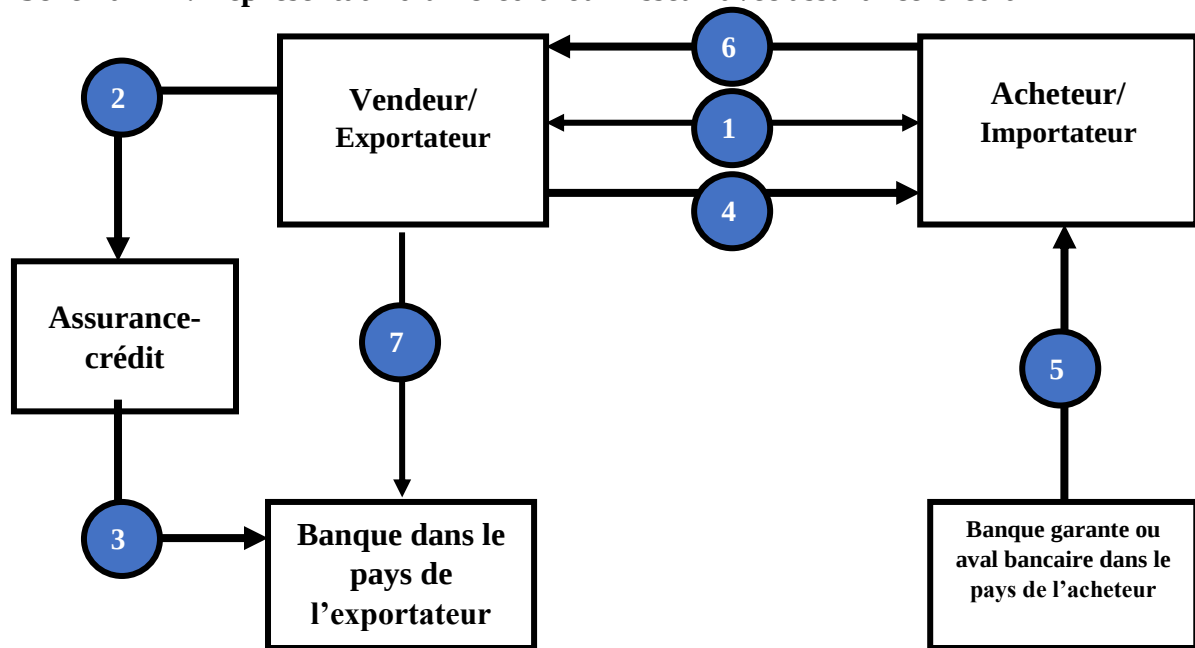
Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients.

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (*si l'acheteur ne paye pas le fournisseur rester débiteur de la banque*).
- Il supporte la quantité non garantie par l'assureur crédit.
- La préparation, le montage et la gestion de dossier crédit sans à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges.
- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

SchémaN°2 : Représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit



1	Contrat commercial
2	Demande d'assurance-crédit avec transfert des droits au banquier
3	Transfert des droits à indemnité (subrogation)
4	Envoi de la marchandise
5	Octroi de l'aval ou de la garantie bancaire (procédure courante)
6	Retour traites avalisées
7	Présentation des traites pour opération d'escompte

Source : Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Commerce international, Edition DUNOD, 3^{ème} Edition, Paris, 2008, P244

2-2 Le crédit acheteur

Il vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement.

2-2-1 Définition

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays «A» par la banque d'un pays «B». Cette banque paie au comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays «A» ; des équipements ou matériels commandés.¹⁴

¹⁴BERNET-ROLLANDE « Principe de technique bancaire », 21^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2002, P 280.

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes :¹⁵

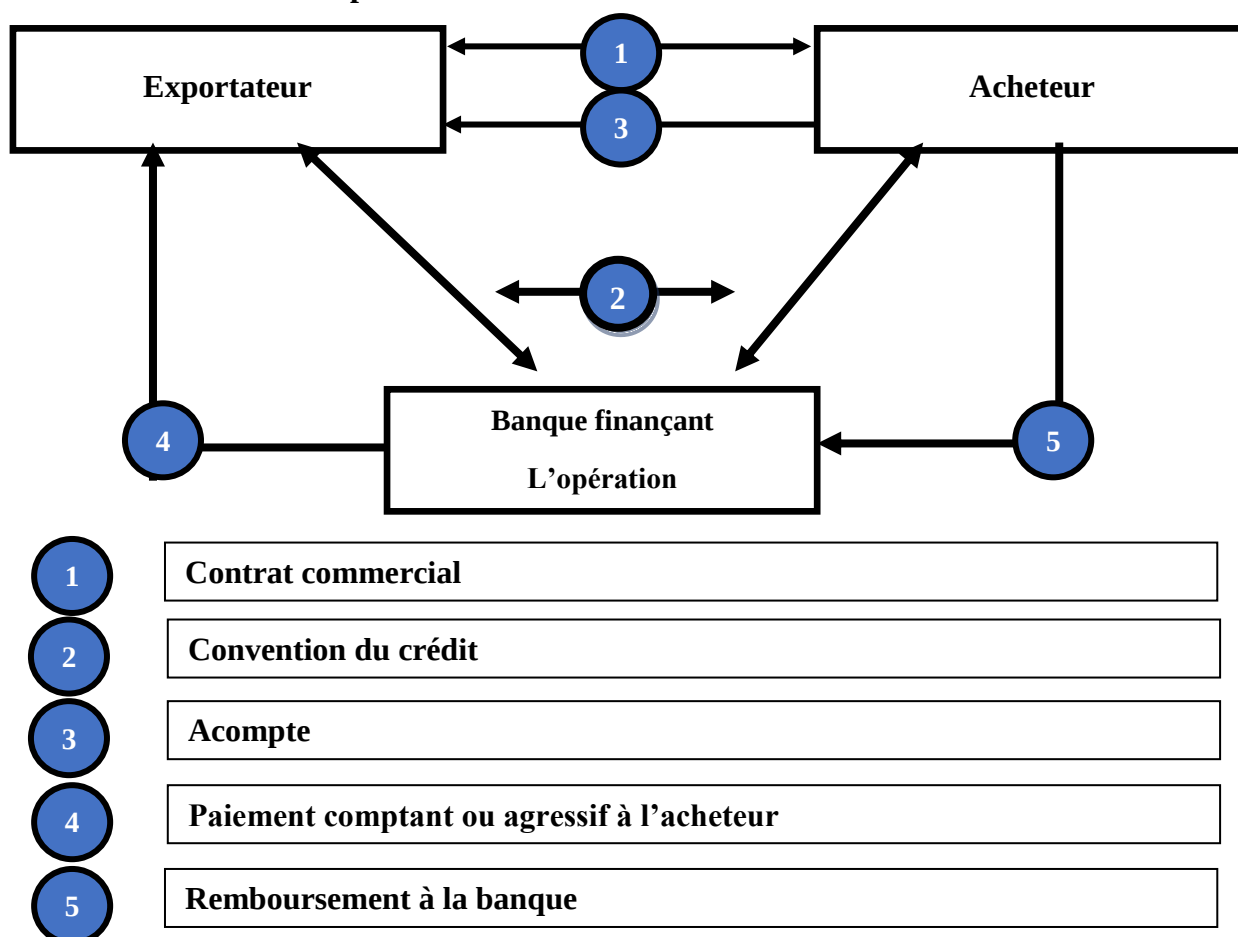
- Un contrat commercial définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur ;
- Un contrat financier (*une convention de crédit*), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (*qui peut être l'acheteur ou sa banque*) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser les montants du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

2-2-2 : Procédure

Le crédit acheteur se déroule comme suit :

Schéma N°3 : Schéma représentatif du crédit acheteur



Source : J.PAVEAU.J.P.LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010, P433.

¹⁵SIMON. Y et LAUTIER.D « finance internationale » 9^{ème} Edition, ECONOMICA, Paris, 2005, P 680

Explication de schéma

1 a- la conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les :

Modalité de paiement : montant de l'escompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur... .

1 b- Le contrat financier (*convention de crédit*) est signé entre l'emprunteur (*l'acheteur ou sa banque*) et le prêteur (*la banque du vendeur*).

2- L'acompte entre l'acheteur et l'exportateur.

3- la banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée.

4- l'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

2-2-3 Avantages et inconvénients

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé il présente de nombreuses avantages :

- Il est réglé au comptant ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;
- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.
- Bénéficiaire du délai de paiement.
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.
- Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.
- À deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (*contrat commercial, convention de crédit*) prend généralement beaucoup de temps ;
- Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés aux crédits ;
- Risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

2-3 Le crédit-bail international (le leasing)

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure «le crédit-bail» appelé aussi «location financière» ou plus couramment «leasing».

2-3-1 Définition

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Le bailleur (*société de leasing*) achète un bien d'équipement et le lève à un utilisateur (*locataire*) pour une durée ferme irrévocable. En fin de bail, le locataire peut soit exercer son option d'achat en acquérant le matériel pour un prix convenu dès l'origine, ce qui est rarement le cas, soit restituer le matériel au bailleur.¹⁶

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

2-3-2 Avantages et inconvénients

Le leasing est une technique de financement qui offre de nombreux avantages :

- Donc tenir le financement des actifs donc il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres ;
- D'obtenir, au moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat ;
- De bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est-à-dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement.
- D'avoir la possibilité d'échanger, à la fin ou au cours du bail, les équipements loués contre d'autres plus modernes ou plus adaptés à son besoin ;
- De libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite ;
- De bénéficier d'avantages fiscaux (*droits de douanes appliqués, TVA appliquée...*), par rapport à un crédit de financement classique ;
- De bénéficier d'un financement souple ;
- D'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayé et de change.
- **De son côté le bailleur bénéficie**
 - D'une garantie sur le bien loué quand il garde la propriété jusqu'à la vente ;
 - D'avantages fiscaux : «certains juridictions permettent, parfois, au bailleur d'amortir, de manière accélérer, le coût d'acquisition du bien».

¹⁶ Fatiha TALEB « contrats bancaires internationaux et loi d'autonomie en particulier, Les crédits internationaux », Thèse de doctorat d'Etat, 1990.

Le crédit-bail renferme toutefois des inconvénients¹⁷ :

- Le coût du crédit-bail est très élevé, en effet le loyer à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants.
- La complexité du montage de l'opération.
- Le bailleur exposé à différents risques (*juridiques, monétaires ou politiques*) qui expliquent la réticence des «*sociétés de leasing*».
- La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.
- En Algérie : le crédit-bail est régi par l'ordonnance 96-09 du 14/01/96.

2-4 Forfaitage (*forfaiting*)

Le forfaitage consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.¹⁸

2-4-1 Déroulement

▪ La négociation

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotisation au forfaitier sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant de la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitier fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance et donc signé.

▪ La réalisation

L'exportateur présente au forfaitier un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, support de paiement, garantie... .

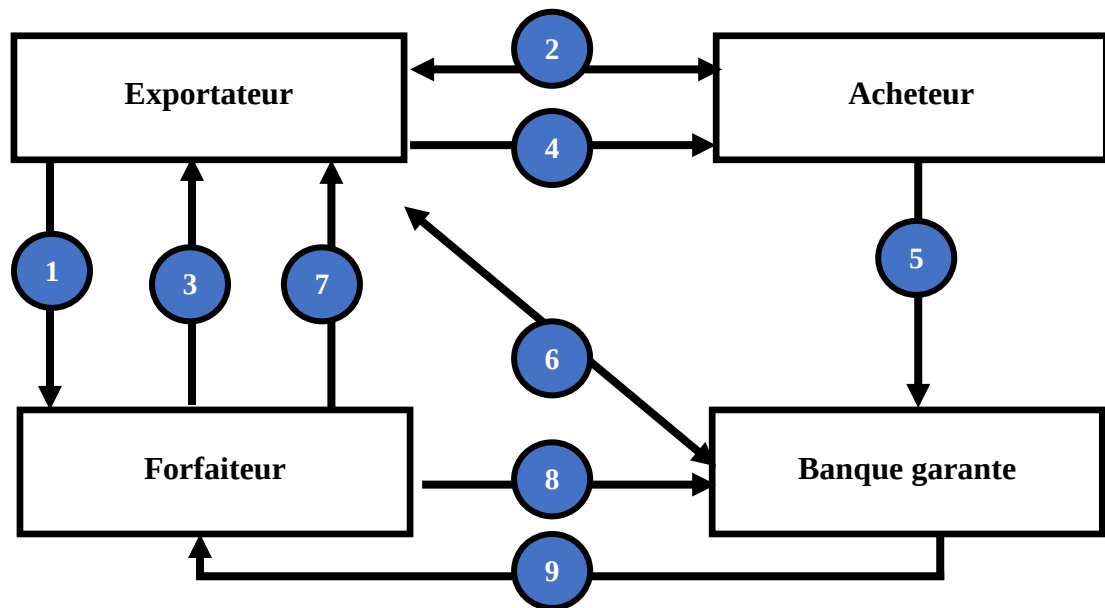
Ce dernier après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminuées de la Commission d'escompte à échéance.

À échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitier ; l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitier par virement.

¹⁷PRUCHAUD. J « *Evolution des techniques bancaires* » , Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960, P 50.

¹⁸ERIC LAMARQUE « *gestion bancaire* » , Edition e-NODE/Pearson éducation France, Paris, 2003, P 221.

Schéma n°4 : Représentation du Forfaitage



- 1-Projet de contrat ;
- 2-Contrat commercial ;
- 3-Contrat de forfaitage ;
- 4-Livraison ;
- 5-Remise des effets pour aval ;
- 6-Remise des effets avalisés ;
- 7-Escompte sans recours ;
- 8-Echéance : présentation des effets ;
- 9-Paiement des effets.

Source : J. PAVEAU. F.DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010, P435.

2-4-2 Avantages et inconvénients

Le Forfaitage présente de nombreux avantages :

- Le financement intégral et immédiat dans la créance ;
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant ;
- Obtention plus facile d'autre financement car l'escompte et sans recours ;
- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimée ;

- Suppression des risques de non-transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur ;
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger ;
- Bénéficiaire des délais de paiement ;
- L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la Commission des comptes et c'est l'exportateur venant à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, et bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise dans la créance.

Toutefois, le Forfaitage présente également des inconvénients :

- L'opération peut être ralentie ou retarder du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable ;
- Cette technique ne s'applique qu'à l'acheteur de premier ordre (*opérateurs public ou bénéficiaire d'une garantie public ou bancaire*) ;
- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
 - Une commission de Forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire ;
 - Un coût de refinancement
 - Une commission d'engagement ;
 - Une prime d'assurance
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir ;
- Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risque importante due à «*l'endossement*» des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

2-5 La confirmation de commande

Parmi les techniques du financement le plus adaptées aux exportations de biens d'équipement le retrouvant la confirmation de commande.

2-5-1 Définition

Il s'agit d'une procédure mise en place dès le stade de la négociation du contrat commercial qui fait intervenir 4 parties : l'exportateur, l'acheteur, l'assureur crédit et un établissement financier. Ce dernier paie au comptant l'exportateur il se fait rembourser par l'acheteur suivant des modalités négociées avec lui. Le paiement de l'exportateur a lieu sans

recours. Le risque est donc pris sur l'acheteur par l'établissement financier qui souscrit à cet effet une assurance-crédit.¹⁹

Cette procédure et de moins au moins utilisée au profil du forfaitage qui offre beaucoup plus de souplesse.²⁰

2-5-2 Caractéristiques

- Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement ;
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur ;
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives ;
- Le coût d'une confirmation de commande est composé de la Commission de confirmation de commande de la prime d'assurance et du coût de financement qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

2-5-3 Procédure

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents acceptés et payer les effets commerciaux.

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risques et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, Elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur. Par ailleurs, elle doit contracter une assurance-crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur.

À l'échéance, l'acheteur paie cette dernière contre prestation des traites.

2-5-4 Avantages et inconvénients

La confirmation de commande présente les avantages suivants :

- Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc....
- La couverture de l'exportateur contre le risque de fabrication, de crédit et de non-transfert.

¹⁹ERIC LEMARQUE, *Op.cit*, P 232.

²⁰J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, *Op.cit*, P 434.

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :

- Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

2-6 Le crédit financier

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de service non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés « *CRÉDIT FINANCIER* ».

2-6-1 Définition

Le crédit financier dénommé également « *crédit d'accompagnement* » ou encore « *crédit parallèle* » est toujours lié à une opération d'exportation bien précisé²¹. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- Financer l'acompte qui est généralement de 15% du montant du contrat ;
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

2-6-2 Caractéristiques

- Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants ;
- La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans ;
- Le montant correspond aux besoins de l'importateur ;
- Octroyé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement ;
- Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat ;
- Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables ;
- Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur ;
- Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.

²¹ Mémoire de magister sous-titre de « *le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie* », présenter par ; Mlle. SAFIA ZOURDANI, TIZI-OUZOU, 2012, P 111.

2-6-3 Avantages et inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :

- Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non-remboursement ;
- Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables. Le coût de ce crédit est très élevé

Conclusion

L'objet du commerce international est de mettre en contact des économies nationales qui s'échangent des matières premières, des produits énergétiques, des biens industriels, etc. La structure de chacune d'elles est susceptible d'influer sur les courants commerciaux considérés isolément ainsi que sur le commerce mondial dans sa globalité.

Introduction

L'utilisation des instruments et techniques de paiement est proportionnelle au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur, la banque reste toujours le point de relais pour effectuer les transferts entre les deux parties, pour cela ces éléments doivent obéir à certains critères afin d'effectuer les transferts dans la rigueur et la transparence.

Les opérateurs du commerce international devront choisir le moyen et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour les deux parties.

Dans leurs relations commerciales, l'exportateur et l'importateur se heurtent aux divers risques qui résultent de plusieurs phénomènes tel que : le non-respect des clauses de contrat commercial, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économiques ...etc.

Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations du commerce entre les deux parties.

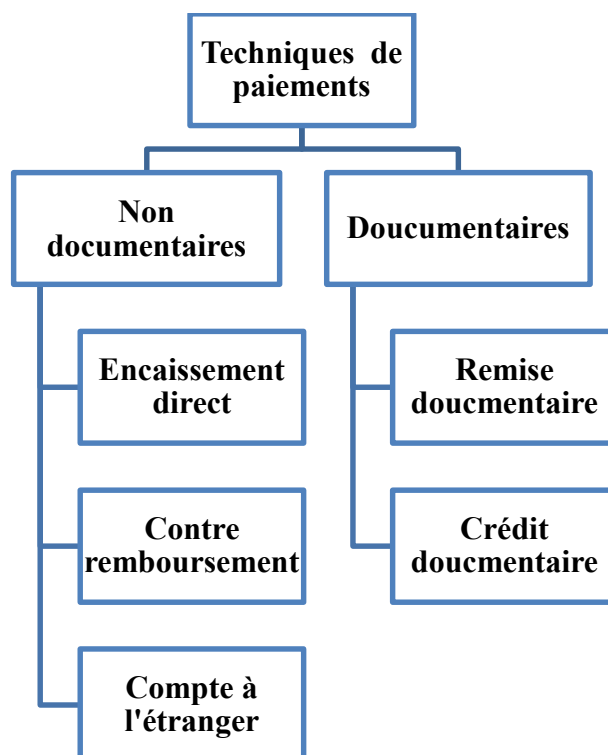
Section 1 : Les techniques de paiement à l'international

Lors de la négociation du contrat, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale les importations devront choisir le mode et la technique de paiement parmi nombreuses possibilités.

1-1 Les techniques de paiement à l'international

La technique de paiement est une procédure de recouvrement permettant de collecter avec plus ou moins de sûreté les instruments de paiement.¹

Il existe deux familles de techniques de paiement :

Schéma 01 : Les techniques de paiements

Source : <http://joccaire.webs.com/cours1reses.htm>

1-1-1- Les techniques de paiement non documentaires**1-1-1-1 L'encaissement direct**

Désigne les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise des documents à la banque pour prouver qu'il a rempli ses obligations, cette technique ne peut être utilisée qu'entre deux partenaires qui ont de bonnes relations commerciales d'une assez longue durée, l'encaissement direct est laissé à l'initiative de l'importateur.

¹ P.CORINNE « *commerce international* » ; 4^{ème} Edition, DUNOD.PARIS ,2002 , P117.

Il existe quatre types d'encaissement direct :

a) L'encaissement simple

Les conditions de paiement stipulent que la marchandise est payable à l'expédition ou à une échéance donnée.

b) Le paiement à la commande

Ce paiement correspond à un paiement anticipé, cela traduit une confiance absolue accordée par l'importateur à son expéditeur, elle est entièrement avantageuse à l'exportateur.

c) L'encaissement à la facturation

L'importateur reçoit un facteur commercial de son exportateur qui peut être payable à vue ou à l'échéance avec un instrument de paiement.

d) L'encaissement ex usine

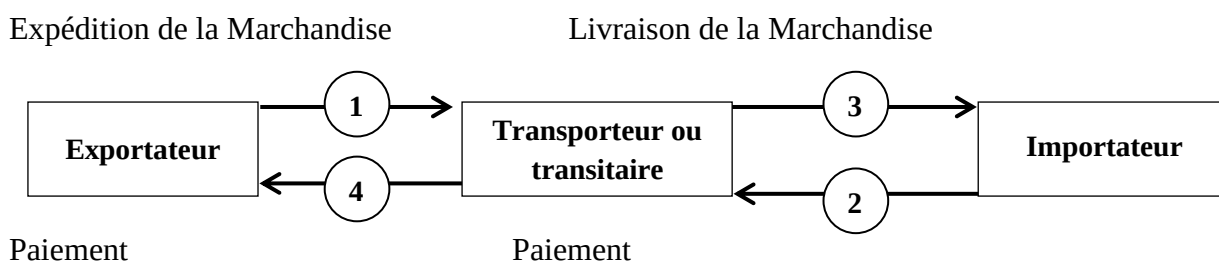
C'est lorsque le paiement des marchandises s'effectue dès qu'elles sont prêtes à l'expédition pour éviter le retard causé par la date de départ de transport et leur durée.

1-1-1-2 Le contre remboursement (CR)

a) Définition du contre remboursement : Est appelé C.O.D (cash on Delivery).

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat financier d'intermédiaire. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement, le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur. Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants, le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation d'une lettre de change.

Schéma 02 : Contre remboursement



Source : G. LEGRAND et H. Martini « Management des opérations du commerce international » 6ème édition. DUNOD PARIS 2003 P 137

b) Les avantages et inconvénients du (Contre Remboursement)

Les avantages	Les inconvénients
✓ C'est une technique simple. ✓ C'est une technique rapide. ✓ C'est une technique sûre. ✓ Pratiquée dans les opérations de vente par correspondance.	✓ couts élevés. ✓ Domaine restreint (son domaine d'action : la banque). ✓ Refus de paiement.

1-1-1-3 Le compte à l'étranger

- **Définition du compte à l'étranger :** Lorsqu'une banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il y a la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît, pour des sommes importantes.

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

- de réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu les globalisations des recettes ;
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays ;
- Eventuellement le paiement de fournisseurs locaux. les paiements effectués à partir d'un compte étranger courant généralement moins cher que les paiements internationaux.

Cette banque ne doit pas forcément disposé d'une filiale ou d'une banque étrangère avec laquelle la banque éventuellement a passé des accords.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change et factures à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque qui avis très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « *rapatriement* » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur

Cependant, l'ouverture d'un compte à l'étranger entraine des frais de tenue de compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais Toutefois, il est possible que les considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

1-1-2 Les techniques de paiement documentaires

Pour assurer à l'acheteur comme au vendeur que son partenaire remplit ses obligations, des techniques de paiement international ont été mises en place.

Elles utilisent les banques comme intermédiaires et consistent à ne remettre les marchandises à l'acheteur que contre paiement. Les deux systèmes les plus répandus sont « *La remise documentaire* », dans laquelle la banque ne sert que de « *boîte à lettre* » et « *le crédit documentaire* », qui comporte l'engagement irrévocable de payer la banque de l'acheteur, éventuellement celui de la banque du vendeur.

Afin d'uniformiser les pratiques du paiement, la chambre de commerce internationale a adopté les Règles et Usances Uniformes (R.U.U) en matière de remise documentaire et de crédit documentaire.

1-1-2-1-La remise documentaire

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

Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes.²

a)- Les types de la remise documentaire

Il y a deux types de remise documentaire, à savoir :

- **Remise documentaire contre paiement (D/P) :** il s'agit des remises dont la banque, chargée de l'encaissement ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat ;
- **Remise documentaire contre acceptation (D/A) :** il s'agit des remises dont la banque, chargée de l'encaissement ne remet les documents à l'acheteur, qu'après que celui-ci ait accepté une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

b)- Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- **Donneur d'ordre :** Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- **Banque remettante :** La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- **Banque présentatrice :** C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondant de la banque remettante. Cette banque effectue la

² K.CHEHRIT « *les crédits documentaires* » GRAND Alger livres éditions. Alger 2007

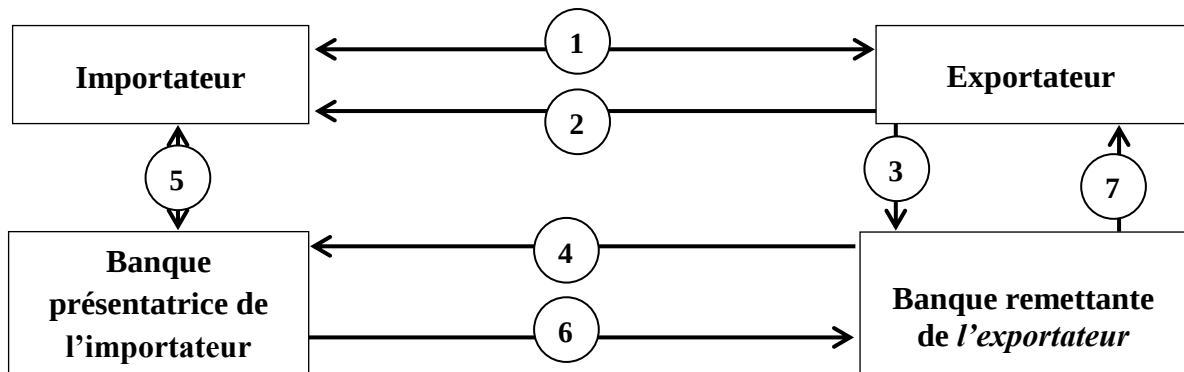
présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ; On distingue deux types de remise documentaire **D/P et D/A**.

- **Bénéficiaire** : destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

c)- Avantages et inconvénients

- **Les avantages** :
 - L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant du facteur due au fournisseur étranger ;
 - La procédure est plus souple que le crédit documentaire ;
 - Moins rigoureuse sur le plan des documents et dates ;
 - Le coût bancaire est minime.
- **Les inconvénients** :
 - Risque de non-levée des documents.
 - Risque de marchandage du fait de l'acheteur.
 - Risque de fabrication.

Schéma 03 : La procédure de la remise documentaire



Source : H.MARTINI, G. Le grand « *Management des opérations du commerce international* » P146

On distingue (07) étapes qui sont les suivantes :

- **Etape (01)** : conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;
- **Etape (02)** : l'exportateur expédie ses marchandises à l'importateur ;
- **Etape (03)** : l'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur ;
- **Etape (04)** : La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions ;
L'ordre doit qu'il est soumis aux RUE 522 (selon l'article 4 des RUE).

- **Etape (05) :** La présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (*contre paiement au comptant ou acceptation des effets*) ;
- **Etape (06) :** La banque présentatrice paie la banque remettante ou lui les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai n'excédant pas huit jours à partir de la date de leurs réceptions ;
- **Etape (07) :** Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

1-2-2-2- Crédit documentaire

Le crédit documentaire est « *une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui réglé, pour vu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que la prestation ou services ont été accomplis* »

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (*labanque émettrice*), en faveur du vendeur (*le bénéficiaire*), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (*Le donneur d'ordre*).

L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans délai déterminé.³

a)- Les types de Credoc

Il existe trois (03) types de Credoc à savoir :

- **Le Credoc révocable :** (ne s'utilise plus) il peut être modifié ou annulé sans avis préalable au bénéficiaire. Atout montent, l'acheteur peut revenir sur sa décision et rompre le contrat ;
- **Le Credoc irrévocable notifié :** il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord du bénéficiaire. Il engage la banque émettrice de payer le crédit ;
- **Le Credoc irrévocable et confirmé :** Il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et elle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale, qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer.

b)- Les intervenants

- **Donneur d'ordre :** donné à sa banque des instructions d'ouvertures du Crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement ;

³J.TEULIE&P.TOPSAALIAN « Finance » 2^{ème}Edition, VUIBERT 1997 .P 589.

- **Banque émettrice** : émet le Crédit documentaire ; c'est-à-dire procède à son ouverture ;
- **Banque notificatrice** : banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Notifie au vendeur l'ouverture de Crédit documentaire en sa valeur ;
- **Bénéficiaire** : Le vendeur est le ' **bénéficiaire** ' de l'engagement bancaire d'être payé ;
- **Banque confirmant** : ajoute son engagement irrévocable de payer à celui de la banque émettrice. Elle peut être la banque modificatrice ou une autre banque de préférence indépendante du risque 'pays acheteur ;
- **Banque de remboursement** : banque sur laquelle les fonds vont être prélevés pour payer le crédit ;
- **Banque désignée** : réalise une opération telle que le paiement, l'escompte, le transfert, la notification selon les instructions du texte du Crédit.

c)- Les avantages et les inconvénients

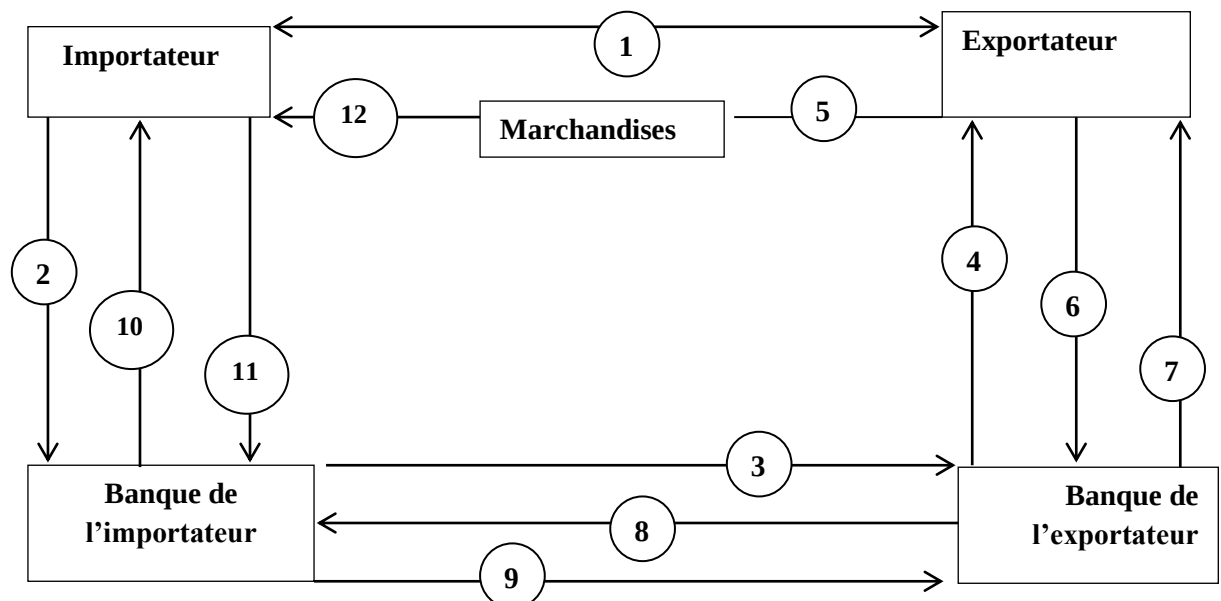
▪ **Les avantages :**

- Le Crédit documentaire est une confirmation de commande ;
- Le Crédit documentaire est un contrat financier ;
- Le Crédit documentaire est un engagement bancaire ;
- Garantie de paiement (*conditionnel*) surtout si le Credoc est confirmé.

▪ **Les inconvénients :**

- Lourdeur administrative ;
- Risque de réserves documentaires.

Schéma04 : Mécanisme du crédit documentaire



Source : Didier Pierre Monod, « moyens et techniques de paiement » Edition ESKA, P109

On distingue (12) Etape ; qui sont suivantes :

- **Etape (01) :** conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur (*bon de commande*) ;
- **Etape (02) :** A la requête de l'exportateur, l'importateur demande à sa banque (*banque émettrice*) l'ouverture d'un crédit documentaire ;
- **Etape (03) :** La banque ouverture le crédit (*ouverture de CREDOC*) ;
- **Etape (04) :** Avis d'ouverture de CREDOC, la banque nificatrice (*banque correspondant*) informe le bénéficiaire (*l'exportateur*) et communique l'ouverture ;
- **Etape (05) :** Expédition de la marchandise, le bénéficiaire remet les marchandises au transporteur,
- **Etape (06) :** Remise des documents, par le fournisseur à sa banque qui contrôle des documents et le payé ;
- **Etape (07) :** Remise des fonds (*crédit confirmé*) ;
- **Etape (08) :** Envoi des documents à la banque de l'importateur ;
- **Etape (09) :** Transfert des fonds ;
- **Etape (10) :** Remise des documents, la banque émettrice remet les documents à l'importateur contre paiement ;
- **Etape (11) :** Débité le compte de l'importateur ;
- **Etape (12) :** Muni des documents, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée (*livraison de la marchandise*).

d)- La lettre de crédit stand-by

Engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donnée par la banque émettrice en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations (*dans le cas présent obligations de paiement*). Bien que basé sur le contrat, la LC SB est indépendante du contrat et de la marchandise. Garantie bancaire, visant à protéger le bénéficiaire, elle n'a pas vocation à être réalisée.

Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (*l'acheteur*) de ses obligations de paiement à échéance, son schéma est similaire à celui du Credoc, elle est soumise au R U U 600 (*règles*) et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ou plus rarement aux R P I S 98.

La L C S B peut être non confirmée ou confirmée, Notons que la L C S B peut aussi être utilisée comme garantie de marché.⁴

⁴ H. MARTINI, D. Deprée : « *crédit documentaire, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties* » Edition R.B Revue Banque, Copyright 2007, P 38.

Les documents requis dans une lettre de crédit stand-by sont souvent en nombre limité :

- 1- Une déclaration du bénéficiaire (*le fournisseur étranger*) attestant le non-paiement de l'importateur et certifiant avoir expédié la marchandise (*ce document est toujours exigé*) ;
- 2- Copie de facteur impayée ou relevé de factures ;
- 3- Copie de document de transport ;
- 4- Tout autre document tel copie certificat SGS, copie certificat de qualité.

Les avantages et les inconvénients

▪ **Avantage :**

- Plus de souplesse pour modifier la commande ;
- Cout plus faible à l'usage ;
- Réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise ;
- Meilleure relation avec son fournisseur.

▪ **Inconvénients :**

- Pas opérationnelle avec tous les pays du monde ;
- Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat ;
- Perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice.

e-Unité

Elle peut être émise en garantie :

- De prestations de services ;
- De remboursements de prête ;
- De garanties sur marche ;
- De contre-garanties.

Ces lettres de crédit sont alors appelées *Stand-by d'indemnisation*.

Elles peuvent être émises en faveur de vendeur ou d'une banque pour :

- Des opérations commerciales ;
- Le paiement de remises documentaires.

Elles sont appelées dans ce cas *Stand-by de paiement*.

▪ **Mise en place :**

- La banque émettrice de la lettre de crédit Stand-by peut refuser de l'émettre si elle juge que son client ne pourra pas en honorer le si cette «caution» est appelée ;
- La banque peut obliger son client à bloquer une certaine partie ou la totalité des fonds correspondants. ;
- Elle peut demander des garanties en contrepartie (*nantissement des marchandises, etc...*);

▪ **Forme**

Les lettres de Stand-by sont transmises par les banques, soit par courrier soit par télex, soit par message SWIFT.

Elles doivent être irrévocables ; les lettres de crédit Stand-by révocables sont inconcevables,

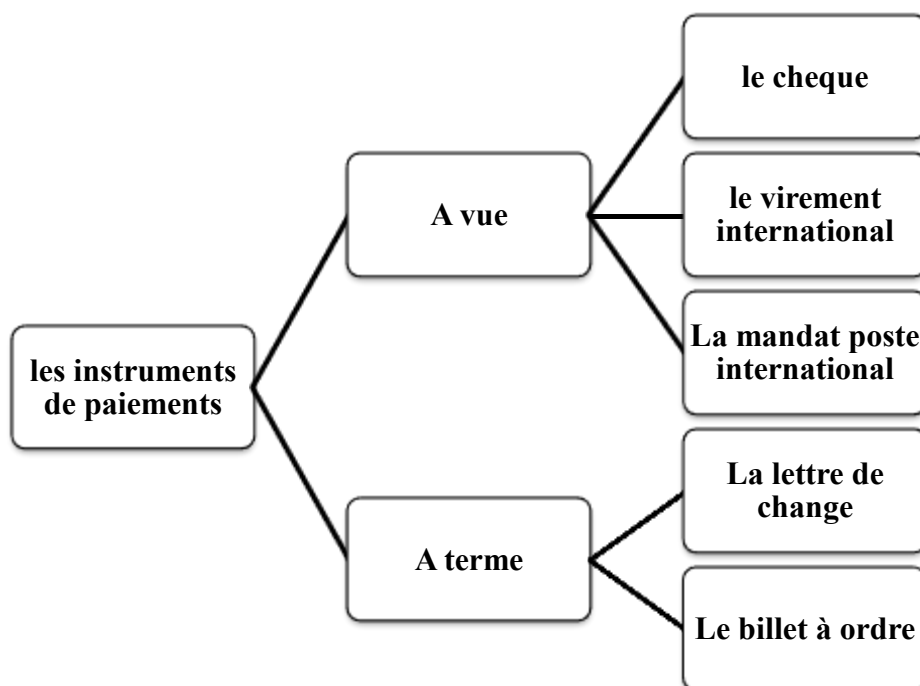
Le texte doit clairement contenir les termes suivant :

- Le mot « *engagement irrévocable* » ;
- Le mot « *confirme* » s'il y a lieu ;
- La date de validité ou d'expiration ;
- Les conditions de mise en jeu ;
- L'application des règles et usances

1-2- Les instruments de paiements à l'international

Les instruments de paiement ce sont les outils d'encaissement simple dont disposent les entreprises pour se faire payer. Ce sont des modes de règlement traditionnels et peu coûteux qui laissent souvent aura été fait probablement à l'expédition hypothèse qui ne concerne que des transactions de faible envergure.

Schéma 05 : Les instruments de paiements



Source : <http://joccaire.webs.com/cours1reses.htm>

1-2-1- Les instruments de paiement à vue

1-2-1-1. Le chèque

C'est un document par lequel le tireur (l'acheteur) donne l'ordre au tiré (*la banque de l'acheteur*) de payer une certaine somme au bénéficiaire (*le vendeur*).

a- Les avantages et inconvénients du chèque**▪ Les avantages :**

- Il Un simple outil ;
- Peu coûteux ;
- est considéré comme une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré.

▪ Les inconvénients

- Il peut être volé ou perdu ;
- Il peut être sans provision ;
- La réglementation des échanges peut limiter l'usage des chèques en commerce international.

1-2-1-2-Les virements bancaires internationaux

Définition : Le virement bancaire international représente le transfert de fonds d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de son débiteur (*importateur*), au profit de son créancier (*exportateur*). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devise étrangère.

Les différents types de virements bancaires internationaux

Nous distinguons trois types :

▪ Le virement par courrier :

C'est un ordre de virement qui transite par voie postale. Il résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

▪ Le virement par télex

Plus rapide que le virement par courrier, il offre également la sécurité, mais le support papier reste l'instrument de virement qui laisse subsister un risque d'erreur.

▪ Le virement SWIFT

SWIFT (*society for world wide Interbank Financial transaction*) est une société coopérative de droit Belge, basée à Bruxelles, détenue et contrôlée par ses 1500 adhérents parmi lesquels les 500 plus grosses banques mondiales, elles gèrent le réseau de même nom.

Il s'agit d'un réseau interbancaire à communication de paquets. Il offre une palette de services extrêmement diversifiés : transfert de compte à compte, opérations sur devises ou sur titres, recouvrement ... etc.

La transmission des informations est chiffrée et les procédures d'authentification sont très strictes.⁵

⁵F.DESMIHT « *Pratique de l'activité bancaire* » ; 2^{ème} édition ; DUNOD PARIS 2007.P119

▪ Les mécanismes du virement par SWIFT**▪ L'ordre de virement**

Après réception des marchandises et les documents, l'importateur passe un ordre de paiement à sa banque par écrit « *imprime distribué par la banque ou papier libre* ».

Orale « *associe par confirmation ultérieure* » ou par un transfert électronique, précisant la somme à transférer. L'ordre doit être accompagné des documents nécessaires tels que la facture.

▪ L'exécution du virement

Après la vérification de la régularité de l'ordre de virement par la banque, cette dernière procède au virement.

1-2-1-3 Le mandat postal**a) Définition**

Le poste international, peut se présenter sous trois formes : Le mandat ordinateur, le mandat de versement à un compte postal et le mandat télégraphique. Du fait de l'initiation au plan géographique, ce mode de paiement est très utilisé en commerce international d'autant que les montants transférables par ce moyen sont également limités.

b) Les avantages et inconvénients du mandat poste international

S'il convient de souligner ses qualités de sécurité, rapidité et souplesse, ainsi que le nombre le plus important de bureaux de poste que de guichets bancaires dans le monde, il faut également noter qu'il n'est pas un moyen de transfert universel.

1-2-2 Les instruments de paiements à terme**1-2-2-1 La lettre de change**

C'est un document par lequel le tireur (*vendeur*) donne l'ordre au tiré (*l'acheteur*) de payer une certaine somme à lui-même (*ou à un tiers c'est-à-dire une troisième personne*) soit à vue, soit à une date convenue acceptée par l'acheteur. Elle permet au vendeur de bénéficier des avantages du droit cambiaire du lieu de domiciliation en cas de problème de paiement.

Cet instrument de paiement permet au vendeur de mobiliser facilement et à un coût relativement faible sa créance (*escompte bancaire*). Enfin, le risque d'impayé peut disparaître de défaillance du débiteur.

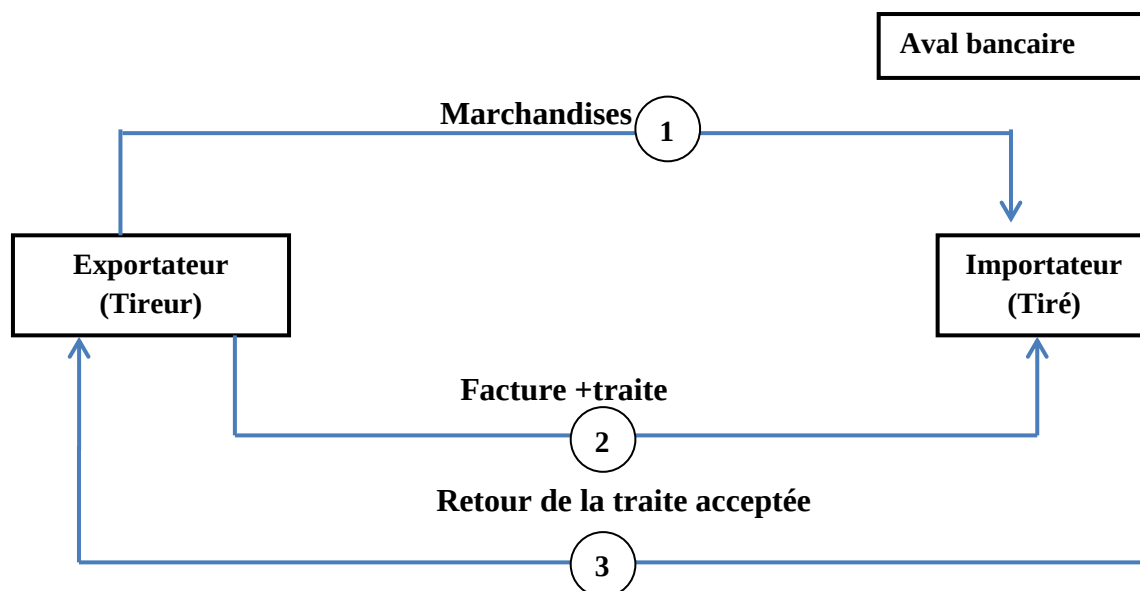
a- Les avantages et inconvénients**▪ Les avantages :**

- C'est un moyen plus utilisé entre les entreprises ;
- Elles sont transmises pour régler une dette.

Les inconvénients :

- Elle peut être volée.
- Risque de perte

Schéma 06 « Le circuit de la traite »



Source : <http://joccaire.webs.com/cours1reses.htm>

1-2-2-2- Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée « *souscripteur* » s'engage à payer à une autre personne appelée « *bénéficiaire* » une certaine somme d'argent à une échéance déterminée.

Les avantages et inconvénients du billet à ordre :

Les avantages	Les inconvénients
▪ Il sert comme une reconnaissance de dette ▪ Il précise exactement la date et lieu de paiement. ▪ Il permet au vendeur de l'escompter par mobilisation.	▪ Il est émis à l'initiative de l'acheteur. ▪ Il est soumis au risque de change. ▪ Il est soumis au risque d'impayé.

Le billet à ordre est très rarement utilisé en commerce international, il est même fortement déconseillé, il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

Section 2 : Les risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention (*les garanties*)

Cette section consacrée à déterminer les différents risques liés aux financements du commerce international et les moyens de prévention.

2-1 Les risques du commerce international

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, résultant soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

2-1-2 Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale**▪ Le risque commercial**

Ce risque est présent dans toute transaction entre commerçant ; il est identique à celui du commerce local mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés relatives à la transaction à vocation internationale.

▪ Le risque d'interruption du marché

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations des incoterms ont été remplies. Ce risque existe également quand les deux pays des contractants entrent en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquées ou en cours de montage.

▪ Pour l'importateur

Le risque subi par l'importateur quand la marchandise est produite presque exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut alors profiter de sa position dominante pour refuser de lui en livrer ou d'augmenter ses tarifs suivant la conjoncture.

▪ Pour l'exportateur

Ce risque existe lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà terminées et que l'importateur ne désire plus recevoir ces marchandises pour une ou quelque raison. S'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriqués sur mesure, il sera difficile pour l'exportateur.

▪ Le risque économique

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en fait le risque de hausse des prix internes du pays fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de «prix fermes et non révisable».

▪ Le risque de fabrication

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication, il s'agit en fait du risque d'interruption de marché (*incapacité du fournisseur de mener à terme son*

contrat pour des raisons techniques ou financières). Il se peut également, que l'acheteur annule unilatéralement la commande.⁶

- **Le risque politique appelé également risque pays**

Le risque politique survient dans les affaires internationales lorsque des changements importants se produisent dans l'environnement des entreprises.⁷

Ce risque provient de la situation économique et/ou politique du pays de l'acheteur. Aussi les éléments, les guerres le changement de régime politique, les catastrophes naturelles, le non-transfert des fonds (*le non-transfert des devises entre les banques*).

- **Le risque d'insolvabilité (*risque de non-remboursement*)**

Ce risque se produit dans le cas où l'acheteur étranger est mis en état d'insolvabilité et ne peut effectuer les règlements prévus, donc « *le risque d'insolvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles* ». ⁸

- **Le risque de change**

Toute entreprise effectuant des opérations commerciales ou financières facturées dans les devises étrangère, est confrontée à un risque lié à la variation de la parité entre les monnaies (*monnaie de facturation et monnaie de référence*).il s'agit du « *risque de change* ».

Nous pouvons donc définir le risque de change comme étant l'éventualité de voir la rentabilité de l'établissement affecté par les variations des taux de change. Une variation de quelques points du cours de change peut avoir une incidence favorable, ou défavorable qui remettra en question la rentabilité de l'opération traitée. Donc lors de la négociation d'un contrat commercial, une fois que la monnaie de facturation des transactions a été choisie, les deux parties contractantes se trouvent face au risque de change.

2-2 Les garanties internationales

Toute opération de financement ou d'octroi de crédit nécessite des garanties pour se couvrir des différents risques. Ces garanties diffèrent selon le degré du risque et la nature de l'opération a financé.

2-2-1 Définition

La garantie est un engagement par lequel une banque (*le garant*) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (*donneur d'ordre*) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (*bénéficiaire*) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

⁶Doubi BI Tra et Marcel J. jabert, « *Banque, finance & bourse* », Edition Harmattan, 2011, P307.

⁷*Idem*

⁸Joël Bessis « *Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques* », Edition Dalloz, 1995, P20.

2-2-2 Les principales sortes de garanties

La pratique du commerce international a permis aux innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles a une phase de déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers.⁹

a) La garantie de soumission (*bid bond*)

La garantie de soumission est mise en place par la banque du vendeur (contre garantie), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, de maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude et à signé le contrat.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varié entre 1 à 5 % du montant de l'offre soumissionné. Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

b) La garantie de restitutions d'avance

Les conditions de paiement de commande à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (*ou l'acompte*) prévu que s'il reçoit une garantie de restitutions d'avance destiné à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait à ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varié en générale entre 5 et 15 %. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

c) La garantie de bonne exécution

Appeler également « *garantie de bon fin* », est l'engagement pris par la banque contre garantie, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garantie, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ces obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournit où prestation réaliser.

En générale, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérer à la signature du contrat.

⁹ SADELLI. A et TAHIR. B, « *le financement des opérations du commerce international* », finance, U.A.M, Bejaïa, 2009.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (*accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur*). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur 50% à la réception provisoire.

d) La garantie de retenu de garantie

Appelée aussi « *garantie de dispense de retenu de garantie* », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

e) La lettre de garantie

La lettre de garantie est un document délivré par une banque à l'importateur en l'absence des documents d'expédition par voie maritime pour lui permettre de prendre possession parfaite des obligations du donneur d'ordre.

C'est donc une caution par laquelle le banquier atteste que son détenteur est le destinataire de la marchandise. Elle constitue un engagement par signature à l'égard du transporteur de lettre de garantie, elle est délivrée sur la base d'une demande établie et signée par l'importateur, et doit être accompagnée des documents suivants :

- Une facture commerciale ;
- L'avis d'arrivée des marchandises établie au nom de l'importateur ou de la banque.

Conclusion

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

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

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

On conclut que le virement par SWIFT (*dans le cadre des crédits documentaires, remises documentaires*) est l'instrument le plus rapide et le plus sécurisé dans les opérations du commerce international.

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

Introduction

Dans les différents chapitres, nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation et les principaux risques associés auxquels sont confrontés les opérateurs, dont nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique réalisé au sein de l'entreprise nationale de l'industrie de l'électroménager (ENIEM) de Tizi-Ouzou, qui est l'une des entreprises publiques algériennes les plus importantes et les viables. De ce fait, elle détient 65% du marché national.

Vue l'importance de l'ENIEM, ainsi que son activité intense et afin de mettre en pratique l'ensemble de nos données théoriques sur la procédure d'importation et ces mécanismes de fonctionnement, nous avons effectués notre stage pratique au sein de celle-ci précisément dans l'unité froid.

En premier lieu nous présenterons l'organisme d'accueil et puis nous procéderons à l'étude de déroulement d'une opération d'importation

Section 1- Présentation de l'entreprise ENIEM

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager (ENIEM) est une entreprise publique économique (EPE) créée par le décret N°83-19 du 02 janvier 1983. Elle est issue de la restructuration organique de la SONELEC (société nationale de fabrication et de montage de matériel électrique et électronique).

Après son passage à l'autonomie, le 08-10-1989 elle est chargée d'assurer la production, le développement et la commercialisation des produits électroménagers.

Elle dispose à sa création de :

- Complexe d'appareils ménagers (Cam) à l'OUED AISSI entre en production en Juin 1977 ;
- Unité lampe de Mohammed (ULM) (Wilaya de Mascara) entre en production en Février 1979 ;
- L'effectif de l'ENIEM du 2003 est estimé à 2907 agents dont : 396 agents cadres (323 cadres et 73 cadres spécialisées) 903 agents de maîtrise et 1608 NTS exécutants.

1-1- Situation géographique

Le complexe d'appareils électroniques son siège se situe au chef lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou, 13 Boulevard de STITI Ali, boîte postale 71 CHIKHI Tizi –Ouzou. Les unités de production Froid, Cuisson et Climatisation sont implantées à la zone industrielle AISSAT Idir de Oued-Aissi, distante de 15 Km du chef lieu de wilaya. Il s'étale sur une superficie totale de

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

55 hectares et relève administrativement de la commune de Tizi-Ouzou, Daïra de l'Arbaa Nath Irathen. L'unité sanitaire est installée à Miliana, wilaya d'Ain Defla, et la filiale lampe à Mohammadia, Wilaya de Mascara.

1-2- Missions de l'ENIEM

Depuis sa création à ce jour, l'ENIEM court derrière plusieurs missions afin d'atteindre ces objectifs et son but en tant que premier et leader société nationale de production et de commercialisation de produits électroménagers, être la favori sur la marche tout en allant fidéliser le plus grand nombre de clients sur le marché national ou international, pour cela l'entreprise devait assurer certaines mission quelles doit suivre au cours de son existence, parmi ces principaux missions en peut citer :

- La rénovation et l'amélioration de la qualité de ces produits afin de maintenir sa position sur le marché national des électroménagers ;
- Satisfaire la demande des consommateurs dans le but de les fidéliser ;
- Diminution et réduction de coûts de production et augmentation du chiffre d'affaires afin de réaliser des économies d'échelle et une rentabilité financière.

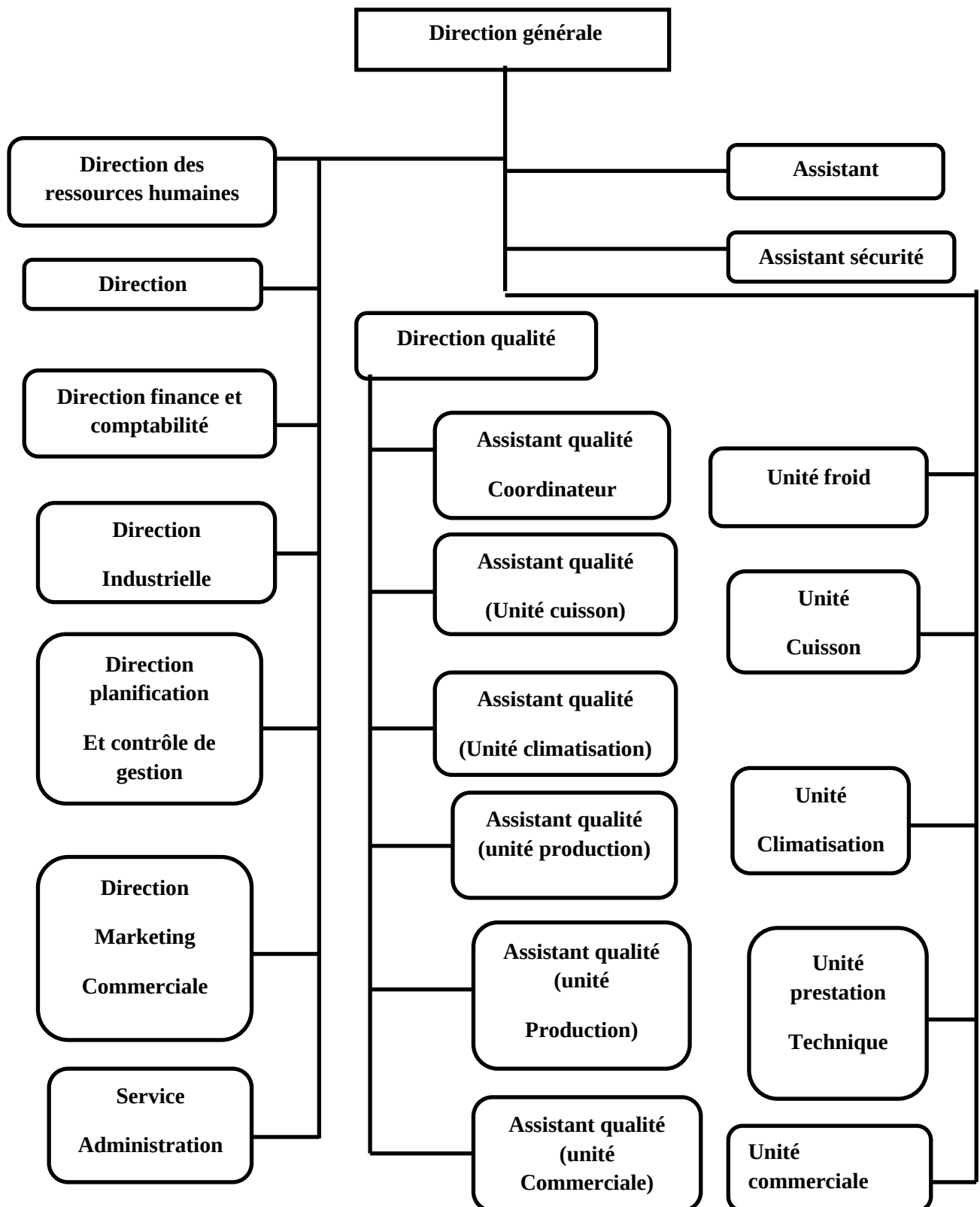
1-3- Les objectifs de l'ENIEM

Parmi les plus importants des objectifs de l'ENIEM on peut citer suivants :

- La maîtrise des couts de production ;
- l'amélioration de la capacité d'étude et de développement ;
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures ;
- Le renforcement de la production des réfrigérateurs pour satisfaire les besoins des acheteurs ;
- L'augmentation de la production et de l'accroissement du chiffre d'affaire ;
- La contribution au développement social et économique au niveau régional et au niveau national.

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

1-4- l'organigramme de l'ENIEM



Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

Section 2 : Etude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM

2-1 Contrat commercial

Le service « *achat* » de l'ENIEM, unité froid, a lancé une consultation internationale restreinte conformément à la réglementation en vigueur en plaque constructeur. L'entreprise étrangère contactée est la société Belge « *ASC Belgique* », avec laquelle un marché réalisable de gré à gré simple est signé pour une livraison globale de 24200 pièces de logo porte bombé grand modèle, cache au feuille aluminium, feuille de protection et plaque constructeur suivants facture pro-forma n° 07/18 du 29/3/2018 (Annexe 02)

Les principales clauses contractuelles entre deux partenaires (ENIEM et ASC) sont :

▪ **Nature de la marchandise**

- Logo porte bombé G.M code 205730 – quantité : 9500 pièces à 0.55 euro/pce ;
- Cache en feuille aluminium code 200342 – quantité 6000 pièces à 0.25 euro/pce ;
- Feuille de protection code 200121- quantité 6700 pièces à 0.06 euro/pce ;
- Plaque constructeur code 202135 – quantité 2000 pièces à 1.15 euro/pce.

▪ **Le prix total**

$9500 \times 0.55 + 6000 \times 0.25 + 6700 \times 0.06 + 2000 \times 1.15 = 9427.00$ euro.

- **Assurance** : couvert par l'acheteur ;
- **Délai de livraison** : 6 à 8 semaines ;
- **Monnaie de facturation** : euro.

Un bon de commande est ensuite établi à l'entreprise importatrice ENIEM, c'est le bon de commande n° 18/00084 (annexe n°08)

L'entreprise exportatrice ASC Belgique, lui envoie une facture pro-forma (annexe n°02) elle contient également les principales clauses contractuelle à savoir :

- Le mode de paiement : la lettre de crédit irrévocable et confirmé, à vue ;
- Incoterms : FCA aéroport de Bruxelles ;
- Le transbordement : interdit ;
- Embarquement : aéroport de Bruxelles ;
- Destination : aéroport d'Alger ;
- Nature de la marchandise : logo de porte bombé, cache au feuille aluminium, feuille de protection et plaque constructeur ;
- Quantité : 24200 pièces ;
- Prix total : 9427.00 euro ;
- Suivant la facture pro-forma n° 07/18 du 29/3/2018 ;

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

- Délai de présentation des documents : 10 jours.

2-2 Demande d'ouverture de crédit documentaire

L'ENIEM présente à la BEA la facture pro-forma, la lettre d'engagement, une demande d'imputation bancaire et une domiciliation bancaire.

La BEA, après vérification d'usage ouvre un dossier de domiciliation bancaire en prenant les renseignements d'identification des intervenants et les caractéristiques des marchandises sur une fiche interne à la banque, et cela après vérifications d'usage à savoir la solvabilité de l'ENIEM ainsi que les conditions requises pour une imputation de marchandise.

Tableau N°5 : Représente l'attribution d'un dossier de domiciliation

Banque extérieur d'Algérie							
Agence site ENIEM							
15	03	02	2018	2	10	00005	EUR

Source : document interne de l'ENIEM obtenu au niveau de la BEA.

- 15 : La wilaya de Tizi-Ouzou ;
- 03 : Numéro de la BEA ;
- 02 : La deuxième agence de la BEA ;
- 2018 : L'année ;
- 2 : Le trimestre ;
- 10 : Le numéro de la marchandise ;
- 00005 : Numéro du dossier ;
- EUR : La devise.

La BEA domiciliée la facture pro-forma conformément à la réglementation en vigueur et en matière de commerce extérieur (annexe n°09).

A cette numérotation sur cette dernière est ajoutée une demande d'ouverture de crédit par le client elle contient des renseignements bien détaillé sur la transaction.

En ce qui concerne l'ouverture de crédit documentaire (annexe n°10 et 11) contient les éléments suivants :

- Numéro de compte : xxxxxxxxxxx-xx ;
- Date : 04/04/2018 ;
- Le type de crédit : crédit documentaire irrévocable et confirmé ;
- Auprès de (banque fournisseur) : BNP Paribas ;
- En faveur (nom du fournisseur) : ASC (American supply corporation) ;
- Le montant en chiffre : 9427.00 euro ;

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

- Incoterm utilisé : FCA aéroport Bruxelles ;
- Nature de la devise : euro ;
- Validité : 02/07/2018.

Les documents exigés pour l'opération du crédit documentaire sont envoyés par :

- **Canal bancaire : site ENIEM Oued Aissi**
 - Facture commerciale en 05 exemplaires signée et cachetée par le bénéficiaire ;
 - 1 copie de la « LTA » à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi Tizi-ouzou ;
 - Bordereau de colisage en 04 exemplaires ;
 - Certificat de conformité et d'analyse ;
 - EUR l'original (annexe n°26) ;
 - 1 originale de certificat d'origine.
- **Pli cartable : (à remettre pour l'agent de la compagnie aérienne)**
 - Le connaissance original ;
 - La facture commerciale ;
 - La copie de déclaration de l'exportateur.
- **Fax**
 - Déclaration d'exportation.

2-3 Confirmation de crédit

Après que la banque BEA ouvre le crédit documentaire procédera à l'achat de devise (euro) auprès de la banque central d'Algérie, pour couvrir son compte auprès du correspondant étranger et débiter le compte de son client de la contre-valeur en dinars, qui sera contrôlé sur la base de justificative tel que le formulaire.

Une fois que le dossier de crédit documentaire est ouvert la banque BEA informe la banque du fournisseur « BNP Paribas » de l'ouverture de crédit documentaire avec toutes les indications données par l'ENIEM unité froid.

La banque étrangère contacte le fournisseur dans le but de lui notifier ce crédit et sa confirmation.

L'acheteur (ENIEM) est informé de la confirmation du crédit documentaire grâce au circuit bancaire (BNP Paribas-BEA), de son côté, le fournisseur (ASC) prépare les documents exigés par l'acheteur.

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

2-4 L'expédition de la marchandise

Dés que le fournisseur (ASC) a reçu l'avis du crédit et qu'il confirme détenir tous les documents exigés dans le délai prescrits, procède à l'expédition des marchandises avec des plis cartable qui contient :

▪ Le connaissance original

Etablie à l'ordre de BEA, par le transporteur auprès d'une compagnie aérienne, ce type de connaissance s'appelle « Air Way bill » (annexe n°19), et elle contient :

- Destinataire (consignée) : l'ordre de la BEA, site ENIEM ;
- Port déchargement : aéroport houari Boumédiène ;
- Nombre et nature des marchandises : 4 colis pour un total de 24200 pièces ;
 - Logo porte bombé G.M code 205730 – quantité : 9500 pièces ;
 - Cache au feuille aluminium code 200342 – quantité 6000 pièces ;
 - Feuille de protection code 200121- quantité 6700 pièces ;
 - Plaque constructeur code 202135 – quantité 2000 pièces ;
 - Incoterms : FCA aéroport de Bruxelles
 - Suivant facture pro-forma n°07/18 du 29/03/2018
- Lieu d'embarquement : aéroport de Bruxelles
- Lettre de crédit : irrévocable et confirmé

Facture commerciale originale

Elle est établie par le fournisseur (annexe n°09) et elle contient :

- La facture n° FV- 180205 ;
- L'expédition : par AIR ;
- L'adresse : ASC rue potaarde 40 1082 berchem-saint agatheBelgique ;
- Le mode de paiement : lettre de crédit n° 098ICD00034-18-099 ;
- La monnaie de facturation : EURO ;
- Le prix de facturation : 9427.00 euro ;
- L'incoterms : FCA aéroport de Bruxelles.

▪ Certificat d'origine

Elle contient : voir (annexe n°16)

- L'adresse de l'expéditeur : American supply corporation ;
- L'adresse du destinataire : ENIEM, froid ; ZI Oued Aissi Tizi-Ouzou ;
- Information relative au transport : par AIR ;
- Certificat de circulation contient les informations relatives au prix unitaire ;

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

- Quantité de marchandise : 24200 kg ;
- Le numéro de la lettre de crédit : n° 098ICD00034-18-099 ;
- La date de facturation : 23/05/2018.

Etablie par le fournisseur, cette liste contient des renseignements sur le nombre de colis : 4 colis :

- Le poids brut : 25532 kg ;
- Le poids net : 24200 kg.

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

2-5 Le règlement

Le fournisseur ASC envoie les documents à sa banque qui vérifie la conformité des documents exigés et voir si certains n'ont pas été omis. S'ils sont conformes, la banque étrangère acceptera les documents et paiera le vendeur ASC.

A son tour, la banque de fournisseur envoie les documents à la BEA qui vérifie la satisfaction des documents du crédit documentaire.

Ensuite, la BEA effectue le paiement à la banque du fournisseur et remet les documents à l'acheteur (*ENIEM –Unité froid*), ce dernier effectue le paiement

Dès l'arrivée à la destination les marchandises seront déchargées à l'aéroport, et remis à la disposition de la compagnie aérienne après avoir remis le connaissement avec les autres documents parvenus par « *plis cartable* »

▪ **Dédouanement de la marchandise**

A l'arrivée des marchandises au aéroport de Alger la compagnie de transport informe l'ENIEM par un avis d'arrivée.

▪ **Les formalités d'échange**

Après avoir reçu l'arrivée de la marchandise au niveau de l'ENIEM le déclarant se présente avec un connaissement original et un chèque de fret pour effectuer l'échange du connaissement.

▪ **Les formalités de dédouanement**

Dès que le consignataire a délivré la marchandise à l'unité froide, celle-ci a la possibilité d'effectuer les formalités douanières en trois(03) régimes

- La transformation vers l'entrepôt sous douane sur la base d'une déclaration simplifiée de transit routier appelé (DSTR) ;

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

- La mise à l'entrepôt sous douane ;
- La mise à la consommation.

▪ Etablissement de la D S T R

Le transitaire établit une (D S T R) pour la marchandise au niveau de port qui sera visée par la douane. Ensuite intervient le transfert vers l'entrepôt sous douane de l'ENIEM.

▪ La mise de la marchandise à l'entrepôt (3301)

À l'arrivée de la marchandise à l'entrepôt privé de l'ENIEM la déclaration en douane de cette dernière établit et transmet une déclaration de mise en entrepôt au service des douanes de Tizi-Ouzou.

Cette déclaration est établie sur la base des documents suivants :

- Facture commerciale domiciliée ;
- copie de D S T R ;
- BL (connaissance) ;
- Avis d'arrivée.

La déclaration porte les informations suivantes :

- Les coordonnées de l'ENIEM et le fournisseur ;
- Prix de la marchandise ;
- Quantité par caisse ;
- Le poids net ;
- Taux de change.

▪ La mise à la consommation de la marchandise (1033)

À la réception de la déclaration de mise à l'entrepôt privé et avant que l'unité consommation consomme sa marchandise l'ENIEM établit une déclaration de sortie de l'entrepôt qui est la mise en consommation.

L'ENIEM visite la marchandise avec l'assistance d'une déclaration des douanes qui a pour rôle de vérifier :

Des marchandises qui se trouvent à l'entrepôt par rapport au document d'expédition.

Et enfin, le déclarant de l'ENIEM transmet cette déclaration au service des douanes pour l'enregistrement. Et pour le paiement des droits est taxé. Et contre ce paiement l'ENIEM reçoit une quittance de la part des services des douanes

▪ La réception de la marchandise

Une fois que la marchandise est dédouanée. Et avant son utilisation. La gestion des stocks procède au contrôle pour établir un bulletin de réception.

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

Le service gestion des stocks va contrôler la marchandise quantitativement et qualitativement

▪ Réception quantitative

Dès l'arrivée du lot. Le magasinier procède à la vérification quantitative de la marchandise par-rapport à la liste de colisage qu'il sera accompagné d'un bulletin de réception pour enregistre les manquants au excédants de la marchandise.

▪ Réception qualitative

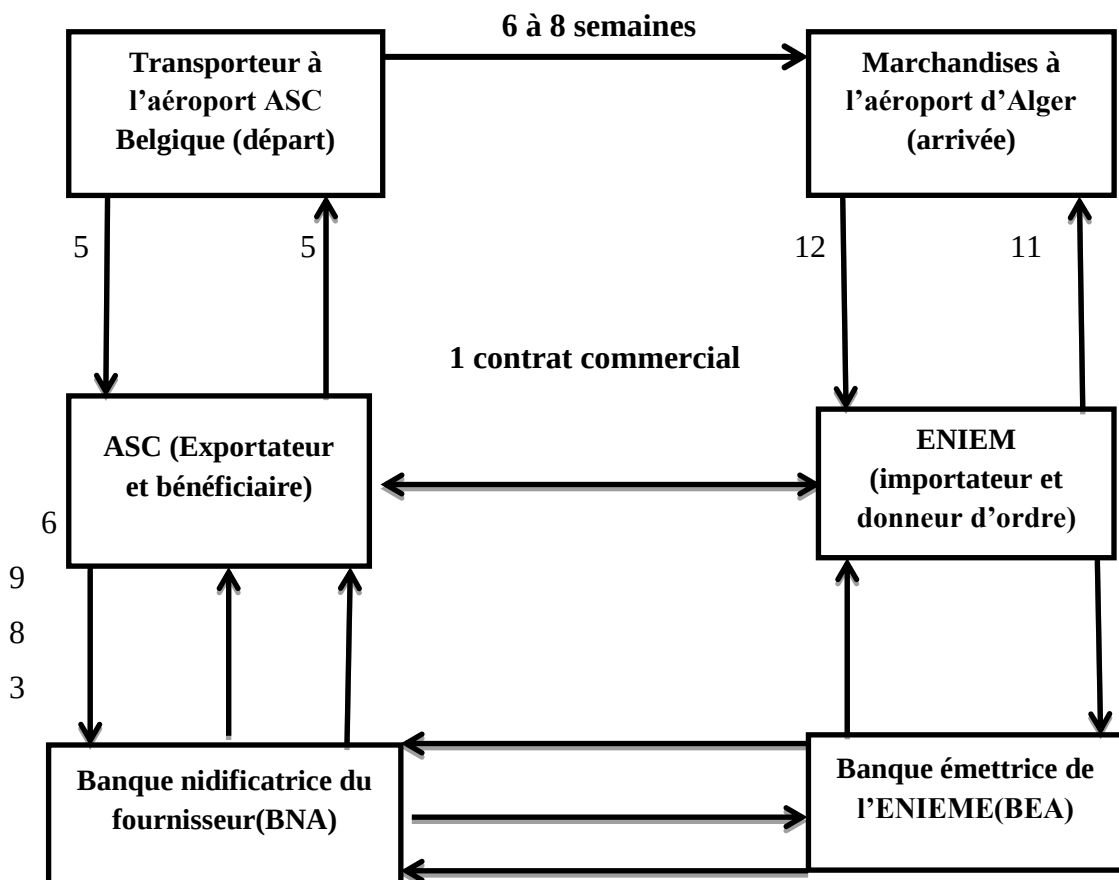
Le bulletin de réception transmis au service qualité pour vérifier la conformité de la marchandise par-rapport aux plans et fiche technique.

Si la marchandise est conforme le bulletin de réception est remis directement à la structure commerciale

▪ Le stockage de la marchandise

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

Schéma N°1 : Le déroulement du crédit documentaire au sein de l'ENIEM



Source : réaliser par nous-mêmes

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

Les étapes sont comme suit :

- 1- Après avoir négocié un paiement par crédit documentaire, l'ENIEM passe la commande au fournisseur (ASC) par un contrat d'achat qui est à la fois un contrat commercial et représente d'autre part le bon de commande. Le fournisseur confirme les termes de la commande en adressant à l'ENIEM une facture pro-forma ;
- 2- L'importateur (ENIEM) se domicile auprès de la banque (BEA), et remplit une demande d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur (bénéficiaire) et la remet à la BEA (sa banque émettrice). Cette demande reprend toutes les instructions nécessaires à l'ouverture du crédit documentaire et doit être le reflet de la facture pro-forma, elle comprend les informations suivantes :

- La date de la demande ;
- Type et réalisation du crédit ;
- Le nom et l'adresse de la banque du fournisseur et son numéro de compte et code ;
- L'adresse du fournisseur ;
- Le montant de la transaction en chiffre ;
- Le montant de la transaction en lettre ;
- La validité de ce crédit ;
- Incoterms ;
- Credoc réalisé avec aéroport d'embarquement ;
- Nature de la demande.

L'ENIEM a demandé à sa banque d'exiger les documents suivants à son fournisseur par canal bancaire afin de réaliser la transaction :

- La facture commerciale : 06 exemplaires établies et signés par le bénéficiaire ;
- 2/3 jeux de connaissance (B /L) à ordre de BEA site ENIEM oued Assi ;
- Certificat d'origine Belge établi par la chambre de commerce Belgique ;
- Bordereau de colisage en 02 exemplaires établies et signés par le bénéficiaire ;

ENIEM a demandé à son fournisseur d'envoyer une déclaration d'exportation (EXI) en un seul exemplaire par fax.

- 3-La BEA a ouvert le Credoc suivant les instructions de l'ENIEM en faveur de son fournisseur (ASC) et la BEA informe la banque du bénéficiaire de cette ouverture.
- 4- La banque notificatrice et confirmatrice informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur en lui transmettant la copie du document remis par la banque émettrice : c'est la notification du crédit documentaire.

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

- 5- Le vendeur (ASC) expédie la marchandise, selon l'incoterm FCA
- 5- En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (ASC) le connaissance.
- 6- L'exportateur (ASC) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice.
- 7- A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit, elle procède au règlement.
- 8- La banque notificatrice ayant crédité le vendeur du montant de sa vente, elle transmet à la banque émettrice les documents et se rembourse selon les conditions du crédit documentaire.
- 9- La banque émettrice (BEA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle procède au remboursement de la banque notificatrice de l'exportateur.
- 10- Les termes du crédit documentaire précisent que le paiement est à vue, l'ENIEM règle la banque émettrice qui lui remet les documents.
- 11-12- L'ENIEM après avoir payé sa banque, la (BEA) banque émettrice lui remet les documents nécessaires pour prendre possession de la marchandise, après et dédouanées à base de ces documents.

Conclusion

L'étude de cas nous a montré que l'ENIEM a pu procurer des marchandises sans problème grâce à la technique de paiement « *le crédit documentaire* ».

En effet, l'ENIEM a choisi cette technique parmi d'autres techniques de paiement pour plusieurs raisons :

- Par mesure de sécurité, c'est-à-dire l'ENIEM ne règle ses créances qu'après vérification de la conformité des documents.
- La réception de la marchandise dans les délais précisés dans le contrat.
- La facilité de paiement avec l'intervention de paiement de la banque émettrice (BEA).

Dans notre cas, on a suivi un contrat conclu entre l'ENIEM et une entreprise Belge (ASC) et tout au long de la durée de notre stage pratique, on a constaté les éléments suivants :

- Les deux parties contractantes ont respecté les clauses du contrat à savoir : la qualité et la quantité de la marchandise, le prix unitaire et les délais de livraison.

Chapitre 03 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM

- L'entreprise ENIEM a exigé lors des négociations l'utilisation du crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Chaque étape de crédit documentaire nécessite des documentaires des documents spécifiques.
- Les deux parties contractantes ne peuvent pas changer les termes du contrat.
- L'entreprise Belge n'a pas le droit d'expédier une quantité supplémentaire sans qu'elle soit mentionnée sur la facture.

En cas de réception d'une quantité de marchandises insuffisantes, L' ENIEM a droit de réduire le montant du contrat celle-ci correspondante aux quantités manquantes.

Les relations économiques internationales occupent une place prépondérante dans la vie des nations et les activités d'échanges n'ont cessé de se développer en mettant en place de nouveaux instruments financiers et monétaires et des techniques de paiement utilisé dans le commerce international sont nombreuses et diversifiées. L'emploi des uns ou des autres et en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les contractants.

Par notre travail, nous avons essayé de faire un éclairage sur les techniques et les moyens de paiement et de financement du commerce international.

Tout d'abord le point de départ pour une bonne conduite d'une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial (la loi applicable, la somme, l'objet, et la date d'exécution). En accordant une attestation particulière aux clauses matérialisant l'accord, les contractants se réfèrent aux termes du commerce international (incoterms) créé par la chambre de commerce international (CCI).

Les relations et les intervenants qui étaient à l'origine bilatérales ;(acheteur, vendeur) sont devenus multilatérales (acheteur, producteur, vendeur, banque, assurance, transporteur, douane).

Parmi les techniques de paiements les plus utilisées dans le commerce international, sont la remise documentaire, le crédit documentaire. S'est rajouté récemment le BPO (BANK PAYMENT OBLIGATION) régi par des règles de la (CCI), que nous n'avons pas étalé car elle est pratiquée pas 20 sociétés dans le monde.

Toutefois, il existe certaine risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation des techniques de paiements , qui sont liées impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles et la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent rare à réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitable pour l'importateur et l'exportateur.

L'élaboration de notre mémoire nous a permis d'affirmer, pour un bon déroulement d'une opération d'importation ou exportation, les banques s'engagent à garantir les échanges internationaux et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Ainsi, nous pouvons confirmer notre première hypothèse que le crédit documentaire garanti à l'importateur de recevoir sa marchandise conformément à ses instructions avant de payer. Tandis que pour l'exportateur il lui assure le paiement contre expédition de la marchandise sous réserve de présenter les documents requis conformes aux termes et conditions du client. En conséquence nous pouvons confirmer notre seconde hypothèse que, le crédit documentaire

est un élément de confort, un moyen incontournable pour, encourager et assurer une traçabilité des opérations à l'international et il est l'instrument de règlement le plus sécurisé.

Finalement nous pouvons dire que le crédit documentaire reste la technique la plus sûre et la plus sollicitée pour ce qu'elle a de sûreté pour les parties contractantes.

Bibliographie

Ouvrages

- AMMOUR B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997.
- BERNET-ROLLANDE « Principe de technique bancaire », 21^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2002.
- Didier Pierre Monod, « moyens et techniques de paiement internationaux » export, Edition ESKA, 2007.
- Doubi BI Tra et Marcel J. jabert, « Banque, finance & bourse » Edition Harmattan, 2011
- ERIC LAMARQUE « gestion bancaire », Edition e-NODE/Pearson éducation France, Paris, 2003.
- F.DESMIHT « Pratique de l'activité bancaire », 2^{ème} Edition, DUNOD, PARIS, 2007.
- G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international », Edition DUNOD, 3^{ème} Edition, Paris, 2008.
- G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce International », Edition DUNOD, 3^{ème} Edition, Paris, 2010.
- G.LEGRAND et H.MARTINI « Management des opérations du commerce international », 6^{ème} Edition. DUNOD, PARIS, 2003
- Hubert MARTINI, Dominique Deprée : « crédit documentaire, lettre de crédit Stand-by, cautions et garanties », Edition R.B Revue Banque, Copyright 2007.
- J.PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LAMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010.
- J.PAVEAU. J.P.LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010.
- J.TEULIE & P.TOPSAALIAN « Finance », 2^{ème} Edition. VUIBERT, 1997.
- Joël Bessis « Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques », Edition Dalloz, 1995.
- K.CHEHRIT « les crédits documentaires » Grand Alger livres .Edition Alger 2007.
- MICHEL RAINELLI « commerce international », 9^{ème} édition, paris, 2003.
- Naji JAMAL « commerce international : théories, techniques et application », édition du renouveau pédagogique INC, CANADA, 2005.
- P. BEZBAKH et S. GHERARDI « dictionnaire.de.l'économie », édition.la .ROUSSE/HER, Espagne, 2000.
- P. GARSULAULT et S. PRIAMI, « les opérations bancaires à l'international », Edition CFBP, Paris, 2001.
- P.CORINNE « commerce international », 4^{ème} Edition, DUNOD.PARIS ,2002
- PRUCHAUD. J « Evolution des techniques bancaires », Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960.
- SIMON. Y et LAUTIER.D « finance internationale », 9^{ème} Edition, ECONOMICA, Paris, 2005.

Mémoires et Thèses

- Fatiha TALEB « *contrats bancaires internationaux et loi d'autonomie en particulier, Les crédits internationaux* » , Thèse de doctorat d'Etat, 1990.
- Mémoire de magister sous-titre de « *le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie* » présenter par ; Mlle. SAFIA ZOURDANI, TIZI-OUZOU, 2012.
- SADELLI. A et TAHIR. B, « le financement des opérations du commerce international », finance, U.A.M, Bejaïa, 2009.

Webographie

- <http://www.memoireonline.com/10/13/7570>.
- <http://import-export.societegenerale.fr/fr/trouver-votre-marche/incoterms-2010>.
- <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>.
- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-du-commerce-international-99102987.html>.
- <http://joccaire.webs.com/cours1reses.htm>.

Liste des tableaux

Tableau N°	Titres	Pages
Tableau N°01	Les avantages et inconvénients du contre remboursement	32
Tableau N°02	Les avantages et inconvénients du billet à ordre	42
Tableau N°03	Représentation l'attribution d'un dossier de domiciliation	52

Liste des Figures

Figure N°	Titres	Pages
Figure N°1	Représentatif d'une opération d'affacturage	15
Figure N°2	Représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit	19
Figure N°3	Schéma représentatif du crédit acheteur	20
Figure N°4	Représentation du Forfaitage	24
Figure N°5	Les techniques de paiements	30
Figure N°6	Schéma représentatif du Contre remboursement	31
Figure N°7	La procédure de la remise documentaire	34
Figure N°8	Mécanisme du crédit documentaire	36
Figure N°9	Les instruments de paiements	39
Figure N°10	Le circuit de la traite	42
Figure N°11	Le déroulement du crédit documentaire au sein de l'ENIEM	57



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهربائية والمنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

مركز الأجهزة المنزلية

Complexe d'Appareils Ménagers

ENIEM - UNITE FROID

DEPARTEMENT COMMERCIAL

SERVICE ACHATS

TEL : 00213 26 22 54 92/50 91

E-Mail : unite-froid@eniem.com.dz

Ref Eniem/FROID/DC.F **A7** /2018

Oued-Aïssi, le 30/01/2018

GEERKENS/BELGIQUE

A L'ATTENTION DE MONSIEUR LE RESPONSABLE COMMERCIAL

Objet : CONSULTATION- PLAQUE DE CONSTRUCTEUR

Veuillez nous adresser par retour de courrier (mail ou fax), vos meilleures conditions de prix, de délai de livraison et de paiement, pour la fourniture éventuelle des marchandises spécifiées en annexe ci-jointe, conformément à la fiche technique ENIEM en votre possession.

Votre cotation devra être calculée sur la base des (02) alternatives suivantes, et doit comporter impérativement une date de validité des prix au 31/12/2017

a)- **Prix FOB (Emballage maritime approprié) en nous précisant :**

- Le Port d'embarquement
- L'origine de la marchandise

b)- **Prix CFR**

Nous voudrions attirer votre diligente attention sur le fait que l'obtention de votre part de modalité de paiement 'Remise documentaire à terme', constituera un critère non négligeable dans le choix du fournisseur par l'ENIEM/Unité Froid :

Votre offre doit nous parvenir impérativement avant le 11/02/2018 à 16h00'

Dans l'attente du plaisir de vous lire, recevez, Monsieur, nos salutations distinguées.

LE CHEF DE SERVICE ACHATS

Y.MANSOUR

LE CHEF DE DEPARTEMENT COMMERCIAL

M.ALILECHE

PJ : ANNEXE DE BESOIN

DECLARATION DE PROBITE

ASCDELTA^{flex}

American Supply Corporation

ENIEM
Unité Froid
Département commercial
SERVICE ACHATS
Mme. Sadat

Bruxelles le 29 mars 2018

PROFORMA NO 07/18

CODE	DESIGNATION	QUANTITES	PRIX EURO/pièce	TOTAL
EN PIECES				
205730	Logo p/ref. porte bombee gm	9500	0.55 euro/pc	5225,- euro
200342	Cache feuille alu	6000	0.25 euro/pc	1500,- euro
200121	Feuille de protection			
	Boitier thermostat (R)	6700	0.06 euro/pc	402,- euro
202135	Plaque de constructeur	2000	1.15 euro/pc	2300,- euro
TOTAL				9427,- euro

Total général : neuf mille quatre cent vingt sept euros

Origine des marchandises : Belgique

Emballage : boîtes en carton

Poids brut : +/- 60kg - 3 cartons

Poids net : +/- 55kg - 3 cartons

Mode de livraison : incoterm FCA aéroport Bruxelles

Mode de paiement : **Lettre de crédit irrévocable confirmée à vue** par Banque Belge, notre banque est
BNP Paribas Fortis, 225 Rue Bruxelles; 1702 Grand-Bigard, no. Compte 210-0400471-10
Swift code : GEBABEBB - IBAN : BE41 2100 4004 7100

Délai de livraison : 6-8 semaines

Date de validité prix : 31/12/18

Provenance : Bruxelles Belgique

Maître
Manager.

AMERICAN SUPPLY CORP.

A.S.C.

Rue Potaardestraat, 40
1082 BRUXELLES

TEL: 02/411.57.51-FAX: 02/411.56.06
T.V.A. BE400 600 003

Rue Potaardestraat 40**02/411.57.51****<http://www.ascbelgium.be>****Bruxelles 1082 Brussel****02/411.56.06****E-mail : info@ascbelgium.be**

R.C.BRUX. 338996 - T.V.A./B.T.W. : BE 0400 600 003

KBC : BE78 4357 1978 9186 - BNP Fortis : BE41 2100 4004 7110 - ING : BE77 3100 0912 3342

KBC NL92KRED0633142638

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

ENIEM / SPA

DÉCLARATION DE PROBITE

Je soussigné (e) Hallek Hubert
Nom et prénom :
Agissant au nom et pour le compte de : A.S.C. Belgium

Je déclare sur l'honneur que ni moi, ni l'un de mes employés, représentants ou sous - traitants, n'avons fait l'objet de poursuites pour corruption ou tentative de corruption d'agents publics.

M'engage à ne recourir à aucun acte ou manœuvre dans le but de faciliter ou de privilégier le traitement de mon offre au détriment de la concurrence loyale.

M'engage à ne pas m'adonner à des actes ou à des manœuvres tendant à promettre d'offrir ou d'accorder à un agent public, directement ou indirectement, soit pour lui-même ou pour une autre entité, une rémunération ou un avantage de quelque nature que ce soit, à l'occasion de la préparation, de la négociation, de la conclusion ou de l'exécution d'un marché, contrat ou avenant.

Déclare avoir pris connaissance que la découverte d'indices concordants de partialité ou de corruption avant, pendant, ou après la procédure de conclusion d'un marché, contrat ou avenant constituerait un motif suffisant pour annuler le marché, le contrat ou l'avenant en cause. Elle constituerait également un motif suffisant pour prendre toute autre mesure coercitive, pouvant aller jusqu'à l'inscription sur la liste d'interdiction des opérateurs économiques de soumissionner aux marchés publics, la résiliation du marché ou du contrat et/ou l'engagement et poursuites judiciaires.

Certifie, sous peine de l'application des sanctions prévues par l'article 216 de l'ordonnance n° 66-156 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code pénal que les renseignements fournis ci - dessus sont exacts.

AMERICAN SUPPLY CORP.

A.S.C.

Rue Potaardestraat 40

1062 BRUXELLES

TEL:02/411.57.51-FAX:02/411.58.06

T.V.A. BE400 600 003

Fait à Bruxelles le 31/01/18

Le soumissionnaire

(nom, qualité du signataire et cachet du soumissionnaire)

N.B. : En cas de groupement, chaque membre doit fournir sa propre déclaration de probité. En cas de sous - traitance, chaque sous - traitant doit fournir sa propre déclaration de probité.



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركب الأجهزة المنزلية

ENIEM UNITE FROID

UNITE FROID

SERVICE ACHATS

REF/ENIEM UF N°30 MAA/YM/MR

OUED-AISSI, LE 04/02/2018

A

Monsieur le président de la commission des marchés.
De l'unité

OBJET : Rapport de présentation.

Marché : **PLAQUE DE CONSTRUCTEUR**

Fournisseur : **ASC Belgique**

Montant Total FCA Aéroport bruxel : **2300.00 euro soit 325 076.00 DA**

Modalité de paiement : remise documentaire a vue

Délai de livraison : 6 à 8 semaines

Mode de passation : consultation direct

Cours : **1€ = 141.377 DA du 07/02/2018**

1USD=113.767DA du 07/02/2018

Monsieur ;

Nous avons l'honneur de soumettre pour votre accord le marché de plaque de constructeur que la structure commerciale se propose de finaliser avec le fournisseur ASC BELGIQUE Pour couvrir le programme de production 2018

Pour ce marché, nous avons consulté et relancé les sources citées ci-après :

- ASC Belgique
- LEMATIC Liban

Nous avons reçu les offres suivantes.

- ASC Belgique
- LEMATIC Liban

Le critère ayant motivé le choix du fournisseur ASC/Belgique par rapport au fournisseur LEMATIC /Liban réside dans la compétitivité de son prix.

Pour l'évolution de prix une augmentation de **18%** par rapport aux prix besoins 2017
Effort de négociation : Réduction de **5%**

Veuillez agréer monsieur le président, nos meilleures salutations.

pi : -TCO

- Etats des stocks

9 Le CHEF DE DEPT COMMERCIAL
MA ALILECHE

ENIEM Unité Froid	TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES	Document n°
Structure: Achats		Etabli le: 07/02/2018
C,F: 761		Par: Mme SADAT Fct:A/P Visa

Marchandises				A S C / Belgique				LEMATIC SAL / LIBAN				/			
				Prix FCA ☒		☐		Prix CFR ☒		☐		Prix FOB ☐		Prix CFR ☐	
				Propose		Négocie		Propose		Négocie		Propose		Négocie	
Code	Désignation	Quantité	Unité	Devise €/pce	Dinars	Devise €/pce	Dinars	Devise \$/pce	Dinars	Devise \$/pce	Dinars	Devise€	Dinars	Devise€	Dinars
202 135	Plaque de constructeur	2 000	Pce	1,20	169,65	1,150	163,00	5,800	660,00						
Montant Global FCA ☐ CFR ☐				2 300,00 EURO/FCA soit 325 076,00 DA				11 600,00 USD/CFR soit 1 319 698,00 DA							
Modalité de Paiement				Remise documentaire a vue				Remise documentaire a 90 jours date BL							
Conditions d'emballage				Carton sur palette ceclée				Carton sur palette cerclée							
Délais de livraison				08 semaines apres confirmation CDE				06 a 07 semaines apres confirmation CDE							
Port d'embarquement				Aéroport Bruxelles/Belgique				Aéroport de Beirut /LIBAN							
Taux de change et date				1€ = 141,337 DA du 07/02/2018				1\$=113,767 DA du 07/02/2018							
Garantie				/				/							

Commentaires Fournisseur(s) propose(s) : A S C /Belgique Critères de choix: Compétitivité du prix Montant Devise et Dinars: FCA /€ 2 300,00 Soit DA 325 076,00 DA Fournisseurs : ☒ Homologué ☐ En cours d'homologation	N,B Fournisseurs non retenus et motifs du rejet LEMATIC SAL / LIBAN: Non Compétitivité du prix	Document vérifié par : Nom: Y.MANSOUR Date 07/02/2018	Fonction: C/Sc Visa
---	---	---	------------------------

ENIEM UNITE FROID
DEPARTEMENT COMMERCIAL
SERVICE GESTION DES STOCKS

LE 08/02/2018

ETAT DES STOCKS AU 08/02/2018

Code	Désignation	UM	STOCK MG au 08/02/2018	ENCOURS RECEPT	EXPÉDITION		STK DISPONIBLE AU08/02/2018	COUVERTURE EN APP	COUVERTURE EN MOIS	APPOINT FIN 2018
					Quantité	DT				
202135	PLAQUE DU CONSTRUCTEUR CONG.CF1301/1686	PCE	5 000	-	-	0	5 000	5 000	2,16	1900





المؤسسة الوطنية للصناعات الكهربائية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

ENIEM

UNITE FROID

DEPARTEMENT COMMERCIAL

SERVICE ACHATS

REF /ENIEM/DC/SA/N° 44 MAA/YM/RM

مركز الأجهزة المنزلية
OUED-AISSI, LE 26/02/2018

A

MONSIEUR LE PRESIDENT
DE LA COMMISSION DES MARCHES DE L'UNITE

Objet/Rapport de présentation

Marché de : LOGO (9500 pièces) FEUILLE DE PROTECTION (6 700 pièces) ET CACHE
FEUILLE (6000 pièces)

Fournisseur : ASC Belgique

Montant total FCA aéroport Bruxelles : 7 127.00 € soit 1 005 726.24 DA

Modalité de paiement : Lettre de crédit irrévocable et confirmée à vue.

Délai de livraison : 06 à 08 semaines après réception LC

Cours du 26/02/2018 : 1€=141.120DA

Mode de passation du marché : Gré à gré simple

Monsieur,

Nous avons l'honneur de soumettre à votre accord le marché de logo, feuille de protection et cache feuille que la structure commerciale se propose de signer avec le fournisseur ASC /Belgique dans le cadre du des besoins du programme de production pour l'année 2018.

Le fournisseur ASC Belgique est la seule source homologuée pour ces articles avec une bonne qualité des produits.

Pour l'évolution des prix :

- positions 205730 logo et 200342 cache en feuille une Réduction de 16.25% par rapport aux prix besoins 2017 (commande n°17/00089)
- Position 200121 feuille de protection maintien de prix par rapport aux prix besoins 2017 (commande n°16/00195)

Veuillez agréer, Monsieur, le Président, l'expression de nos respectueuses salutations.

LE CHEF DE DEPARTEMENT COMMERCIAL
MA.ALILECHE

- Etat des stocks

ENIEM
UNITTE FROID
Zone Industrielle de Oued-Aissi
BP 108 Poste Chikhi
Tizi-Ouzou – Algérie

Tél. : 213 26 22 50 91
Fax : 213 26 22 54 92/50 19.

Oued-Aissi, le 01/04/2018

BON DE COMMANDE

N° **18/00084**
(A rappeler dans toutes correspondances)

Notre consultation N° F 02/18 et F17/18
Votre Facture Profoma N°07/18 du 29/03/2018

AMERICAN SUPPLY CORPORATION
Rue POTAARDESTRAAT 40
BRUXELLES 1082 BRUSSEL
BELGIQUE

Code ENIEM	Désignation et spécification	U.M	Quantité	Prix unitaire Euro/Pces	Montant Total €
205730	Logo porte bombée GM	Pièce	9500	0.55	5 225.00
200 342	Cache en feuille aluminium	Pièce	6000	0.25	1 500.00
200 121	Feuille de protection	Pièce	6700	0.06	402.00
202 135	Plaque de constructeur	Piece	2000	1.15	2 300.00

NB : Les marchandises objet du présent bon de commande doivent être conformes aux plans ENIEM en votre possession.

- Mode de paiement : **Lettre de Crédit à Vue**

Type d'emballage : **Cartons sur palettes cerclées**

FCA Aéroport Bruxelles

9 427.00€

- Délai de livraison : **06 à 08 Semaines après confirmation L/C**

Marquage :

- Commande N° **18/ 00084**
- ENIEM/UNITE FROID
- N° des caisses/Colis
- Poids Net :
- Poids Brut :

/

/

/

/

/

/

Voir au verso nos conditions générales
d'achats

Nom : **MA.ALILECHE**

Fonction : **Chef dept commercial**

Signature :

ASCDELTA^oflex*American Supply Corporation*

ENIEM
Unité Froid
Département commercial
SERVICE ACHATS
Mme. Sadat

Bruxelles le 29 mars 2018

PROFORMA NO 07/18

CODE	DESIGNATION	QUANTITES	PRIX EURO/pièce	TOTAL
EN PIECES				
205730	Logo p/ref. porte bombee gm	9500	0.55 euro/pc	5225,- euro
200342	Cache feuille alu	6000	0.25 euro/pc	1500,- euro
200121	Feuille de protection			
	Boitier thermostat (R)	6700	0.06 euro/pc	402,- euro
202135	Plaque de constructeur	2000	1.15 euro/pc	2300,- euro
TOTAL				9427,- euro

Total général : neuf mille quatre cent vingt sept euros

Origine des marchandises : Belgique

Emballage : boîtes en carton

Poids brut : ??

Poids net : ??

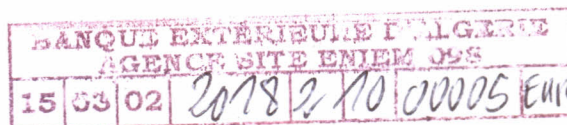
Mode de livraison : incoterm FCA aéroport Bruxelles

Mode de paiement : Lettre de crédit irrévocable confirmée à vue par Banque Belge, notre banque est BNP Paribas
Fortis, 225 Rue Bruxelles; 1702 Grand-Bigard, no. 210-0400471-10

Délai de livraison : 6-8 semaines

Date de validité prix : 31/12/18

Provenance : Bruxelles Belgique

**AMERICAN SUPPLY CORP.**

A.S.C.

Rue Potaardestraat, 40
1082 BRUXELLESTEL: 02/411.57.51-FAX: 02/411.56.06
T.V.A. BE400 600 003
Hallez
Manager.

Rue Potaardestraat 40

02/411.57.51

<http://www.ascbelgium.be>

Bruxelles 1082 Brussel

02/411.56.06

E-mail : info@ascbelgium.be

R.C.BRUX. 338996 - T.V.A./B.T.W. : BE 0400 600 003

KBC : BE78 4357 1978 9186 - BNP Fortis : BE41 2100 4004 7110 - ING : BE77 3100 0912 3342

KBC NL92KRED0633142638

9860014/09

N° de compte

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
OUVERTURE DE CREDIT-DOCUMENTAIRE

CL.5070

Oued Aissi, le 04/04/2018

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :

Révocable

☐

Irrévocable

☒

Confirmé

☒

Non confirmé

☐

Après de (banque du fournisseur) : **BNP paribas fortis, 225 rue Bruxelles, 1702 Grand-Bigard, Belgique**

IBAN: BE41 2100 4004 7100

SWIFT: GEBABEBB COMPTE.210-0400471-10

En faveur de (Nom du Fournisseur) : **AMERICAN SUPPLY CORP A.S.C**

Adresse : **Rue Potaardestraal.40 1082 BRUXELLES Belgique**

Téléphone : **+003202/411.57.51**

Fax : **+0032 02/411.56.06**

Email : **info@ascbelgium.be**

D'un montant de en chiffre : **9 427.00**

Nature de la devise : **EURO**

En lettre : **Neuf Mille Quatre Cent Vingt sept Euro.**

Validité : **02/07/2018**

Aux conditions suivantes :

Réalisable : ☐ Départ usine ☐ FOB ☒ FCA
☒ A vue ☐ Paiement différé

Expéditions partielles : ☐ autorisées ☒ interdites

Transbordements : ☐ autorisés ☒ interdits

Embarquement : **Port**

Aéroport : **BRUXELLES**

Destination : **Aéroport d'ALGER**

Au plus tard :

Nature de la marchandise : **Divers composants pour réfrigérateurs**

Code : 205730 : **LOGO P/ref. PORTE BOMBEE gm** : Quantité = 9 500 Pièces : Prix Unitaire = 0.55 Euro

Code : 200 342 : **CACHE FEUILLE ALU** : Quantité = 6000 Pièces : Prix Unitaire = 0.25 Euro

Code : 200 121 : **FEUILLE DE PROTECTION BOITIER THERMOSTAT (R)-** : Quantité = 6 700 Pièces : Prix Unitaire = 0.06 Euro

Code : 202 135 : **PLAQUE DE CONSTRUCTEUR** : Quantité = 2000 Pièces : Prix Unitaire = 1.15 Euro

Suivant facture pro forma N° 07/18 du 29/03/2018

Délai de présentation des documents : **10 Jours.**

Les frais de la lettre de crédit à l'intérieur de l'Algérie sont à notre charge, et les frais à l'étranger et ceux de la confirmation sont à la charge du bénéficiaire.

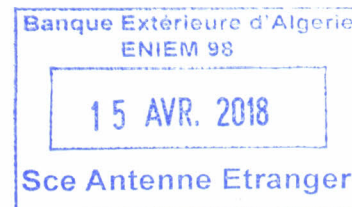
DOCUMENTS DEMANDES :

Par canal bancaire : **BEA site ENIEM Oued Aissi**

- Facture commerciale originale en 05 exemplaires signée et cachetée par le bénéficiaire.
- 01 LTA originale à ordre de BEA site ENIEM Oued -Aissi Tizi-ouzou
- Bordereau de colisage original en 04 exemplaires établis et signés par le bénéficiaire.
- 01 Original Certificat de conformité et d'analyse de la marchandise établi et signé par le bénéficiaire.

Par DHL à l'ENIEM Unité Froid. Oued -Aissi Tizi -Ouzou

- Facture commerciale Originale en 05 exemplaires signée et cachetée par le bénéficiaire.
- 01 copie de LTA à ordre de BEA site ENIEM Oued -Aissi Tizi-ouzou
- 01 Original Certificat d'origine (Origine Belgique) établi par la chambre de commerce de l'union Européenne
- Bordereau de colisage original en 05 exemplaires signé et cacheté par le bénéficiaire.
- 01 Copie de certificat de conformité et d'Analyse de la marchandise signée et cachetée par le bénéficiaire.
- Eur1 original.



CL. 5070

De convention express, 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 quelques causes que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait d'obstacles 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 qu'elle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires approuvées par la chambre de commerce internationale 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 usances uniformes.

(Rayer les mentions inutiles).

LE DIRECTEUR DE L'UNITÉ FROID

M. TAIB
Direction
Unité Froid



Objet : Re: EXPÉDITION DE NOTRE COMMANDE N°18/00084

De : Eniem Froid (eniemf@yahoo.fr)

À : info@ascbelgium.be;

Date : Jeudi 31 mai 2018 8h59

bonjour

Nous vous informons que notre production risque d'avoir un arrêt de production a cause de de retard d'expédition de votre marchandise ,a cet effet nous vous demandons de bien vouloir nous expédier en extrême urgence la marchandise concernant le bon de commande n°18/00084 le vite possible.

Attendons votre réponse.

Meilleures salutations

Mme SADAT

ENIEM

UNITÉ FROID

DÉPARTEMENT COMMERCIAL

SERVICE ACHATS

TEL/FAX : +213 26 41 31 77

FAX: +213 26 41 31 80

E-mail :

unite-froid@eniem.com.dz

eniemf@yahoo.fr

achats.unite.froid@gmail.com

http://www.eniem.com.dz

De : "info@ascbelgium.be" <info@ascbelgium.be>

À : Eniem Froid <eniemf@yahoo.fr>

Envoyé le : Mardi 29 mai 2018 7h58

Objet : Re: EXPÉDITION DE NOTRE COMMANDE N°18/00084

Bonjour

Du moment que j'ai tout les documents, je vous envoie la date d'expédition

Met vriendelijke groeten / Kind regards / Meilleures Salutations

Sabrina Van Droogenbroeck

Management Assistant

Sprl AMERICAN SUPPLY Corporation bvba

Tel : 02/411.57.51

----- Original Message -----

From: Eniem Froid

To: Ascbelgium Info

Sent: Monday, May 28, 2018 2:06 PM

Subject: EXPÉDITION DE NOTRE COMMANDE N°18/00084



American Supply Corporation

BVBA - BELGIUM - SPRL

ENIEM
UNITE FROID
OUED AISSI ZONE INDUSTRIELLE

FACTURE : FV-180205
Date : 23/05/2018

TIZI-OUZU

Algérie

N/Note d'envoi n° : 1400951
V/Commande n° : 18/00084

N° TVA : EX

Article	Libellé			% Rem	Montant €
	Mode de livraison : Incoterms 2010 fca aéroport Bruxelles Suivant facture proforma 07/18 du 29/03/18 Marquage : ENIEM unité Froid commande 18/00084 Emballage : 4 cartons Poids brut : 3x23kg/poids net : 3x22kg Poids brut : 1x24kg/poids net : 1x23kg Dimensions cartons : long 50cm x larg 40cm x haut 30cm Code douanier : 39199000 TVA exempt art 39-42 Origine : BE (Belgique)				

AMERICAN SUPPLY CORP.

A.S.C.

Rue Potaardestraat, 40
1082 BRUXELLES
TEL: 02/411.57.51-FAX: 02/411.56.06
T.V.A. BE400 600 003

212

HALLEZ
Manager

MARCHANDISE EXPT DE T.V.A. DESTINEE A L'EXPORTATION

Bases	TVA %	Montants TVA	Totaux	TOTAL Excl. :	9 427,00
9 427,00			9 427,00	TVA :	0,00
9 427,00			9 427,00	Total à payer en EUR :	9 427,00

Rue Potaardestraat 40

1082 Brussels

Tél: +32 2 411 57 51

Fax : +32 2 411 56 06

info@ascbelgium.be

R.C : BRUXELLES 338996 T.V.A. : BE 0400.600.003

KBC: IBANBE78 4357 1978 9186 BIC: KREDBEBB - BNP Paribas Fortis: IBAN BE41 2100 4004 7110 BIC: GEBABEBB

ING: IBANBE77 3100 0912 3342 BIC: BBRUBEBB

ASC

American Supply Corporation

BVBA - BELGIUM - SPRL

ENIEM
UNITE FROID
OUED AISSI ZONE INDUSTRIELLE

FACTURE : FV-180205
Date : 23/05/2018

TIZI-OUZU

Algérie

N/Note d'envoi n° : 1400951
V/Commande n° : 18/00084

N° TVA : EX

Article	Libellé	Quantité en pièce	Prix unitaire €/pièce	% Rem	Montant €
205730	LOGO P/REF PORTE BOMBEE GM Position nr. 205730	9 500	0,550		5 225,00
200342	CACHE FEUILLE ALU Position nr. 200342	6 000	0,250		1 500,00
200121	FEUILLE DE PROTECTION BOITIER THERMOSTAT (R) Position nr. 200121	6 700	0,060		402,00
202135	PLAQUE DE CONTRUCTEUR Position nr. 202135 TOTAL : NEUF MILLE QUATRE CENT VINGT SEPT EUROS Paiement lettre de crédit irrévocable confirmée à vue par Banque Belge LC 098ICD0003418099 Banque Belge : BNP Paribas Fortis 225 Rue Bruxelles, 1702 Grand-Bigard IBAN : BE 2100 4004 7110 BIC : GEBABEBB	2 000	1,150		2 300,00

MARCHANDISE EXPT DE T.V.A. DESTINEE A L'EXPORTATION

Suite page suivante 1/2

AMERICAN SUPPLY CORP.

A.S.C.
Rue Potaardestraat 40
1082 BRUXELLES
TEL:02/411.57.51-FAX:02/411.56.06
T.V.A. BE400 600 003

HALLEZ
Manager

Rue Potaardestraat 40
Tél: +32 2 411 57 51

1082 Brussels
Fax : +32 2 411 56 06

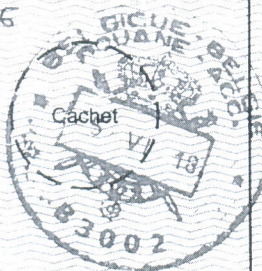
info@ascbelgium.be

R.C : BRUXELLES 338996 T.V.A. : BE 0400.600.003

KBC: IBANBE78 4357 1978 9186 BIC:KREDBEBB- BNP Paribas Fortis: IBAN BE41 2100 4004 7110 BIC:GEBABEBB
ING: IBANBE77 3100 0912 3342 BIC:BBRUBEBB

CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES

(1) Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre d'objets ou mentionner "en vrac"

1. Exportateur (nom, adresse complète, pays) AMERICAN SUPPLY CORPORATION RUE POTARDE 40 1082 BRUXELLES BE0400600003	EUR.1 N° A 2.185.058 Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire		
3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative) ENIEM INITE FROID OUED AISSJ ZONE INDUSTRIELLE TIZI OUZOU ALGERIE	2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre COMMUNAUTE EUROPEENE et ALGERIE (Indiquer les pays, groupes de pays ou territoires concernés)		
6. Informations relatives au transport (mention facultative)	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> 4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaux Belgique </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> 5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination ALGERIE </td> </tr> </table>	4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaux Belgique	5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination ALGERIE
4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaux Belgique	5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination ALGERIE		
7. Observations			
8. N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis (1), désignation des marchandises 4 CARTONS AUTRES OUVRAGES EN MATIERES PLASTIQUE LOGO P/REF PORTE BOMBEE GM POSITION NR. 205730 CACHE FEUILLE ALU POSITION NR. 200342 FEUILLE DE PROTECTION BOITIER THERMOSTAT (R) POSITION NR. 200121 PLAQUE DE CONSTRUCTEUR POSITION NR. 202135		9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.) 93 KG	10. Factures (mention facultative)
11. VISA DE LA DOUANE Déclaration certifiée conforme. Document d'exportation (2) : modèle <u>EX7</u> n° <u>18 BE00000025452236</u> du <u>05/05/2018</u> Bureau de douane : <u>BRUXELLES DE</u> Pays ou territoire de délivrance : <u>BELGIQUE</u> A <u>BRUXELLES</u> le <u>05/06/2018</u> BRIQUET J-P (Signature)		12. DECLARATION DE L'EXPORTATEUR Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat.  AMERICAN SUPPLY CORP. BRUXELLES A.S.C. le <u>05/06/2018</u> Rue Potarde 40 1082 BRUXELLES TEL: 02/411.57.51 - FAX: 02/411.58.08 T.V.A. BE400 600 003 (Signature)	

(2) A remplir seulement lorsque les règles nationales du pays ou territoire d'exportation l'exigent.

1 Consignor - Expéditeur - Afzender - Absender	2.607.423	ORIGINAL ORIGINEEL
AMERICAN SUPPLY Corporation sprl Rue Potaarde 40/ B-1082 Bruxelles	2500	
2 Consignee - Destinataire - Geadresseerde - Empfänger	EUROPEAN UNION UNION EUROPEENNE EUROPESE UNIE EUROPÄISCHE UNION	
ENIEM Direction unité Froid Oued Aissi Zone Industrielle TIZI-OUZOU-ALGERIE	CERTIFICATE OF ORIGINE CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICAAT VAN OORSPRONG URSPRUNGSZEUGNIS	
	3 Country of Origin - Pays d'origine - Land van oorsprong - Ursprungsland	
	Belgique Union Européenne	
4 Transport details (optional) Informations relatives au transport (mention facultative) Gegevens in verband met het vervoer (facultatief) Angaben über die Beförderung (Ausfüllung freigestellt)	5 Remarks - Remarques - Opmerkingen - Bemerkungen	
AIR	Selon facture pro forma 07/18 du 29/03/18 Commande n°18/00084 du 01/04/2018 Facture n° FV-180205 du 23/05/18 Selon : lettre de crédit irrévocable et confirmée payable à vue	
6 Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises Volgnummer, merken, nummers, aantal en aard van colli; omschrijving van de goederen Laufende Nummer; Zeichen, Nummern, Anzahl und Art der Packstücke; Warenbezeichnung	7 Quantity Quantité Hoeveelheid Menge	
Position 205730 Logo p/ref. porte bombe gm LC 098ICD0003418099	9500 pcs	
Position 200342 Cache feuille Alu LC 098ICD0003418099	6000 pcs	
Position 200121 Feuille de protection Boitier thermostat (R) LC 098ICD0003418099	6700 pcs	
Position 202135 Plaque de constructeur LC 098ICD0003418099	2000 pcs	
<u>SHIPPING MARKS:</u> 3 Boites carton	Poids Brut : 3x23 kg Poids Net : 3x22 kg	
1 Boite carton	Poids Brut : 1x24 kg Poids Net : 1x 23 kg	
Marquage commande n°18/00084 du 01/04/18		
8 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3. L'AUTORITE SOUSSIGNEE CERTIFIE QUE LES MARCHANDISES DESIGNÉES CI-DESSUS SONT ORIGINAIRES DU PAYS FIGURANT DANS LA CASE N°3. ONDERGETEKENDE AUTORITEIT VERKLAART DAT DE HIERBOVEN VERMELDE GOEDEREN VAN OORSPRONG ZIJN UIT HET IN VAK 3 GENOEMDE LAND. DIE UNTERZEICHNENDE STELLE BESCHIEINT, DASS DIE OBEN BEZEICHNETEN WAREN IHREN URSPRUNG IN DEM IN FELD 3 GENANNTEN LAND HABEN.		
Elke Teck CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BRUXELLES 29-05-2018 KAMER VOOR HANDEL EN INDUSTRIE VAN BRUSSEL Place and date of issue; name; signature and stamp of competent authority. Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'autorité compétente. Plaats en datum van afgifte; aanduiding, handtekening en stempel van de bevoegde autoriteit. Ort und Datum der Ausstellung; Bezeichnung, Unterschrift und Stempel der zuständigen Stelle.		

ASC

DELTA^{flex}

American Supply Corporation

CERTIFICAT DE CONFORMITE

Nous certifions par la présente que les marchandises reprises sur notre facture FV-180205 du 23/05/18 adressée à

ENIEM UNITE FROID
ZONE INDUSTRIELLE DE OUED-AISSI
BOITE POSTALE 108 POSTE CHIKT
TIZI OUZOU
ALGERIE

Sont conformes aux plans Eniem froid en notre possession.
LC098ICD0003418099

Fait à Bruxelles, le 23/05/18


Haliez Christian
Manager

AMERICAN SUPPLY CORP.

A.S.C.
Rue Potaardestraat, 40
1082 BRUXELLES
TEL. 02/411.57.51 - FAX 02/411.56.06
T.V.A. BE400 600 003

Rue Potaardestraat 40
D 02/411.57.51
<http://www.ascbelgium.be>

Bruxelles 1082 Brussel

☎ 02/411.56.06

E-mail : info@ascbelgium.be

R.C. BRUX. 338996 - T.V.A./B.T.W. : BE 0400 600 003
KBC BE78 4357 1978 9186 - BNP Fortis : BE41 2100 4004 7110 - ING : BE77 3100 0912 3342
KBC NL92KRED0633142638

ASCDELTA^oflex*American Supply Corporation*

LISTE DE COLISAGE

EXPEDITEUR: AMERICAN SUPPLY CORPORATION

Rue Potaarde 40
1082 Berchem Sainte Agathe
Belgique

DESTINATAIRE: ENIEM unité Froid

Oued Aïssi – Zone Industrielle
TIZI OUZOU
ALGERIE

Commande n° 18/00084 DU 01/04/18

Facture n° FV-180205 du 23/05/18

Emballage	Kg brut/net	Description	Quantité
1carton	23Kg/22kg	logo p/ref. porte bombée gm	2960
1carton	23Kg/22kg	logo p/ref. porte bombée gm	2960
1carton	23Kg/22kg	logo p/ref. porte bombée gm	2960
1carton	24Kg/23kg	logo p/ref. porte bombée gm	620
		Cache feuille alu	6000
		Feuille de protection boîtier thermostat (R)	6700
		Plaque de constructeur	2000
Total :	93kg/89kg		24.200

Format cartons : 50cmx40cmx30cm

LC 098ICD0003418099

Code douanier : 39199000

AMERICAN SUPPLY CORP.

A.S.C.
Rue Potaardestraat, 40
1082 BRUXELLES
TEL:02/411.57.51-FAX 02/411.56.06
T.V.A. BE400 600 003

HALLEZ
Manager

Rue Potaardestraat 40
T 02/411.57.51
<http://www.ascbelgium.be>

Bruxelles 1082 Brussel
T 02/411.56.06
E-mail : info@ascbelgium.be

R.C.BRUX. 338996 – T.V.A./B.T.W. : BE 0400 600 003
KBC BE78 4357 1978 9186 – BNP Fortis : BE41 2100 4004 7110 – ING : BE77 3100 0912 3342
KBC NL92KRED0633142638

STAPLE DOCUMENTS ABOVE PERFORATION

124 BRU 36523513

124-36523513

Shippers Name and Address AMERICAN SUPPLY CORPORATION RUE POTAARDESTRAAT 40 1082 BRUSSEL BE0400600003 NIF 0999.1500.43.19.197		Shippers Account Number		Not Negotiable Air Waybill Issued by AIR ALGERIE 1 PLACE MAURICE AUDIN ALGIERS ALGERIA	
Consignee's Name and Address AU NOM DE LA B.E.A. SITE ENIEM OUED AISSI TIZI OUZOU 098 ALGERIE		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity	
Issuing Carrier's Agent Name and City SACO GROUPAIR NV BLDG 738/2A- BE/RA/00046-01 1830 MACHELEN - BELGIE		Accounting Information DOSSIER: 1810801 BE/RA/00046-01 FREIGHT PAYABLE A DESTINATION		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 a supplemental charge if required.	
Agent's IATA Code 0847138		Account No. 1811			
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing BRUSSELS					
To	By First Carrier	Routing and Destination	To	By	To
ALG	AIR	ALGERIE			
Currency			CHGS Code	WT/VOL	Other
EUR			CC	X	X
Declared Value for Carriage			Declared Value for Customs		
NVD			NCV		
Airport of Destination		Flight/Date	For Carrier Use only	Flight/Date	Amount of Insurance
ALGIERS -HOUARI B		2063 11			XXX
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".					
Handling Information SPX-EDD 4 PARCELS MARKED ADDRESS ,DOCS ATTACHED NOTIFY:ENIEM UNITE FROID,OUED AISSI - ZONE INDUSTRIELLE TIZI OUZOU ALGERIE					
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate
4	93,04	0		93,0	4,28
Total		Total			
398,04		398,04			
Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume) SEE RIDER 50X40X30 CM X 4 NOT RESTRICTED					
CUBAGE:		0,248 m3			
Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges		
		398,04			
Valuation Charge					
Tax					
Total Other Charges Due Agent					
Total Other Charges Due Carrier					
Total Prepaid			Total Collect		
			398,04		
Currency Conversion Rates			CC Charges in Dest. Currency		
For Carriers Use only at Destination			Charges at Destination		
			Total Collect Charges		
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that the goods are as described and are in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations. SACO GROUPAIR NV (As agents only) Signature of Shipper or its Agent 07JUN2018 09:52 BRUCARGO Executed on (Date) at (place)					

TATA CASS. BELUX

Le texte français du présent document est tenu à la disposition de la clientèle dans les bureaux du transporteur.

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)

De Nederlandse tekst van onderhavig document is ter beschikking van de cliënten in de kantoren van de vervoerder.

DT: 500071

N: 197.....

EXPEDITION DU

POLICE N°

ASSURE

ADRESSE

Garanties
demandées (1)
(suivant conditions)
de la Police

- a - Accidents caractérisés ☐
- b - Tous-risques ☒
- c - Emballage ☐
- d - Risques de guerre ☐

N° du Vol ..B.2063...11
Transporteur ..A.R. Algérie..
Voyage de ..BRUSSELS..
à ..A. R. Gen. Belgique..
via ..BRUSSELS..

[illegible]

er la mention inutile
 iser la monnaie
 ntuellement si l'assuré en demande l'assurance

CACHET ET SIGNATURE DE L'ASSURE

REÇU LE

antiprotease and antioxidant

Table des Matières

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : notions sur le commerce extérieur.....	
Introduction	3
Section 1 : Généralités sur le commerce international	3
1. Définition du commerce international	3
2. Documents du commerce international	3
2-1. Les documents de prix	3
2-1-1. La facture pro forma	4
2-1-2. la facture commerciale.....	4
2-1-3. La facture consulaire	4
2-1-4. La note de frais	4
2-2. Les documents de transport	4
2-2-1. Le transport maritime	4
2-2-2. La lettre de transport aérien (LTA)	4
2-2-3. La lettre de transport routier (LTR)	5
2-2-4. Le duplicata de lettre de voiture international	5
2-3. Les documents d'assurance	5
2-3-1. La police flottante ou police d'abonnement	5
2-3-2. La police au voyage	5
2-4. Documents divers	5
2-4-1. La note de colisage et de poids	6
2-4-2. Le certificat d'origine	6
2-4-3. Le certificat de qualité et d'analyse	6
2-4-4. certificat sanitaire	6
2-4-5. Certificat d'agrèage	6
2-4-6. Certificat d'inspection	6
3. Les incoterms	6
3-1. Définition des incoterms	6
3-2. Utilités des incoterms	7
3-3. Structure des incoterms	7
3-3-1. Les incoterms selon le groupe	7
3-3-2. Les incoterms selon le type de vente	9
3-4. Les limites des incoterms	10
Section 2 : les techniques de financement du commerce extérieur	10
1-Techniques de financement à court terme	10
1-1.Le crédit de préfinancement	10

1-1-1 Définition	10
1-1-2 Caractéristiques	10
1-1-3 Avantages et inconvénients	11
1-2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger	11
1-2-1. Définition	11
1-2-2. Caractéristiques	12
1-2-3. Procédure	12
1-2-4. Avantages et inconvénients	12
1-3. Les avances en devises	12
1-3-1. Définition	13
1-3-2. Caractéristiques	13
1-3-3. Déroulement de l'opération	13
1-3-4. Avantages et inconvénients	13
1-4. L'affacturage	14
1-4-1. Définition	14
1-4-2. Caractéristiques	14
1-4-3. Déroulement	15
1-4-4. Avantages et inconvénients	16
2 -Techniques de financement à moyen et long terme	16
2-1. Le crédit fournisseur	16
2-1-1. Définition	17
2-1-2. Caractéristiques	17
2-1-3. Déroulement	17
2-1-4. Avantages et inconvénients	18
2-2. Le crédit acheteur	19
2-2-1. Définition	19
2-2-2. Procédure	20
2-2-3. Avantages et inconvénients	21
2-3. Le crédit-bail international (<i>le leasing</i>)	22
2-3-1. Définition	22
2-3-2. Avantages et inconvénients	22
2-4. Forfaitage (<i>forfaiting</i>)	23
2-4-1. Définition	23
2-4-2. Déroulement	23
2-4-3. Avantages et inconvénients	24
2-5. La confirmation de commande	25
2-5-1. Définition	25
2-5-2. Caractéristiques	26
2-5-3. Procédure	26
2-5-4. Avantages et inconvénients	26
2-6. Le crédit financier	27
2-6-1. Définition	27
2-6-2. Caractéristiques	27
2-6-3. Avantages et inconvénients	28

Conclusion	28
Chapitre 2 : les moyens de paiement à l'international	
Introduction	29
Section 1 : Les techniques de paiement à l'international	30
1-1-. Les techniques de paiement à l'international	30
1-1-1-Les techniques de paiement non documentaires	30
1-1-1-1. L'encaissement direct	30
a. L'encaissement simple	31
b. Le paiement à la commande	31
c. L'encaissement à la facturation	31
d. L'encaissement ex usine	31
1-1-1-2. Le contre remboursement	31
a. Définition du contre remboursement	31
b. Les avantages et inconvénients du (Contre Remboursement)	32
1-1-1-3. Le compte à l'étranger	32
1-1-2. Les techniques de paiement documentaires	32
1-1-2-1. La remise documentaire	33
a. Les types de la remise documentaire	33
b. Les intervenants	33
c. Avantages et inconvénients	34
1-1-2-2. Crédit documentaire	35
a. Les types de Credoc	35
b. Les intervenants	35
c. Les avantages et les inconvénients	36
d. La lettre de crédit stand-by	37
1-2-.Les instruments de paiements à l'international	39
1-2-1-. Les instruments de paiement à vue	39
1-2-1-1. Le chèque	39
1-2-1-2-Les virements bancaires internationaux	40
1-2-1-3Le mandat postal	41
1-2-2 Les instruments de paiements à terme	41
1-2-2-1 La lettre de change	41
1-2-2-2- Le billet à ordre	42
Section 2 : les risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention (<i>les garanties</i>)	43
2-1 Les risques du commerce international	43
2-1-2 Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale	43
2-2 Les garanties internationales	44
2-2-1 Définition	44
2-2-2 les principales sortes de garanties	44
a. La garantie de soumission (<i>bid bond</i>)	45
b. La garantie de restitutions d'avance	45
c. La garantie de bonne exécution	45
d. La garantie de retenu de garantie	46

e. La lettre de garantie	46
Conclusion	47
Chapitre 3 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM.....	
Introduction	48
Section 1- Présentation de l'entreprise ENIEM	48
1-1. Situation géographique	48
1-2.Missions de l'ENIEM	49
1-3.Les objectifs de l'ENIEM	49
1-4. l'organigramme de l'ENIEM	50
Section 2 : Etude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM	51
2-1 Contrat commercial	51
2-2 Demande d'ouverture de crédit documentaire	52
2-3 Confirmation de crédit	53
2-4 L'expédition de la marchandise	54
2-5 Le règlement	55
Conclusion	59
Conclusion générale	61
Bibliographie	
Liste des illustrations.	
Annexes	
Résumé	

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (*exportation et importation*) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les techniques de financement et de paiement utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international et les moyens de prévention. Le but est de vérifier leurs efficacités en matière de sécurité, coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients.

Enfin, la domiciliation bancaire que est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Mots clés : importation, exportation, INCOTERMS, contrat international, domiciliation bancaire, les techniques de paiements à l'international, crédit documentaire, remise documentaire.

Abstract

Foreign trade refers to all commercial transactions (*exports and imports*) between a given country and the rest of the world. These transactions generate a large circulation of real and monetary flows, which presents many risks; hence the need to use financing methods that offer maximum insurance to importers and exporters.

Our study initially focuses on the definition of aspects relating to foreign trade, the financing and payment techniques used, with a focus on documentary credit, as well as the main risks faced by operators during the commercial transaction. The international and the means of prevention. The goal is to check their safety, cost, and cost efficiencies and evaluate their pros and cons.

Finally, the banking domiciliation that is prior to any operation of international trade allows the banker to make a first estimate of the commercial transaction of his client, after having examined all the elements of the contract.

Key words:

Import, export, INCOTERMS, international contract, bank domiciliation, international payment techniques, documentary credit, documentary remittance.