

Université Mouloud Mammeri 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 : Commerce et Finance Internationales

Sujet :

**Les techniques et les moyens de paiement dans le
financement du commerce international**

Cas « ENIEM » Tizi Ouzou

Réalisé par :

RAMDANE Massinissa
SOFI Yacine

Encadré par :

M^r DAHMOUNI

Devant le jury composé de :

Président : M^r SAM Hocine M.A.A

Examineur : M^r BRAHIMI Mohaned M.A.A

Encadrant : M^r DAHMOUNI Abdelkrim M.A.A

Date de soutenance : 30/11/2017

Promotion 2016/2017

Remerciements

*Nous remercions le bon dieu de nous avoir donné le courage
La force la santé pour accomplir ce modeste travail ;
Nous tenons à remercier :*

*Mr DAHMOUNI, celui qui nous a donné de son mieux notre
promoteur pour ses pertinents conseils et ses orientations une simple
reconnaissance de ce que vous avez fait pour que notre mémoire ait sa
naissance nous parait insuffisante*

*Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont
accepté de lire et d'évaluer ce mémoire
A Tout le personnel de l'ENIEM de Tizi Ouzou pour leurs
orientations et leurs conseils durant ce stage
A tous nos enseignants qui nous ont enseigné depuis la première année
jusqu'aujourd'hui
Ainsi qu'à tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin dans
l'élaboration de ce mémoire.*

Dédicaces

La vie n'est qu'une rêve tout commence puis s'achève, il y a toujours un salut

Pour faire un début, il y a aussi une fin pour finir notre chemin

Et on doit se quitter pour se voir demain

C'est avec un grand plaisir que je dédie ce modeste travail :

A celle qui a été toujours à mes côtés et à la personne la plus chère au monde :

A Toi ma mère, A celui qui a combattu toute sa vie pour procurer tout ce

Dont j'avais besoin : A toi mon père

« Que Dieu vous gardes et vous accorde longue vie »

A mes très chers frères

A ma chère sœur

A mes belles sœurs

A mes neveux

Ainsi qu'à tous mes amis(es)

A mon binôme Yacine et sa famille

Et à tous ceux qui nous ont aidés à réaliser ce travail.

MASSINISSA

Dédicaces

*La vie n'est qu'une rêve tout commence puis s'achève, il y a toujours un salut
Pour faire un début, il y a aussi une fin pour finir notre chemin
Et on doit se quitter pour se voir demain
C'est avec un grand plaisir que je dédie ce modeste travail :
A celle qui a été toujours à mes côtés et à la personne la plus chère au monde :
A Toi ma mère, A celui qui a combattu toute sa vie pour procurer tout ce
Dont j'avais besoin : A toi mon père
« Que Dieu vous gardes et vous accorde longue vie »
A mes très chers frères
A mes chères sœurs
Ainsi qu'à tous mes amis(es)
A Toutes ma famille
A mon binôme Massinissa et sa famille.
Et à tous ceux qui nous ont aidés à réaliser ce travail.*

YACINE

Liste des abréviations

- AFAQ : Association Financière de l'Assurance Qualité
- BM : Banque mondiale
- BAFD : Banque Africain de développement
- FMI : Fond monétaire international
- BCB : Bon de cession bancaire
- BEA : Banque extérieur d'Algérie
- CAM : Complexe d'appareils ménagers
- CCI : Chambre de commerce international
- CNAN : Compagnie nationale de navigation
- Credoc : Crédit documentaire
- CVIM : Contrat de vente international de marchandise
- D10 : Document douanier pour l'importateur
- DA : Dinar Algérien
- D/A : Document contre acceptation
- DI : Domiciliation des importations à délai normal
- DLVI : Duplicata de lettre de voiture international
- DIP : Domiciliation des importations à délai spécial
- D/P : Document contre paiement
- DSTR : Déclaration simplifié de transit
- ENIEM : Entreprise Nationale des Industries de l'Électroménager
- EUR : Euro
- FIATA : Fédération Internationale des Associations de transitaires et Assimilés
- INCOTERMS : International commerciale terms
- INDELEC : Industrie électron-domestique
- LTA : Lettre de transport aérien
- LTR : Lettre de transport routier
- OCDE : Organisation de coopération et de développement économique
- RUE : Règles et usances relatives aux encaissements
- RUU : Règle et usances uniformes
- SBLC : Lettre de crédit stand-by
- SPA : Société par action
- SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications
- TICR : Taux d'intérêts commercial de référence
- TVA : Taxe sur la valeur ajoutée
- UPT : Unité de prestation technique
- USD : United States dollars

Liste des tableaux et des schémas

Tableau n° 1 : représentatif de la répartition des frais de logistique	21
Tableau n° 2 : représentatif des modes de réalisation du crédit documentaire	59
Tableau n° 3 : les intervenants de la lettre de change et leurs documents	66
Tableau n° 4 : récapitulatif de l'évolution de l'ENIEM	77
Tableau n° 5 : représente l'attribution d'un dossier de domiciliation	84
Schéma n° 1 : représentatif d'une opération d'affacturage	36
Schéma n° 2 : représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit	39
Schéma n° 3 : représentatif du crédit acheteur	41
Schéma n° 4 : représentatif du forfaitage	45
Schéma n° 5 : représentatif d'un crédit documentaire	60
Schéma n° 6 : Les activités de l'entreprise	81
Schémas n° 7 : l'organigramme de l'ENIEM	82

SOMMAIRE

Introduction générale	1
Chapitre 01: Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international	4
Introduction	4
Section 01 : Contrats et documents du commerce international	5
Section 02 : Les Incoterms	14
Section 03 : La domiciliation bancaire	21
Conclusion	28
Chapitre 02: Les techniques de financement du commerce international	29
Introduction	29
Section 01: Techniques de financement à court terme	30
Section 02: Techniques de financement à moyen et long terme	37
Conclusion	50
Chapitre 03 : Techniques et moyens de paiement du commerce international	51
Introduction	51
Section 01: Les techniques de paiement du commerce international.....	52
Section 02: Les moyens de paiement	65
Section 03: Les risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention (les garanties)	68
Conclusion	73
Chapitre 04 : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par l'ENIEM	74
Introduction	74
Section 1 : Présentation et organisation de l'ENIEM.....	75
Section 2 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM « unité froid »	83
Conclusion	92
Conclusion générale	93
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

Introduction générale

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions (commerce extérieur et commerce international) comme étant synonymes. Le commerce extérieur, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges effectués entre les différentes nations. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.

Le commerce international joue un rôle principal et important dans l'économie des pays, qui est le résultat du besoin ressenti par l'homme de faire des échanges au-delà des frontières. Au même temps l'économie mondiale ne cesse de devenir de plus en plus intégrée, l'échange entre nations est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, et vivre en autarcie.

L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couvertures adaptées à chaque risque.

Comme les autres pays de monde, l'Algérie devait s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre des réformes économiques et financières visant la libération du commerce extérieur. En 2011 l'Algérie a annulé la loi de 11 août 2009 relative à la limitation des moyens de paiement à l'international en un seul moyen qui est le crédit documentaire. Désormais, il est devenu possible de payer à l'international par une autre technique qui est la remise documentaire.

A partir de janvier 2014, ces deux techniques sont devenues obligatoires dans le règlement des transactions internationales.

Le choix de ce thème est motivé par quelques raisons :

- Élargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique;
- La correspondance du thème avec notre spécialité (Commerce et Finance International) ;
- Apporter des réponses liées à notre problématique.

Notre travail met en évidence la problématique suivante :

Quelles sont les techniques de financement et de paiement du commerce international ? Et quelle est la technique la plus privilégiée par l'ENIEM (Unité froid) ?

Introduction générale

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers les réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international ?
- Quels sont les principaux intervenants dans une transaction internationale ?
- Quels sont les techniques de paiements à l'international ?
- Quelles sont les risques liés au financement d'une transaction internationale ? Et comment y faire face ?

Pour répondre à ces interrogations, nous avons retenu les hypothèses suivantes :

- Afin d'éviter tous les risques d'une transaction internationale les banques proposent des garanties et des couvertures des risques.
- Le crédit documentaire est une technique de paiement et de garantie pour les opérateurs.
- Le crédit documentaire est un élément de confort, de sécurité et instrument de règlement, il est pour les contractants commerciaux, le dominateur commun de leur préoccupation.

L'objet de notre étude se résume comme suit :

D'une part, savoir l'importance des techniques de financement dans les transactions commerciales internationales et d'autre part, leurs rôles dans le développement du commerce extérieur.

A travers notre étude, nous allons essayer d'apporter des éléments de réponses aux interrogations ci-dessus, et pour atteindre le but final de cette étude, nous allons adopter la méthode descriptive appuyée sur des ouvrages, des mémoires, des thèses et des sites internet, pour une meilleure compréhension nous allons structurer notre travail en quatre chapitres.

Le premier chapitre sera consacré à la présentation du commerce international de manière générale et citer les principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international.

Le deuxième chapitre portera sur les techniques de financement du commerce international et leurs avantages et inconvénients dans le déroulement de l'opération du commerce international.

Introduction générale

Dans le troisième chapitre nous allons examiner les techniques, les moyens de paiement dans le commerce international, ainsi que les risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention.

De plus une méthode analytique en faisant un suivi d'un cas pratique réalisé par des déplacements au niveau de l'entreprise ENIEM, concernant un déroulement d'une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire.

Introduction

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs, la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

Le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants.

En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Entre autres points essentiels devant figurer dans le contrat commercial, la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisée car elle représente souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international "incoterms".

Enfin, pour réaliser une opération d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale.

Ce chapitre sera composé de trois sections :

- La première est consacrée aux contrats et documents du commerce international.
- La seconde porte sur les incoterms (International Commercial Terms).
- La dernière concerne la domiciliation bancaire.

Section 01 : Contrats et documents du commerce international

Toute opération du commerce extérieur se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

L'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, l'un de ces moyens se réfère aux documents du commerce international. On peut donc distinguer quatre types de documents : les documents de prix, de transport, d'assurance ainsi que d'autres documents.

1-1: Le commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.

1-1-1: L'importation

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital)¹.

1-1-2: L'exportation

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.²

1-2 : Le contrat du commerce international

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

¹ Madeleine NGUYEN-THE, « Importer », Edition d'organisation, France, 2010, P 05.

² <http://economie.trader-finance.fr/exportation/> consulté le 25/08/2017 à 14 h 44.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations Unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

1-2-1: Définition du contrat commercial international

Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents. Donc le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis.³

1-2-2 : L'offre commerciale

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

1-2-3 : Effets du contrat de commerce international

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

1-2-3-1 : Obligations des parties

Nous pouvons distinguer :⁴

a) Obligations du vendeur

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

³ CHAUVIER. S « le contrat international », Edition VUIBERT, Paris, 2007, P 5.

⁴ BOUCHATAL. S « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P 8.

b) Obligations de l'acheteur

- L'obligation de payer le prix ;
- L'obligation de prendre livraison de la chose ;
- Vérifier la conformité des biens.

1-2-3-2 : Transfert de propriété et de risques

Nous pouvons distinguer:

a) Transfert de propriété

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme.

b) Transfert de risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

1-2-4 : Les clauses du contrat de vente international

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses⁵.

1-2-4-1 : Des clauses générales

- Préambule exposant un résumé du projet ;
- Identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- Liste des documents contractuels.

⁵ AMLOUKKAS. A, GUEDDOUDJ. F et ZELOUCHE K « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de master, HEC, Alger, 2011, P 8.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

1-2-4-2 : Des clauses techniques et commerciales

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
- Nature de l'emballage ;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

1-2-4-3 : Des clauses financières

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision ;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

1-2-4-4 : Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;

- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous citons « l'incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

1-3 : Les documents du commerce extérieur

Afin de réaliser les opérations du commerce international, certains documents sont nécessaires pour faciliter la tâche, parmi ces documents : les documents de prix, de transports, d'assurances.

1-3-1 : Les documents de prix

On peut distinguer quatre types de documents de prix :

1-3-1-1 : La facture pro-forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro-forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.⁶

1-3-1-2 : La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition...

1-3-1-3 : La facture provisoire

C'est un document établi par le vendeur ne disposant pas de tous les éléments lui permettant de conclure une facture commerciale définitive. Cette facture est obligatoirement suivie par une facture définitive.

⁶ HEDDAD. S, « Le Crédit Documentaire », Edition PAGES BLUES, Alger, 2011, P 19.

1-3-1-4 : La facture consulaire

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.⁷

1-3-2 : Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

1-3-2-1 : Le connaissement maritime (bill of lading)

Plus de 90 % des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par le transport maritime ; à cet effet, il est utilisé un document de valeur particulière, appelé "connaissement maritime", qui est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.⁸

Il contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids. Il peut également porter quelques mentions particulières.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention "clean on board" (marchandise embarquée net de réserves) tandis que la mention "received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé "lettre de garantie" afin de lui permettre de prendre possession des marchandises. Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.

⁷ BERNET ROLLANDE, « principe de technique bancaire », 25^{ème} éditions, Edition DUNOD, Paris, 2008, P 355.

⁸ Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 1999, P 226.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

1-3-2-2 : La lettre de transport aérien (air way bill) LTA

Une marchandise expédiée par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (convention de VARSOVIE du 12 Octobre 1929).

La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative, de plus, elle ne représente pas un titre de propriété.

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

1-3-2-3 : La lettre de transport routier (truck way bill) LTR

La LTR est un 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. Comme pour la LTA, la LTR 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. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

1-3-2-4. Le duplicata de lettre de voiture international DLVI

Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill). C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge " duplicata de lettre de voiture" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

1-3-2-5 : Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

1-3-2-6 : Document de transport combiné FIATA (multimodal)

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

1-3-3 : Les documents d'assurance

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09.08.1980, à l'exception des contrats qui sont imputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales (BM, BAFD, FMI...).

La valeur de l'assurance correspond généralement au coût de revient des marchandises majoré de 10 à 20%.

Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...

Les principaux documents d'assurance sont :

1-3-3-1 : La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être⁹ :

- Une police au voyage : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminée.
- Une police à alimenter : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.
- Une police flottante ou d'abonnement : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises, les destinations et les modes de transport utilisés.
- Une police tiers- chargeur : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

⁹ V. MEYER, C. ROLIN, « Techniques du commerce international », Edition Marie- Odile Morin, France, 2000, P 68.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

1-3-3-2: Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

1-3-3-3: L'avenant

C'est un document sous forme de contrat constatant une modification d'une police déjà en force où lui apportant un additif. Lorsqu'il désigne un autre bénéficiaire, il est appelé Avenant de Délégation.

1-3-4: Autres documents

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce extérieur.

1-3-4-1: Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

1-3-4-2 : Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est à dire le pays où elles ont été produites.

1-3-4-3 : Le certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

1-3-4-4 : Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

1-3-4-5 : Le certificat phytosanitaire

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

1-3-4-6 : Les listes de colissage et de poids

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids....

1-3-4-7 : Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

Nous pouvons citer également d'autres documents qui sont peu utilisés : la liste des frais, La liste de spécification, le certificat de poids ou de pesage, le certificat isotopique...

Section 02 : Les Incoterms

C'est en 1936 que la CCI a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom « Incoterms ».

Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990. Afin d'adapté ces règles aux pratiques commerciales internationales les plus récentes, plusieurs amendements ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aujourd'hui aux Incoterms 2010 qui viennent succéder aux Incoterms 2000. Les dernières modifications applicables depuis le 01 janvier 2011 portent principalement sur la suppression de quatre incoterms –DEQ, DES, DAF et DDU et l'introduction de deux nouveaux Incoterms : DAT (rendu au terminal) et DAP (rendu au lieu de destination).

2-1 : Définition

Les INCOTERMS sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ». Ils désignent les conditions de vente internationales, et sont définis par la chambre de commerce internationale. Ils précisent les conditions de transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou aéroport (exemple : FOB Le Havre). Les Incoterms ne règlent pas le transfert de priorité qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.¹⁰

2-2 : Le rôle des Incoterms

L'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toutes transactions internationales : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandise et les obligations documentaires du vendeur. Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur : les frais et les risques. De plus, ils dissocient la

¹⁰ GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris, 2009, P 6.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

question du transfert du risque de celle du transfert de priorité, ce dernier restant régi par la loi régissant le contrat. Concrètement, dans un contrat de vente internationale les Incoterms vont clairement les points suivants¹¹ :

- Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risque de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ces dispositions notamment en terme d'assurance.
- Indiquer qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit souscrire le contrat de transport.
- Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus.
- Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'emportage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportations et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

2-3 : Le choix des Incoterms

Le choix de l'Incoterms résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans les pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique. Dans les ventes aux conditions « arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un Incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin.¹²

2-4 : Structure des Incoterms

Comme on la déjà vue, les Incoterms sont les termes standards définissant la répartition des couts et risques entre un acheteur et un vendeur à l'international.

Les Incoterms 2010 issus par la ICC (International Chamber of Commerce) sont applicable à partir du 1^{er} janvier 2011 viennent apporter quelques modifications aux Incoterms 2000. Ces nouveaux Incoterms répondent à une volonté de simplification et d'adaptation aux nouvelles règles du commerce mondial.

¹¹ La source : [http : // www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010](http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010) 09/09/2017 09 :43.

¹² GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, « Gestion des opérations import- export », Edition DUNOND, Paris, 2008, P 10.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

Les Incoterms passent de 13 à 11. En effet, ils voient disparaître les incoterms : DEQ, DAF, DES et DDU au profit des incoterms DAT et DAP, (voir l'annexe n° 1).

Les Incoterms 2010 sont séparés en 02 catégories:

- ✓ Les Incoterms multimodaux (07) EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
- ✓ Les Incoterms maritimes et fluviaux uniquement (04) FAS, FOB, CFR, CIF.

2-5 : Présentation des différents Incoterms

- Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

Les incoterms sont classés en quatre familles :¹³

- Groupe E : (Ex) comprend l'incoterm Ex Work : Obligation minimale pour le vendeur.
- Groupe F : (Free : franco) comprend les incoterms FCA, FAS et FOB : Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- Groupe C : (Cost or Carriage : coût ou port) comprend : CFR, CIF, CPT et CIP : Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
- Groupe D : (Delivered : rendu) comprend les incoterms DAT, DAP et DDP : Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

- Selon le type de la vente

- Vente départ : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes : E, F et C.
- Vente arrivée : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe D.

- Selon le mode de transport

a- Exclusivement aérien

Termes	Anglais	Français	Responsabilités
FOB	FOB airport... (named airport of departure)	FOB aéroport (aéroport de départ convenu)	La responsabilité du vendeur prend fin en livrant la marchandise au transporteur aérien à l'aéroport de départ désigné par l'acheteur.

¹³ J. BELOTTI, « Transport international des marchandises », Edition VUIBERT, Paris, 2002, P 77.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

b- Transport maritime

Termes	Anglais	Français	Responsabilités
FAS	Free alongside ship (named port of shipment)	Franco le long du navire... (port d'embarquement convenu)	Le vendeur doit livrer la marchandise le long du navire à la date ou dans le délai convenu et aviser l'acheteur sans délai. A partir de ce moment l'acheteur doit supporter tous les coûts et risques de perte ou de dommage aux Marchandises.
FOB	Free on board (named port of Shipment)	Franco à bord (port d'embarquement convenu)	Le vendeur doit livrer la marchandise à bord du navire, tous frais, tous taxes et risques sont à sa charge jusqu'au moment où la marchandise a passé le bastingage du navire. Il doit faire la livraison à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement et à la date convenus. L'acheteur doit affréter un navire à ses propres frais et supporter les frais et risques que la marchandise peut courir une fois le bastingage passé.
CFR	Cost and freight (named port of destination)	Coût et fret (port de destination convenu)	Le vendeur doit supporter les frais nécessaires au transport de la marchandise au lieu de destination désigné. Les risques de perte ou de dommage cessant d'être à sa charge à partir du moment où la marchandise passe le bastingage du navire au port de d'embarquement. Donc l'acheteur doit assurer ses marchandises pendant leur transport du port d'embarquement jusqu'au port de destination.
CIF	Cost, insurance and freight (CFI)... (named port of destination)	Coût, assurance et fret (CAF)... (port de destination convenu)	Aux obligations du vendeur définies au CFR s'ajoute celle de fournir à ses frais une assurance maritime couvrant les risques de perte ou dommage aux marchandises durant leur transport.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

DAT	Delivered At terminal	At	Rendu au terminal	<p>Le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu.</p> <p>Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu.</p>
-----	-----------------------	----	-------------------	--

c- Transport terrestre

Termes	Anglais	Français	Responsabilités
DAP	Delivered at Land Frontier (named place of delivery at Frontier)	Rendu frontière... (lieu de livraison convenu à la frontière)	L'exportateur aura rempli ses obligations lorsque la marchandise décrite dans le contrat est arrivé à la frontière et remise à l'acheteur ou à son agent. Le transfert de risque et frais aura lieu à ce moment précis.

d-Tous mode de transport

Termes	Anglais	Français	Responsabilités
EXW	Ex. works... (ex. factory, mill, Plantation Ware house)	A l'usine... (A la mise, ex .magasin)	Le vendeur doit mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur devant l'établissement. L'acheteur supporte tous les frais et risques.
DDP	Delivered duty paid... (named place of destination in the country of importation)	Rendu, droits acquittés. (lieu de destination convenu Dans le pays d'importation)	Le vendeur doit livrer la marchandise, dédouanée, à l'acheteur ou à son agent au point nommé.
FCA	Free carrier (named point)	Franco transporteur... (point désigné)	Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre la marchandise entre les mains du transporteur au point convenu.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

CPT	Fret ou port payé jusqu'à... (point de destination convenu)	Freight or carriage paid to... (Named point of destination)	Le vendeur paie le fret pour le transporteur de la marchandise au lieu de destination convenu, cependant les risques d'avarie ou de perte de la marchandise, au cours du transport, sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise est remise au premier transporteur.
CIP	Fret au port payé jusqu'à... (point de destination convenu)	Freight or carriage and insurance paid to... (named point of destination)	Le vendeur a les mêmes obligations définies (CPT) mais en outre il doit fournir une assurance transport contre les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte pendant le transport.

Il est important de souligner qu'en Algérie, l'assurance maritime doit être assurée par un organisme algérien. De ce fait, les incoterms CIF et CIP ne sont pas admis. En outre, au niveau des agences, on constate que les incoterms les plus employés dans la réalisation du contrat de vente sont le FOB et le CFR.

2-6 : 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 garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et 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.

2-7 : La répartition des frais de logistique

Pour éviter les conflits qui peuvent exister entre l'acheteur et le vendeur, on va présenter le tableau suivant qui répartie les frais des parties contractants dans l'opération logistique.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

Tableau n °01 : Représentatif de la répartition des frais de logistique

Libelles	Départ usine	Transport principale non acquitté par le vendeur			Transport principale acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Incoterm/coût	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré Acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport Principale	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance Transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V [#]	V	V
Manutention à l'arrivé	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post Acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement Usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

La source : [http : //www.interex.fr/fr/methode/incoterms-2010](http://www.interex.fr/fr/methode/incoterms-2010).

V : Coût à la charge de vendeur. A : Coût à la charge de l'acheteur. V[#] : Non obligatoire.

Section 3 : La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est une formalité administrative qui permet le suivi des transactions commerciales, de point de vue des dispositifs réglementaires du commerce extérieur et des changes.¹⁴

Aucune opération de règlement financier ne peut être effectuée avant l'ouverture régulière du dossier de domiciliation, si l'opération est soumise à l'obligation de domiciliation préalable. Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandises, doit correspondre à un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transfert et de mouvement de capitaux.

3-1 : La domiciliation des Importations

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agrée, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007.

3-1-1 : Conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- L'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;

¹⁴ http://banque.org/Domiciliation_bancaire. Consulté le 05/09 à 20 :18

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie ;
- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

3-1-2 : Procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture Pro-forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le directeur de l'agence.

3-1-2-1 : Ouverture du dossier

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur présentation par le client des documents suivants :

- Un contrat commercial ;
- Une lettre d'engagement à l'importation signé par l'importateur et le directeur d'agence ;
- Une demande de domiciliation signée.

❖ Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

La codification de la domiciliation bancaire est composée de vingt et un (21) chiffres et se décompose dans l'ordre suivant :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

Case B : Agrément : deux chiffres correspondants au code agrément de la banque.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

Case E : Trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

Case F : Nature : deux chiffres correspondants à la nature de contrat.

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

Case H : Devise : trois lettres selon le code **ISO**¹⁵. L'application de cette procédure pour les opérations d'importation surtout permettra aux banques de tenir des statistiques du commerce extérieur détaillées selon plusieurs critères tels par exemple la banque domiciliaire. La période, la monnaie utilisée, etc. La banque d'Algérie pourra alors évaluer les transferts en devises effectués aux titres des importations. D'autant plus que dans la déclaration douanière, il faut préciser le numéro de domiciliation bancaire et ce, dans le cadre du contrôle de change même s'il y a convertibilité commerciale du dinar.

❖ **L'ouverture d'une fiche de contrôle**

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

- **Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation ;
- **Modèle FDIP** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.

❖ **La constitution de la commission de domiciliation**

Dès la domiciliation de la facture, le préposé à l'opération débite le compte du client le montant de la commission de domiciliation (19%).

3-1-2-2 : Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

¹⁵ **ISO** : le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières lettres constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie. Exemple : USD est le code des Etats-Unis (United States) et D désigne le dollar.

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

❖ **Contrôle de dossier**

La fiche du contrôle est établie justement à cet effet. Ainsi, tous les dossiers doivent faire l'objet de :

- Vérification de sixième mois ;
- Inventaire en huitième mois ;
- Etablissement d'un bilan neuvième mois ;
- Décision de la banque au dixième mois (apurement).

Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « V1 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.

❖ **Le règlement financier**

Le règlement d'une importation, quel que soit le mode de paiement prédéfini, ne peut se faire avant que l'opération de domiciliation ne soit réalisée. Il y a lieu de distinguer entre :

- **Règlement avant dédouanement**

Cette opération peut se faire sous formes d'acomptes, de remises ou crédits documentaires ou d'ordre de paiement émis.

- **Règlement après dédouanement**

Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier. Il peut également s'effectuer sur la base des documents attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire national et les factures définitives.

3-1-2-3 : Apurement de la domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive; les documents douaniers (V1) et la formule de règlement (F 4).

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

- **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F 4, celui du document douanier D 10 et celui de la facture commerciale) ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier, ce qui fait état d'un transfert financier inférieur au flux physique ;
- **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier, ce qui fait état d'un transfert financier supérieur au flux physique ;
- **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F 4), ni justificatif douanier (D 10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

3-2: La domiciliation des exportations

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.

3-2-1 : Traitement de l'opération

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à :

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.
- La comptabilisation des commissions et taxes à prélever.
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

3-2-2 : Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

❖ Le règlement financier

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes :

- Ordre de paiement reçu.
- Remise ou crédit documentaire.
- Débit d'un compte CEDAC. (Cas exceptionnel)

Les règlements en provenance d'un pays avec lequel l'Algérie a signé un accord de paiement doivent être justifiés par un avis de crédit de la Banque d'Algérie.

Dans le cas d'une importation on parle de transfert de fonds en faveur des partenaires étrangers, alors que dans le cas d'une exportation on parlera de rapatriement de fonds ou de produits de la vente des marchandises vers étranger.

3-2-3 : Apurement du dossier de domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D 3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises).

Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- **Dossier apuré** : dont le document douanier (D 6), la formule de rapatriement (F 104) et la facture de définitive sont d'égales valeurs.
- **Dossier en insuffisance de rapatriement** : soit la valeur dédouanée est supérieure au montant rapatrié, soit l'absence de la formule (104).
- **Dossiers en excédent de rapatriement** : soit le montant rapatrié est supérieur au montant dédouané, soit l'absence de (D 6).

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

Remarque

Les dossiers de domiciliation, ainsi déclarés, doivent être conservés avec tous les justificatifs appropriés au niveau de l'agence domiciliaire pour être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle externe, pendant une période de cinq (05) ans.

3-3 : Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Conclusion

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Aussi, le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Enfin, la domiciliation bancaire qui 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.

Après avoir exposé les principaux éléments de commerce international, nous verrons dans le chapitre suivant, les techniques de financements du commerce international.

Introduction

Dans le commerce international on a besoin des sources financières pour mieux s'adapter avec l'évolution continue de l'économie mondiale, pour cela il existe des moyens de financements différents selon le besoin des intervenants et leur durée d'exécution. Plus que jamais le choix des techniques de financement devient un élément déterminant de la bonne fin des transactions.

Cependant, une distinction entre les techniques de financement à court terme et les techniques de financement à moyen et long terme est nécessaire.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section les techniques de financement à court terme et en deuxième section les techniques à moyen et long terme.

Section 01: 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.

Nous retrouvons dans cette section les principales **techniques de financement à court terme**.

1-1 : Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement 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 crédits 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 aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués 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, leurs fabrications ou leurs prestations.
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

- La durée du crédit est 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 cout 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

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.

- La disponibilité de fonds suffisant 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 détenu 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 restituées.¹

Donc ce crédit permettant 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 de moment où celles-ci existent juridiquement.

¹ J. PAVEAU, F. DUPHIL, J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010, P 423.

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 acceptées 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 (commissions bancaires).
- À fin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), 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 (délai convenu), 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 de 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 de pays).

1-3 : Les avances en devises

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

1-3-1 : Définition

L'avance en devises 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 étranger.²

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 eurodevises 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 assuré, 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 changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

² G. LEGRAND et H. MARTINI, OP.CIT, P 204.

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 est 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 ;
- 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.³

C'est une opération par laquelle un exportateur « adhérent » cède ces créances, détenues 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.⁴

³ AMMOUR B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997, P 107.

⁴ P. GARSUAULT et S. PRIAMI, « les opérations bancaire à l'international », Edition CFBP, Paris, 2001, P 193.

1-4-2 : Caractéristiques

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.
- 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 fondée 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.
- 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.

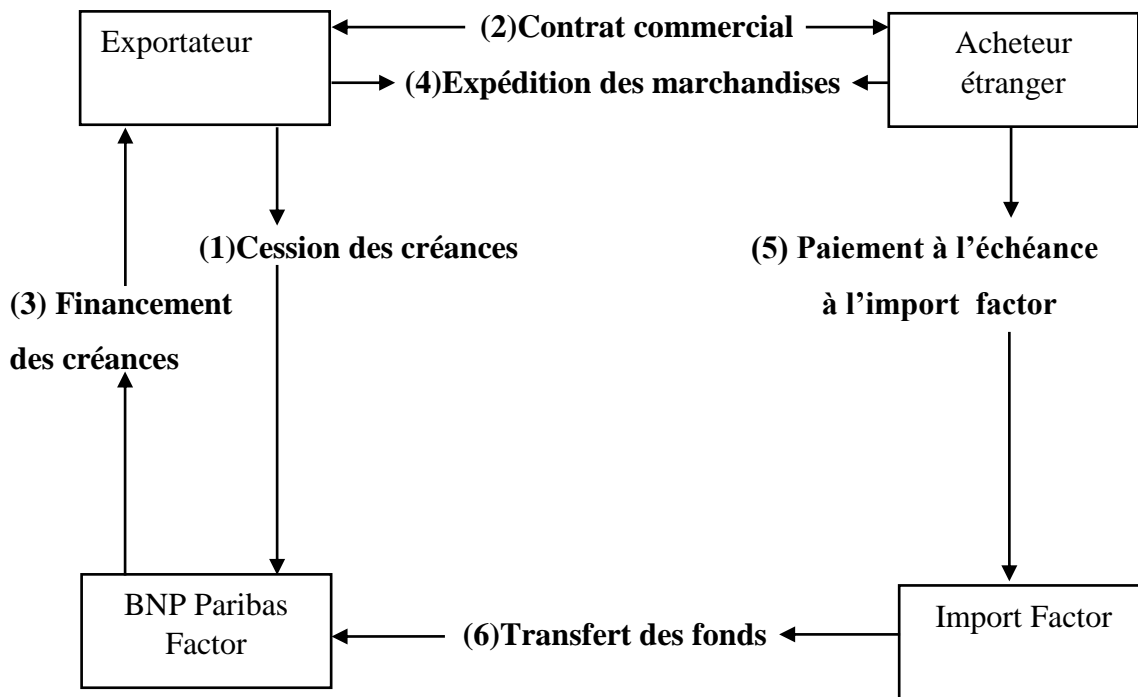
1-4-3 : Déroulement

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale 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



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 à des couts connus à l'avance.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allègement 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 cout 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.

Section 02: Technique de financement à moyen et long terme

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipements, 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 financière.

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.⁵

2-1-2 : Caractéristiques

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs 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 ;
 - Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement « procédures 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 livraisons partielles.

- Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR augmenté d'une marge. Le TICR correspond au cout de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est

⁵ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, OP.CIT, P 184.

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 :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge 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 fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnée 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.

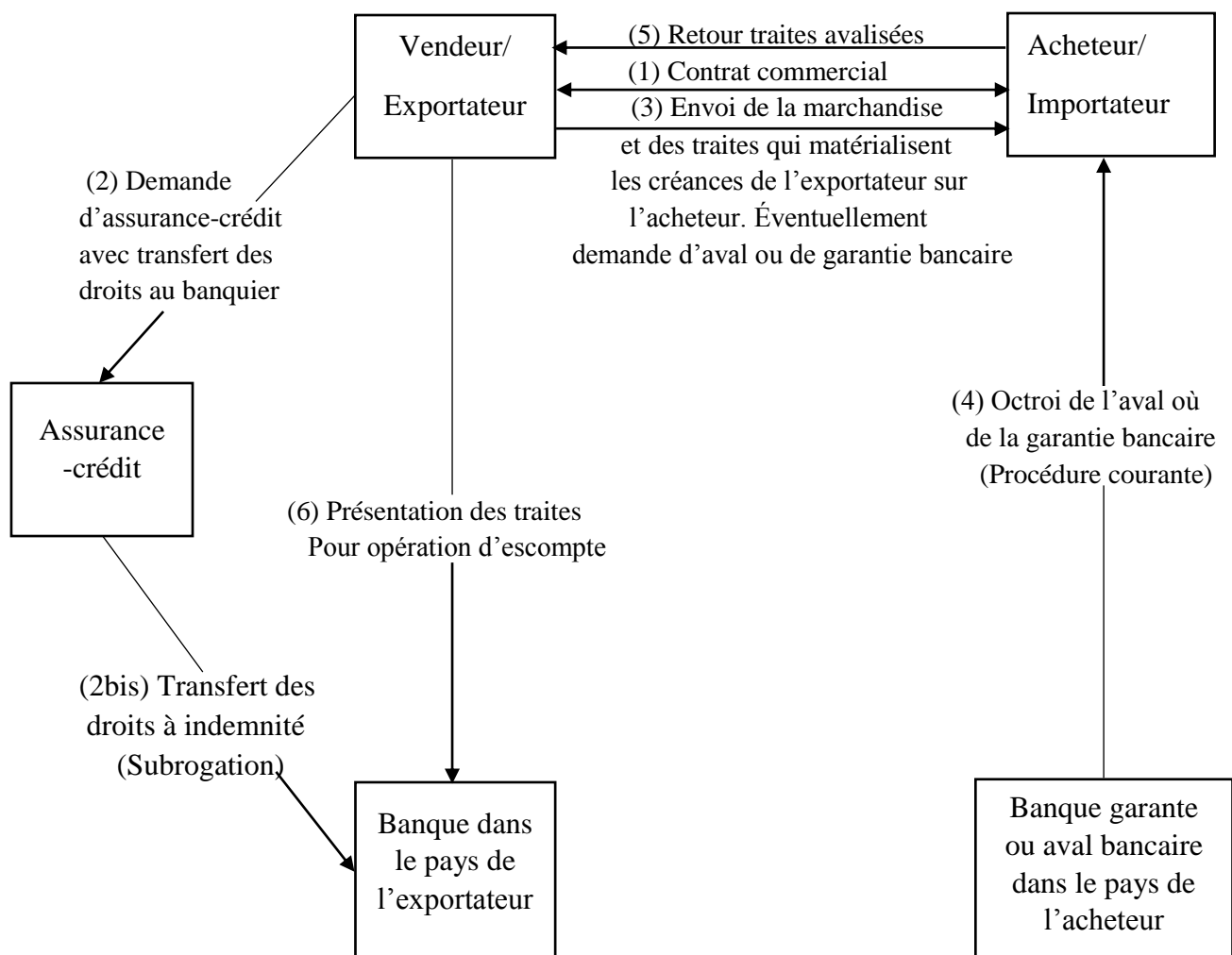
Chapitre 02 : les techniques de financement du commerce international

- 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 reste débiteur de la banque).
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.
- La préparation, le montage et la gestion de dossier crédit sont 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.

Schéma n° 2 : représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit



Source : Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Commerce International, Edition DUNOD, 3^{ème} Edition, Paris, 2008, P 244.

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 matériel commandés.⁶

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes :⁷

- 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.

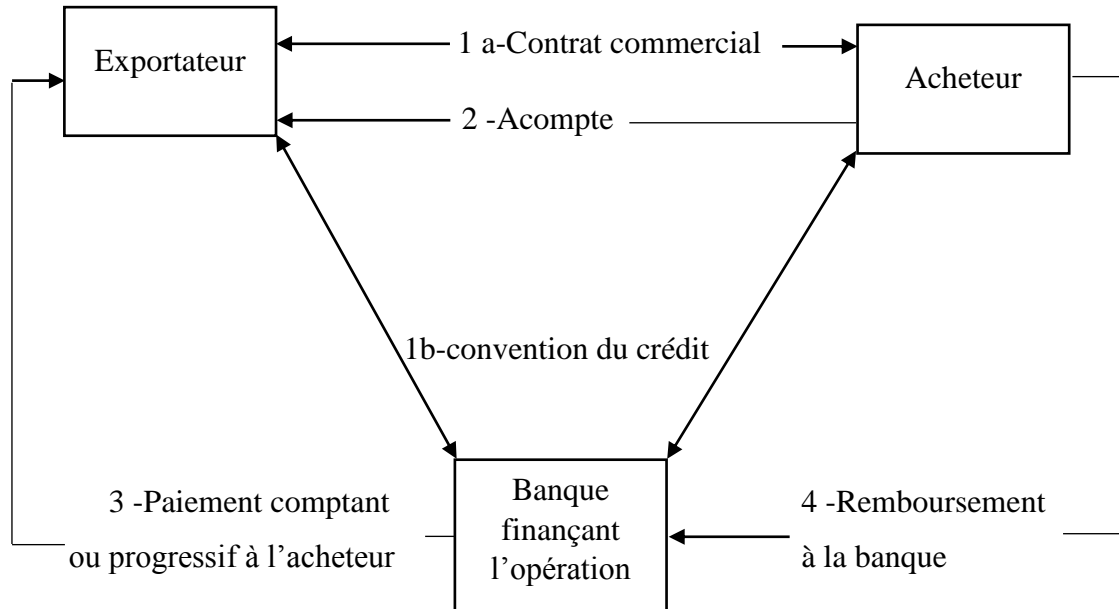
⁶ BERNET-ROLLANDE « Principe de technique bancaire », 21^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2002, P 280.

⁷ SIMON. Y et LAUTIER. D « finance internationale », 9^{ème} Edition, ECONOMICA, Paris, 2005, P 680.

2-2-2 : Procédure

Le crédit acheteur se déroule comme suit :

Schéma n° 3 : Schéma représentatif du crédit acheteur



Source : J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010, P 433.

➤ Explication de schéma

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

Modalités de paiement : montant de l'acompte 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 utilisés, il présente de nombreux 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 de délais de paiement
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toute fois 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 du 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'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Le bailleur (société de leasing) achète un bien d'équipement et le loyer 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 bailleur⁸.

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 :

- D'obtenir les financements des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres ;
- D'obtenir, au moindre cout, 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 ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan ;
- 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 dont il garde la propriété jusqu'à la vente ;
- D'avantages fiscaux : « *certaines juridictions permettent, parfois, au bailleur d'amortir, de manière accélérée, le cout d'acquisition du bien* ».

⁸ 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 inconvénients :⁹

- Le cout du crédit-bail est très élevé, en effet les loyers 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 est 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 ALGERIE : 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 a 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.¹⁰

2-4-1 : Déroulement

❖ La Négociation

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaiteur 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 forfaiteur fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant née 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 est donc signé.

❖ La réalisation

L'exportateur présente au forfaiteur un certains nombres de documents : contrat commercial, factures ; supports de paiement ; garantie...

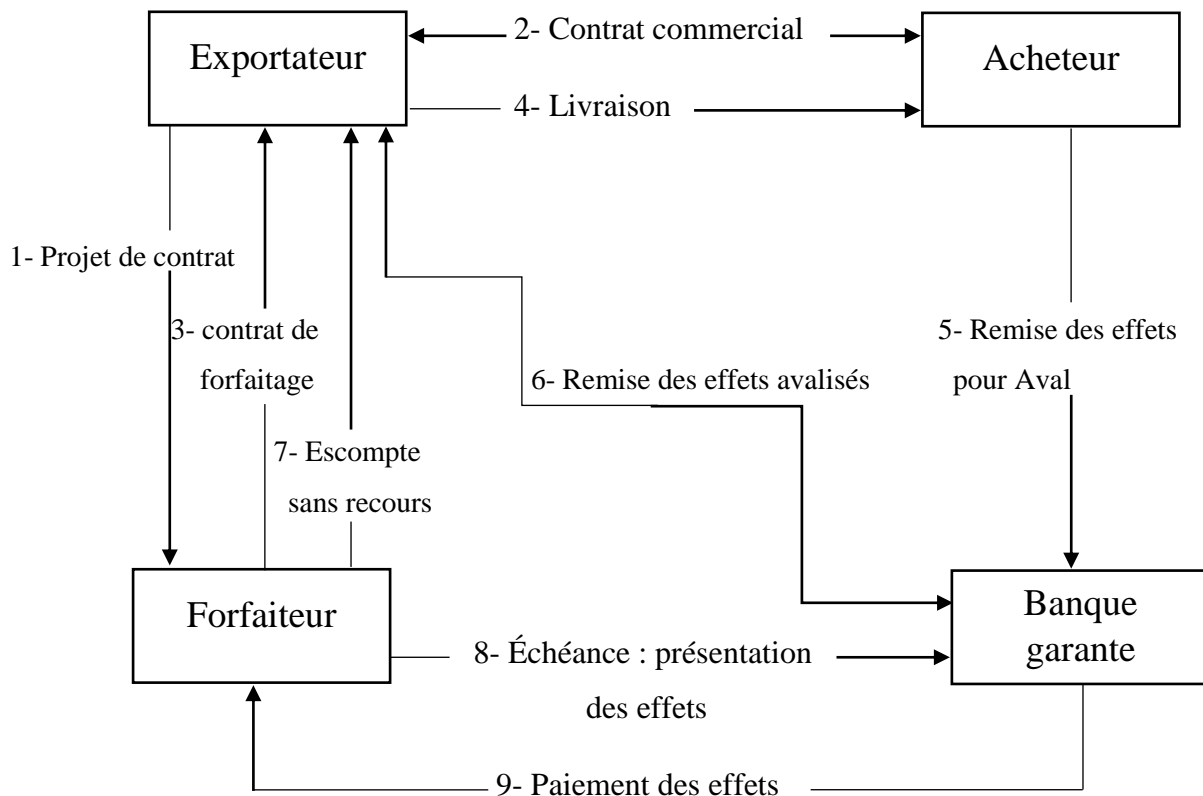
⁹ PRUCHAUD. J « Evolution des techniques bancaires », Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960, P 50.

¹⁰ ERIC LAMARQUE « gestion bancaire », Edition e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003, P 221.

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 forfaitaire ; l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

Schéma n° 04 : Représentatif du forfaitage



Source : J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010, P 435.

2-4-1 : Avantages et inconvénients

Le forfaitage présente de nombreux avantages :

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

- Suppression des risques de non-transfert, de non-paiement, de change, de cout d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur ;
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.
- Le cout de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances :
- Bénéficiaire des délais de paiement.
- L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients :

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiaire d'une garantie publique ou bancaire)
- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
 - Une commission de forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire ;
 - Un cout du 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 risques 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'équipements nous retrouvons 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 quatre 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.¹¹

Cette procédure est de moins en moins utilisée, au profit du forfaitage qui offre beaucoup plus de souplesse.¹²

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 à 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 du 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 risque 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.

¹¹ ERIC LAMARQUE, Op.cit, P 232.

¹² J. PAVEAU, F. DUPHIL, J. P. LEMAIRE, Op.cit, P 434.

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.

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :

- Le cout est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- Ces couts 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 « CREDIT 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 précise¹³. 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 cout 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.

¹³ 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.

- 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.

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 suivant :

- 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 cout de ce crédit est très élevé.

Conclusion

Après avoir exposé dans ce chapitre les techniques du financement à court, moyen ou long terme, utilisées dans le domaine du commerce international, les remarques suivantes méritent d'être souligner :

- Chaque présentation de procédure a été suivie d'un commentaire sur les avantages et inconvénients propres à chaque technique noté qu'il n'existe pas une formule meilleure que les autres pouvant être appliquée dans tous les cas. Bien au contraire nous avons cherché à mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté.
- La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction ; s'avère donc indispensable.
- Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue.
- Pour atteindre les objectifs souhaités le partenaire bancaire, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis-à-vis de ses clients.

Dans le prochain chapitre nous allons passer en revue les différentes techniques et instruments de paiement du commerce international.

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 économique...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 01 : Les techniques de paiement du commerce international

La pratique de différentes techniques de paiement sans la mise en place de procédure particulière suppose que les transactions concernent des acheteurs sûrs et de pays où les transferts de fonds sont faciles. Ces techniques alors sont utilisées dans le cadre de l'encaissement simple voire par avance.

1-1: Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est réputé être un mode de règlement efficace et sécurisé, cela dit, sa technique reste compliquée pour certaines opérations qui n'hésitent pas avoir recours aux conseils de leurs banques, en ce qui concerne le choix de type de crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation.

1-1-1: Définition

Le crédit documentaire dit Credoc « est l'engagement d'une banque (banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, (le bénéficiaire), contre remise dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée ».¹

1-1-2: Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties :

- **Donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise entre autres, les documents qui désire et le mode de règlement.
- **Banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est à dire procède à son ouverture.
- **Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire.

¹ P. CORINNE « Commerce international », 4^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2002, P 117.

- **Banque confirmante :** Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présenter conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.
- **Banque désignée :** Appelée " nominated bank" dans les messages Swift (RUU 600), elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévues dans le contrat.
- **Banque de remboursement :** C'est la banque qui sera chargé de payer (rembourser), la banque qui a réalisé le crédit ou qu'il a confirmé.
- **Bénéficiaire :** C'est le vendeur qui est le " bénéficiaire" de l'engagement bancaire d'être payé.

1-1-3 : Les différentes formes d'un crédit documentaire

Il existe différentes variantes du crédit documentaire classées selon trois grands critères : Le critère sécurité, le critère mode de réalisation et le critère financement.

1-1-3-1: Selon le critère de sécurité

Trois grandes formes de crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie.²

- **Le crédit documentaire révocable**

Ce type de crédit peut être annulé ou modifié à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire (vendeur), par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Il est rarement utilisé puisqu'il ne procure pas la garantie voulue par l'exportateur.

- **Le crédit documentaire irrévocable**

Le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé ou modifié sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur. Ce type constitue un engagement ferme de la banque émettrice vis -à- vis du vendeur, de lui procurer le règlement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur.

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Ce type de crédit assure un double engagement de paiement pour l'exportateur, l'engagement de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice.

² LAZARY « le commerce international à la portée de tous », Edition FOUCHER, 2001, P 192.

Cette forme de crédit documentaire est la plus utilisée dans notre pays comme instrument de règlement des importations en raison de degré de sécurité qu'elle procure, car il couvre les risques de non- transfert et les risques politiques.

1-1-3-2 : Selon le critère mode de réalisation

Selon ce critère on distingue quatre types du crédit documentaire.

- **Le crédit réalisable par paiement à vue**

L'exportateur obtient le paiement auprès de son banquier dès remis des documents conformes. La banque de l'exportateur se fait rembourser par la banque de l'importateur à présentation des mêmes documents.

- **Le crédit documentaire par acceptation**

Ce crédit documentaire entraîne la signature d'une lettre de change soit par la banque de l'exportateur, soit par la banque de l'importateur lui-même.

- **Le crédit documentaire par paiement différé**

Le délai de paiement, dans ce cas, est accordé à l'importateur sans acceptation d'une traite ; ce délai est convenu à une date mentionnée au préalable dans le crédit documentaire.

A noter que les crédits documentaires à terme (par acceptation et par paiement différé) sont des financements accordés à l'acheteur³, ce dernier pouvant revendre la marchandise avant l'échéance et avec le produit, payer le montant du crédit documentaire.

- **Le crédit documentaire par négociation des tirages**

Dans ce cas, les traites créées par le bénéficiaire sont négociées par la banque désignée dès la remise des documents d'expédition spécifiés dans le crédit. Cette technique permet à l'exportateur d'être payé directement. Il est important de noter que la banque désignée n'a pas l'obligation de négocier les traites.

1-1-3-3 : Selon le critère de financement (les crédits documentaires spéciaux)

Selon ce critère on distingue cinq types :

³ J. DELMAS et Cie « Crédit Documentaire Export Import Opération de Négoce », 2^{ème} Edition, Paris, 1992, P 133.

- **Le crédit documentaire transférable**

Un crédit documentaire peut être transférable ou non transférable. Dans le premier cas c'est-à-dire qu'on peut transférer le bénéfice à l'ordre d'un tiers" Transférer directement au producteur de la marchandise et non à l'exportateur". Quant au second cas on ne peut faire de transfert.⁴

- **Le crédit documentaire renouvelable et revolving**

Il est utilisé dans le cadre d'un contrat de livraisons échelonnées. Le paiement est alors effectué par un crédit automatiquement renouvelable qui couvre la valeur de chaque tranche. La clause de renouvellement mentionne les délais durant lesquels il est possible d'utiliser les différentes tranches.

- **Le crédit documentaire "Back to Back"**

Dans ce genre de crédit un second crédit documentaire est ouvert sur ordre du fournisseur "Intermédiaire" en faveur d'un second bénéficiaire.

- **Le crédit documentaire avec "Red Clause"**

C'est un crédit où se trouve insérée une clause spéciale, à l'encre rouge, autorisant la banque notificatrice et/ou confirmatrice à faire des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents.

- **Le crédit documentaire refinancé**

Ce crédit est utilisé sur des lignes externes qui veulent dire s'endetter auprès d'une banque étrangère. L'achat ne se fait pas avec des dinars mais avec des devises. Il est demandé à une banque étrangère de payer à notre place.

1-1-4 : La procédure et les conditions du crédit documentaire

La procédure du crédit documentaire comporte quatre phases⁵. La première, l'ouverture du crédit documentaire, anticipe les conditions opérationnelles de l'opération commerciale qui fait l'objet du paiement. Les trois autres suivent l'exécution des obligations contractuelle de l'exportateur et des prestataires : transporteurs, assureurs... Impliqués.

⁴ P. GARSUAULT et S. PRIAMI, 2003, Op.cit, P 120.

⁵ J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, Op.cit, P 362.

a) L'ouverture du crédit documentaire

L'ouverture d'un crédit documentaire comporte trois aspects :

- La demande d'ouverture par l'acheteur donneur d'ordre.
- L'émission du crédit documentaire par la banque émettrice et sa transmission à la banque notificatrice avec ou sans demande de confirmation.
- La notification par la banque notificatrice à l'exportateur bénéficiaire avec ou sans ajout de la confirmation.

Au cours de cette phase d'ouverture, chaque acteur a un rôle et des objectifs spécifiques.

➤ **Le rôle de l'acheteur à l'ouverture du Credoc**

Il est donneur d'ordre et fixe dans la demande d'ouverture les formes et conditions du crédit documentaire et en particulier : le bénéficiaire, le montant, l'objet du crédit, les dates à respecter, les documents à présenter. L'acheteur choisit les documents en fonction de deux objectifs :

- Contrôler à partir des documents présenter la réalité et la conformité de la prestation ;
- Se procurer les documents nécessaires à la prise en charge des marchandises.

➤ **Le rôle de la banque émettrice**

La banque émettrice examine la solvabilité du donneur d'ordre pour lequel elle s'engage. Les RUC600 lui confié explicitement un devoir de conseil envers le donneur d'ordre. En fonction de la situation de l'acheteur, elle prend des garanties : blocage des fonds, gage sur les marchandises. Elle met en forme et émet le Credoc avant de la transmettre à la banque notificatrice en lui demandant éventuellement d'ajouter sa confirmation, en accord avec le donneur d'ordre, elle indique le mode et le lieu de réalisation du crédit.

➤ **Le rôle de la banque notificatrice**

Elle reçoit le Credoc et s'assure de son authenticité. Elle analyse le risque sur le pays, et la banque émettrice ajoute (ou refuse d'ajouter) sa confirmation si celle-ci est demandée par la banque émettrice. Elle notifie le crédit au bénéficiaire sans engagement ou avec une prise d'engagement si le crédit est irrévocable et confirmé.

➤ **Le rôle de l'exportateur**

L'exportateur prévoit, en amont, lors de la négociation commerciale et dans le contrat commercial les clauses relatives au crédit documentaire, elles font partie de l'offre commerciale ferme et définitive ou de l'accord qui a conclu les négociations. Une référence au

document finalisant la négociation (une facture pro-forma ou un contrat) figure généralement parmi les exigences documentaires ; c'est une garantie pour l'acheteur et le vendeur.

L'exportateur qui reçoit la notification d'ouverture de crédit documentaire vérifier l'identification de l'acheteur et s'assure que les exigences du Credoc sont en tout point conforme à ce qui est convenu dans le contrat, la facture commerciale et l'accusée de réception de commande.

Si tel n'est pas le cas, il doit immédiatement prendre contact avec l'acheteur qui peut seul demander une modification du crédit documentaire. Il s'assure de la faisabilité de l'opération en ce qui concerne les délais d'exécution, la production et la disponibilité dans les délais les documents demandés.

b) L'utilisation du Credoc

Au cours de la période qui s'écoule entre l'ouverture et l'utilisation du Credoc, l'exportateur à réaliser la prestation commerciale. Il dispose des documents exigés par l'acheteur.

L'acheteur bénéficiaire du crédit utilise le Credoc lorsqu'il présente ces documents à la banque il s'agit d'une phase clé du Credoc, l'engagement de la banque dépend de la conformité de cette présentation. Avant de remettre des documents à la banque, l'exportateur effectue de l'ensemble du dossier documentaire.

L'exportateur n'attendra pas la date limite pour la remise des documents. Une utilisation anticipée permet de rattraper légères anomalies et d'éviter perte de l'engagement bancaire de payer.

En général l'exportateur utilise le Credoc auprès de sa banque. Si celle-ci n'est pas la banque réalisatrice du Credoc elle devra transmettre les documents à la banque désignée.

c) La réalisation du crédit documentaire

Une banque réalise le crédit lorsqu'elle de la conformité ou non des documents qui lui sont présentés. Ce droit de statuer est distinct de l'engagement de payer pris par la banque émettrice, et éventuellement, la banque confirmatrice. Toute ouverture de crédit documentaire précise donc le lieu et le mode de réalisation.

✚ Le lieu de réalisation : la banque émettrice précise quelles sont là où les banques autorisées à effectuer la réalisation, c'est-à-dire la ou les banques « désignées ». Elle fixe ainsi le lieu de réalisation du crédit documentaire.

- ✚ Le mode de réalisation : il existe quatre modes de réalisation codifiés dans les Règles et Usances en matière de crédit documentaire.

Tableau n° 2 : représentatif des modes de réalisation du crédit documentaire

Mode	Conséquence pour l'engagement bancaire de payer
Paiement à vue	La banque émettrice ou confirmatrice paie à vue des documents reconnus conformes.
Paiement à échéance	La banque émettrice ou confirmatrice s'engage à payer à l'échéance indiquée.
Paiement par acceptation	La banque émettrice ou confirmatrice accepte un effet tiré sur elle-même à l'échéance indiquée.
Paiement par négociation	La banque désigne pour réaliser le crédit documentaire achète des traites tirées sur une autre banque qu'elle-même et/ou les documents jugés conformes en acceptant d'avance les fonds au bénéficiaire.

Source : J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010, P 325.

- ✚ L'examen des documents : deux cas peuvent se présenter :
 - Si les documents sont conformes, la banque réalisatrice paye l'exportateur à vue des documents ou à échéance, accepte un effet tirée sur la banque émettrice ou à négocie cet effet en fonction du mode de réalisation. Elle se retourne ensuite vers la banque émettrice ou confirmatrice, si le crédit est confirmé, pour se rembourser ;
 - Si les documents présentent des irrégularités les articles 14,15 et 16 des RUU 600 (révision 2006) stipulent que la banque doit :
 - Notifier son refus au plus tard le 5^{ème} jour ouvrés suivant la réception des documents ;
 - Indiquer dans son avis toutes les irrégularités qui l'amènent à refuser les documents ;
 - Préciser le sort réservé aux documents.

Les banques sont déliées de tout engagement de paiement. L'exportateur se retrouve donc dans une situation de remise documentaire avec tous les risques que cela comporte (risque de non-levée des documents et risques lié à la période de crédit).

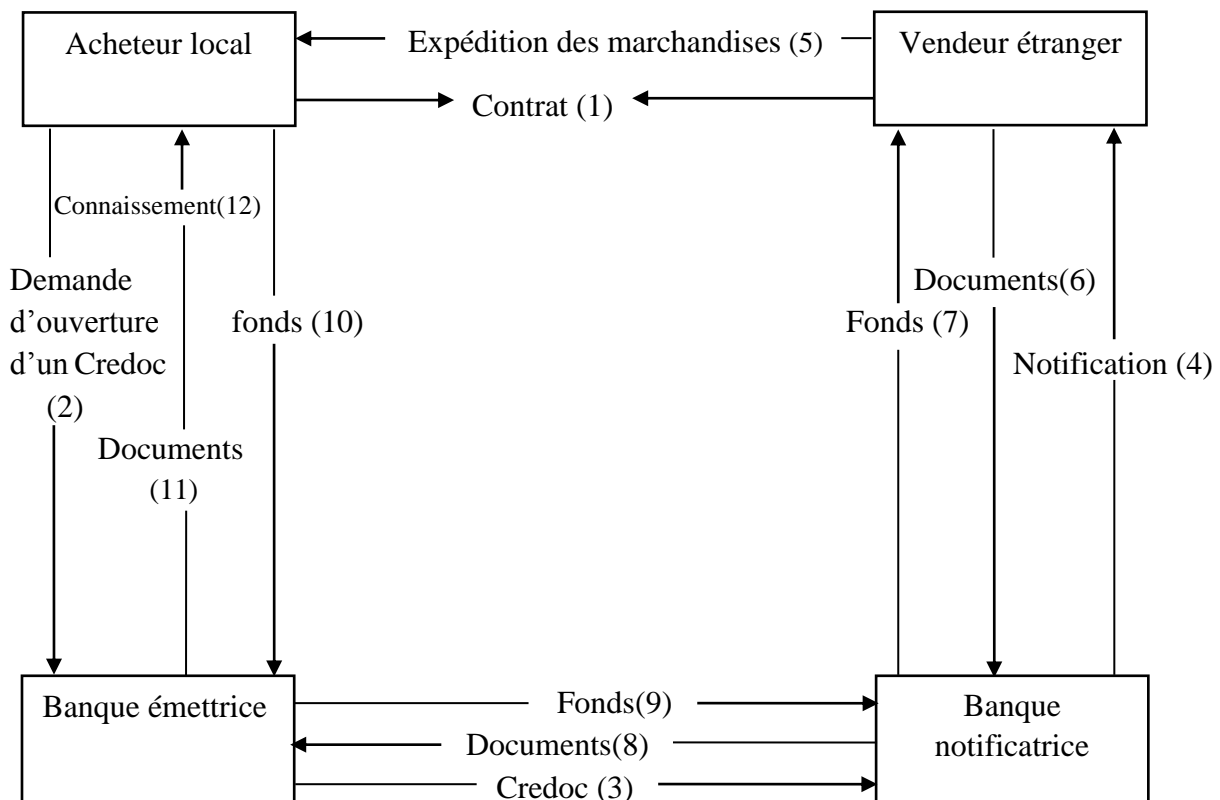
d) La liquidation du crédit documentaire

Liquidation regroupe l'ensemble des opérations de virement entre les banques intervenantes. Ces virements portent sur le principal de la créance et sur les frais de traitement du crédit documentaire.

En générale les frais sont répartis entre donneur d'ordre et bénéficiaire en fonction du lieu d'intervention de l'établissement bancaire : frais d'émission à la charge de l'exportateur bénéficiaire.

La technique du crédit documentaire est lourde sur le plan administratif et risquée sur le plan bancaire. En raison de son coût relativement élevé, elle ne se justifie pas pour de petits montants.

Schéma n° 5: Représentatif d'un crédit documentaire



Source : Pasco Corinne « commerce international », 4^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2002, P 12.

La mise en place d'un crédit documentaire met en scène en général quatre partenaires : un acheteur, un vendeur, une banque émettrice et une banque notificatrice :

- 1- Tout commence par la signature d'un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- 2- L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur ;
- 3- La banque émettrice demande la banque notificatrice de notifier ou de confirmer le crédit documentaire à son client (vendeur) ;
- 4- La banque notificatrice notifie ou confirme au vendeur l'émission de ce crédit documentaire en sa faveur ;
- 5- A ce stade le vendeur étant certain d'être réglé de sa vente, demande à son transporteur de procéder à l'expédition des marchandises ;
- 6- Pour être réglé de sa vente, le vendeur doit fournir à sa banque les preuves de l'expédition : il lui transmet les documents relatifs à la transaction ;
- 7- Après vérification des documents remis par le vendeur, la banque notificatrice le crédite du montant de la vente ;
- 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, après vérification des documents reçus, elle débite son client, vérifie les documents et règle la banque notificatrice qui a payé le vendeur ;
- 10 et 11- Si on suppose que les termes du crédit documentaire précisent que le paiement est à vue, l'acheteur règle la banque émettrice qui lui remet les documents (l'acheteur a bien sûr d'autres moyens de se libérer de sa dette. La banque qui a débité le compte de l'acheteur lui remet les documents ;
- 12- L'acheteur utilise le connaissement qui fait partie des documents pour retirer les marchandises.

1-1-5: Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :⁶

- Garantie d'être payé 100% de la valeur si les documents sont conformes.
- Le risque commercial est toujours couvert.
- Le risque politique peut être couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé.

⁶ Madeleine NGUYEN-THE, Op.cit, P 241.

Chapitre 03 : Les techniques et moyens de paiement du commerce international

- Lorsque le crédit documentaire est à vus, le paiement peut intervenir dès prestation des documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises.
- Idéal dans le cas d'un transport maritime, de moyenne et longue durée.
- Technique de grande précision et universelle puisque fondée sur des règles et usances édictées par la Chambre de Commerce Internationale.
- Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses instructions (modalité ; délais, exigences documentaires)
- En cas de non- respect de ses instructions, il est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance...

Néanmoins, il comporte quelques inconvénients :

- Procédure complexe et lente : trop de documents exigés trop de dates butoirs, formalisme rigoureux.
- Inadapté aux Incoterms *EXW*, *FCA* usine et à ceux permettant une livraison à domicile car le client entre en possession des marchandises avant de payer. Inadapté aux Incoterm *D*, car le fournisseur doit attendre de livrer au point convenu dans le pays de l'acheteur pour récupérer la preuve de livraison à remettre en banque pour paiement. Rappelons que le vendeur dispose de 21 jours maximum à partir de la date portée sur le document de transport pour remettre les documents en banque.
- Les commissions bancaires peuvent être élevées lorsque les aléas sont nombreux.
- Inadapté lorsque la durée du transport est courte : les marchandises arrivent avant les documents, obligeant le client à demander une lettre de garantie bancaire (surtout bancaire).
- Dans la mesure où la banque émettrice couvre le risque commercial sur l'acheteur, elle peut être amenée à demander des garanties à son client comme le blocage d'une partie des fonds, la fixation d'un encours de crédit documentaire qui ne saurait être dépassé. L'acheteur peut également solliciter les banques pour une même opération. Il peut par ailleurs essuyer un refus de la part des banques, refus difficile à annoncer à son fournisseur étranger.
- Indépendant du contrat de vente : la présentation des documents conformément aux exigences suffit pour sa réalisation.

1-2: La remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatif de la marchandise que contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce mais il n'y a pas d'engagement à payer de la part de la banque.⁷

La remise documentaire est utilisable par tout acheteur et fournisseurs souhaitant s'assurer du bon déroulement de son opération commerciale en confiant aux banques, tiers neutres, les documents d'expédition de marchandises.

1-2-1 : Principes et mécanismes de la remise documentaire

La remise documentaire est régie les RUE 522 relative aux encaissements publier par la chambre du commerce internationale.

C'est par une lettre d'instruction que l'exportateur qui indique à la banque qui délivre les conditions liées à cette remise du document, notamment la réalisation de l'encaissement. L'exportateur est tenu d'expédier la marchandise et d'éditer ou se procurer les documents nécessaires qu'il remet à la banque « remittante ». Celle-ci vérifie la présence et la conformité des documents avec la lettre d'instruction, puis transmet le tout à sa banque correspondante (présentatrice) une fois que l'acheteur a exécuter le paiement en échange des documents détenu par la banque présentatrice, celle-ci transfère les fonds ou la traite acceptée à la banque « remittante » informe alors l'exportateur du sorte réserver à son expédition. Les banques doivent suivre les instructions du vendeur cas même si elles ne sont pas responsables en cas de non-paiement, elles le deviennent si les instructions ne sont pas respectées.

L'expédition des marchandises peut se faire en première étape si les entreprises contractantes ont des relations commerciale régulière, sinon l'exportateur a tout intérêt à attendre que la banque remittante l'informe que le compte de l'acheteur a été débité. Dans le cas d'expédition préalable de la marchandise et d'un refus de payer de l'acheteur, l'exportateur est tenu de rapatrier la marchandise a ses propres frais ou de trouver un autre acheteur sur place, ce qui peut le contraindre à réviser ses prix à la baisse.

⁷ P. CORINNE, Op.cit, P 116.

1-2-3: Les intervenants

L'exécution d'une remise documentaire fait intervenir quatre parties principales qui sont :

- **Le donneur d'ordre (ou remettant):** c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- **La banque remettante :** c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la prestation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **L'acheteur :** il lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

1-2-4 : Les avantages et les inconvénients

Cette technique présente plusieurs avantages :⁸

- Simplicité et la souplesse de la procédure ;
- Le coût bancaire est minime (mis onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- Le vendeur est assuré, que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;
- L'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ces obligations.

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients :⁹

- Il expédie les marchandises sans avoir reçu, ni de l'acheteur, ni d'une banque, un engagement inconditionnel de paiement.
- Le vendeur tentera alors de négocier la formule documents contre paiement (D/P) ou bien une traite avalisée par la banque du client si le paiement se fait à échéance.
- Risque logistique : le client peut refuser la marchandise et ne pas lever la marchandise. Il ne reste plus qu'au fournisseur la solution de trouver rapidement un autre client ou bien de rapatrier la marchandise à ses frais, sans compter le litige dû à la rupture du contrat.
- Pas d'engagement des banques notamment sur la réalité de l'expédition et la conformité des marchandises à la commande.

⁸ J. P. Lemaire, « financement international des entreprises », Edition VUIBERT, Paris, 2006, P 108-109.

⁹ Madeleine NGUYEN-THE, Op.cit, P 233.

- Difficulté de négocier un incoterms départ usine ou rendu domicile. En effet, le fournisseur averti cherchera à éviter que l'acheteur entre en possession de la marchandise avant les documents, c'est-à-dire, avant le paiement.

1-3 : La lettre de crédit stand-by (SBLC)

La lettre de crédit stand-by est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie.

C'est un instrument de sécurité, une « garantie de non-paiement », puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas rempli les obligations qu'il a contractées envers le bénéficiaire.¹⁰

En pratique, les lettres de de crédit stand-by peuvent servir ¹¹:

- Soit de moyen d'indemnisation ;
- Soit de garantie du paiement d'un prix.

1-3-1 : Forme de la lettre de change stand-by

Les lettres de crédit 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 révocable sont inconvenables, elles ne présentent aucune garantie.

Elles peuvent être confirmées par une banque établie dans le pays du vendeur de manière à garantir les risques politiques.

1-3-2 : Avantages et inconvénients

La lettre de change stand-by comporte les avantages suivants :

- C'est une opération facile à mettre en place ;
- Son cout est moins élevé qu'un crédit documentaire classique ;
- Elle permet d'avoir des encours clients ;

¹⁰ Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4^{ème} édition, Ed ESKA, France, 2007, P 154.

¹¹ GARSUAULT. P et PRIAMI. S, Op.cit, P 161.

- Sa date limite de validité permet de connaître avec certitude la date de fin d'engagement des deux parties ;
- Elle peut se concrétiser en quelques heures ;
- Elle est soumise aux Règles & Usances relatives aux Credoc

Parmi les inconvénients de la lettre de change stand-by :

- L'exportateur doit être vigilant concernant les documents qu'on va lui demander de présenter. Ce sont obligatoirement des copies ;
- L'importateur doit garder la preuve de paiement qu'il a effectué de manière à la présenter à la première demande de la banque émettrice, il est préférable que le règlement se fasse par son intermédiaire.
- Ne peut pas être mobilisée en cas de difficulté de trésorerie contrairement au crédit documentaire.

Section 02: les moyens de paiement

À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Dans ce qui suit, nous allons présenter ces instruments de paiements :

2-1 : Le chèque

Le chèque est un instrument de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaires, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.¹²

2-1-1 : Les avantages et les inconvénients

Le chèque présente les avantages suivants :

- Il est très répandu et peu coûteux dans le monde ;
- Le risque peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;
- Une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré (l'importateur).

¹² S. RACK, « Le petit Retz de la nouvelle finance », Retz, Paris, 1999, P 50.

Ce mode de paiement présente toutefois quelques inconvénients¹³ :

- La décision de virement appartient à l'importateur ;
- Le temps d'encaissement du chèque n'est pas maîtrisé, il est plus ou moins long ;
- Le chèque peut être volé, ou perdu ;
- Le statut juridique du chèque varie d'un pays à l'autre ;
- Le délai de recouvrement peut être long lorsque le chèque est libellé en devise si la banque tirée est très éloignée.

2-2: Les effets de commerce :

Les effets de commerce se rencontrent sous deux formes :

2-2-1 : La lettre de change

Appelée également traite est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à un autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire qu'est en générale le tireur lui-même, dans la pratique le tireur souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.¹⁴

Tableau n° 3 : Les intervenants de la lettre de change et leurs documents

Tireur	Ordre de payer	Tiré
- Fournisseur	- Facture + traite	- Client
- Créancier	- Retour de la traite acceptée	- Débiteur
- Exportateur	- Au profit de...	- Importateur
- Bénéficiaire		

Source : Samia OULOUNIS, Gestion financière internationale, Office des publications universitaires, France, 2005, P 11.

2-2-1-1 : Les avantages et les inconvénients

Cette lettre est caractérisée par certain avantage :

- L'exportateur garantit le paiement de sa créance ;
- Précise exactement le délai de paiement accordé ;
- Elle est facilité le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée ;
- Elle est transmise par endossement pour régler une dette.

¹³ V. MEYER, C. ROLIN, Op.cit, P 90.

¹⁴ BORONARD V, MASSABI-François M, PETITCJERC M, Poulain. E, Rosa-LONJON L, « Commerce international Technique et Management des opérations », 2^{ème} édition, Bréal, Rosny, 1998, P 152.

Néanmoins elle comporte des inconvénients :

- Elle est peu répondue et utilisée ;
- Elle est transmise par voie postale. Donc son recouvrement peut être long ;
- Le risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un avale bancaire au banquier de l'importateur.

2-2-2 : Le billet à ordre

Le billet à ordre est directement émis par le débiteur (souscripteur) et envoyé au bénéficiaire, et aussi « c'est un écrit par lequel l'importateur (le souscripteur) s'engage à payer une somme déterminé à l'ordre de l'exportateur(le bénéficiaire), à l'échéance ou à vue si aucune échéance n'est mentionnée ». ¹⁵

Ce denier présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.

2-2-2-1 : Les avantages et les inconvénients

Les avantages d'un billet à ordre sont présentés comme suit :

- La matérialisation d'une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur) ;
- La transmission pour l'acheteur ;
- Le billet détermine précisément la date de paiement.

Parmi ces inconvénients:

- Le billet à ordre est émis à l'initiative de l'acheteur ;
- Le billet à ordre est soumis au risque d'impayé et de change.

2-3 : Le virement SWIFT

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition.

Le virement peut être effectué de diverses manières : ¹⁶

- Par courrier : l'ordre de virement transite par la voie postale, les délais peuvent être plus ou moins longs, ce qui lui enlève une grande partie de son intérêt.

¹⁵ Olivier TORRES, « PME de nouvelles approche », Edition Economica, Paris, 1998, P 181.

¹⁶ MONOD Didier- Pierre, Op.cit, P 81.

- Par télex : Il offre d'avantages de sécurité que le virement courrier mais le support papier reste un instrument du virement ce qui laisse subsister des risques (manque de papier et certaines sujétions telles que la nécessité que la poste de réception soit libre).

- Par le réseau SWIFT : C'est un système privé d'échange de message télématique entre banques adhérentes. C'est un moyen très rapide, peu coûteux, sûr et rendant impossible l'impayé, si le virement est effectué avant tout expédition.

Portant des inconvénients demeurent : l'initiative de l'ordre de virement et laissée au débiteur, de plus il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devises.

2-3-1: Les avantages et les inconvénients

Voici les trois principaux avantages qui favorisent l'utilisation de cet instrument à l'international :

- La sécurité : grâce à des procédures de contrôles très sophistiqué tel le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates, l'accès sécurisé au système par une clé codée et la normalisation des messages évitant les risques d'erreurs et d'incompréhension.
- La rapidité et le coût très réduit.
- Permanence et facilité d'utilisation soit 24h/24h, 365 j / an.

Parmi les inconvénients de virement SWIFT :

- Il ne forme pas une garantie de paiement, sauf s'il accompli avant l'expédition de la marchandise ;
- La décision de virement est effectuée en devise, l'entreprise n'est pas protégée contre le risque de change.
- Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.

Section 3 : 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.

3-1 : 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.

3-1-2: 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

C'est 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 quelconque raison. S'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriquées 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 révisables ».

- Le risque de fabrication

C'est les risques qui peuvent 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.¹⁷

¹⁷ Doubi Bi Tra et Marcel J. Jabert, « Banque, finance & bourse », Edition Harmattan, 2011, P 307.

- 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.¹⁸

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 ».¹⁹

- Le risque de change

Toute entreprise effectuant des opérations commerciales ou financières facturées dans les devises étrangères, 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 pouvant 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.

3-2 : 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 financée.

3-2-1 : 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.

¹⁸ Idem.

¹⁹ Joël Bessis « Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques », Edition Dalloz, 1995, P 20.

3-2-2 : 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.²⁰

a) La garantie de soumission (bid bond)

La garantie de soumission est mise en place par la banque du vendeur (contre garante), 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 à conclure 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 soumissionnée. 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 restitution 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 garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garantie, au cas où ce

²⁰ SADELLI. A et TAHIR. B, « le financement des opérations du commerce international », finance, U.A.M, Bejaia, 2009

vendeur ne s'acquitterait pas de ces obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis 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.

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 a titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non-conforme aux stipulations contractuelles.

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 de sa marchandise.

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.

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couverture les plus couramment utilisées.

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 plus 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 des plaques évaporateurs réalisé par le crédit documentaire.

Section 1 : Présentation et organisation de l'ENIEM

1-1 : Présentation générale de l'ENIEM

1-1-1 : Création de l'ENIEM

Le complexe d'appareils ménagers résulte d'un contrat « produit en main » établie dans le cadre du premier plan quadriennal, et signé le 21 Aout 1971 avec un groupe d'entreprises Allemandes représentées par le chef de file D.I.A.G (groupe allemand de construction de génie civil) pour une valeur de 400 millions de dinars. Les travaux de génie civil ont été entamés en 1972 et la réception des bâtiments avec tous les équipements nécessaires a eu lieu en juin 1977 dans la zone industrielle d'Oued Aissi à une dizaine de kilomètres à l'Est du chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou.

La superficie totale est de 55 hectares dont 12 ,5 hectares couverts, il est entré en production le 16-06-1977.

1-1-2 : Evolution de l'ENIEM

L'entreprise Nationale des Industries de l'Électroménager (ENIEM) est issue de la restructuration de l'ex-société nationale de fabrication et de montage du matériel électronique (SONELEC). L'ENIEM a été créée en janvier 1983 à partir de fonctions déjà existantes au sein de l'entreprise-mère, SONELEC, depuis 1974. Érigée en société par actions en octobre 1989, elle a pour principale mission d'assurer la production, le montage, le développement et la recherche dans le domaine de l'électroménager. L'ENIEM a une gamme de produits très large. Elle produit tous types de réfrigérateurs, des congélateurs, des cuisinières et des climatiseurs, des appareils de cuisson, de lavage, ainsi que les lampes à incandescence. Elle a aussi une autre activité qui consiste dans le montage du petit appareil électroménager domestique (robots de cuisine, moulins à café, hachoirs, mixeurs, sèche-cheveux, etc.)

L'ENIEM est organisée en trois principales unités de production, qui sont l'Unité Froid, Cuisson et Climatisation, connues sous le nom de Complexe d'appareils ménagers (CAM), situé près de Tizi-Ouzou, l'Unité Sanitaire de Miliana, et l'Unité Lampes de Mohammadia. Chacune de ces unités est elle-même organisée en différentes directions.

Leader de l'électroménager en Algérie, l'ENIEM possède des grandes capacités de production et une expérience de plus de 30 ans dans la fabrication et le développement dans les différentes branches de l'électroménager.

En juin 1998, l'ENIEM fut la première entreprise à l'échelle nationale à obtenir la certification pour la norme Internationale ISO 9002/ 94 auprès de l'AFAQ, certificat qu'elle

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

vient de renouveler avec QMI (Canada). Comme SAIDAL, l'ENIEM est confronté à la concurrence directe des plus grands producteurs mondiaux d'électroménager. Les importateurs, bénéficiant de puissants réseaux de soutien et de protection, lui livrent une concurrence que ses cadres qualifient souvent de déloyale.

1-1-3 : Le capital social et le patrimoine de l'entreprise

Le 08 /10/1989, l'ENIEM a été transformée juridiquement en société par actions, avec un capital 40.000.000.00 DA celui-ci a été augmenté à 70.000.000.00 DA dans le cadre des mesures d'assainissement arrêtées par la direction centrale du trésor public.

En juillet 1993, le capital de l'entreprise a été porté à 2 957 5000 000,00 DA. Le capital social actuel est de 10 279 800 000 ,00 DA, détenu en totalité (100 %) par la société gestion et de participation, « Industrie électron-domestique » (INDELEC) son siège est à Tizi-Ouzou depuis 1998, L'ENIEM est organisée en unités et à cette année que l'entreprise est certifiée par l'organisation internationale (AFAQ) : « Association Financière de l'Assurance Qualité ».

L'ENIEM est dotée de :

- Trois (03) unités de production qui sont : unité froid, unité cuisson, unité climatisation.
- Une unité commerciale.
- Une unité de prestation technique (UPT).

- **Unité d'équipement sanitaire**

Filiale depuis 2005, elle est implantée à MILIANA, sa mission est la fabrication de produits sanitaires tels que lavabos, baignoires...

- **Unité FILLAMP**

Implantée dans la Wilaya de MASCARA, elle est spécialisée dans la production des lampes à incandescence.

- **Le complexe d'appareils ménagers (CAM)**

Il se trouve à la zone industrielle d'Oued Aissi, Wilaya de Tizi-Ouzou il s'étale sur une surface de 55 hectares avec un effectif de 3200 travailleurs.

Mis en place 1977, le complexe a accumulé deux décennies d'expérience industriel et de développement technologique en matière de froid et de climatisation suivant le tableau ci-après.

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

1-1-4 : Tableau n° 4 : Récapitulatif de l'évolution de l'ENIEM

Années	Développement
1977	-Démarrage de la production des réfrigérateurs petits modèles « partenaires Allemand, DIA.BOSCH ». -Démarrage de l'ancienne usine de cuisinières de réchaud plat 2 feux « partenaire allemand, DIAG-SEPPELFRIKCE »
1979	-Montage de premiers climatiseurs types fenêtre -Entrée de production des chauffe eau/bain « partenaires allemand BACH-RINS et MARY » France et contrat Espagne
1982	-Introduction de montage de petits appareils ménagers MAC-SC
1986	-Entrée d'exploitation de la nouvelle usine de réfrigérateurs et congélateurs grands modèles « partenaire japonais MATSH-TOSHIBA »
1987	-Arrêt de la production de PAM
1989	-Arrêt de production de réchaud plat 2F -Passage de l'ENIEM à l'autonomie conformément à la loi 28-01 portant sur l'orientation d'EPE
1990	-Arrêt de production de l'ancienne cuisinière et vente de ses équipements -Intégration de l'ancienne usine réfrigérateurs à la nouvelle « INTER- CODS-TECHNOGAS»
1991	-Entrée en production de la nouvelle usine cuisinière de partenaire Italien« INTER-COOPS-TECHNOGAS »
1992	Mise en place de l'usine congélateurs horizontaux « BAHUT » de partenaire Libanais l'EMATIC
1993	-Réalisation de radiateurs gaz butane à panneaux catalytiques, produits conçus et réalisés par l'ENIEM
1994	-Réalisation de chaud plat au feu. Abandon de la production « CE »
1995	-Entrée en production de réfrigérateurs 520L. -Montage de petits appareils ménagers « partenaire ITALISTAMP »
1996	-Entré de production de PAM/ SC et MACIALISTAMP -Reprise de comptoirs et armoires frigorifique

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

1997	-Abondant de réchaud plat 04 feux -Reconversion de CFC -Changement des équipements dans le cadre de la reconnaissance des CFC
1998	-Certification de l'entreprise « ISO » par l'organisme français AFAQN, qualité 1998. -9983 / valide au 30/06/2001

Source : documents internes de l'ENIEM

De 1998 à nos jours : restructuration des complexes appareils ménager qui a donné naissance à des unités suivantes :

Unité froid, unité des cuisinières, unité des climatiseurs, unité des prestations techniques.

1-1-5 : Missions de l'ENIEM

Les missions de l'ENIEM sont la fabrication, Le montage, Les développements et la commercialisation des appareils ménagers, le développement et la recherche dans le domaine des branches clés de l'électroménager notamment :

- Appareils de réfrigération
- Appareils de climatisation
- Appareils de cuisson
- Petits appareils ménagers (PAM).

1-1-6 : Objectifs de l'ENIEM

L'ENIEM s'est assignée plusieurs objectifs afin d'assurer un impact plus performant au niveau de ses fonction à savoir :

- Accroître la satisfaction des clients
- Diversifier les produits
- Améliorer les compétences du personnel
- Réduire les rebuts
- Augmenter la valeur de la production
- Améliorer le chiffre d'affaire.

1-2 : Organisation générale de l'ENIEM

1-2-1 : La direction générale

La direction générale est chargée de définir la stratégie globale de l'entreprise (administration financière, investissement, politique sociale et organisationnelle).

Elle gère le portefeuille stratégique de l'entreprise et procède à l'élaboration des ressources financières d'ensemble ainsi qu'elle fournit aux autres structures un certain nombre de services communs (fiscalité, assurances ...etc.)

La direction s'assure de contrôler le personnel, elle nomme et replace les directeurs centraux et d'unités et elles approuvent aussi les propositions de nomination des cadres supérieurs.

La direction générale comprend six(06) directions centrales à savoir :

- Direction industrielle
- Direction du développement et de partenariat
- Direction des finances et comptabilité
- Direction des ressources humaines
- Direction de planification et de contrôle de gestion
- Direction de marketing et communication.

1-2-2 : Les unités de l'ENIEM

L'ENIEM est composée de trois (03) unités de production, une unité commerciale et une unité de prestation technique.

1-2-2-1- Les unités de production

Les unités de production sont indépendantes et susceptibles d'être et qui sont :

A- Unité froid

L'effectif de cette unité est de 1562 agents, procède des bâtiments industriels, ses fonctions principales sont :

- Injection plastique et polystyrène
- Transformation des tôles et tubes (presse-soudeuse-refend-âge)
- Traitement et revêtement de surface (peinture et plastification)
- Injection mousse polyuréthane (3 lignes)
- Thermoformage de plaque plastique
- Assemblage produit (montage final- 3 lignes)

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

- Unité (Air comprime- eau chaude-azote station de gaz cyclopentane- énergie-électrique)
- Laboratoire d'essai produits chimiques- métallurgie.
- Structure des soutien- maintenance de gaz-contrôle de qualité- études méthodes.
- Unité froid est composée de 3 lignes de produits.

1^{ère} ligne

- Réfrigérateur petit modèle dont à capacité de production est de 110.000 appareils par an réalisé en deux équipes
- Donneur de licence : BOSCH -Allemagne -1977.

2^{ème} ligne

- Réfrigérateur grand modèle dont les capacités installées sont de 390.000 appareils par an réalisé en deux équipes (4 modèles de réfrigérateur).
- Donneur de licence : TOSHIBA JAPAN -1987.

3^{ème} ligne

- Congélateur dont les capacités sont 60 000 appareils par an (3 modèles de fabrique).
- Donneur de licence : LEMATIC –LIBAN-1993.

B- Unité cuisson

L'effectif de cette unité est de 438 agents, le potentiel industriel de l'unité de cuisson est constitué des matières suivantes :

- Transformation de tôles et tubes (presse-soudeuse).
- Traitement et émaillage.
- Tangage et chromage de composants métalliques.
- Assemblage de produits (montage final).
- Laboratoire d'essai produit.
- Structure de soutien (maintenance zone études sur méthodes).

Les capacités installées sont de 150.000 appareils par an en deux équipes (4 modèles de cuisinières sont fabriqués).

- Donneur de licence : techno gaz- Italie- (99).

C- Unité de climatisation

Effectifs de l'unité 230. Le potentiel industriel de climatisation est constituée des matières suivantes :

- Transformation de tôles et tubes (presse - soudeuse - plieuse...)

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

- Traitement et revêtement de surface (peinture)
- Assemblage produits (montage final) composé de lignes de montage (chaîne climatisation, stylo et fenêtre et chaîne pour autre produit RGB chauffe bain).
- Les capacités installées sont de 60 000 appareils par an. Pour les climatisations types fenêtre et Splyt système en deux équipes.
- Donneur de licence : Air Conditionné (AC)- France 1977 cette unité procède également des capacités installés pour la fabrication de :
- Chauffage à gaz butane catalytique 50 000 appareils par an.
- Comptoir et armoires frigorifiques.

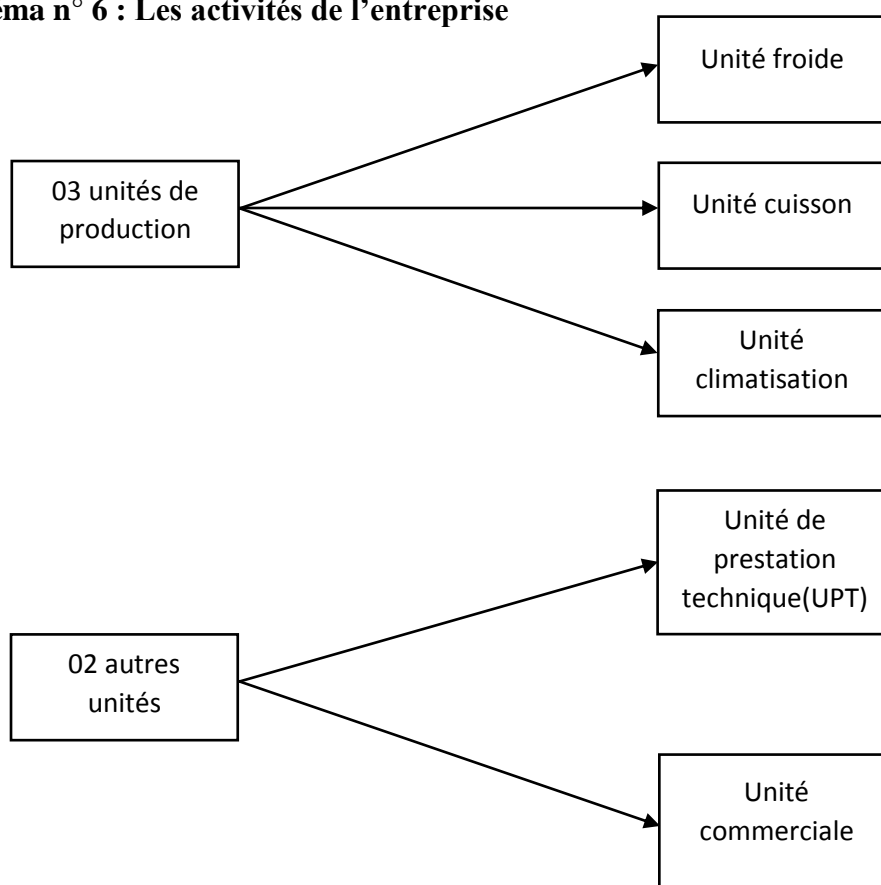
1-2-2-2 : Unité commerciale

Elle est chargée de la commercialisation des produits fabriqués par les unités de production son effectif est de 213 agents.

1-2-2-3 : Unité prestations techniques

Elle réalise des travaux ou prestations techniques pour le compte des autres unités ou pour des clients externes.

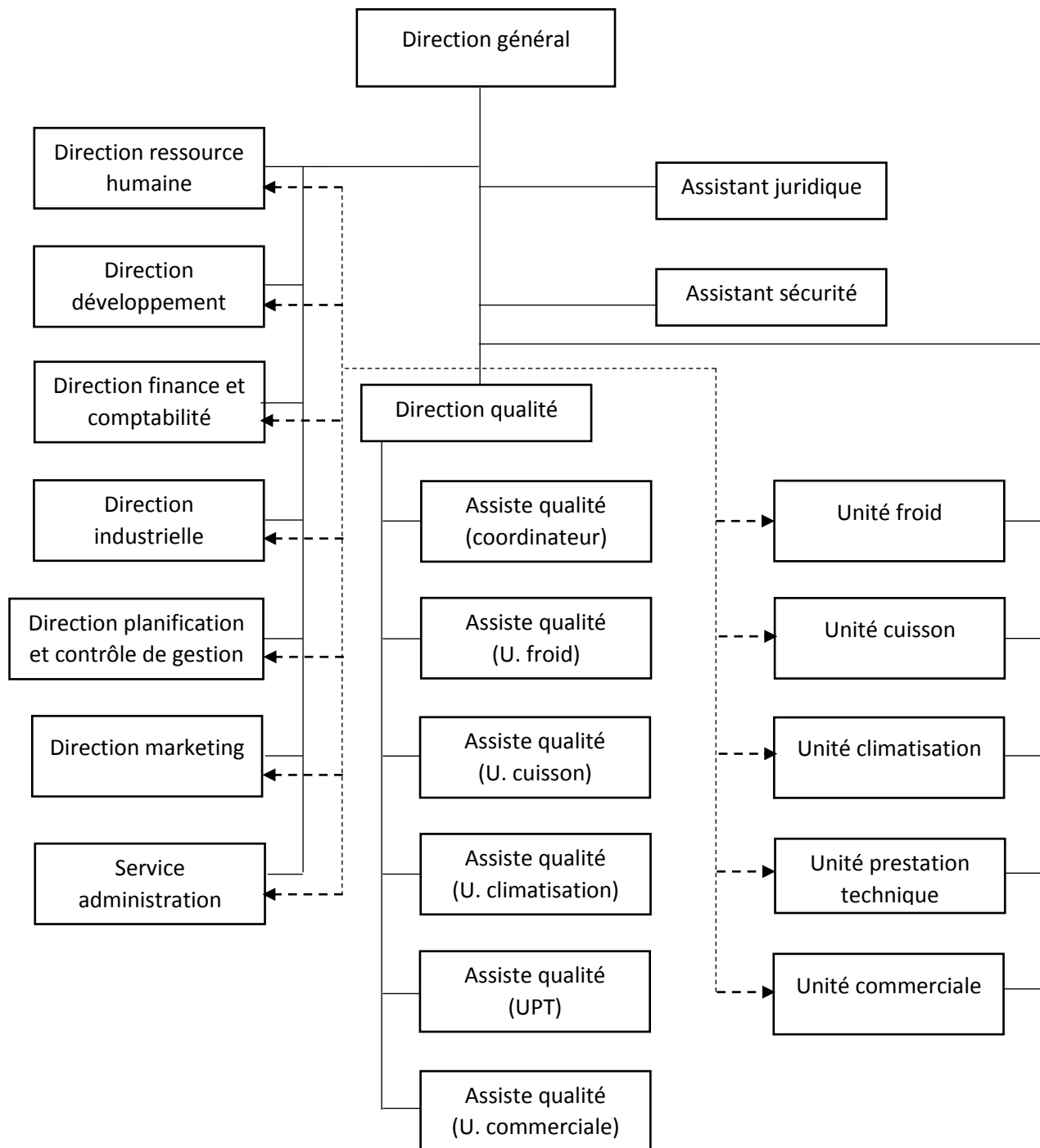
Schéma n° 6 : Les activités de l'entreprise



Source : document interne de l'ENIEM.

1-3 : L'organigramme général de l'ENIEM

Schémas n° 7 : L'organigramme de l'ENIEM



————— Liaisons hiérarchiques

----- Liaisons fonctionnelles

Source : document interne de l'ENIEM.

Section 2 : déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM « unité froid »

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 évaporateur pour la fabrication des congélateurs.

L'entreprise étrangère contactée est la société Italienne « CGA TECHNOLOGIES S.R.L », avec laquelle un marché réalisable de gré à gré est signé pour une livraison globale de 10830 pièces de plaques suivants facteur pro-forma n° 807REVO6-B.1.

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

- Nature de la marchandise

Plaque évaporateur code 200021- quantité : 4200 pièces à 6,09 euro/pce.

Plaque évaporateur code 200539 A- quantité : 4000 pièces à 8,00 euro/ pce.

Plaque évaporateur code 200540 A- quantité 1500 pièces à 10,50 euro/ pce.

Plaque évaporateur code 203030 A- quantité 1130 pièces à 3,81 euro/pce.

- Le prix total

$4200 \times 6,09 + 4000 \times 8,00 + 1500 \times 10,50 + 1130 \times 3,81 = 77633,30$ euro.

- Assurance : couvert par l'acheteur.

- Délai de livraison : 15 jours.

- Monnaie de facturation : EUR

Un bon de commande est ensuite établi à l'entreprise importatrice ENIEM, c'est le bon de commande n° VS/35019 (annexe n° 2)

L'entreprise exportatrice CGA S.R.L, lui envoie une facture pro-forma (annexe n° 3) elle contient également les principales clauses contractuelle à savoir :

- Le mode de paiement : la lettre de crédit irrévocable et confirmé, à vue.

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

- Incoterms : FOB port LA SPEZIA.
- Expédition partiel : autorisé
- Le transbordement : interdit
- Embarquement : port de LA SPEZIA.
- Destination : port d'ALGER.
- Nature de la marchandise : plaque évaporateur.
- Quantité : 10830 pièces.
- Prix total : 77633,30 euro.
- Suivant la facture pro-forma n° 807REVO6-B.1 du 03/03/2015.
- Délai de présentation des documents : 15 jours.

2-2 : Demande d'ouverture de crédit documentaire

L'ENIEM présente à la BEA la facture pro-forma, la lettre d'engagement (annexe n° 4), une demande d'imputation bancaire et une demande de 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	2015	1	10	00058	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.
- 2015 : l'année
- 1 : le trimestre.
- 10 : le numéro de la marchandise.
- 00058 : numéro du dossier.

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

- EUR : la devise.

La BEA domiciliée la facture pro-forma conformément à la réglementation en vigueur et en matière de commerce extérieur (annexe n° 3).

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 (annexe n° 5).

En ce qui concerne l'ouverture de crédit documentaire (annexe n° 6), contient les éléments suivants :

- Numéro de compte : xxxxxxxxxxx-xx
- Date : 30/09/2015
- Le type de crédit : crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Auprès de (banque fournisseur) : UNICREDIT BANCA SPA.
- En faveur (nom du fournisseur) : CGA TECHNOLOGIES S.R.L.
- Le montant en chiffre : 77633,30 euro.
- Incoterm utilisé : FOB LA SPEZIA.
- Nature de la devise : Euro.
- Validité : 05/01/2016.

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

➤ **Canal bancaire : BEA site ENIEM Oued Aissi**

- Facture commercial en 07 exemplaires
- 2/3 jeu de connaissance « Clean on bord » à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi Tizi-Ouzou
- Bordereau de colisage en 04 exemplaires
- Certificat de conformité et d'analyse.

➤ **Pli cartable : (à remettre au commandant de bord)**

- 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 centrale 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 « UNICREDIT BANCA SPA » 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 (UNICREDIT BANCA SPA-BEA), de son côté, le fournisseur (CGA) prépare les documents exigés par l'acheteur.

2-4: L'expédition de la marchandise

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

- **Le connaissance original**

Etablie à l'ordre de BEA, par le transporteur auprès d'une compagnie maritime visé par le capitaine de navire, ce type de connaissance s'appelle connaissance « clean on bord » (annexe n° 7), et il contient :

- Destinataire (consignée) : l'ordre de la BEA, site ENIEM
- port déchargement : port d'Alger.
- Nombre et nature des marchandises : 4 colis pour un total de 10830 pièces
 - Plaque évaporateur code 200021- quantité : 4200 pcs
 - Plaque évaporateur code 200539A- quantité : 4000 pcs
 - Plaque évaporateur code 200540A- quantité : 1500 pcs
 - Plaque évaporateur code 203030A- quantité : 1130 pcs
- Incoterms : FOB, port LA SPEZIA.

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

- Suivant facture pro-forma n°807REV 06-B1 de 03/03/2015.
- lieu d'embarquement : port LA SPEZIA.
- Lettre de crédit : irrévocable et confirmé.

- **Facture commerciale originale**

Elle est établie par le fournisseur (annexe n° 8) et elle contient :

- La facture n° 11500111
- L'expédition : par mer
- L'adresse ; via delle industria, 22-33043 cividale del friuli (UD) Italy.
- Le mode de paiement : lettre de crédit n° 098 ICD 003815099
- La monnaie de facturation : EURO.
- Le prix de la facture : 77633,30 euro.
- L'Incoterms : FOB, port LA SPEZIA.

- **Certificat d'origine**

Elle contient : voir (annexe n° 9).

- L'adresse de l'expéditeur : via veneto 20-I-33100 UDINE
- L'adresse du destinataire : ENIEM, froid ; ZI Oued Aissi Tizi-Ouzou
- Information relative au transport : par mer
- Certificat de circulation contient les informations relatives au prix unitaire.
- Quantité de marchandise : 12441 kg.
- Le numéro de la lettre de crédit : n° 098 ICD 003815099.
- La date de facturation : 18/11/2015.

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

- Le poids brut : 13772 kg.
- Le poids net : 12441 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 (CGA) 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 (CGA).

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 (annexe n° 10).

Dès l'arrivée à la destination les marchandises seront déchargées au port d'Alger, et remis à la disposition de la compagnie nationale de navigation (CNAN) après lui avoir remis le connaissement avec les autres documents parvenus par « Plis cartable ».

2-6 : La réception de la marchandise

L'armateur donne le numéro d'arrivage de chaque marchandise se trouvent sur le bateau.

La CNAN fournit à l'importateur un avis d'arrivée de la marchandise déchargée au magasin. En ce moment où le transitaire va intervenir selon son pli cartable, vient ou nom de la banque BEA, le transit fait une demande d'importation bancaire pour qu'elle soit responsable aux frais de droit de douane.

Après la vérification de pli cartable de transitaire par apport au canal bancaire pour qu'il endosse le connaissement afin de libérer la marchandise dans ce cas de l'ENIEM le pli cartable vient en leur nom.

Dans ce cas pratique de l'ENIEM le transit demande à la douane une déclaration simplifiée de transit (DSTR) de magasinage à l'ENIEM à condition qu'elle n'utilise pas cette marchandise jusqu'au moment de paiement des frais de douane.

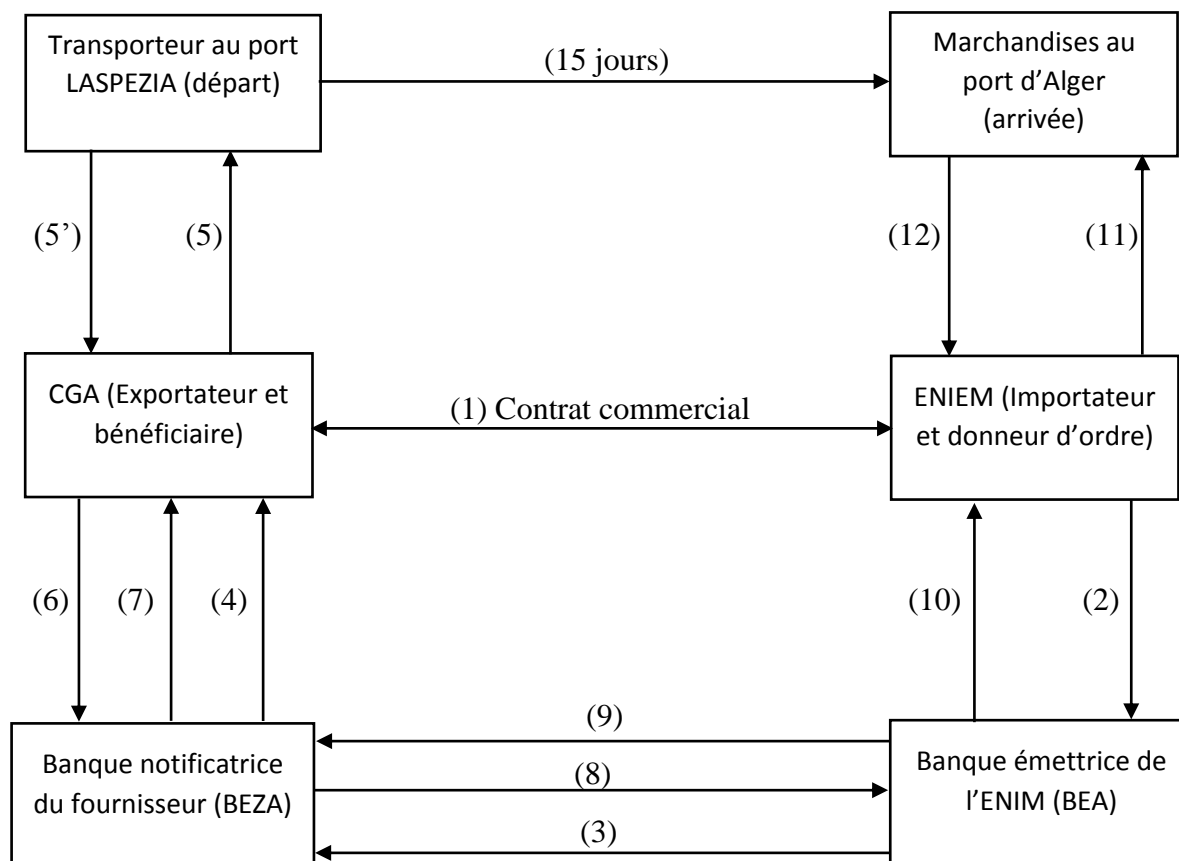
En dernier l'acheteur procède à l'établissement d'une déclaration de douane et un formulaire douanier rempli et signé par le transitaire se réfèrent aux documents ainsi réunis (annexe n° 11).

Le douanier vérifie ce qu'il faut payer comme droit à la banque afin de libérer la marchandise par la gestion des stocks.

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

L'acheteur (ENIEM) paiera aussi les frais d'assurance à la compagnie algérienne (annexe n° 12).

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



Source : réaliser par nous-mêmes.

Les étapes sont comme suit :

1. Après avoir négocié un paiement par crédit documentaire, l'ENIEM passe la commande au fournisseur (CGA) 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 domicilié 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 toute les instructions nécessaire à l'ouverture du crédit documentaire et doit être le reflet de la facture pro-forma, elle comprend les informations suivantes :

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

- 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 ;
- Port 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 Aissi.
- Certificat d'origine italien établi par la chambre de commerce italienne.
- Bordereau de colisage en 02 exemplaires établies et signés par le bénéficiaire.

ENIEM à demander 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 (CGA), 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 émis par la banque émettrice : c'est la notification du crédit documentaire.

5. Le vendeur (CGA) expédie la marchandise, selon l'incoterm FOB.

Chapitre 04 : Procédure d'importation réalisée par le crédit documentaire menée par l'ENIEM «Unité froid »

- 5'. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (CGA) le connaissement.
6. L'exportateur (CGA) 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 nécessaire pour prendre possession de la marchandise, après avoir retirées et dédouanées à base de ces documents.

Conclusion

L'étude de ce 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 faciliter 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 Italienne CGA TECHNOLOGIE S.R.L, et tout en 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.
- L'entreprise ENIEM a exigé lors des négociations l'utilisation du crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Chaque étape de crédit documentaire nécessite des documents spécifiques.
- Les deux parties contractantes ne peuvent pas changer les termes du contrat.
- L'entreprise Italienne 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 marchandise insuffisantes, l'ENIEM à le droit de réduire le montant du contrat celle-ci correspondante aux quantités manquantes.

Conclusion générale

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 utilisées 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 modeste contribution, 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 attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants, et pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes du commerce international (incoterms) créé par la chambre de commerce internationale (CCI).

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

Parmi les techniques de paiements les plus utilisées dans le commerce international, le transfert libre (OPEN ACCOUNT), 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 par 20 sociétés dans le monde.

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

L'élaboration de notre mémoire nous a permis d'affirmer la première hypothèse que, pour un bon déroulement d'une opération d'importation ou d'exportation, les banques s'engagent à garantir les échanges internationaux et de proposer des techniques de couverture adaptée à chaque risque. Ainsi que, nous pouvons confirmer notre seconde hypothèse que le crédit documentaire garanti à l'importateur de recevoir sa marchandise conformément à ses

Conclusion générale

instructions avant de payer, (de préférence après la livraison). 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 conséquent nous pouvons confirmer la troisième hypothèse, que le crédit documentaire est un élément de confort, un moyen incontournable pour, encourager et assurer une traçabilité des opérations à l'internationales et il est l'instrument de règlement le plus sécurisé,

Enfin nous pouvons dire que le crédit documentaire reste la technique la plus sûre et la plus sollicitée pour ce qu'elle de sureté 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.
- BERNET ROLLANDE, « principe de technique bancaire », 25^{ème} éditions, Edition DUNOD, Paris, 2008.
- BORONARD V, MASSABI-François M, PETITCJERC M, Poulain. E, Rosa-LONJON. L « Commerce international Technique et Management des opérations », 2^{ème} édition, Bréal, Rosny, 1998.
- CHAUVIER. S « le contrat international », Edition VUIBERT, Paris, 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.
- GARSUAUT P et PRIAMI. S, « les opérations bancaire à l'international », Edition CFBP, Paris, 2001.
- GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, « Gestion des opérations import-export », Edition DUNOND, Paris, 2008.
- GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris, 2009.
- HEDDAD. S, « Le Crédit Documentaire », Edition PAGES BLUES, Alger, 2011.
- J. BELOTTI, « Transport international des marchandises », Edition VUIBERT, Paris, 2000.
- Joël Bessis « Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques », Edition Dalloz, 1995.
- J. DELMAS et Cie « Crédit Documentaire Export Import Opération de Négoces », 2^{ème} Edition, Paris, 1992.
- J. P .Lemaire, « financement international des entreprises », Edition VUIBERT, Paris, 2006.
- J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22^{ème} Edition, Vanves, 2010.
- LAZARY « le commerce international à la portée de tous », Edition FOUCHER, 2001.
- Madeleine NGUYEN-THE, « Importer », Edition d'organisation, France, 2010.

Bibliographie

- MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 1999.
- Olivier TORRES, « PME de nouvelles approche », Edition Economica, Paris, 1998
- Pasco. Corinne « Commerce international », 4^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2002.
- PRUCHAUD. J « Evolution des techniques bancaires », Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960.
- S. RACK, « Le petit Retz de la nouvelle finance », Retz, Paris, 1999.
- SIMON .Y et LAUTIER. D, « finance internationale », 9^{ème} Edition, ECONOMICA, Paris, 2005.
- V. MEYER, C. ROLIN, « Techniques du commerce international », Edition Marie- Odile Morin, France, 2000.

❖ Mémoires et Thèse

- AMLOUKKAS. A, GUEDDOUDJ. F et ZELOUCHE K « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie», mémoire de master, HEC, Alger, 2011.
- BOUCHATAL. S « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- Fatiha TALEB, « contrats bancaires internationaux Et loi D'autonomie En Particulier, Les Crédits internationaux » Thèse de Doctorat d'Etat, 1990.
- SAFIA ZOURDANI, « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », Mémoire de magister, TIZI-OUZOU, 2012.

❖ Sites internet

- <http://economie.trader-finance.fr/exportation>
- [http : //www.interex.fr/fr/methode/incoterms-2010.](http://www.interex.fr/fr/methode/incoterms-2010)

Tables des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux et des schémas

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 01 : Principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce international	4
Introduction	4
Section 01 : Contrats et documents du commerce international.	5
1-1: Le commerce extérieur.....	5
1-1-1: L'importation	5
1-1-2: L'exportation.....	5
1-2 : Le contrat du commerce international	5
1-2-1: Définition du contrat commercial international.....	6
1-2-2 : L'offre commerciale	6
1-2-3 : Effets du contrat de commerce international	6
1-2-3-1 : Obligations des parties.....	6
1-2-3-2 : Transfert de propriété et de risques.....	7
1-2-4 : Les clauses du contrat de vente international	7
1-2-4-1 : Des clauses générales.....	7
1-2-4-2 : Des clauses techniques et commerciales	7
1-2-4-3 : Des clauses financières	8
1-2-4-4 : Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)	8
1-3 : Les documents du commerce extérieur.....	9
1-3-1 : Les documents de prix	9
1-3-1-1 : La facture Pro forma	9
1-3-1-2 : La facture commerciale (définitive)	9
1-3-1-3 : La facture provisoire.....	9
1-3-1-4 : La facture consulaire.....	9
1-3-2 : Les documents de transport	10
1-3-2-1 : Le connaissement maritime (bill of lading)	10

Tables des matières

1-3-2-2 : La lettre de transport aérien (air way bill) LTA.....	10
1-3-2-3 : La lettre de transport routier (truck way bill) LTR.....	11
1-3-2-4 : Le duplicata de lettre de voiture international DLVI.....	11
1-3-2-5 : Le récépissé postal (bulletin d'expédition)	11
1-3-2-6 : Document de transport combiné FIATA (multimodal)	11
1-3-3 : Les documents d'assurance	12
1-3-3-1 : La police d'assurance	12
1-3-3-2 : Le certificat d'assurance.....	12
1-3-3-3 : L'avenant.....	13
1-3-4 : Autres documents.....	13
1-3-4-1 : Les documents douaniers.....	13
1-3-4-2 : Le certificat d'origine	13
1-3-4-3 : Le certificat de provenance.....	13
1-3-4-4 : Le certificat sanitaire	13
1-3-4-5 : Le certificat phytosanitaire	13
1-3-4-6 : Les listes de colisage et de poids	13
1-3-4-7 : Le certificat d'analyse ou de qualité.....	14
Section 02 : Les Incoterms	14
2-1: Définition	14
2-2: Le rôle des Incoterms	14
2-3: Le choix des Incoterms	15
2-4: Structure des Incoterms.....	15
2-5: Présentation des différents Incoterms	16
2-6: Les limites des Incoterms.....	19
2-7: La répartition des frais de logistique.....	19
Section 03 : La domiciliation bancaire.....	21
3-1 : La domiciliation des importations.....	21
3-1-1 : Conditions préalables à la domiciliation.....	21
3-1-2 : Procédure de domiciliation	22
3-1-2-1 : Ouverture du dossier	22
3-1-2-2 : Gestion et suivi du dossier de domiciliation	23
3-1-2-3 : Apurement de la domiciliation	24

Tables des matières

3-2: La domiciliation des exportations	24
3-2-1 : Traitement de l'opération	25
3-2-2 : Gestion du dossier de domiciliation	26
3-2-3 : Apurement du dossier de domiciliation	26
3.3 : Les dispensés de la domiciliation bancaire	27
Conclusion.....	28
Chapitre 02 : Les techniques de financement du commerce international.....	29
Introduction	29
Section 01: Techniques de financement à court terme.....	30
1-1 : Le crédit de préfinancement.....	30
1-1-1 : Définition	30
1-1-2 : Caractéristiques.....	30
1-1-3 : Avantages et inconvénients.....	31
1-2 : La mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	31
1-2-1 : Définition	31
1-2-2 : Caractéristiques.....	32
1-2-3 : Procédure	32
1-2-4 : Avantages et inconvénients.....	32
1-3 : Les avances en devises.....	33
1-3-1 : Définition	33
1-3-2 : Caractéristiques.....	33
1-3-3 : Déroulement de l'opération	33
1-3-4 : Avantages et inconvénients.....	34
1-4 : L'affacturage	34
1-4-1 : Définition	34
1-4-2 : Caractéristiques.....	35
1-4-3 : Déroulement.....	35
1-4-4 : Avantages et inconvénients.....	36
Section 02: Technique de financement à moyen et long terme.....	37
2-1 : Le crédit fournisseur	37
2-1-1 : Définition	37
2-1-2 : Caractéristiques.....	37

Tables des matières

2-1-3 : Déroulement.....	38
2-1-4 : Avantages et inconvénients.....	38
2-2 : Le crédit Acheteur.....	40
2-2-1 : Définition	40
2-2-2 : Procédure	41
2-2-3 : Avantages et inconvénients.....	42
2-3 : Le crédit-bail international (le leasing)	42
2-3-1 : Définition	42
2-3-2 : Avantages et inconvénients.....	43
2-4 : Forfaitage (forfaiting)	44
2-4-1 : Déroulement.....	44
2-4-1 : Avantages et inconvénients.....	45
2-5 : La confirmation de commande	46
2-5-1 : Définition	46
2-5-2 : Caractéristiques.....	47
2-5-3 : Procédure	47
2-5-4 : Avantages et inconvénients.....	48
2-6 : Le crédit financier	48
2-6-1 : Définition	48
2-6-2 : Caractéristiques.....	48
2-6-3 : Avantages et inconvénients.....	49
Conclusion.....	50
Chapitre 03 : Techniques et moyens de paiement du commerce international.....	51
Introduction	51
Section 01 : Les techniques de paiement du commerce international.....	52
1-1: Le crédit documentaire.....	52
1-1-1 : Définition	52
1-1-2 : Les intervenants du crédit documentaire	52
1-1-3 : Les différentes formes d'un crédit documentaire	53
1-1-3-1: Selon le critère de sécurité.....	53
1-1-3-2: Selon le critère mode de réalisation.....	54
1-1-3-3: Selon le critère de financement	54

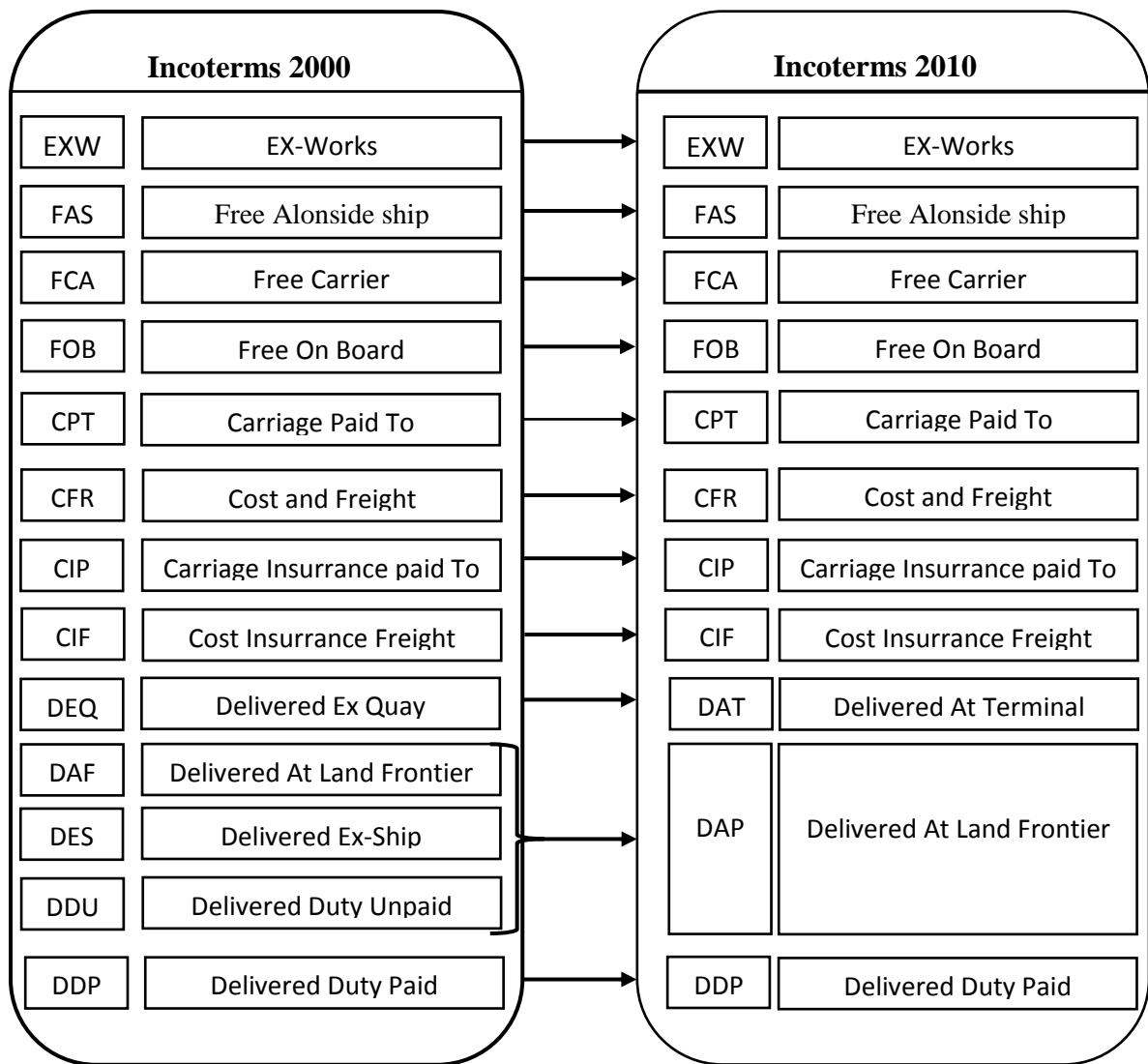
Tables des matières

1-1-4 : La procédure et les conditions du crédit documentaire	55
1-1-5: Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	60
1-2: La remise documentaire.....	62
1-2-1 : Principes et mécanismes de la remise documentaire	62
1-2-2: Les intervenants	63
1-2-3 : Les avantages et les inconvénients	63
1-3 : La lettre de crédit stand-by (SBLC)	64
1-3-1 : Forme de la lettre de change stand-by	64
1-3-2 : Avantages et inconvénients.....	64
Section 02: Les moyens de paiement	65
2-1 : Le chèque	65
2-1-1 : Les avantages et les inconvénients	65
2-2: Les effets de commerce.....	66
2-2-1 : La lettre de change	66
2-2-1-1 : Les avantages et les inconvénients	66
2-2-2 : Le billet à ordre.....	67
2-2-2-1 : Les avantages et les inconvénients	67
2-3 : Le virement SWIFT	67
2-3-1: Les avantages et les inconvénients	68
Section 3 : Les risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention (les garanties)	68
3-1 : Les risques du commerce international.....	68
3-1-2: Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale ..	69
3-2 : Les garanties internationales	70
3-2-1 : Définition	70
3-2-2 : Les principales sortes de garanties.....	71
a) La garantie de soumission (bid bond)	71
b) La garantie de restitutions d'avance	71
c) La garantie de bonne exécution	71
d) La garantie de retenu de garantie.....	72
e) La lettre de garantie	72
Conclusion.....	73

Tables des matières

Chapitre 04 : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par l'ENIEM .	74
Introduction	74
Section 1 : Présentation et organisation de l'ENIEN	75
1-1: Présentation générale de l'ENIEM	75
1-1-1: Création de l'ENIEM.....	75
1-1-2: Evolution de l'ENIEM.....	75
1-1-3: Le capital social et le patrimoine de l'entreprise	76
1-1-4: Tableau récapitulatif de l'évolution de l'ENIEM	77
1-1-5: Mission et objectifs de l'ENIEM	78
1-1-5-1: Mission de l'ENIEM.....	78
1-1-5-2: Objectif de l'ENIEM	78
1-2 : Organisation générale de l'ENIEM.....	79
1-2-1 : La direction générale.....	79
1-2-2 : Les unités de l'ENIEM	79
1-2-2-1 : Les unités de production	79
1-2-2-2 : Unité commerciale	81
1-2-2-3 : Unité prestations techniques	81
1-3 : L'organigramme général de l'ENIEM.....	82
Section 2 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import menée par l'ENIEM « unité froid »	83
2-1 : Contrat commercial.....	83
2-2 : Demande d'ouverture de crédit documentaire	84
2-3 : Confirmation de crédit	86
2-4 : L'expédition	86
2-5 : Le règlement	88
2-6 : La réception de la marchandise.....	88
Conclusion	92
Conclusion générale	93
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Annexe n° 1



Source: Réaliser par nous-même.

Annexe n° 2



FACTURE

Nombre VS/35019

Date 18/11/2015

ENIEM UNITE FROID
Z.I. OUED AISSI
TIZI OUZOU
ALGERIE

CODE CLIENT C0669	CONDITIONS DE LIVRAISON FOB PORT LA SPEZIA - INCOTERMS® 2010	TVA 0099915004319197	PAGE 1				
CONDITIONS DE PAIEMENT: LETTRE DE CREDIT: N° 098ICD0003815099 BANQUE BIC: BEXADZALDOE EXTEALGEALZ		Nos coordonnées bancaires UNICREDIT SPA - UDINE Branche (Italie) BIC: UNCRITM1UNG					
CODE	DESCRIPTION	H.S. CODE	UM	QUANTITÉ	PRIX UNITAIRE	MONTANT NET EUR	TVA

FOB PORT LA SPEZIA INCOTERMS 2010

NATURE DE LA MARCHANDISE

PLAQUE EVAPORATEUR CODE 200021-QUANTITE 4200 PCS P.U 6,09 E/PCE.

PLAQUE EVAPORATEUR CODE 200539A QUANTITE 4000 PCS P.U 8,00 E/PCE.

PLAQUE EVAPORATEUR CODE 200540A QUANTITE 1500 PCS P.U 10,50 E/PCE.

PLAQUE EVAPORATEUR CODE 203030A-QUANTITE 1130 PCS P.U 3,81 E/PCE

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR 807 REV06- DU 03/03/2015

822190138	Votre code 200021	8418-9990	PCS	4.200	6,09	25.578,00	NI08
822200438	Votre code 200539A	8418-9990	PCS	4.000	8,00	32.000,00	NI08
822160L38	Votre code 200540A	8418-9990	PCS	1.500	10,50	15.750,00	NI08
822220138	Votre code 203030A	8418-9990	PCS	1.130	3,81	4.305,30	NI08

NOTE DE DISTRIBUTION: N.45 + N.46 DU 17/11/2015

Notre ref.: 2015/17/00 - 26/10/2015

Contrat N° 15/00011 - Seconde expédition

Expédition: par mer a partir de Port de La Spezia (Italie) au Port d'Alger (Algérie)

SOUS-TOTAL EUR 77.633,30	TVA NI08	MONTANT TVA OPERAZIONE NON IMPONIBILE ART.8 DPR 633/72 (PAS IMPOSABLE TVA)	PCS 10.830	NR COLIS 35	POIDS NET KG 12.441	POIDS BRUT KG 13.772
			MONTANT DES MARCHANDISES EUR 77.633,30		AUTRES CHARGES EUR 0,00	
			MONTANT TOTAL FACTURE EUR 77.633,30		MONTANT DUE EUR 77.633,30	

CGA Technologies S.r.l.

Società soggetta a direzione e coordinamento di Nemas Holding S.r.l. iscritta al n. 02532470305 del Registro delle Imprese di Udine

Via dell'Industria, 22 - 33043 Cividale del Friuli (UD) - ITALY

tel. +39 0432 705111 - fax +39 0432 705290 - www.cgatech.it

Cap. Soc. €1.000.000,00 i.v. - R.E.A. UD-271575 - Reg. Imp. UD e Cod. Fisc. 02575170309 - P.IVA / VAT IT02575170309

Annexe n° 4

Facture proforma N° :
Fournisseur :
Nature :
Montant :

ENGAGEMENT

Je soussigné le, représentant légal de la société ;

- Raison Sociale :
- Activité :
- Adresse
- NIF :

M'engage au nom de la société :

- ✓ A affecter les biens et matières importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise.
- ✓ De m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, en application a l'article 74 de la loi de finance complémentaire pour 2015, qui stipule que « les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipements et matières premières qui ne sont pas destinées à la revente en l'état, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (2) fois la valeur de ces importations. »

Fait à, le :

المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية
ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
Société par Actions au Capital Social de 10.279.800.000 DA



COMPLEXE D'APPAREILS MENAGERS

SIEGE : Zone Industrielle AISSAT Idir Oued-Aissi - BP. 108 - Tizi-Ouzou - Tél. : (026) 22.51.10 - 22.52.75 - 22.53.36

Imp. ENIEM - Code 900-001

ENIEM - UNITE FROID

UF Le : 30/09/2015

DEPARTEMENT COMMERCIAL

REF/ENIEM/UF/S.CH/R.A/ N°58.....

A

• MONSIEUR LE PRESIDENT
DIRECTEUR GENERAL

Objet : Demande d'autorisation

Ouverture LC

Monsieur le président,

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir donner votre accord pour l'ouverture d'une Lettre de Crédit d'un montant de :
77 633,30€ Soit : 9 213 489 ,00 DA, se rapportant à l'achat de :
Diverses plaques évaporateurs auprès de notre relation : C.G.A / Italie

Veillez agréer, Monsieur le Président, l'expression de notre parfaite considération.

 LE DIRECTEUR DE L'UNITE FROID
S.CHEBALLAH



Annexe n° 6

Chargeur:
Shipper:

C.B.A. TECHNOLOGIES S.R.L.
VIA DELL'INDUSTRIA, 22 33043
CIVIDALE DEL FRIULI(UD)

CONNAISSEMENT BILL OF LADING

B/L N°
11024-89

Destinataire:
Consignee:

A ORDRE DE LA
D.E.A. SITE ENIEM
OUED AISSI 098



CNAN - MED SpA

**105, Rue de Tripoli, Brossette - Hussein Dey
ALGER, ALGERIE**

A notifier (aucune réclamation ne sera reçue pour non notification):
Notify address (carrier not to be responsible for failure to notify):

ENIEM UNITE FROID
P.I. OUED AISSI TIZI OUZOU
ALGERIE
NIF 0099915004319197

Navire pré-transporteur:
Local vessel:

De:
From:

Navire long-courrier:
Ocean Vessel:

Port de chargement:
Port of loading:

SOURAYA

PORT LA SPEZIA

Port de déchargement:
Port of discharge:

Destination finale (dans le cas de post-transport):
Final destination (if on carriage):

PORT D'ALGER

Freight payable at:

DESTINATION

MARCHANDISES SPECIFIEES SUIVANT DECLARATION DU CHARGEUR
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER OF GOOD

Marques et N°: Marks et N°:	Nombre et nature des colis - Description des marchandises Number and kind of packages - Description of goods:	Poids brut kg Gross weight kg
BOX 20 EHAU3031995	SEAL SILT6117 2X20'CONTENEURS STC 10 PACKAGES	Tare Kos 2200 6.739,000
BOX 20 EHAU3032610	SEAL SILT6112 17 PACKAGES PLAQUES EVAPORATEURS COLIS 35 - BRUT KG 13772 REF. FACT. N. VS/35019 DU 10/11/2015 FOB PORT LA SPEZIA INCOTERMS 2010 LETTRE DE CREDIT N. 0981CD0003015099 FRET PAYABLE A DESTINATION CONTENEURS CLEAN ON BOARD	Tare Kos 2200 7.033,000

QUAI/BOARD
LA RESPONSABILITE' DU TRANSPORTEUR EST DEGAGEE POUR TOUTE
PERTE, AVARIE, OU MANQUANT SURVENUS PENDANT LA PERIODE
ALLANT DE LA RECEPTION DES MARCHANDISES EN VUE DE LEUR
TRANSPORT JUSQU'AU DEBUT DU CHARGEMENT SUR LA NAVIRE ET DE
LA FIN DU DECHARGEMENT DES MARCHANDISES JUSQU'A LEUR
LIVRAISON.
LE CONTENEUR DEVRA ETRE RESTITUE A LA CNAN, AGENCE PORTUAIRE
AVEC UN FRANCHISE DE 30 JOURS A COMPTER DE LA DATE DE
DEBARQUEMENT, PAISSE CE DELAI IL SERA PERCU:
-DU 01.EME AU 08.EME: 20 USD/JOUR/TEU
-DU 09.EME AU-DELA' USD 30/JOUR/TEU
See continuation page(s), details continued

Freight and charges

Shipped in apparent good order and condition on board of the above mentioned vessel for carriage as stated above on and subject to all stipulations of this Bill of Lading. Which stipulations include conditions printed on the back hereof. The said goods to be delivered unto the consignee or to his or their assigns he or they paying freight and charges as below. Description, measurement and gross weight not checked or Known by Carrier or his Agents (or by anybody else on his behalf). In accepting this Bill of Lading the Merchant accepts and agrees to be bound by all its stipulations as fully as if they were all signed by the Merchant. In witness whereof the original Bills of Lading have been signed, one of which being accomplished, the other to be void.

Nombre de connaissements
Number of Original B/L
Date LA SPEZIA 3/12/15

Lieu et date d'émission:
Place and date of issue: LA SPEZIA 3/12/15

Pour le Capitaine:
For the Master:

Annexe n° 6

Chargeur:
Shipper:
C.G.B. TECHNOLOGIES S.R.L.
VIA DELL'INDUSTRIA, 22 33043
CIVIDALE DEL FRIULI (UD)

CONNAISSANCE
BILL OF LADING

B/L N°
11674-99

Destinataire:
Consignee:
A ORDRE DE LA
B.E.A. SITE ENIEM
OUED RISSI 098



CNAN - MED SpA

**105, Rue de Tripoli, Brossette - Hussein Dey
ALGER, ALGERIE**

A notifier (aucune réclamation ne sera reçue pour non notification):
Notify address (carrier not to be responsible for failure to notify):

ENIEM UNITE FROID
Z.I. OUED RISSI TIZI OUZOU
ALGERIE
NIF 0099815004319197

Navire pré-transporteur:
Local vessel: De:
From:

Navire long-courrier:
Ocean Vessel: GOURAYA Port de chargement:
Port of loading: PORT LA SPEZIA

Port de déchargement: PORT D'ALGER Destination finale (dans le cas de post-transport):
Final destination (if on carriage): Fret payable à:
Freight payable at: DESTINATION

MARCHANDISES SPECIFIEES SUIVANT DECLARATION DU CHARGEUR
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER OF GOOD

Marques et N°: Marks et N°:	Nombre et nature des colis - Description des marchandises Number and kind of packages - Description of goods:	Poids brut kg Gross weight kg
	LE FRAIS D'EXTRA PORTAGE, DEPOTAGE OU AUTRES INTERVENUS DANS LES PORTS ALGERIENS RESTENT A LA CHARGE DE LA MARCHANDISE. SAID TO CONTAIN SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT CONTENEUR PROPRIETE CNAN MED SPA	

ORIGINAL

Fret et frais
Freight and charges

Shipped in apparent good order and condition on board of the above mentioned vessel for carriage as stated above on and subject to all stipulations of this Bill of Lading. Which stipulations include conditions printed on the back hereof. The said goods to be delivered unto the consignee or to his or their assigns he or they paying freight and charges as below. Description, measurement and gross weight not checked or Known by Carrier or his Agents (or by anybody else on his behalf). In accepting this Bill of Lading the Merchant accepts and agrees to be bound by all its stipulations as fully as if they were all signed by the Merchant. In witness whereof the original Bills of Lading have been signed, one of which being accomplished, the other to be void.

Nombre de connaissements
Number of Original B/L 3
Date LA SPEZIA 3/12/15

Lieu et date d'émission:
Place and date of issue: LA SPEZIA 3/12/15

Pour le Capitaine:
For the Master:

Goods on board stamp with signature and CNAN logo.



CONFORMITÉ VÉRIFIÉE

 Chef de Service Achats

FACTURE

 Nombre VS/35019
 Date 18/11/2015

 ENIEM UNITE FROID
 Z.I. OUED AISSI
 TIZI OUZOU
 ALGERIE

CODE CLIENT C0669	CONDITIONS DE LIVRAISON FOB PORT LA SPEZIA - INCOTERMS® 2010	TVA 0099915004319197	PAGE 1
----------------------	---	-------------------------	-----------

CONDITIONS DE PAIEMENT: LETTRE DE CREDIT: N° 098ICD0003815099 BANQUE BIC: BEXADZALDOE EXTEALGEAL2	Nos coordonnées bancaires UNICREDIT SPA - UDINE Branche (Italie) BIC: UNCRITM1UN6
---	---

CODE	DESCRIPTION	H.S. CODE	UM	QUANTITÉ	PRIX UNITAIRE	MONTANT NET EUR	TVA
FOB PORT LA SPEZIA INCOTERMS 2010 NATURE DE LA MARCHANDISE PLAQUE EVAPORATEUR CODE 200021-QUANTITE 4200 PCES P.U 6,09 E/PCE. PLAQUE EVAPORATEUR CODE 200539A QUANTITE 4000 PCES P.U 8,00 E/PCE. PLAQUE EVAPORATEUR CODE 200540A QUANTITE 1500 PCES P.U 10,50 E/PCE. PLAQUE EVAPORATEUR CODE 203030A-QUANTITE 1130 PCES P.U 3,81 E/PCE SUIVANT FACTURE PROFORMA NR 807 REV06- DU 03/03/2015							
822190138	Votre code 200021	8418-9990	PCS	4.200	6,09	25.578,00	NI08
822200438	Votre code 200539A	8418-9990	PCS	4.000	8,00	32.000,00	NI08
822160L38	Votre code 200540A	8418-9990	PCS	1.500	10,50	15.750,00	NI08
822220138	Votre code 203030A	8418-9990	PCS	1.130	3,81	4.305,30	NI08

 NOTE DE DISTRIBUTION: N.45 + N.46 DU 17/11/2015
 Notre ref.: 2015/17/00 - 26/10/2015
 Contrat N° 15/00011 - Seconde expédition

 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE SITE ENIEM 098
 15/03/02 2015 1 10 00058 EUR

ORIGINE DES MARCHANDISES: Communauté européenne - ITALIE

Expédition: par mer a partir de Port de La Spezia (Italie) au Port d'Alger (Algérie)

SOUS-TOTAL	TVA	MONTANT TVA	PCS	NR COLIS	POIDS NET KG	POIDS BRUT KG
EUR 77.633,30	NI08	OPERAZIONE NON IMPONIBILE ART.8 DPR 633/72 (PAS IMPOSABLE TVA)	10.830	35	12.441	13.772
VU BON A PAYER Le chef de département commercial M. SAIDJ			MONTANT DES MARCHANDISES		AUTRES CHARGES	
			EUR 77.633,30		EUR 0,00	
MONTANT TOTAL FACTURE			MONTANT DUE			
EUR 77.633,30			EUR 77.633,30			

 CGA Technologies S.r.l.
 Società soggetta a direzione e coordinamento di Nemas Holding S.r.l. iscritta al n. 02532470305 del Registro delle Imprese di Udine

 Via dell'Industria, 22 - 33043 Cividale del Friuli (UD) - ITALY
 tel. +39 0432 705111 - fax +39 0432 705290 - www.cgatech.it
 Cap. Soc. €1.000.000,00 i.v. - R.E.A. UD-271575 - Reg. Imp. UD e Cod. Fisc. 02575170309 - P.IVA / VAT IT02575170309

CGA TECHNOLOGIES S.r.l.

**BORDEREAU DE COLISAGE (PACKING LIST)**

18/11/2015

Client: ENIEM UNITE FROID
Z.I. OUED AISSI
TIZI OUZOU
ALGERIE

Facture N° VS/35019 date 18/11/2015

Facture Proforma nr 807rev06 - du 03/03/2015

Lettre de crédit N° 098ICD0003815099

Marchandises: PLAQUES EVAPORATEURS

Conditions de livraison: FOB PORT LA SPEZIA - INCOTERMS® 2010

Expédition PAR MER A PARTIR DE PORT DE LA SPEZIA (ITALIE) AU PORT D'ALGER (ALGERIE)

Code	Code client	Um	QTY pièces	pièces x caisse	Nr. caisse	Poids net x caisse kg	Poids brut x caisse kg	Poids net kg	Poids brut kg
822190138	200021	pcs	4.200	300	14	294	329	4.119	4.602
822200438	200539A	pcs	4.000	425	10	524	570	5.242	5.697
822160L38	200540A	pcs	1.500	185	8	292	328	2.338	2.627
822220138	203030A	pcs	1.130	440	3	247	282	742	846
			10.830		35			12.441	13.772

CGA Technologies S.r.l.

Società soggetta a direzione e coordinamento di Nemas Holding S.r.l. iscritta al n. 02532470305 del Registro delle Imprese di Udine

Via dell'Industria, 22 - 33043 Cividale del Friuli (UD) - ITALY

tel. +39 0432 705111 - fax +39 0432 705290 - www.cgatech.it

Cap. Soc. €1.000.000,00 i.v. - R.E.A. UD-271575 - Reg. Imp. UD e Cod. Fisc. 02575170309 - P.IVA / VAT IT02575170309

Annexe n° 9

9860014/09

098 ICA 00017-A1-099

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
OUVERTURE DE CREDIT-DOCUMENTAIRE

N° de compte

Qued-Aissi, 08/03/2015

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :

Révocable

Irrévocable

Confirmé

Après de (banque du fournisseur) : UNICREDIT BANCA SPA

Adresse : VIA VITTORIO VENETO 20 -I-33100 UDINE

SWIFT CODE : UNCRITM 1UN6 - IBAN : IT76 N 02008 12310 000500078839

En faveur de (Nom du Fournisseur) : C G A TECHNOLOGIE S.R.L.

Adresse: Via dell'Industria,22 33043 Cividale del Friuli (UD)

FAX : +39 0432 705290 . tel : +39 0432 705111

D'un montant de : En chiffre : 134 090,00 € Nature de la devise : Euro

En lettres : Cent trente quatre mille quatre vingt dix euros .

Validité : 07/06/2015



Aux conditions suivantes :

FCI

Départ usine

FOB

Réalizable :

A vue

Paiement différé à

Expéditions partielles :

autorisées

interdites

Transbordements :

autorisés

interdits

Embarquement : FORT DE LASPEZIA

Destination : PORT D'ALGER

Nature de la marchandise :

Plaque évaporateur code 200621- Quantité : 1 000 pièces - Prix unitaire : 6,09 € / pièce

Plaque évaporateur code 200539A -Quantité : 16 000 pièces - Prix unitaire : 8,00 € / pièce

Suivant facture proforma N° 807 rev06 -A.1 du : 03/03/2015

Délai de présentation des documents : 15 JOURS

Annexe n° 10



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

N° compte : 9809860014-09 Le : 28 Decembre 2015

Service : S.P.A ENIEM FROID
 Agence : OUED AISSI ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
 Date : 27/12/2015 OUED AISSI
 Type : CREDOC "I" A VUE NON PROV TIZI OUZOU
 Dossier : ICD15000038 150000 OUED AISSI
 NAR ALGERIEN ALGERIE
 CCB UNITE FROID Casier No 0

Motif	Frais	Montant
REGLEMENTS IMPORT		9.088.545,96
TEGA TECHNOLOGIES S.R.L		
REF.		
Marchandises F.O.B.		
	CTIONS REGLT CDI	22.720,98
	Récupération Cions de	9.088,16
MONTANT :	77.633,30 EUR	
AU COURS DE	117,0702000	
	Taxes	5.407,55

Total a votre debit DZD : 9.125.762,65

SPA au capital de 100 000 000 000 DA - Siège social : 11 Boulevard Colonel Amtrouche - Alger - RC Alger 00 11452B-2000			
COMPTANT X V.A R.U.S R.P.S	MODE DE PAIEMENT CONSIGN ENCA/PAYER N° CREDIT 1.564.118,00 195,00 200,00	TRANSIT / SCHELEMENTS APPOSES NOMBRE MARQUES DATE (LIMITE) 23 BUR FRONT 23 BUR DEST QUITANCE CONSIGNATION N° : DU : QUITANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES N° : DU : QUITANCE PENALITES N° : DU :	AUTORISE PAR : M. E. A. CIRCUIT VERT OBSERVATIONS : APUREMENT RE GLOBAL A ENGAGEMENTS SOUSCRITS : A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier, les marchandises décrites dans cette déclaration. Le Déclarant : <i>T.O. Achab</i> 
TOTAL		1.564.513,00	DATE

الشركة الوطنية للتأمين
SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCE

été par actions au capital Social de 20 Milliard de DA
Siège Social : 5, Bd. Ernesto «ché» Guévara - Alger
Tél. : 021 43.97.60 / 61 - Fax : 021 43.92.16

N° : 0000335

AVIS D'ALIMENT FACULTE MARITIME

ETABLI LE 22/11/2015

DT: 470 MR

ADRESSE : Vieux Alger



ASSURE : U. Fwid

EN APPLICATION DE LA PÔLICE N° :

AGENCE : Soc. A.

3431000030

MODE DE CHARGEMENT : CALE OU PONTEE

MARQUES ET NUMEROS	NBR. DE COLIS	NATURE DES MARCHANDISES ET DE L'EMBALLAGE	VOYAGE		VIA (1)	NAVIRE	EMBARQUEMENT DU	VALEURS ASSUREES (2)	RISQUES A COUVRIR (3)	TAUX EN %	MONTANT DE LA PRIME	
			DE	A								
15/00011	35	plaques	Italie	Alger	La	Groufouga	25/11/15	€ 97633,30	Tous	0,2%	DA 10779,88	
	caisses	evaporateurs			Spezia	ou			Tous			
		caisses				substitut		DA 8382685,19				
		AE = 115,7066DA										
		caisses de 18/11/2015										

CACHET SUCCURSALE OU AGENCE.

REÇU LE : _____

CACHET ET SIGNATURE DE L'ASSURÉ.

TOTAL PRIME NETTE . . . D.A. 10779,88
 TAXES
 PRIME GLOBALE D.A. 10779,88

1 - Indiquer le port d'embarquement

Imprimerie des Assurances

Annexe n° 12

440112 2010-01-14 11:43:12.687

LIBELLE CEE S I FEUILET 2 total / articles				EXEMPLAIRE DECLARANT			
IMPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL				ENREGISTREMENT (ALIDEE)			
OPERATIONS POUR COMP				N° 201001141140			
02945004319197-00000-16000				DATE - HEURE			
S.J. code fiscal CP				TYPE OPERATION / A		FINANCEMENT	
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL				PRIX TOTAL FACTURE NET (TVA EXCLUSE)		MONTAIRE AUTRES FRAIS MONTANT	
TVA				TVA		MONTAIRE ASSURANCES MONTANT	
PAYS ACHAT/VENTE		PAYS DEST/DEF		RELAT. VENTE / ACHAT		SOLDE AUTRES ELEMENTS (TVA)	
CODE		CODE		CODE		TAUX DE CHANGE 1890	
DECLARANT				VALORISATION 1507302 / BOMBIATION / BAHKAJEU 58/E 11			
ALEX TIZI OUZOU				CODE, QUANTITE, N° DOSSIER, LIGNE SOMME, DATE, Nbs lots (Colo Declar)			
BP 100000 41551 TIZI OU 15000				TRANSPORT DE / VERS LE TERRITOIRE DESTINATAIRE		POIDS TOTAL BRUT, 00	
ARTICLE				TRANSPORT INTERIEUR (IDENTIFICATION)		LOCALISATION MOES	
DESIGNATION DES MARCHANDISES				NATION		PAYS PROVENIR DEST	
(N° NATURE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)				MODE		CODE	
Plaque d'evaporateurs en aluminium				REGIME FISCAL		POIDS NET, 0,00	
PLAQUES EVAPORATEUR PR RFRG				Lignes		QUANT. COMPLETE 500	
ARTICLE				CODES PIECES A JOINDRE			
DESIGNATION DES MARCHANDISES				REGIME FISCAL			
(N° NATURE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)				Lignes			
Plaque d'evaporateurs en aluminium				POIDS NET, 2,00			
PLAQUES EVAPORATEUR PR RFRG				QUANT. COMPLETE 130			
PIECES JOINTES 36-048-650-655-667-903-				LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTRAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF			
CODE, N° DECL, REGIME DOSSIER PRECEDENT, DATE, CODE				DELAI		MONTAIRE PLUS-VALUE MONTANT	
MARQUE, GENRE, INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES, ANNEE				MONTANT CAUTION :		MONTANT RESERVE :	
CODE TAXE		QUOTIENT		MONTANT D.D.		MONTANT	
T.V.A		1,00		1864176,00		316909,92	
T.V.A		1,00		19,00		510922,00	
T.V.A		1,00		86856,74			
MODE DE PAIEMENT				TRANSIT / SCHELLEMENTS APPOSES		AUTORISE PAR :	
COMPTANT		ENCAISSE		NOMBRE		MONTAIRE	
CREDIT		N° CREDIT		MARKERS		MONTAIRE	
1.564.178,00						M.C. CIRCUIT COURT	
		195,00		DATE (LIMITE)		OBSERVATIONS	
		200,00		N° / SUR FRONT		REMENT RE	
				N° / SUR DEST		GLOBAL	
				N° / SUR TRANSIT		A	
				N° / SUR REVERSE		ENGAGEMENTS SOUSCRITS	
				N° / SUR BREVET		A Je soussigné, soussigné sous les peines de droit mettre sous le	
				N° / SUR VISE		présent, j'affirme disposer les marchandises déclarées dans cette	
				N° / SUR COLIS		déclaration.	
				N° / SUR BREVET		Le Déclarant :	
				N° / SUR COLIS		T. O. Subali	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	
				N° / SUR BREVET		Signature	
				N° / SUR COLIS		Signature	

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 exigences du contrat international et les techniques de paiement et de financement 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 qui 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 the set of trade (export and import) transactions between a given country and the rest of the world. These transactions generate high flow of goods and services and capital, which presents many risks; Hence the need to use modes of financing offering a maximum of insurance to importers and exporters.

Our study initially focuses on the definition of aspects relating to foreign trade, the requirements of the international contract and the payment and financing techniques used, with emphasis on documentary credit, as well as the main risks faced by operators when of the commercial operation abroad and the means of prevention. The purpose is to verify their effectiveness in terms of safety, cost, and evaluate their advantages and disadvantages.

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

Key words: Import, export, INCOTERMS, international contract, direct debit, international payment techniques, documentary credit, documentary remittance.