

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMARI, TIZI-OUZOU
FACULTÉ DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE
GESTION
DÉPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES & COMPTABILITE



Mémoire de fin de cycle



EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLÔME DE MASTER II

EN SCIENCES DE GESTIONS

Spécialité : FINANCE ET BANQUE

THEME

*Le financement du commerce extérieur par le
crédit documentaire*

Cas

BEA agence 98 Oued Aissi avec ENIEM

Réalisé par:

M^{me} : BENHADJ HAMMAMA

M^f : MESSAOUDI SADI

Encadré par :

M^{me} : DOUADI EPS AMIAR LILA

Année universitaire 2023/2024

Remerciements

Nous remercions Dieu le tout puissant pour nous avoir accordé la force et le courage nécessaires pour mener à bien ce projet.

*Nos sincères remerciements vont à notre encadreur **Monsieur DJENNAD Mohammed**, chef du service commerce extérieur, pour nous avoir donné l'occasion de travailler sur ce sujet de mémoire et pour les conseils qu'il nous a prodigués et son encouragement tout le long de la réalisation de ce modeste travail. C'est pour nous, un honneur véritable de pouvoir travailler avec vous.*

*Nos remerciements vont également à **Madame AMIAR**, notre promotrice, en même temps chef de spécialité, pour son accompagnement attentif, sa rigueur et ses observations constructives. Elle nous a guidés avec professionnalisme, nous permettant de structurer et approfondir notre réflexion tout au long de la réalisation de ce mémoire.*

Un grand merci à tous les enseignants, les administrateurs et les fonctionnaires de l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, qui nous ont accompagnés tout au long de notre parcours universitaire.

Nous remercions également les membres du jury d'avoir consacré leur temps à la lecture de ce projet de fin d'étude et d'accepter de juger et d'évaluer ce travail.

Et enfin, Nos sincères remerciements à tous ceux qui ont participé de près ou de loin à l'achèvement de ce travail.

A vous tous, nous vous disons MERCI

Dédicace

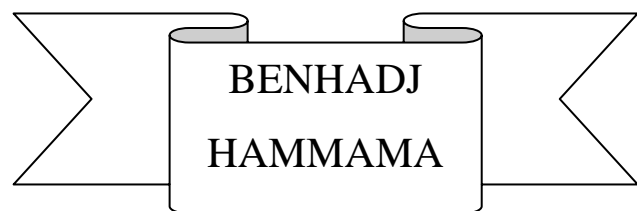
À mes chers parents,
qui ne sont plus parmi nous, mais dont l'amour, le courage et les valeurs continuent de me guider chaque jour. Ce mémoire est l'aboutissement de tout ce que vous m'avez inculqué. Que cet accomplissement soit un hommage à votre mémoire.

À mon fils,
qui commence bientôt sa première année. Que ce travail soit un exemple pour toi, te montrant que la persévérance et le travail sont les clés du succès. Je te souhaite un avenir radieux et plein d'opportunités.

À ma sœur,
pour son soutien indéfectible tout au long de ce parcours. Ton aide, ta présence et tes encouragements ont été une force précieuse pour moi. Merci pour tout.

À mes deux collègues samia et kahina,
dont la collaboration et les conseils ont été essentiels dans ce voyage académique. Merci pour votre soutien et votre aide, qui ont enrichi cette expérience.

À mon binôme,
avec qui j'ai partagé ce travail. Merci pour ton engagement, ta patience et ta détermination. Ensemble, nous avons surmonté les défis et réalisé ce projet avec succès.



Dédicace

JE DÉDIE CE MODESTE TRAVAIL EN PREMIER LIEU

À MA CHÈRE MÈRE QUI MA SOUTENUE DANS TOUTES LES

ÉPREUVES DE MA VIE ET POUR SON SACRIFICE.

À LA MÉMOIRE DE MON PÈRE QUE J'AURAIS VOULUE QU'IL SOIT LÀ.

À MA PETITE FAMILLE, SURTOUT MA CHÈRE FEMME

QUI MA SOUTENUE JUSQU'AU LA FIN DE CE MÉMOIRE.

ENFIN, À MA BINÔME, JE VEUX TE REMERCIER POUR TA

COLLABORATION FRUCTUEUSE. TON AIDE A ÉTÉ INESTIMABLE.

MESSAOUDI SADI

Sommaire

	Page
Introduction General	01
CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur	
Introduction.....	04
Section 01 : Les documents usuels du commerce extérieur	04
Section 02 : Les incoterms	08
Section 03 : Les instruments et les techniques de paiement en matière de commerce extérieur	16
Section 04 : Risques et garanties du Commerce Extérieur	25
Conclusion	32
CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire	
Introduction	33
Section 01 : Généralité sur le crédit documentaire	34
Section 02 : La typologie du crédit documentaire	38
Section 03 : Le déroulement du crédit documentaire	48
Conclusion	67
CHAPITRE III : Etude d'un cas pratique de l'agence BEA 098 site ENIEM	
Introduction	68
Section 01 : Présentation générale de la B.E.A et la structure d'accueil BEA 098 Oued-Aissi Tizi-Ouzou	68
Section 02 : Exemple de réalisation d'une opération d'importation d'un crédit documentaire au niveau de l'agence BEA Agence 98	76
Conclusion	85
Conclusion générale	86
Bibliographie	89
Liste des figures	92
Liste de tableaux	93
Liste des annexes	94
Liste des abréviations	95

INTRODUCTION

GENERALE

Introduction générale

Le commerce extérieur est un vecteur indispensable du développement économique, particulièrement pour les pays en développement comme l'Algérie. Cependant, il présente des risques multiples pour les acteurs impliqués, qu'il s'agisse de risques commerciaux, politiques, ou financiers. Face à ces défis, le crédit documentaire s'impose comme un outil clé pour sécuriser les transactions internationales. Il offre des garanties tant pour l'importateur que pour l'exportateur, tout en facilitant le financement des échanges. Le crédit documentaire, souvent considéré comme la "clé de voûte" du commerce international, est particulièrement pertinent dans un contexte où les échanges internationaux sont de plus en plus complexes.

Ce mémoire se propose d'analyser le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire, en s'appuyant sur une étude de cas concrète impliquant la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) et l'Entreprise Nationale des Industries de l'Électroménager (ENIEM). Cette étude est motivée par l'importance de l'ENIEM dans le paysage industriel algérien et le rôle de la BEA en tant que principal facilitateur des transactions internationales pour cette entreprise.

Dans un contexte de commerce international marqué par l'incertitude et les risques inhérents aux transactions à distance, comment le crédit documentaire, en tant que un mécanisme de financement, contribue-t-il à sécuriser et à optimiser les opérations de commerce extérieur, en particulier dans la relation commerciale entre la BEA et l'ENIEM ?

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

Hypothèses

- **Hypothèse 1** : Le crédit documentaire permet de réduire significativement les risques financiers et commerciaux associés aux transactions internationales, offrant ainsi une sécurité accrue pour l'ENIEM dans ses opérations d'importation.
- **Hypothèse 2** : Malgré les avantages offerts par le crédit documentaire, certains défis et limitations persistent, notamment en ce qui concerne les coûts élevés et

Introduction générale

la complexité administrative, pouvant affecter la fluidité des transactions entre la BEA et l'ENIEM.

Choix du Sujet

Le choix de ce sujet s'explique par la nécessité de mieux comprendre les mécanismes qui sous-tendent le financement du commerce extérieur en Algérie, particulièrement à travers le crédit documentaire. L'ENIEM, en tant qu'entreprise phare dans le secteur électroménager, et la BEA, en tant que banque de référence dans le financement des échanges internationaux, offrent un cadre idéal pour une analyse approfondie de ces mécanismes. En étudiant ce cas spécifique, ce mémoire vise à fournir des insights pratiques pour améliorer les pratiques de financement du commerce extérieur en Algérie.

Objet de la Recherche

L'objet de cette recherche est d'explorer et d'analyser les pratiques actuelles de financement du commerce extérieur en Algérie, en se concentrant sur l'utilisation du crédit documentaire. Le but est de comprendre comment cet outil financier est utilisé dans les transactions entre la BEA et l'ENIEM, d'évaluer son efficacité, et de proposer des recommandations pour optimiser son usage.

Démarche Méthodologique

La démarche méthodologique adoptée dans ce mémoire repose sur une approche mixte combinant à la fois des méthodes qualitatives et quantitatives. Elle comprend :

1. **Analyse documentaire** : Étude des textes législatifs, réglementaires, et des normes bancaires régissant le crédit documentaire en Algérie.
2. **Entretiens semi-directifs** : Réalisation d'entretiens avec des responsables de la BEA et de l'ENIEM pour recueillir des données qualitatives sur l'application pratique du crédit documentaire.
3. **Étude de cas** : porte sur une opération réelle de paiement par crédit documentaire à l'importation au sein de BEA.

Afin de répondre à la problématique évoquée, nous avons subdivisé notre

Introduction générale

travail en trois chapitres ; les deux premiers portent sur les aspects théoriques liés au commerce international en général et au crédit documentaire en particulier. la partie théorique a été enrichie par la consultation de plusieurs ouvrages, revus, mémoires, site web et autres documents internes de la BEA, puis dans un troisième chapitre nous allons présenter un cas pratique qui est le résultat d'un stage au sein de la Banque extérieur d'Algérie « BEA », agence 098 OUED AISSI afin de mieux comprendre cette technique de financement.

CHAPITRE I

LES ÉLÉMENTS

FONDAMENTAUX DU COMMERCE

EXTÉRIEUR

Introduction :

Le commerce extérieur est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit ⁽¹⁾.

Le commerce extérieur est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national ⁽²⁾.

Ainsi le présent chapitre constitue une introduction au commerce extérieur, il s'articulera autour de quatre sections, la première portera sur les documents usuels du commerce extérieur la seconde est consacrée à l'étude des incoterms, la troisième portera sur les instruments et les techniques de paiement en matière de commerce extérieur et en fin la dernière concerne les Risques et garanties du Commerce Extérieur.

Section 01 : Les documents usuels du commerce extérieur

Les opérations du commerce extérieur au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de document délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigée par l'acheteur et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise ⁽³⁾.

On peut classer ces documents en Cinq catégories à savoir : documents du prix, documents du transport, documents d'assurance, documents douaniers et documents annexes.

1.1. Les documents de prix :

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison social, adresse, etc...), sur la marchandise (nature, quantité, poids...), sur le prix (unitaires, totaux...) et sur les conditions de ventes. Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.

¹ BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007 P60.

² MORE-T, « Les enclosures », 1ere Edition Dunod, Paris 1996, P324.

³ Article 54 du code de commerce algérien.

1.1.1. La facture pro format :

C'est une sorte de plan établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise ; en cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur ⁽⁴⁾.

1.1.2. La facture définitive (commercial) :

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur (vente effective de la marchandise). Elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la quantité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise.

1.1.3. La facture consulaire :

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur ⁽⁵⁾.

1.1.4. La note de frais :

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

1.2. Les documents de transport :

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion). L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime ⁽⁶⁾.

1.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) :

Ce document est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine de navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement présente un triple aspect :

- c'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre ;

⁴ BERNET-R, « principes et techniques bancaire », 25ème Edition Dunod, Paris 2008, P355.

⁵ Idem.

⁶ BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999, P226.

- c'est le titre de propriété des marchandises ;
- c'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même ;

1.2.2. La lettre de transport aérien (airway bill) :

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement ; Il est émis à l'adresse d'un destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise ⁽⁷⁾.

1.2.3. Le duplicata de la lettre de voiture internationale (DLVI) :

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise à l'étranger par voie ferrée, le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expédition ⁽⁸⁾.

1.2.4. La lettre de transport routier :

La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. 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 ⁽⁹⁾.

1.2.5. Le récépissé postal :

Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postale, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise ⁽¹⁰⁾.

1.3. Les documents d'assurance :

Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts,

⁷ NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P262.

⁸ VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris 2012, P8-9.

⁹ NAJI-I. op.cit.

¹⁰ Idem

le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc.

Les types d'assurance ⁽¹¹⁾ :

1.3.1. La police au voyage :

C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs.

1.3.2. La police flottante ou d'abonnement :

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permet la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents.

On entend par transmissible, aussi bien un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, qu'une assurance faite au porteur ou bien pour le compte de qu'il appartiendra.

1.4. Les documents douaniers :

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée ⁽¹²⁾.

1.5. Les documents annexes :

Les documents d'annexes ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur.

Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants :

¹¹ PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201

¹² PAVEAU. (j), DUPHIL(F), op.cit.

1.5.1. Note de poids :

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

1.5.2. Le certificat d'origine :

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

1.5.3. Certificat de poids :

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

1.5.4. Le certificat d'analyse :

Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devons répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

1.5.5. Le certificat sanitaire :

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

1.5.6. Certificat vétérinaire :

Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

1.5.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique :

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.

Section 02 : Les incoterms

2.1. Les INCOTERMS :

Les incoterms est une série de règles internationales qui sert à interpréter les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur, désignés sous forme d'abréviation *incoterms* (*INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS*)⁽¹³⁾.

Ils ont été élaborés par la Chambre du Commerce International (CCI) afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition entre les acheteurs et les vendeurs. Les frais et les risques

¹³ Olivier GARNIER, Yves CAPUL, dictionnaire des sciences économiques et des sciences sociales.

liés à l'acheminement des marchandises, et pour adapter cette série aux changements dans les pratiques commerciales internationales plusieurs modifications ont été apportées. Il s'agit des modifications faites dans années suivantes : 1953, 1967, 1980, 1990 et 2000 ⁽¹⁴⁾.

2.1.1. La classification des INCOTERMS :

a. CFR (Cost and Freight) : Le vendeur a dûment livré dès lors que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement. Le vendeur doit payer les coûts et le fret nécessaire pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination convenu. Mais le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir, ainsi que tous frais supplémentaires nés d'évènements survenant après la livraison, sont transférés du vendeur à l'acheteur. Ce terme est à utiliser exclusivement pour le transport par mer et par voies navigables intérieures.

b. CIF (Cost, Insurance and Freight) : Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

c. CPT (CarriagePaid To) : L'exportateur choisit un transporteur, paye le fret et les formalités de dédouanement export, ainsi que les frais et les risques jusqu'à la remise au premier transporteur désigné par l'acheteur, à partir de là tous sera à la charge de cet importateur.

d. CIP (Carriage, and Insurance Paid) : Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

e. DAF (Delivered, At Frontier) : L'exportateur prendra en charge les frais et les risques jusqu'à la frontière convenue avec paiement des formalités d'importation. À partir de cette frontière, les frais, les risques et les formalités d'importation seront assumés par l'importateur.

f. DES (Delivered Ex Ship) : L'exportateur choisit le navire, paye le fret et la marchandise sera à sa charge jusqu'au bord du navire au port de la destination convenu. L'importateur s'occupe de déchargement du navire et les formalités de dédouanement import.

¹⁴ Il y a la brochure 2007 mais qui n'est pas applicable par toutes les banques algériennes et qui contient quelques modifications telles que les modes d'utilisation des incoterms.

g. DEQ (Delivered,ExQuay) : l'exportateur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

h. DDU (Delivered,DutyUnpaid) : l'exportateur doit mettre la marchandise à la disposition de l'importateur au lieu convenu dans son pays et tous les frais et les risques sont assumés par lui, par contre l'importateur payera seulement les droits et taxes du fait de l'importation.

i. DDP (DlevredDutyPaid) : Le vendeur prend à sa charge tous les frais de transport compris des formalités de douanes export et import ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à destination. Il subit également tous les risques de perte et dommage. L'acheteur a pour seule et unique obligation, le déchargement de la marchandise. Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

j. EXW (Ex Works) : L'exportateur remplira son obligation de livraison quand la marchandise est lise à la disposition de l'importateur dans son établissement, et cet importateur doit prendre en charge tous les frais et les risques liés au transport jusqu'à la destination souhaitée. En parle d'obligation minimum pour le vendeur.

k. FCA (Free Carrier) : Le vendeur supportera les risques et les frais liés à la marchandise jusqu'à la remise de celle-ci au transporteur désigné par l'importateur, au-delà tous frais et risques de perte ou de dommage seront pris en charge par l'acheteur.

l. FAS (Free,AlongsideShip) : Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

m. FOB (Free On Board) : Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret ⁽¹⁵⁾.

¹⁵ OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 38.

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

2.1.2. Les différents types d'incoterms :

On distingue quatre (04) groupes d'incoterms, chaque un est représenté par des sigles

Groupes	Incoterms	Dénomination	Interprétation	Mode de transport
(E) Départ	EXW	ExWork	(A l'usine) tous les frais à partir de l'endroit indiqué sont à la charge de l'acheteur. Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.	Tous modes de transport.
(F) Départ	FCA	FreeCarrier	(Franco Transporteur) le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il livre les marchandises entre les mains du transporteur au point convenu.	Tous modes de transport.
	FAS	Free Along Side Ship	(Franco le long du navire) les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire.	Transport Maritime.
	FOB	Free OnBoard	(Franco à bord) le vendeur doit livrer la marchandise à bord du navire, tous les frais et risques sont à sa charge jusqu'à ce que la marchandise passe le bastingage.	Transport Maritime.
(C) Départ	CFR	Cost and Freight	(Coût et fret) le vendeur doit supporter les frais de transport de la marchandise jusqu'au port de destination.	Transport Maritime.
	CIF	Cost Insurance Freight	Coût et Assurance Fret « Port de destination convenu »	Transport Maritime.
	CPT	Carriage Paid To	Port payé jusqu'à « Lieu de destination convenu ».	Tous modes de transport.
	CIP	Carriage Insurance Paid	Port Payé Assurance Comprise jusqu'à « lieu de destination convenu ».	Tous modes de transport.
(D) Arrivée	DAF	Delivered At Frontier	Rendu Frontière (lieu convenu).	Tous modes de transport.
	DES	Delivered Ex Ship	Rendu Ex Ship (Port de destination convenu).	Transport Maritime.
	DEQ	Delivered Ex Quay	Rendu à quai droit acquittés. (...port de destination convenu).	Transport Maritime.
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Rendu droits non acquittés. (...lieu de Destination convenu).	Tous modes de transport.
	DDP	Delivered Duty Paid	Rendu droit Acquittés. (...lieu de destination convenu).	Tous modes de transport.

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Tableau n°01 : Les différents types d'incoterms

Source : tableau construit par nous-même.

Source : ZOURDANIS, mémoire de magister « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », promotion 2011-2012

2.1.3. Les différents modes de classement des incoterms

On peut les classer selon différents critères comme suit :

a. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- ✓ **Groupe E:** (Ex) comprend l'incoterm Ex-work: Obligation minimal 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 **DAF, DES, DEQ, DDU** et **DDP** Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

Libelles	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principale acquitté par le vendeur				Frais acheminement Supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP
Incoterm/Cout	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DPU	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
Préacheminement	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'arrivée	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

Tableau N°02 : Tableau récapitulatif des incoterms

Source : Document interne, « commerce extérieur », remis par la BEA

V : coût à la charge du vendeur

A : coût à la charge de l'acheteur

b. Selon le mode de transport

✓ **Transport maritime:** IL contient 6 incoterms: **FAS, FOB, CFR, CIF, DES** et **DEQ**.

✓ **Transport terrestre:** **DAF**.

✓ **Tous modes de transport:** Concernent les incoterms: **EXW, FCA, CPT, CIP, DDU** et **DDP**.

c. Selon le type de la vente

✓ **Vente départ:** le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle consiste de : **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** sauf l'incoterm **DAF** qui n'appartient à aucune catégorie.

2.1.4. Les limites des incoterms :

Le recours aux Incoterms 2000 ne règle cependant pas tous les problèmes générés par la réalisation du contrat de vente internationale. En effet, ils ne règlent pas :

- Le transfert de propriété de la marchandise : c'est le moment où l'acheteur devient propriétaire de la marchandise ;
- La libération d'obligation et exonération de responsabilité en cas d'événements fortuits ;
- Les conséquences d'une rupture de contrat.

Les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire. Elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties ⁽¹⁶⁾.

2.1.5. Précaution à prendre dans l'utilisation des incoterms :

- ❖ Bien connaître la signification des incoterms et leurs sigle ;

¹⁶ Makram ZOUARI, « l'appréciation des risques et spécificités liées a une opération d'importation et rôle de l'expert comptable », Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax – Expertise comptable, 2008.

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

- ❖ Les partenaires doivent faire référence à ces incoterms clairement dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu. Par exemple : CIF Algérie CCI 2000.
- ❖ Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière,...etc.), l'information sans laquelle l'Incoterms n'a aucune signification. Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit être suivi de la frontière concernée.

❖ Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière,...etc.), l'information sans laquelle l'Incoterms n'a aucune signification. Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit être suivi de la frontière concernée.

❖ Tenir compte du mode de transport, tous les Incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est inutilisable.

❖ L'Incoterms ne règle pas le problème de transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur.

❖ Toutes les modifications aux obligations de l'Incoterms doivent être mentionnées à côté de celui-ci. Exemple : DDP SINGAPOUR TVA non acquittée – incoterms 2000 CCI.

❖ Si les partenaires apportent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'Incoterms officiel, c'est le contenu de contrat qui prévaut.

❖ Les variantes des Incoterms peuvent porter à une confusion, pour cela, il faut les utiliser prudemment afin d'éviter toute perte de bénéfice tiré de l'Incoterms. Exemple : FOB aux Etats-Unis comporte six (06) interprétations différentes.

❖ Dans le cas d'achat, il est important que le client vérifie que l'assurance de transport est souscrite par le fournisseur soit par les obligations de l'Incoterms, soit par le contrat commercial.

Le choix d'un Incoterms démontre le niveau de sécurité que l'acheteur ou le fournisseur apporteraient l'un pour l'autre. De ce fait, il est évident qu'une marchandise sera achetée à des prix différents selon l'Incoterms utilisé.

2.1.6. Les principaux changements marquant le passage entre les incoterms 2010 et 2000 :

Par rapport à la version 2000, les règles Incoterms 2010 prennent en compte :

- Les nouvelles obligations à des fins de sûreté/sécurité : celui qui réalise les opérations douanières se charge de fournir les informations pour le contrôle sécuritaire. Si l'autre partie est mieux placée pour obtenir les informations, elle apportera son concours aux frais et risques de celui qui doit les fournir ;

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

- L'évolution des procédures électroniques : possibilité de télétransmettre les documents originaux avec l'accord de l'acheteur ou si tel est l'usage ;

- Les nouvelles règles en matière de couverture d'assurance-transport : les Revised Institue Cargo Clauses de 2009. Trois niveaux de couverture : A (tous risques), B (avaries particulières), C (avaries communes). En vente CIF/CI'P, le vendeur a obligation de couvrir au minimum au niveau C et pour 10% de la valeur facturée.

La version 2010 est également l'occasion d'apporter d'autres innovations ou des confirmations :

- Les Incoterms font désormais référence aux formalités douanières lorsqu'il y a passage en frontière ;

Il est donc plus aisé de les utiliser dans les échanges intracommunautaires, voire même nationaux. C'est cette raison qui a motivé leur utilisation par les États-Unis pour remplacer le « FOB's américains » ;

- La notion du « passage du bastingage » pour le transport maritime est abandonnée. Les transferts des frais et des risques se situent en toute logique une fois la marchandise « à bord navire » ;

- EX-Works devient l'obligation minimum dans les échanges « domestiques » c'est-à-dire où il n'y a pas de formalités douanières. Par exemple les ventes nationales et intracommunautaires. Le vendeur doit juste mettre les marchandises à disposition. S'il souhaite charger le véhicule départ, le FCA est plus approprié.

- FCA « locaux de vendeur » devient l'obligation minimum dans les échanges internationaux : chargé à bord du véhicule d'enlèvement et douanes exports faites ;

- L'emballage est toujours à la charge du vendeur. Il s'agit de choisir un emballage extérieur qui supportera le mode de transport utilisé ;

- À chaque cotation, en dehors du DAT qui prévoit le déchargement, demander au prestataire ce que comprend le fret. Court-il de « bord à bord » ? De « bord à quai » ? de « terminal in-terminal out »?;

Si les frais de déchargement n'ont pas été annoncés et acceptés par l'acheteur, le vendeur ne peut pas les répercuter.

- Chaque Incoterm définit quelles informations chaque partie doit notifier à son partenaire. Le défaut d'information de l'un mettrait à sa charge les frais et risques logistiques générés par cette situation ;

- Toute distance prise par rapport à l'Incoterm de base est possible, mais doit être clairement notifiée dans les conditions de vente ou dans le contrat. Exemples :

- CIP avec assurance complémentaire, CPT dégagé, DDP sans TVA, etc.

Section 03 : Les instruments et les techniques de paiement en matière de commerce extérieur :

Le développement des économies nationales nécessite et entraîne une augmentation du volume des transactions commerciales internationales.

Les échanges commerciaux entre les nationaux et le reste du monde ont évolué considérablement. Pour cette raison, L'Algérie, après une trentaine d'années sous le régime socialiste, a opté depuis un peu plus d'une décennie pour l'économie de marché et donc à l'ouverture sur le monde.

Les opérations avec l'extérieur comportent beaucoup de risques en raison de l'éloignement des partenaires, de la différence des réglementations, des montants colossaux sur lesquels elles portent... etc. D'où la nécessité des garanties internationales et de l'intervention d'un agent qui soit connaisseur en matière du commerce international et disposant de moyens financiers permettant la réalisation de telles opérations.

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiements. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités. Celle-ci sont plus ou moins complexes et contraignantes, et n'offrent pas les mêmes sécurités pour le vendeur et pour l'acheteur.

Dans cette section, nous présenterons les instruments et les modes de paiements en montrant leurs mécanismes, leurs caractéristiques et leurs avantages et inconvénients, ensuite nous allons exposer les risques et les garanties liés au commerce international.

3.1. Les instruments de paiement dans les opérations internationales :

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

3.1.1. Le chèque :

C'est un document par lequel le tireur donne l'ordre au tiré de payer une certaine somme bénéficiaire, bien que ce soit très rare dans les pays développés Selon l'article n° 474 du code du commerce algérien « le chèque ne peut être tiré que sur une banque, une entreprise ou un établissement financière, le service des chèques postaux, le service des dépôts et consignation, le trésor publique ou recette des finances, les établissement de crédit municipal ainsi que les caisses de crédit agricole »⁽¹⁷⁾.

3.1.1.1. Les intervenants de l'emploi de chèque :

- **Le tireur** : c'est celui qui établit et signe le chèque, il doit être solvable.
- **Le tiré** : c'est celui qui détient les fonds et paye, ce peut être une banque, un établissement de crédit, une caisse d'épargne.
- **Le bénéficiaire (le porteur)** : c'est celui qui reçoit les fonds, il peut être le tireur lui-même, une personne dénommée ou au porteur.

3.1.1.2. Les types de chèque :

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement (somme importante), qui sont :⁽¹⁸⁾

A. Chèques non barrés et endossables :

Assez peu connu du grand public, le chèque non barré est un chèque endossable qui se distingue, à première vue, du chèque barré par l'absence des deux traits obliques rayant les lignes sur lesquels figurent le montant du chèque et son ordre. Dans les faits, le chèque non barré présente certaines différences notables avec le chèque barré tel que :

- ❖ La possibilité de l'échange contre des espèces à n'importe quel guichet de la banque émettrice,
- ❖ La possibilité pour les destinataires de ses chèques de les réutiliser comme moyen de paiement dans certain commerce. Pour cela, les destinataires doivent endosser les chèques c'est-à-dire inscrire la mention « endossé à l'ordre de » suivie du nom et des coordonnées du destinataire, de la date et de la signature de l'émetteur.

¹⁷ Article n° 474 du code du commerce algérien.

¹⁸ LUC BERNET ROLLANDE, [« principes de technique bancaire », DONUD édition 2004, page 45].

Lors de la délivrance de tels chèques, le nouveau détenteur se doit déverser un droit de timbre à l'établissement bancaire.

B. Chèques pré barrés et non endossables :

Un chèque pré-barré et non endossable est encaissable uniquement par une banque ou par un établissement assimilé.

Un chèque pré-barré et non endossable peut néanmoins être utilisé par son propriétaire pour effectuer des retraits aux guichets de sa banque ou de ses correspondants. La grande majorité des chèques créés en France sont des chèques pré-barrés et non endossables.

C. Le chèque visé :

Le chèque visé est un chèque ordinaire dont le tiré garantit à la création l'existence de la provision. Cette garantie est effectuée par l'apposition d'un visa. Cette possibilité n'est pratiquement jamais utilisée.

D/ Le chèque certifié :

Le chèque certifié est un chèque ordinaire émis par le titulaire du compte dont la banque atteste l'existence de la provision pendant le délai d'encaissement en apposant la mention « certifié pour la somme de ... ». Le bénéficiaire est assuré dans ce dernier cas que, s'il fait diligence pour remettre le chèque à l'encaissement, ce dernier sera payé par la banque. La certification du chèque peut être demandée par le tireur ou le bénéficiaire ; elle ne peut être refusée par le tiré que pour insuffisance de provision. Pour éviter les fraudes, les chèques certifiés ne sont plus utilisés et sont remplacés par les chèques de banque.

E/ Le chèque de banque :

Le chèque de banque est un chèque émis par une banque soit sur l'une de ses agences, soit sur une autre banque. Compte tenu de la qualité du tireur, le porteur du chèque est assuré de son paiement pendant toute la durée de validité du chèque. Le chèque de banque peut être demandé par un client de la banque qui lors de sa délivrance débitera le compte du demandeur. Il peut être aussi établi pour le compte d'un client de passage et, dans ce dernier cas, la banque exigera des espèces en contrepartie.

F/ Le chèque de voyage :

Le chèque de voyage élimine les risques matériels de perte ou de vol et est protégé contre le risque d'utilisation frauduleuse.

Les chèques de voyage peuvent être changés contre espèces dans tous les guichets de l'établissement émetteur et chez tous ses correspondants ; ils peuvent aussi permettre de régler directement des achats chez les commerçants

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Pour utiliser ce type de chèque, il suffit de les demander à votre agence bancaire en indiquant le montant dont vous avez besoin et la devise dans laquelle ces chèques devront être libellés (euro ou autre).

Au moment de la délivrance des chèques de voyage par votre agence, vous devez apposer votre signature au recto de chèque ; vous devez le contresigner au moment de leur utilisation ; les deux signatures doivent évidemment être identiques.

En cas de perte ou de vol de chèque de voyage, vous pouvez être remboursé dans certaines conditions : les chèques ne doivent pas avoir été contresignés à l'avance et les numéros des chèques perdus ou volés doivent être communiqués à l'émetteur. En général, le remboursement est effectué sous 48h.

3.1.1.3. Les mentions obligatoires du chèque :

Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

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

3.1.1.4. Les avantages et les inconvénients du chèque :

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque dans un tableau :

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque dans un tableau

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Facilité d'utilisation ;• Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;• Il n'est y a pas des frais bancaires.• Peu couteux ;	<ul style="list-style-type: none">• Émission à l'initiative de l'acheteur ;• La durée d'encaissement varie ;• L'initiative appartient entièrement à l'acheteur.• Le délai d'acheminement du chèque

<ul style="list-style-type: none">• Moyen de paiement très utilisé.• L'utilisation du chèque elle diminue le risque de vol.	<p>par la voie postale augmente d'autant le délai de paiement (risque de perte également).</p> <ul style="list-style-type: none">• Risque de change si le chèque est établi en devises.• L'utilisation du chèque vient de l'évolution de la technologie car actuellement les terminaux de paiement électronique ont envahi le marché et payer avec une carte de• Crédit et vite devenu à la mode.• Ce chèque peut être volé, perdu, voire falsifié.
--	--

Tableau N° 03 : les avantages et les inconvénients de chèque

Source : établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Gestion des opérations import-export, 2ème édition, Edition Dunod, paris, 2008, Page 102.

3.1.2. Le virement international « transfert » :

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement » ⁽¹⁹⁾.

La personne qui reçoit l'argent est le bénéficiaire ; celle qui doit de l'argent est l'émetteur ou donneur d'ordre.

Pour effectuer un virement, le compte doit posséder la somme d'argent en question, sinon l'ordre de virement peut être refusé et aura pour conséquence le règlement de fais bancaires.

Faire un virement est une opération irrévocable.

Un virement entre deux comptes dans la même banque est très souvent gratuit. Un virement à destination d'un compte domicilié dans une autre banque, qu'il soit pour la même personne ou pour une autre, est souvent payant (généralement entre 3et4 euro).

Recevoir un virement est toujours gratuit.

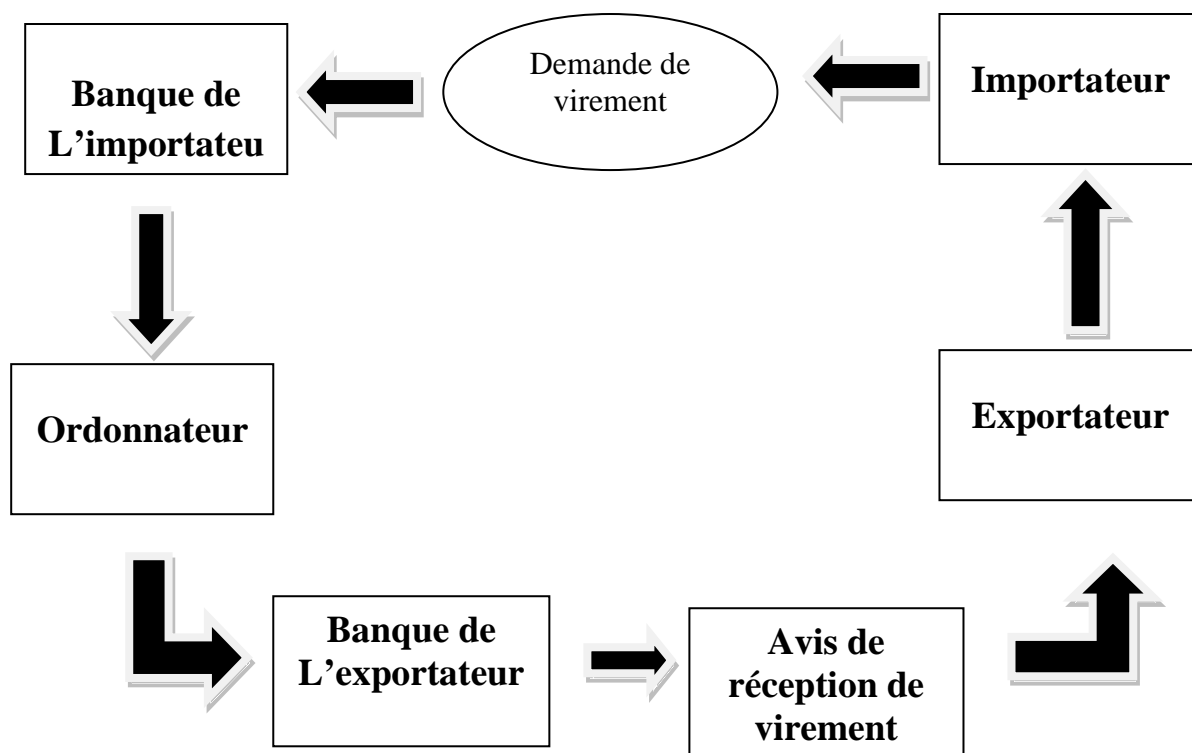
¹⁹ CHAPDELIENE TEAMO.M, Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.

3.1.2.1. Les types de virement international :

Les types de virement international utilisés par les banques :

- **Le virement par courrier** : Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
- **Le virement par télex** : Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.⁽²⁰⁾
- **Le virement par réseau Swift** (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication) : C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.

Figure N°01 : Le fonctionnement du système SWIFT



Source : Création par nous même

3.1.2.2. Les avantages et les inconvénients du virement international :

²⁰ DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international, 16^{ème} édition, Edition Foucher, Paris, 2000, Page 152.

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international sont présentés suivant le tableau n°4

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La sécurité du transfert est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiqué ;• Ce virement est rapide et ne coûte pas chère ;• Son utilisation est très facile.	<ul style="list-style-type: none">• C'est l'acheteur qui garante l'initiative du paiement, ce dernier peut être lent si le virement est effectué par courrier.• Le virement est particulièrement adapté lorsque le courant d'affaires est régulier et avec des clients d'une bonne solvabilité.

Tableau N°04 : Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international

Source : BELKHEIR Sid Ahmed, « les différents modes de paiement », Université de Mostaganem, Algérie, Licence en science commerce et finance, Promotion 2009.

3.1.3. La lettre de change internationale (bill of exchange) (B/L) :

Une lettre de change appelé aussi traite, est un instrument utilisé habituellement pour effectuer des paiements commerciaux.

Selon LUC BERNET ROLLANDE,⁽²¹⁾ « la lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le fournisseur) invite une autre personne appelée tiré (le client) à payer une certaine somme (montant facturé), à une date déterminée (échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire ». Elle met en présence trois personnes :

- **Le tireur** : prend l'initiative d'émettre la lettre de change.
- **Le tiré** : il doit payer à l'échéance, il doit avoir une dette envers le tireur.
- **Le bénéficiaire** : à qui le tiré doit payer, il peut être le tireur lui-même, son banquier, ou une tierce personne désignée par le tireur.

Dans le domaine du commerce international, le tireur et le tiré se trouvent dans deux pays différents, et le tiré est généralement l'importateur.

²¹ BERNET ROLLANDE (LUC.): *Op.cit*, p.175.

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Contrairement au chèque, le paiement de la traite n'est pas immédiatement exigible et elle est transmissible par endos.

3.1.3.1. Les avantages et les inconvénients de lettre de change :

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation de lettre de change dans un tableau :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Elle matérialise une créance qui peut être négocié (escompter) auprès d'une banque.• L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur, cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement.• La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.• L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier.• Elle élimine le risque de change.	<ul style="list-style-type: none">• Elle ne supprime pas le risque d'impayés.• Le délai de l'encaissement peut être long.• Le tiré peut refuser une lettre de change.• Les frais de timbres et des commissions sont parfois très élevés.• L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesure légale particulière (prix, langue.).

Tableau N°05 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change

Source : BELKHEIR Sid Ahmed, « les différents modes de paiement », Université de Mostaganem, Algérie, Licence en science commerce et finance, Promotion 2009.

Afin de bien expliquer le règlement d'une lettre de change, nous le présentons selon le schéma ci-dessous :



Figure N°02 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change.

Source : schéma établi par nous même

3.1.3.2. Les mentions obligatoires :

Pour être valable, la lettre de change doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indications :

- L'expression « lettre de change » ;
- L'ordre de payer une certaine somme (en chiffres, deux fois) ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (le tiré) ;
- L'échéance prévue pour le paiement ;
- Le lieu de paiement, c'est-à-dire compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- La signature du tireur.

3.1.3.3. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue :

- **Traite protestable** : en cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique ;
- **Traite « sans frais »** : En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

3.1.4. Le billet à ordre (promissory note) :

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission de billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire.

Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger au souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier ».⁽²²⁾

Le billet à ordre (B/O) est rarement utilisé dans le commerce extérieur, sauf entre un client emprunteur et la banque qui le finance.

²² LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op.cit.*, Page 132.

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

3.1.4.1. Les mentions obligatoires :

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

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

3.1.4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

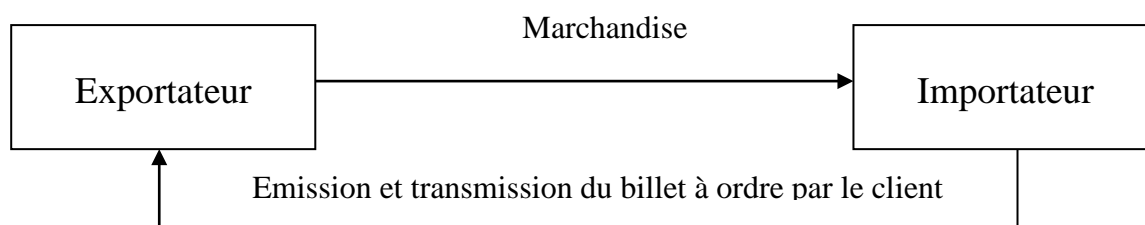
Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre dans un tableau :

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Reconnaissance de dette ;• Négociable et s'échange par endos ;• Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	<ul style="list-style-type: none">• Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés ;• Risque de perte ou de vol ;• Emis à l'initiative de l'acheteur.

Tableau n°06 : les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Source : établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2010.

Afin de bien expliquer le règlement de billet à ordre, nous le présentons selon le schéma ci-dessous ;



Source : établi par nous-même à partir DUBOIN Jaques et DUPHIL François, Exporter pratique du commerce international, 16^{ème} édition, Edition Foucher, Paris, 2000.

Section 04 : Risques et garanties du Commerce Extérieur :

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'international comporte des risques considérables ces risques sont nombreux et variés. Le risque est un élément que l'on vit quotidien ⁽²³⁾.

4.1. Généralités sur le risque :

Tout risque portant sur une opération de quelque nature que ce soit, pour autant qu'elle soit licite, susceptible d'entraîner une perte d'argent par suite à l'insolvabilité ou à la défaillance de paiement du contractant, est susceptible d'intéresser l'assurance-crédit » Que représente l'assurance-crédit et en quoi peut –elle être utile à l'exportateur ?

L'assurance-crédit à l'exportation est un moyen, qui permet à l'exportation est un moyen qui permet aux créanciers, de se couvrir du risque de non-paiement des créances dues par les importateurs en état de défaillance de paiement, par le moyen de paiement d'une prime.

L'assurance-crédit englobe actuellement les crédits accordés aux clients, ainsi qu'une panoplie d'opération relative aux exportations, tels que la réalisation du contrat, le risque de non transfert, de change, le risque politique...etc. Le système d'assurance-crédit à l'exportation a pour rôle fondamental, l'encouragement des exportateurs à s'engager avec plus de confiance sur les marchés traditionnels et s'orienter vers les nouveaux marchés.

4.2. Classification des risques :

4.2.1. L'apparition des risques :

On distingue (03) trois risques qui apparaissent à différent niveau :

➤ Le risque de fabrication :

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagé pour l'exécution de son contrat.

➤ Le risque de crédit :

C'est le risque naît après livraison des fournitures dans le cas de non règlement de la créance.

²³ DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-éthique, 2002, France, p 22.

➤ Le risque technique :

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage du financement particulier, il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

4.2.2. La nature des risques :

4.2.2.1. Risque politique :

Le risque pays représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption, risque de non-paiement, risque.....) il est parfois difficile à évaluer.

4.2.2.2 Risque de non-paiement :

Mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique ou économique dans le pays de ce dernier (cf.infra- insolvabilité et carence prolongé puis évaluation du risque pays).une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

4.2.2.3. Risque économique :

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).

4.2.2.4. Risque de change :

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois, voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportation, importation, investissement, recettes sur investissements).

4.2.2.5. Risque juridique :

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évaluer. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.

Exemples :

Le droit des contrats : contrat des ventes, de transfert de technologie, de représentation ;

Le droit social : législation social des expatriés, droit de travail dans les pays d'implantation ;

4.2.2.6. Risque technologique :

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent souvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors de marché.

4.2.3. Les risques particuliers :

4.2.3.1. Risques spécifiques à l'importateur :

A. Le risque documentaire :

Le risque documentaire provient d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée. En cas de doute au moment de la vérification des documents le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités constatées dans les documents. Toutefois si le banquier est responsable de la vérification des documents, il ne répond pas de la conformité de la marchandise reçue avec celle qui est annoncée dans les documents⁽²⁴⁾.

B. Les risques de non-expéditions :

Quoique le contrat commercial soit généralement établi entre opérateurs qui se connaissent, donc confiance réciproque, il arrive parfois que le fournisseur ne soit pas en mesure d'honorer ses engagements de livrer à échéance les marchandises demandées par l'acheteur. Alors, dans ce cas, l'importateur qui aura engagé des frais préliminaires, devra tout

²⁴ GONDA ZADA Ibrahim, « gestion des risques bancaires liés au financement du commerce extérieur par les établissements bancaires, Bamako, maîtrise en science et technique du commerce international », 2010, p.36.

seul gérer le défaut d'expédition de l'exportateur qui est dû à une augmentation des prix avant l'échéance de la livraison ⁽²⁵⁾.

4.2.3.2 Risques spécifiques à l'exportateur :

Dans une opération du commerce extérieur comme dans n'importe quelle autre opération financière ou commerciale, il existe des risques auxquels doit faire face le fournisseur, surtout s'il accorde un délai de paiement. Tous ces risques sont amplifiés lorsqu'il s'agit d'opérations de commerce extérieur. En effet, en raison de l'éloignement, la durée des transactions est allongée et les rapports personnels entre les parties sont souvent moins étroits qu'entre contractant d'un même pays. En pratique, l'exportateur doit faire face à de nombreux risques.

4.2.4. Le risque de non-paiement ou risque d'insolvabilité :

Le risque de non-paiement, appelé aussi risque d'insolvabilité, est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date initialement convenue. Le banquier correspondant, en payant le vendeur, court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays du vendeur vers le pays de l'acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur. Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants.

4.2.5 Le risque pays :

Ce risque est dû à un défaut de paiement suite à l'incapacité ou au refus d'une économie ou un gouvernement d'honorer ses obligations financières.

Concrètement, le risque pays survient lorsque les autorités d'un pays donné prennent des mesures d'ordre public dans l'exercice de la souveraineté nationale ou découlant d'une situation d'incapacité de l'Etat à faire face à ses obligations.

4.2.6. Les risques liés aux techniques de paiements :

Sachant que dans le commerce extérieur l'instrument le plus utilisé c'est bien le crédit documentaire, alors définir ses risques est très important pour le banquier. Ces risques peuvent toucher aussi le client de la banque.

²⁵ ATMANI Hassiba, ICHALLAL Bahia, gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire ; cas BNA « EL KSSEUR 585 », 2015/2016, p.30.

➤ **Les risques pour le client :**

Ce risque touche le client de la banque qu'il soit l'importateur ou l'exportateur. Pour l'importateur les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande, pour cela il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne exécution ou de bonne fin. Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques, c'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

Dans ces deux cas de figures, les risques sont transmis aux banques, les deux parties (importateur et exportateur) sont protégés par les garanties présentées dans le crédit documentaire par les deux banques donc c'est les banques qui sont exposées à ces risques

✓ **Le risque pour la banque :**

Ce risque est subit par la banque différemment est cela selon qu'elle soit donneuse d'ordre ou correspondante.

❖ **Le risque pour la banque donneuse d'ordre :**

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable, c'est-à-dire que le banquier donneur d'ordre a pris un engagement de payer le vendeur en tout état de cause lorsque les documents sont conformes. Le risque encouru dans ce cas est celui relatif à l'importateur car le banquier n'est pas sûr que ce dernier le rembourse au moment venu.

✓ **Le risque pour la banque correspondante :**

Le banquier confirmatif ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents, et en cas de non remboursement par le banquier émetteur assure son engagement et conserve le risque. La banque doit aussi examiner minutieusement les documents présentés, à son encontre, cela stipule une bonne expérience de la part du banquier, cet examen est plus délicat pour la banque donneuse d'ordre que la banque correspondante.

❖ **Risques de la remise documentaire :**

Contrairement au crédit documentaire, la remise documentaire présente moins de risques pour les banques. Dans les remises documentaires les banques ne sont engagées financièrement que dans le cas d'une remise documentaire avec traite avalisée. En effet, dès qu'une banque accepte d'avaliser une traite tous les risques sont à ses comptes. En cas de non solvabilité de son client elle se trouve dans l'obligation de payer le fournisseur.

✓ **Le risque pour la banque donneuse d'ordre :**

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable, c'est-à-dire que le banquier donneur d'ordre a pris un engagement de payer le vendeur en tout état de cause lorsque les documents sont conformes. Le risque encouru dans ce cas est celui relatif à l'importateur car le banquier n'est pas sûr que ce dernier le rembourse au moment venu.

✓ **Le risque pour la banque correspondante :**

Le banquier confirmatif ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents, et en cas de non remboursement par le banquier émetteur assure son engagement et conserve le risque.

La banque doit aussi examiner minutieusement les documents présentés, à son encontre, cela stipule une bonne expérience de la part du banquier, cet examen est plus délicat pour la banque donneuse d'ordre que la banque correspondante.

4.3. Les garanties du Commerce Extérieur :

La garantie est un engagement principal et non accessoire. Il s'agit en définitif d'un engagement autonome, indépendant des rapports de droit existants entre les deux parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance ⁽²⁶⁾.

4.3.1. Les principales garanties :

Il existe quatre garanties qui assurent contre les risques du commerce international ⁽²⁷⁾.

4.3.1.1. La garantie de soumission (BID BOND) :

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

3.3.1.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond) :

Appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

²⁶ H (martini) et (g) Legrand « gestion des opérations import export » édition Dunod paris 2008 p181.

²⁷ H (martini) (g) Legrand op. Cite p182.

3.3.1.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) :

Elle garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

3.3.1.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance :

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

Le financement du commerce international est très diversifié entre transfert libre de fonds et financement documentaire permettant aux entreprises de choisir en fonction des avantages recherchés.

Les opérations avec l'extérieur comportent beaucoup de risques en raison de l'éloignement des partenaires, de la différence des réglementations, des montants colossaux sur lesquels elles portent... etc. D'où la nécessité des garanties internationales et de l'intervention d'un agent qui soit connaisseur en matière du commerce international et disposant de moyens financiers permettant la réalisation de telles opérations.

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiements. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquat parmi les nombreuses possibilités. Celle-ci sont plus ou moins complexes et contraignantes, et n'offrent pas les mêmes sécurités pour le vendeur et pour l'acheteur.

Conclusion

Dans ce premier chapitre nous avons essayé de définir le commerce international et quelques de ces concepts de base, qui assure une meilleure conduite de l'opération importation, pour faciliter aux utilisateurs le règlement de l'opération. Comme nous avons aussi abordé les risques engendrés par ces opérations et leurs garanties.

L'évolution des échanges s'est accompagnée d'une évolution des risques, pour cette raison les banques sont appelées à intervenir pour limiter ces risques, et ont opté pour la mise en place d'un ensemble d'instruments et techniques de paiement permettant aux opérateurs qui se connaissent peu ou pas du tout de sécuriser et de garantir leurs transactions.

CHAPITRE II

PRÉSENTATION DE LA TECHNIQUE DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

Introduction :

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur ; jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour pallier à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, diverses techniques de paiements internationaux ont été mise en place parmi elle, la remise documentaire et le crédit documentaire. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

Le crédit documentaire, est donc une technique mise en place par la chambre du commerce international pour introduire une confiance indispensable dans la réalisation et le bon déroulement d'une opération commerciale entre deux parties « importateur exportateur » qui, du fait de la distance sont imparfaitement renseignés l'un sur l'autre. Le vendeur n'acceptera pas de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, et l'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande.

Ainsi donc, le crédit documentaire de son émission à son paiement est soumis à des règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation.

Dans ce présent chapitre nous allons nous intéresser aux aspects théoriques relatifs au crédit documentaire pour mieux comprendre par la suite son fonctionnement. Ainsi, nous allons procéder dans une première section à la présentation des généralités sur cette technique de paiement, dans une deuxième section nous présenterons les formes que peut prendre un crédit documentaire selon plusieurs critères et enfin dans la 3^{ème} section nous allons voir son déroulement.

Section 1 : Généralité sur le crédit documentaire :

1.1 Historique du crédit documentaire ⁽³⁰⁾ :

Le crédit documentaire, est né de la pratique pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle est né au XIXe siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Il émit par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Le crédit documentaire n'a pris un réel essor qu'au lendemain de la première guerre mondiale. Depuis 1945, il a connus un nouveau regain de succès. Ce succès provient de la grande souplesse d'adaptation de cet outil de crédit aux impératifs nouveaux du commerce international.

Le crédit documentaire peut être une solution qui répond aux besoins de l'exportateur et de son client étranger à ajouter une source.

1.2 Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire :

1.2.1 Définition des Règles et Usances Uniformes (RUU) :

Ce sont un ensemble de textes proposé par la Chambre de Commerce Internationale et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international. On y trouve notamment les règles concernant le crédit documentaire, qui reste un incomparable moyen de paiement et de garantie. Pour donner à cet instrument toute son efficacité, des règles de standardisation s'imposent. Depuis 2007, c'est les RUU 600 qui sont en vigueur.

Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

La chambre de commerce international s'efforce d'adapter les RUU aux nouvelles pratiques des transactions du commerce mondial, c'est dans cet esprit que furent successivement réalisées les révisions des RUU ⁽²⁸⁾.

- La 1ère révision en 1951 n°151 ;
- La seconde en 1962 n° 222 ;
- La 3ème en 1977 n° 290 entrée en vigueur le 01/10/1975 ;
- La 4ème en 1983 ;
- La 5ème en 1993 n° 500 ;
- La 6ème en 2007 n° 600.

³⁰ Document interne remis par la BEA, intitulé « le crédit documentaire »

²⁸ Document interne remis par la BEA, intitulé « le crédit documentaire »

1.2.2 Structure des RUU 600 :

Les RUU 600 se présentent sous 39 articles, un résumé peut être fait pour présenter leurs contenus :

Article de 1-5 : fixent le cadre des RUU (champs d'application, définition, interprétation, crédit VS contrat, documents VS marchandises ou prestations de services).

Article 6-10 : précisent les principes de base d'un crédit et la notion d'engagement (lieu de réalisation, date d'expiration, engagement des banques émettrices et confirmatrice, notification et modification de crédit).

Article 11-17 : préavis, désignation d'une banque, remboursement, normes pour l'examen des documents, conformité et irrégularité des documents originaux et copies.

Article 18-28 : concernent les documents (article 18 facture, article 19-27 documents de transport, article 28 document d'assurance)

Article 29-37 : prorogation date d'expiration / date de présentation tolérance, expédition et tirage partiel, expédition et tirage fractionné, heures de présentation, exonération de responsabilité, forces majeures.

Article 38-39 : crédit transférable, cession du produit du crédit.

1.2.3 Les objectifs des RUU 600 ⁽²⁹⁾:

- Fournir aux partenaires commerciaux, notamment les banques, des techniques et des méthodes standards aux fins de traitement des lettres de crédit dans le financement du commerce international ;
- Améliorer l'efficacité du crédit documentaire ;
- Réduire le nombre de documents irréguliers ;
- S'adapter aux technologies de transport ;
- Eviter les dérives constatées et créer une uniformité dans la pratique ;
- Inciter les banques et les donneurs d'ordre à être plus explicite ;
- Faciliter leurs réalisations et leurs règlements.

1.3 Définition du crédit documentaire ⁽³⁰⁾:

Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services.

²⁹ Michèle FLAMEN « Crédits documentaires : RUU 600 », document présenté par la BEA

³⁰ Corinne BERHO PASCO « Commerce international », Op Cit P 117

Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (R.U.U) de la Chambre de Commerce International, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version est publiée en juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la n° 600).

1.4 Origine du crédit documentaire ⁽³¹⁾ :

Le crédit documentaire, quasi ignoré des lois dans presque tous les pays du monde est une technique née de la pratique et des usances pour répondre essentiellement aux besoins de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales.

Pendant longtemps, cette technique a été méconnue par la jurisprudence et la doctrine, ce n'est qu'assez récemment vers le XIXème siècle que l'on s'est rendu compte de l'intérêt qu'elle porte, notamment avec le développement du commerce international, et à partir de là, elle est devenue la technique la plus utilisée dans le financement des opérations entre pays.

Le crédit documentaire trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Cette dernière était émise par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique anglo-saxonne pour le crédit documentaire : «commercial letter of credit» (lettre de crédit documentaire). Il suffisait de modifier quelque peu ce mode ancien de transfert de fonds, en le subordonnant notamment à la présentation des documents représentatifs des marchandises vendues, pour obtenir le crédit documentaire.

1.5 Les intervenants dans le crédit documentaire ⁽³²⁾

Différentes parties interviennent dans le crédit documentaire :

1.5.1 Le donneur d'ordre : Il est le plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur. C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

1.5.2 Le bénéficiaire : Il est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire. Il s'agit donc du vendeur.

1.5.3 La banque émettrice : C'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.

³¹ LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999, P 15.

³² HADDAD.S & Collectif, Commerce international « le crédit documentaire » édition janvier 2009, p17.

1.5.4 La banque notificatrice : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

1.6 Objet du crédit documentaire :

L'objet du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur et de l'importateur ainsi les banques partenaires.

Pour le vendeur ; il permet de sécuriser son paiement par la banque émettrice après la présentation des documents.

Pour l'acheteur ; il lui permet d'obtenir la marchandise désirée en quantité et en qualité comme convenu depuis le début.

1.7 Les avantages et inconvénients du crédit documentaire ⁽³³⁾:

Le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients qui sont les suivants :

1.7.1 Les avantages du crédit documentaire :

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde ;
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans des délais fixés d'avance ;
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ;
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux ;
- Pour l'exportateur : Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé
- Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.

1.7.2 Les inconvénients du crédit documentaire :

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur ;
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires ;
- Procédure lourdes et complexes ;
- C'est un moyen de paiement couteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.

³³ <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/>, Consulté le 20/07/2024

Section 2 : La typologie du crédit documentaire :

Le crédit documentaire, qui a depuis longtemps connu des modifications et des évolutions, est une technique de paiement qui bénéficie d'un caractère de multiplicité, ainsi, il offre aux utilisateurs des options lui permettant de se présenter sous plusieurs formes, cela peut être lié à la nature du crédit choisi, aux banques intervenantes, à la transférabilité du crédit ainsi qu'aux modalités de paiement.

Dans ce sens, différentes formes de crédit documentaire peuvent se présenter aux utilisateurs, elles feront l'objet de cette présente section où nous présenterons en détails les particularités de chaque formes selon des critères bien précis.

2.1 Selon le degré de sécurité :

Deux grandes formes classiques du crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie :

- Crédit documentaire révocable ;
- Crédit documentaire irrévocable ;

2.1.1 Crédit documentaire révocable ⁽³⁴⁾:

Le crédit documentaire révocable est celui où la banque ne souscrit aucun engagement en faveur du bénéficiaire. Elle l'informe uniquement de l'ouverture du crédit qu'elle accorde à son client l'acheteur. Le crédit documentaire révocable peut être modifié ou révoqué, à tout moment, sans notification au vendeur. Il offre peu de garanties pour l'exportateur Son déroulement se présente comme suit :

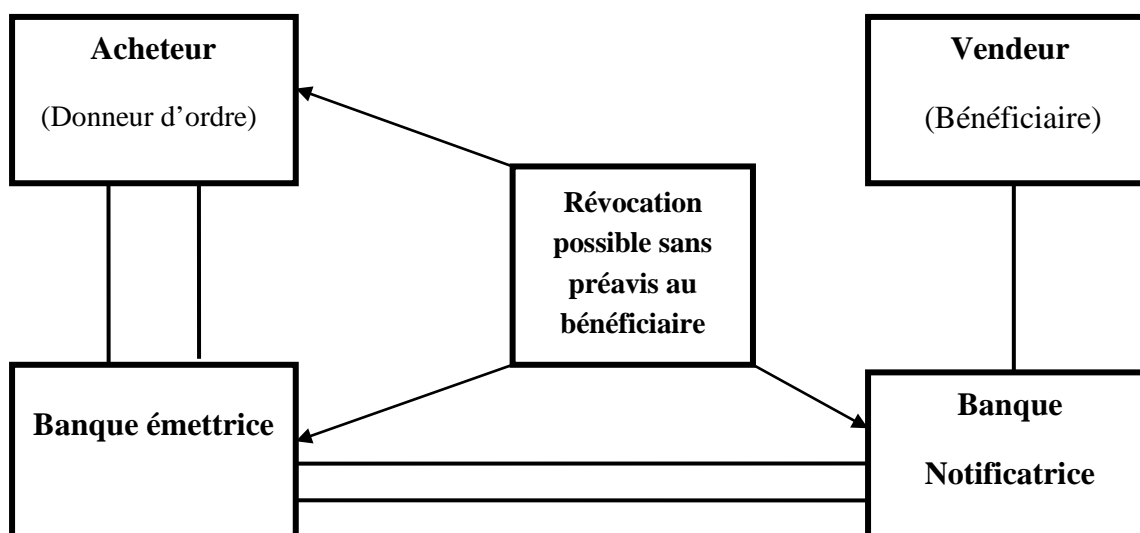


Figure N° 03 : Le crédit documentaire révocable

Source : LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

³⁴ LAHLOU.M, Op Cit P 34

2.1.2 Le crédit documentaire irrévocable :

C'est la forme de Credoc la plus fréquente. Le crédit irrévocable est un engagement ferme où Le banquier émetteur ne peut se soustraire à son engagement vis à vis du bénéficiaire et de la banque intermédiaire. Le donneur d'ordre ne peut révoquer ou amender les instructions qu'il a données.

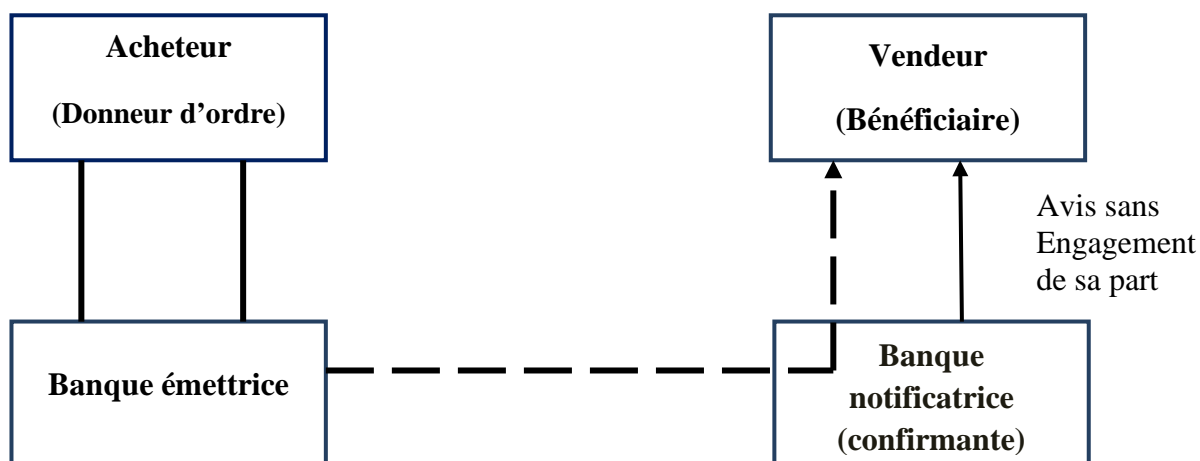


Figure N° 04 : Le crédit documentaire irrévocable

Source : LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

Le crédit irrévocable peut prendre deux formes : il peut être confirmé ou non.

a) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit documentaire est la forme la plus sûre en matière de sécurité, il comporte un double engagement bancaire celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (banque confirmatrice). Cette dernière doit examiner soigneusement la solvabilité de la banque émettrice ainsi que les risques politiques et de transfert avant de confirmer le crédit. La confirmation peut être amendée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur, si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation soit auprès de la banque notificatrice, soit de toute autre banque.

Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime tout risque de non - transfert tout en réduisant les délais de règlement.

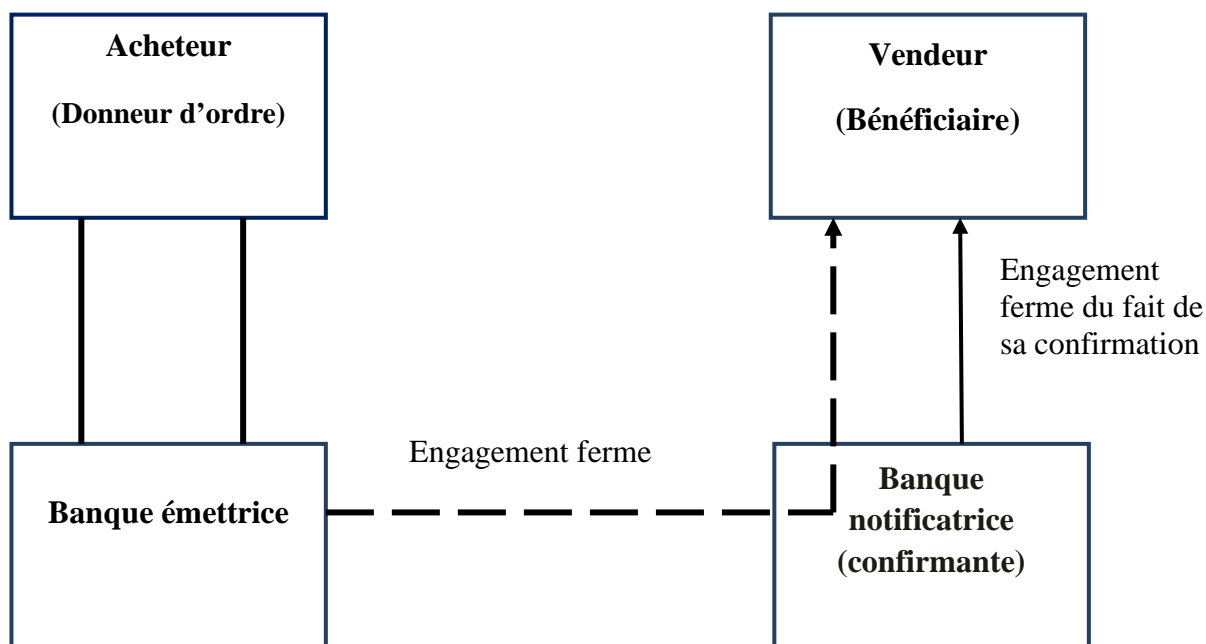


Figure N° 05 : Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Sources : Source : LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

b) Le crédit documentaire irrévocable non confirmé :

C'est un crédit simplement notifié. Le rôle de la banque notificatrice se limite à vérifier uniquement l'authenticité apparente du crédit qu'elle notifie, sans aucun engagement de sa part.

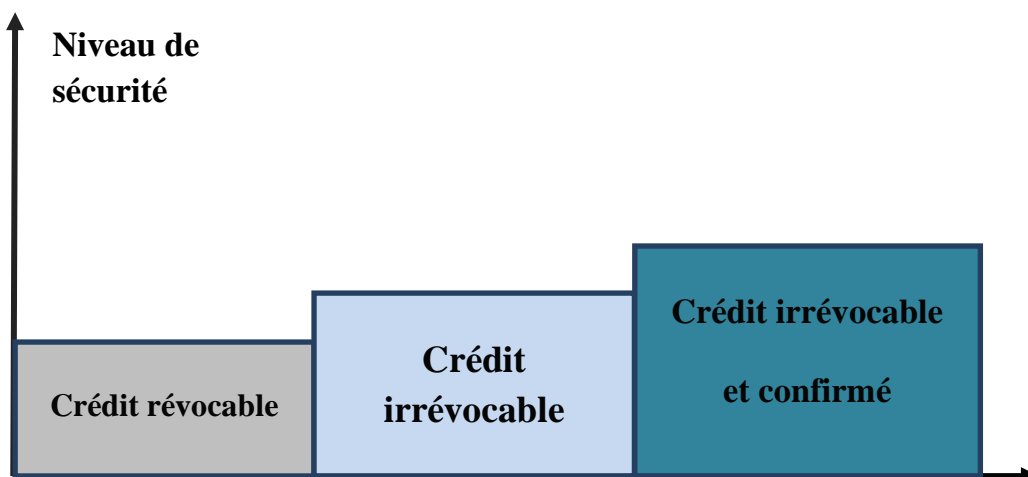


Figure N° 06 : Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire

Source : G. le grand H. Martini : « Management des opérations du commerce international » 8ème édition, DUNOD.

2.2 Selon le mode de réalisation :

Le crédit documentaire peut se réaliser de quatre manières : par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation, ou par négociation.

2.2.1 Crédit réalisable par paiement à vue⁽³⁵⁾ :

Dans ce type de crédit, le bénéficiaire obtient le paiement après remise et contrôle des documents stipulés dans la lettre d'ouverture.

L'opération se fait sur la base du donnant-donnant « vous me remettez les documents conformes, je vous paie ». Les banques disposent d'un délai raisonnable ne dépassant pas 7 jours ouvrables suivant le jour de réception des documents pour les opérations de vérification et pour lever ou refuser les documents.

Il peut néanmoins arriver que la date de valeur appliquée au paiement soit différée de quelques jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificative) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement.

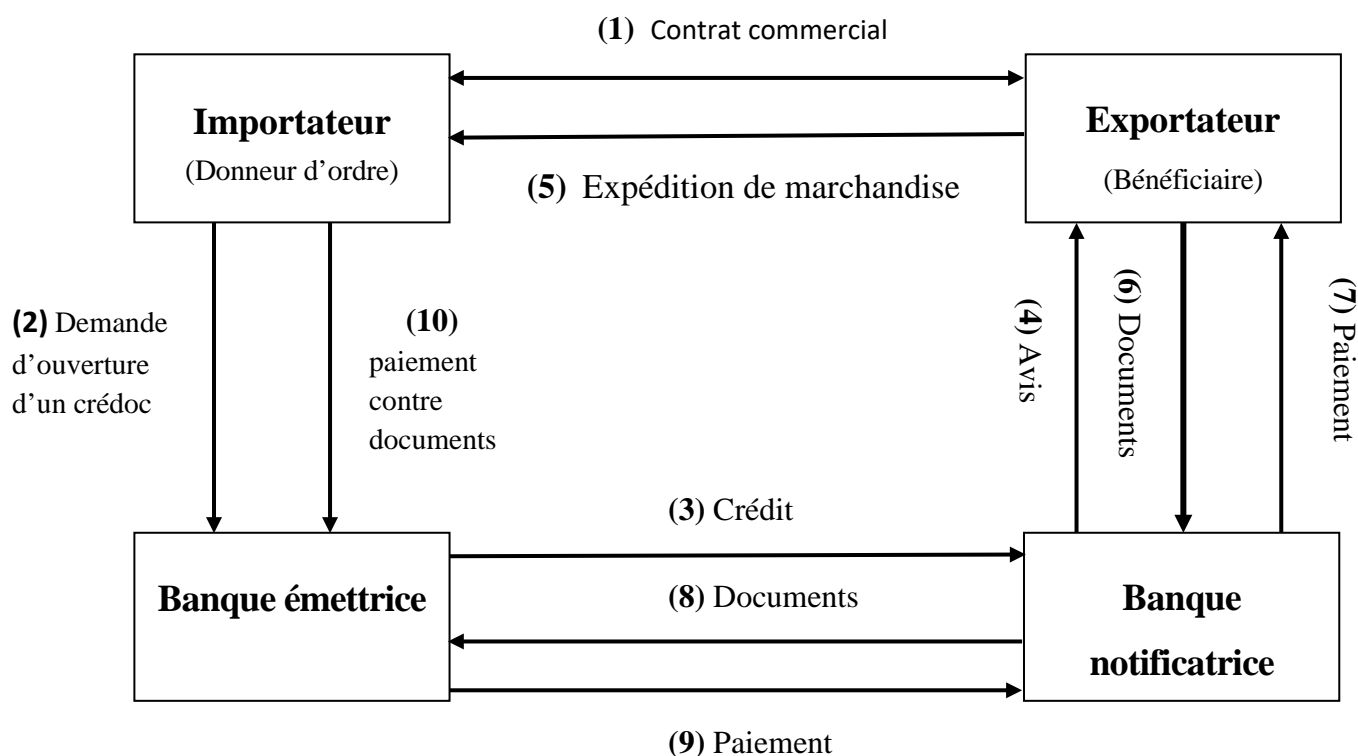


Figure N° 07 : « Credoc » réalisé par paiement à vue

Source : Kamel CHEHRIT « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007, P 16

³⁵ CHEHRIT.K « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007, P 15

2.2.2 Crédit réalisable par paiement différé ⁽³⁶⁾ :

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisqu'il disposera de la marchandise et des documents mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date d'expédition). Autrement dit, «sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmante) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance ».

Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

2.2.3 Crédit réalisable par acceptation ⁽³⁷⁾

Dans ce cas, l'exportateur accorde à l'importateur un délai de règlement conditionné par l'acceptation d'une traite à échéance (l'échéance peut être à 90 jours de la date de la facture ou de la date d'expédition attesté par le titre de transport), cette acceptation est donnée soit par l'importateur, soit par la banque émettrice ou encore par la banque notificatrice.

La traite n'est acceptée que contre remise de documents jugés et reconnus conformes. L'exportateur (le bénéficiaire) peut escompter cette traite auprès de sa banque.

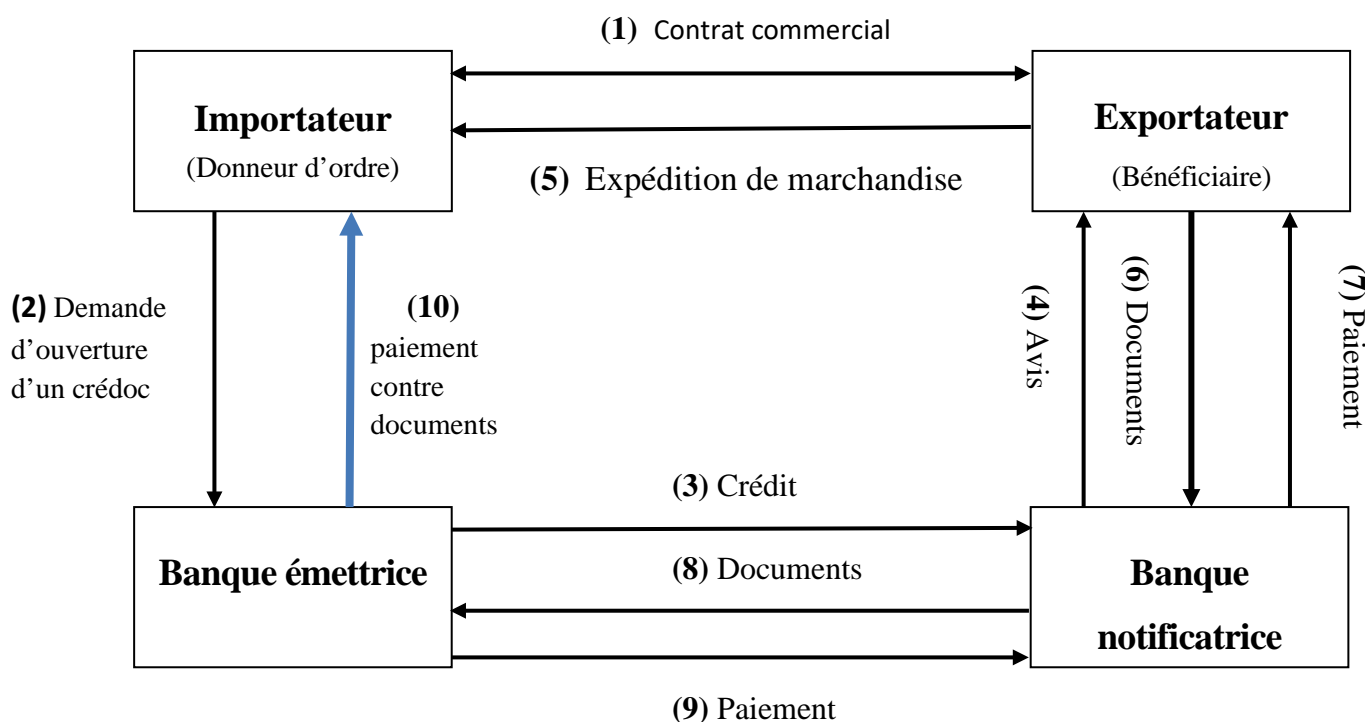


Figure N° 08 : « Credoc » réalisable par acceptation

³⁶ CHEHRIT.K « Les crédits documentaires », Op Cit, P 16

³⁷ Idem.

Source: Kamel CHEHRIT « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007.

2.2.4 Crédit réalisable par négociation :

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur.

Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

2.3 Selon le mode de financement :

On distingue cinq (05) types de crédits documentaires spéciaux (particuliers) :

2.3.1 Le crédit « revolving » (renouvelable) ⁽³⁸⁾ :

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Ce type de Credoc évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant. Ce crédit signifie qu'il y'a remise en vigueur ou reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites de son plafond maximum autorisé. Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant, nombre de renouvellement, périodicité, période validité, ...).

Il existe deux formes de crédit documentaire revolving :

- **Le crédit revolving non cumulatif (non reportable) :** Toute somme non utilisée est perdue.

Exemple 1 : Un crédit « revolving non cumulatif » de 100000 dollars valable pour une durée de trois mois, sera renouvelé à l'expiration de délai de trois mois pour 100000 dollars uniquement.

³⁸ CHEHRIT.K, Op Cit, P 17

➤ **Le crédit revolving cumulatif (reportable) :**

Les sommes non utilisées pendant une période peuvent être reportées sur la période suivante.

Exemple 2 : Un crédit « revolving cumulatif » de 100000 dollars valable deux mois sera renouvelé à l'expiration de délai de deux mois pour son montant initial c'est-à-dire 100000 dollars plus la partie non utilisée de la tranche précédente.

2.3.1.1 Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving :

Le crédit revolving présente les avantages et les inconvénients suivants

a) Les avantages :

- Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place ;
- Il peut s'utiliser pour faible montants ;
- La possibilité de délai d'expédition en cas de crédit cumulatif ;
- Son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction ;
- C'est un bon outil d'échelonnement de livraisons,
- Le travail administratif est simplifié.

b) Les inconvénients ⁽³⁹⁾

• L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes ;

• Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne de crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autre transaction.

2-3-2 Le crédit documentaire transférable ⁽⁴⁰⁾

Crédit documentaire dans lequel le bénéficiaire (premier bénéficiaire), a la possibilité de mandater sa banque pour qu'elle transfère tout ou une partie du crédit documentaire (appelé crédit documentaire de base) à un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire étant généralement le fournisseur final ou le producteur).

³⁹ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, Op Cit, P 133.

⁴⁰ CHEHRIT .K, OpCit, P 51.

En effet, il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés, mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre. Dans ce type de commerce, le crédit documentaire transférable permet de répondre à deux problèmes, à savoir un problème de financement, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un paiement de ses livraisons à la maison de négoce. Pour qu'un intermédiaire ou une entreprise générale puisse faire usage de cette possibilité, il faut que le crédit d'origine ouvert en sa faveur soit expressément qualifié de transférable.

2.3.3 Les avantages et les inconvénients du crédit transférable ⁽⁴¹⁾

Le crédit transférable présente les avantages et les inconvénients suivants :

a) Les avantages :

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

b) Les inconvénients :

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

2.3.3 Crédit Red-clause (ou par anticipation) :

Ainsi appelé parce qu'à l'origine la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit.

C'est donc un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents.

Cette clause est insérée par la banque émettrice à la demande du donneur d'ordre et son libellé est en fonction de ses instructions et des exigences de la banque émettrice.

⁴¹ 57 CHEHRIT .K, Op Cit, P 51.

Il précise le montant de l'avance autorisée ; dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit. Il est utilisé comme un moyen de financement en faveur de vendeur avant l'expédition.

2.3.3.1 Les avantages et les inconvénients du crédit "red-clause" ⁽⁴²⁾ :

Le crédit red-clause présente les avantages et les inconvénients suivants :

a) Les avantages

- C'est une confirmation de commande ;
- Il permet le financement d'achat de matières premières, au travers d'une avance faite à la banque de l'acheteur ;
- Le bénéficiaire n'utilise pas ces lignes de crédit.

c) Les inconvénients

- Perte des sommes avancées de faillites du bénéficiaire, avant l'expédition totale de la transaction si l'acompte n'est pas garanti ;
- La difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée.

2.3.4 Le crédit back-to-back (adossé) ⁽⁴³⁾ :

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

On distingue deux sortes de « crédits back to back » :

- **Le crédit concordant** : le crédit adossé à ouvrir exige la présentation des mêmes documents qui, après échange de la facture et le cas échéant dans la traite, pourront être appliqués tels quels au crédit d'origine.
- **Le crédit non-concordant** : le crédit d'origine ne peut pas, après échange de la facture et le cas échéant de la traite, être utilisé avec les autres documents levés en vertu du contre-crédit.

2.3.4.1 Les avantages et les inconvénients du crédit adossé ⁽⁴⁴⁾ :

Le crédit adossé présente les avantages et les inconvénients suivants :

⁴² MONOD.D-P, Op Cit, P143.

⁴³ LAHLOU.M, Op Cit, P 72.

⁴⁴ MONOD. D-P, Op Cit, P152-153.

a) Les avantages

- Ce montage permet à des intermédiaires ayant une surface financière très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important ;
- Les risques commerciaux sont couverts ;
- Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques ;
- L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, de transport, les opérations de douane, etc ;
- Il peut obtenir des délais de paiements.

b) Les inconvénients

- Une rigueur administrative augmentée ;
- L'établissement de nouveaux documents ;
- Aucune réserve n'est généralement acceptée ;
- Frais de commissions bancaires en rapport avec la complexité du montage
- Il n'est pas régi par la brochure 600 ;
- Il peut être ouvert à l'insu de donneur d'ordre sans qu'il se rende compte car il n'a pas donné son accord à l'ouverture du premier Credoc.

2.3.5 La lettre de crédit « stand by » ⁽⁴⁵⁾ :

C'est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

Contrairement au crédit documentaire qui doit se réaliser, la lettre de crédit stand by a pour vocation de ne pas être mise en jeu. Donc ce n'est pas exactement un instrument de paiement, c'est un contrat financier indépendant du contrat commercial.

C'est l'acheteur qui est à l'origine de la lettre de crédit stand by et qui en fait la demande auprès de sa banque (banque émettrice), qui informera le vendeur par l'intermédiaire d'une banque notificatrice (ou confirmatrice).

En cas de non-paiement de l'acheteur, le vendeur se retourne contre la banque notificatrice qui se fait rembourser par la banque émettrice. Charge à cette dernière de se faire rembourser par l'acheteur.

⁴⁵ HADDAD.S, Op Cit, P17.

Section 3 : Le déroulement du crédit documentaire :

3.1 La domiciliation bancaire :

3.1.1 Aperçu sur la domiciliation bancaire :

Conformément à l'article 30 du règlement 07-01 paru au journal officiel algérien le 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, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération » ⁽⁴⁶⁾.

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

3.1.2 Définition de la domiciliation bancaire ⁽⁴⁷⁾ :

La domiciliation bancaire est une immatriculation des opérations commerciales avec l'étranger. C'est aussi et surtout une procédure qui permet de donner aux opérations initiées par la clientèle une assise légale conforme à la réglementation du commerce extérieur. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international. La banque domiciliataire est chargée de veiller à la régularité des paiements auxquels donnent lieu les opérations domiciliées.

Une distinction doit être faite entre la domiciliation des opérations d'importation et celles d'exportations.

La domiciliation consiste pour :

- **L'importateur** : à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur.
- **La banque domiciliatrice** : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers...etc.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

⁴⁶ Règlement N°07-01 de la banque d'Algérie portant sur les transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

⁴⁷ <https://www.becompta.be/dictionnaire/domiciliation-bancaire>

3.2 La domiciliation des importations ⁽⁴⁸⁾ :

La domiciliation des importations consiste pour l'importateur à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque auprès de laquelle il s'engage à effectuer pour son compte toutes les opérations et formalités prévues par la réglementation en vigueur ; Pour la banque intermédiaire agréée à effectuer pour le compte de l'importateur toutes les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de changes.

En acceptant d'apposer son cachet de domiciliation sur le support de la transaction remis par le client, la banque accepte implicitement d'effectuer pour le compte de celui-ci toutes les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes pour lui assurer une couverture de change, grâce à laquelle le client pourra assurer le règlement financier de son importation.

Un dossier de domiciliation ouvert donne à son titulaire le droit de couverture de change lui permettant de régler son importation par le débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou en devises.

Avant de procéder à la domiciliation, le banquier est tenu de s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'importation sont réunies. Il s'agit notamment de vérifier que :

- L'opérateur n'est pas frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur, de même pour le fournisseur et sa banque ;
- Le produit en question n'est pas prohibé ou soumis à une réglementation spéciale.
- L'opérateur dispose au préalable d'un registre de commerce et d'une immatriculation fiscale ;
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite par le registre de commerce ;
- L'opérateur dispose d'une bonne surface financière ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

La domiciliation n'est pas exigée dans certains cas :

- Dans le cas d'une importation dont la valeur est inférieure à 100.000 DA FOB ;
- Dans le cadre des admissions temporaires, ex : foire ;
- Cas de transit ;
- Cas des garanties et échantillons ;
- Dans le cadre des aides humanitaires et dons.

Dans certains cas la domiciliation peut être faite après exportation, il s'agit notamment :

⁴⁸ Document interne « la domiciliation bancaire », remis par la BEA

- ✓ Exportation de produits explosifs ;
- ✓ Exportation du poisson et crustacés.

Le traitement d'un dossier de domiciliation fait appel au respect de trois phases

:

- ❖ La phase ouverture
- ❖ La phase gestion
- ❖ La phase apurement

3.3 Procédure de la domiciliation :

3.3.1 Ouverture de dossier de domiciliation :

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture ⁽⁴⁹⁾

Le banquier doit s'assurer que :

- ✓ Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- ✓ Le client se présente à la banque pour domicilier son importation munie des contrats ou de tout autre document équivalent (facture pro-format) ;
- ✓ L'agent procède à une vérification matérielle des documents ;
- ✓ Il vérifie les informations liées à la nature de la réalisation, la conformité de la signature et également la nature de la marchandise. Cette dernière doit être conforme aux listes des produits autorisés à l'importation ;
- ✓ Il vérifie l'existence du solde nécessaire pour le règlement de l'importation après calcul de la contre-valeur en dinars du montant en devise ;
- ✓ Les documents sont ensuite transmis au chef de l'agence pour appréciation ;
- ✓ Pour les demandes rejetées, les documents sont restitués au client ;
- ✓ Pour les autres demandes, l'agent procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en mettant tous les documents dans une chemise « fiche de contrôle », FDI pour les importations à délais normal (inférieur à 6mois) et FDIP pour les importations à délais spécial (supérieur à 6 mois).

La fiche de contrôle doit renseigner sur :

⁴⁹ Kamel chehrit, techniques et pratiques bancaires et financières, édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Nom du guichet domiciliaire ;
- Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;
- Date d'ouverture du dossier ;
- Date de vérification (3 mois après domiciliation) ;
- Date d'inventaire (8 mois après domiciliation) ;
- Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- Date de décision de la banque ;
- Date du contrat commercial ;
- Pays d'origine et termes de vente ;

3.3.2 La tenue de répertoire :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la tenue de répertoire prévue par la réglementation de la banque domiciliaire en l'une des formes suivantes :

- Pour les importations à délais normal : tenir un répertoire DI ;
- Pour les importations à délais spécial : tenir un répertoire DIP.

3.3.3 L'attribution du numéro de domiciliation :

- Pour chaque domiciliation, il est attribué un numéro de 21 chiffres et 03 lettres, se répartissant en 08 cases de la manière suivante :

A	B	C	D	E	F	G	H
XX	XX	XX	XXXX	X	XX	XXXXXX	XXX

Case A : 02 chiffres correspondant au code de la wilaya (exemple : Tizi-Ouzou 15) ;

Case B : 02 chiffres correspondant au code d'agrément de la banque (exemple : BEA 098)

Case C : 02 chiffres correspondant au code d'agrément du guichet domiciliaire (exemple : BEA de ENIEM) ;

Case D : 04 chiffres correspondant à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation (Exemple : 2024) ;

Case E : 01 chiffre correspondant au trimestre d'ouverture de domiciliation ;

Case F : 02 chiffres indiquant la nature de l'opération selon la nomenclature suivante :

- ❖ 10 : Lorsqu'il s'agit d'une importation non réalisée par un contrat ;
- ❖ 12 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un marché de travaux ;

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- ❖ 13 : Lorsqu' 'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'étude ;
- ❖ 14 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture ;
- ❖ 15 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture clés ou produits en main ;
- ❖ 16 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'architecture ;
- ❖ 17 : Lorsqu' 'il s'agit d'une importation liée à un contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

Case G : 05 chiffres extraits du répertoire correspondant au numéro d'ordre chronologique des dossiers de même nature ouverts au cours du même trimestre :

- ✓ Les numéros allant de 00.001 à 79.999 indiquant les dossiers DI ;
- ✓ Les numéros allant de 80.000 à 99.000 indiquant les dossiers DIP.

Case H : code de la monnaie de la facturation selon la nature ISO (03 lettres).

Exemple : EUR=euro, USD= Dollar Américain.

Le banquier appose ensuite le cachet de domiciliation sur le document commercial, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donnent lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations.

L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque.

Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

3.4 Le suivi et la gestion du dossier de domiciliation des importations :

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux ⁽⁵⁰⁾

3.4.1. Le transfert des fonds :

Quel que soit le mode de paiement retenu, le transfert des devises est effectué sur la base des documents représentant la contrepartie physique, les transferts en devise sont réalisés

⁵⁰ M. Boucheffa Youcef, M. Ben meddour Samir, mémoire de fin d'étude, option commerce international, crédit documentaire : instrument de paiement et de financement et de garantie, U.N.S.F.P, 2008, p56.

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les accords éventuels régissant les relations financières de l'Algérie avec les pays fournisseurs et les règles usées internationales.

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (facture, documents douaniers ⁽⁵¹⁾, formules annotées ainsi que tout documents qui s'y apporte).

La gestion d'une domiciliation import se fait en suivant trois étapes :

L'importateur peut, après justification de l'expédition des marchandises à destination directe et exclusive du territoire douanier algérien et présentation des facteurs définitives, faire procéder aux opérations de transfert de fonds en faveur de son fournisseur. Les transferts peuvent s'effectuer sous différentes formes qui sont les suivantes :

- Sur la base des factures définitives visées par l'importateur résidant accompagnés des attestations de services fait y afférents, lorsqu'il s'agit d'importation des services ;
- Versement des acomptes pour l'importation des biens d'équipements prévus au contrat commercial, dans la limite de 15 % du montant de l'opération, subordonnés à tous les cas à une caution bancaire ;
- Lors de la réalisation d'un crédit documentaire, et ce en respect des dispositions réglementaires d'ouvertures ;
- Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents douaniers de mise à la consommation des marchandises appelés Couramment Paiement Emis (CPE).

3.4.2. Apurement de la domiciliation :

L'apurement d'un dossier de domiciliation est la phase finale du traitement pratique d'une opération de domiciliation.

L'on peut considérer l'apurement comme une procédure de clôture d'un dossier déjà ouvert, du fait qu'il (apurement) consiste à contrôler le déroulement et la finalité de l'opération domiciliée, et à aviser la Banque d'Algérie (autorité de change) en envoyant des états périodiquement.

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doit intervenir :

- Dans les trois (03) mois qui suivent la réalisation physique de l'opération pour les contrats commerciaux réglés au comptant ;

⁵¹ Visés par l'administration douanière en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions convenues.

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Dans les trois (03) mois qui suivent le dernier règlement de l'opération pour les contrats commerciaux prévoyant plusieurs règlements.

Remarque :

Dans le cas où la transaction n'aurait pas pu se réaliser dans les délais prévus, une prolongation du dossier est envisageable, en sollicitant la Banque d'Algérie sur la base d'un argumentaire convaincant, sinon le dossier sera déclaré « apuré non utilisé ».

L'apurement d'un dossier de domiciliation s'effectue en trois phases :

- L'inventaire.
- L'établissement du bilan.
- Le compte rendu.

a) L'inventaire :

Au terme de la période de contrôle, l'agence procède à l'apurement des dossiers sur la base des documents suivants :

- La facture définitive dûment domiciliée ;
- Copie SWIFT ;
- Connaissance maritime ;
- Le document douanier de mise en consommation ;
- Exemplaire de la formule de règlement (F4) annotée par la Banque d'Algérie

La réunion de ces cinq documents signifie que la marchandise a été dédouanée et le règlement financier a été effectué.

Au terme de cet inventaire, deux cas peuvent intervenir :

- **Dossier complet** : le préposé à l'apurement procède immédiatement à l'établissement du bilan.
- **Dossier incomplet** : si la faute incombe au banquier, le préposé à l'opération procède aux diligences nécessaires pour compléter et retrouver la pièce faisant défaut (les duplicatas de formules de règlement étant interdits). Si la faute revient à l'importateur, il doit être rappelé au moyen d'une lettre recommandée, en l'invitant à régulariser son dossier dans un délai de quinze jours (15).

Remarque :

La banque accorde un délai de 30 jours en cas d'absence du D10. Durant cette période, la banque réclame le D10 au bureau d'émission des douanes concerné et adresse à l'importateur des observations nécessaires pour compléter son dossier.

b) L'établissement du bilan :

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée.

La décision du banquier pourra déboucher sur trois cas :

1er cas : Dossier apuré : Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale à la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. Les trois documents suscités sont d'égale valeur.

Les dossiers annulés sont déclarés comme apurés. Le siège domiciliataire procède à l'établissement d'un état sur papier libre pour déclarer les dossiers à la Banque d'Algérie.

2ème cas : Dossier en insuffisance de règlement : Dans ce cas on constate l'absence du document financier (F4), où la valeur dédouanée est supérieur à celle transférée. Ils seront déclarés sur les annexes comme suit :

- Ceux présentant une insuffisance de règlement inférieur ou égale à 100000 Da (dans un DI/SI bis) ;
- Ceux présentant une insuffisance supérieur à 100000 DA (dans un modèle DI/SI)

3ème cas : dossier en excédent de règlement : Dans ce cas il y a absence du document douanier (D10), où la valeur dédouanée est inférieur à celle transférée.

Le banquier procède à la déclaration et à la transmission du dossier à la Banque d'Algérie.

NB : Un dossier non utilisé est un dossier d'importation non réalisé, ce dossier est annulé à la demande expresse de l'importateur.

c) Le compte rendu :

Les dossiers de domiciliation des importations doivent faire l'objet, dans le cadre du contrôle de l'activité du guichet domiciliataire, de comptes rendus semestriels adressés à la Banque d'Algérie.

- **Le 30 Avril :** pour les dossiers ouverts durant le premier trimestre de l'année précédente.
- **Le 31 Octobre :** pour les dossiers ouverts durant le second trimestre de l'année précédente.

Les dossiers apurés (équilibrés, annulés ou non utilisés) ou ayant une différence tolérée sont conservés par le guichet domiciliataire pendant une durée de cinq ans. Ils sont donc susceptibles d'être contrôlés par les organes d'inspection internes ou externes à la banque domiciliataire.

Ils sont néanmoins signalés à la Banque d'Algérie sur une liste séparée, accompagnant l'état du compte rendu d'apurement (modèle T.DI ou T.DIP). Quant aux dossiers présentant

une différence supérieure aux tolérances (100 000 dinars (DZD), ils sont récapitulés sur une autre liste et envoyés à la Banque d'Algérie.

3.5 Ouverture d'un dossier financier :

Au moment de la domiciliation, le préposé à l'opération ouvre une fiche qui doit contenir, en plus d'un exemplaire de la facture domiciliée, tous les documents qui doivent être gardés au niveau de la banque.

3.6 Constitution de la commission de domiciliation :

Dès la domiciliation de la facture, le préposé à l'opération débite le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est, pour les opérations d'importation, fixée à 3000 dinars minimum en plus des 19% de TVA à collecter pour l'administration fiscale.

NB : la date de valeur pour les commissions de domiciliation est le jour même de la domiciliation.

3.7 La gestion du dossier :

Cette phase couvre la période allant de l'ouverture du dossier jusqu'à son apurement.

Durant cette période la banque domiciliataire opère un suivi et intervient en cas de besoin auprès de son client pour un complément d'informations, ou pour réclamer des documents manquants. Aussi durant cette phase, le banquier doit réunir tous les documents commerciaux, financiers et douaniers nécessaire à l'apurement du dossier de domiciliation, il doit en outre veiller à la régularité des paiements auxquels donnent lieu les opérations domiciliées et doit en assurer le contrôle.

a) Contrôle du dossier :

Tous les dossiers doivent faire l'objet de :

- Une vérification au sixième(06) mois ;
- Inventaire au huitième (08) mois ;
- Etablissement d'un bilan au neuvième (09) mois : le banquier établit un bilan pour chaque dossier de domiciliation. Si le manque d'un document est constaté, le client en sera avisé et devra en justifier ;
- Décision de la banque au dixième (10) mois (apurement) : la banque prend une décision qui se matérialise par l'annotation d'une des cases : dossier apuré, excédent de règlement ou insuffisance de règlement.

Il faut souligner ici qu'un dossier qui ne comporte pas le document douanier présente un excédent de règlement.

Dans le cas d'un dossier incomplet, l'agence, au moyen d'une lettre de réclamations, demande à son client de régulariser sa situation.

b) Règlement financier :

La banque domiciliataire ne doit en aucun cas effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national ainsi que les factures y relatives.

La Chambre de Commerce Internationale (C.C.I.) a défini la nomenclature des règlements qu'elle a mis à la disposition des opérateurs internationaux, tout en fixant les responsabilités et les limites de chacun.

Les plus usuels sont au nombre de trois :

- L'encaissement documentaire (remise documentaire),
- Le transfert libre,
- Le crédit documentaire.

Les sommes à transférer ne peuvent excéder le montant prévu par les factures définitives, lesquelles doivent correspondre à la valeur de la marchandise réellement importée. Dans ce sens, le banquier domiciliataire doit impérativement s'assurer de l'apurement de chaque dossier et faire des déclarations régulières à la Banque d'Algérie.

3.8 Ouverture du crédit documentaire :

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque (la banque émettrice)

3.8.1 Demande d'ouverture d'un crédit documentaire :

Après avoir passé un contrat avec un fournisseur, l'importateur se présente à sa banque avec une facture pro forma et une demande d'ouverture de crédit documentaire dûment signée. Cette demande sera reprise sur un imprimé de la banque qui doit être cacheté et signé par le client dûment habilité ou mandaté. Cet imprimé comprend 19 clauses représentant les instructions du client donneur d'ordre conformément aux Règles et Usances Uniformes (RUU) 600 à savoir :

- ✓ Type du crédit documentaire : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé.

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- ✓ Date et lieu de validité ;
- ✓ Nom et adresse du donneur d'ordre ;
- ✓ Nom et adresse du bénéficiaire ;
- ✓ Nom de la banque domiciliataire ;
- ✓ Le montant du crédit et la devise utilisée ;
- ✓ Le mode de réalisation du crédit : par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou négociation ;
- ✓ Mode de notification du crédit documentaire (par courrier ou par télé transmission);
- ✓ Les documents et factures exigés ;
- ✓ Expédition partielle autorisée ou pas ;
- ✓ Transbordement : autorisé ou pas ;
- ✓ Lieu d'expédition ;
- ✓ Lieu de destination finale ;
- ✓ Description de la marchandise ;
- ✓ Conditions de vente et l'incoterm utilisé ;
- ✓ Instructions de confirmation.

3.8.2 L'étude de la demande :

Une fois déposée, la banque émettrice examine attentivement la demande d'ouverture afin de fixer les conditions dans lesquelles elle serait prête à s'engager vis à vis du bénéficiaire. Dans un cas classique de crédit, le prêt consenti est nanti (gagé) c'est à dire qu'en cas de défaillance du débiteur, une ordonnance de justice fera rendre l'objet, le fruit de sa vente servant à rembourser les échéances restant à courir ; Ce qui n'est pas le cas d'un crédit documentaire où la marchandise est souvent revendue à l'insu du banquier, qui supporte donc un risque commercial et un risque de change dû à une éventuelle défaillance de sa relation. C'est pourquoi, toute banque à laquelle est soumise une demande d'ouverture doit prendre le soin de vérifier la teneur du risque du demandeur ainsi que l'existence ou non d'une ligne de crédit documentaire.

- ❖ Si le client est une relation de longue date, ce qui suppose qu'il a une ligne de crédit (en blanc ou documentaire), le crédit est accordé par un simple visa du chargé de compte ;
- ❖ Si le donneur d'ordre est une entreprise non cliente mais de bonne réputation dans les milieux d'affaires, il sera intéressant pour la banque d'ouvrir le crédit (conditionné par l'ouverture d'un compte) et peut être de lui accorder une ligne de crédit documentaire si le volume de ses opérations avec l'étranger est important ;

- ❖ Si le donneur d'ordre est une récente relation, donc présentant un risque difficilement percevable, la banque soumettra l'ouverture du crédit à la prise de garanties se présentant en général sous trois formes :
 - ✓ **Le blocage des fonds** : le compte du donneur d'ordre est mis en instance (bloqué) à concurrence du montant de l'accréditif ; ce qui permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement de son client et d'honorer ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire et des autres banques intervenantes ;
 - ✓ **Le crédit documentaire à vue** : il est d'usage d'exiger que le document de transport soit établi au nom de la banque ou à l'ordre en blanc surtout s'il s'agit d'une vente dont le transport est maritime. Dans ce cas, la banque récupère le document (et est détentrice de la marchandise) ; en cas de défaillance de son client, elle pourra revendre la marchandise et se rembourser, sinon décider de remettre le document par voie d'endossement ;
 - ✓ **Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé** : la banque peut demander en contrepartie de l'ouverture, une couverture en lettre de change de même montant que celui du crédit, tirée et acceptée par des entreprises de bonne réputation et de bonne situation financière.

3.8.3 Vérification de la conformité des documents constitués par l'importateur :

Cette étape consiste à vérifier si la demande est remplie en conformité avec la facture pro forma et les règles et usances uniformes (RUU 600) aux crédits documentaires.

3.8.4 L'émission du crédit documentaire :

Après la vérification de la demande d'ouverture, la banque pourra ouvrir le crédit documentaire et s'engager entièrement aux cotés de sa relation dans son opération commerciale internationale. A cet effet, le formulaire qui lui a été soumis, constituera l'outil principal de travail pour la rédaction de l'ouverture du crédit à transmettre au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque de son pays. Cette transmission se fera en général par un message SWIFT conforme aux instructions contenues dans la demande d'ouverture.

3.8.5 Notification du crédit au bénéficiaire :

La notification du crédit au bénéficiaire s'agit de l'authentification du message SWIFT d'ouverture par la banque notificatrice, cette dernière informe le bénéficiaire par Fax ou par courrier de l'ouverture du crédit en sa faveur. Le message SWIFT s'accompagne généralement d'une lettre type et du détail des commissions et frais bancaires à prévoir pour

l'opération et est par la suite soumis à une vérification de la part du vendeur afin de voir si les informations qu'il contient sont en conformité avec les conditions du contrat négocié.

3.8.6 Modification du crédit documentaire :

En cas de modification de l'une des clauses du crédit documentaire, le client formulera sa demande en précisant la ou les clauses à modifier.

Le préposé devra transmettre immédiatement par fax à la Direction de l'étranger la demande de modification au correspondant (banque notificatrice).

Le fournisseur aussi est avisé par sa banque des modifications qu'il y a lieu d'effectuer sur le crédit qui a été ouvert en sa faveur.

Les modifications peuvent porter notamment sur :

- ✓ Le port d'embarquement ;
- ✓ La validité du crédit ;
- ✓ Le contrat de vente (FOB, CPT...).
- ✓ Le montant du crédit ;
- ✓ Les délais de livraisons ;
- ✓ Les documents ...

Toute modification donne lieu à un prélèvement de commissions.

3.8.7 L'utilisation du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est utilisé à partir du moment où le bénéficiaire expédie la marchandise, et dispose des documents qu'il doit remettre à la banque notificatrice. La banque acceptera de s'engager une fois qu'elle aura vérifié la conformité des documents, mais avant cela un contrôle au préalable des documents doit être fait par le bénéficiaire.

3.8.8 La réalisation du crédit documentaire :

Le crédit est réalisé une fois que la liasse documentaire est transmise de la banque notificatrice à la banque de l'importateur, ces documents sont généralement :

- La facture commerciale Pro forma ;
- Document de transport attestant de l'expédition de la marchandise ;
- Certificat d'origine ;
- Certificat de qualité ;
- Autre certificat selon la marchandise expédiée.

L'exportateur présente ces documents à la banque notificatrice pour vérification, et des irrégularités peuvent être décelés telles que :

- ✓ Le connaissement n'apporte pas la preuve que la marchandise a été chargée ;
- ✓ Les documents d'assurance autres que ceux exigés ;

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- ✓ Le montant assuré insuffisant ;
- ✓ La description de la marchandise sur la facture différente de celle portée sur le crédit ;
- ✓ Le crédit dont la date de validité est dépassée ;
- ✓ Le délai de présentation des documents non respecté ;
- ✓ L'expédition tardive, dépasse la date limite d'expédition ;
- ✓ L'absence de certains documents exigés dans le crédit ;
- ✓ La lettre de change tirée sur une partie autre que celle visée dans le crédit documentaire ;

Les banques distinguent selon la gravité de l'incident les réserves mineures des réserves majeures. En cas de non-conformité des documents ou de certains d'entre eux par rapport aux termes du crédit, la banque pratique la réalisation sous réserve, cela signifie que la banque autorisée va payer, accepter ou négocier, en émettant des réserves justifiées. La banque notificatrice se réserve donc le droit de se faire rembourser toutes les sommes (principal majoré des intérêts) si la banque émettrice en aval faisait des difficultés pour régler.

Généralement, au terme de la vérification des documents, le banquier peut prendre trois types de décisions ⁽⁵²⁾

- **Payer sans réserve** : le paiement effectué sans réserve par le banquier est définitif. Il ne pourra donc se retourner vers le bénéficiaire (exportateur) même dans le cas où les documents s'avèreraient être non conformes ;
- **Refuser les documents** : le banquier peut refuser les documents dans le cas où les documents sont jugés pas conformes, cependant, il doit permettre au bénéficiaire de présenter de nouveaux documents établis en conformité aux clauses du contrat, tout en respectant les délais.
- **Payer avec réserve** : le banquier peut également choisir, en cas de doute sur la conformité des documents de payer avec réserve. Celui-ci doit également donner au bénéficiaire, si le délai de validité du crédit le permet, l'occasion de lui présenter des documents conformes. Si tel n'est pas le cas, les documents assortis de réserves seront transmis par le banquier au donneur d'ordre. En pratique, il appartiendra à ce dernier de prendre position finale sur l'acceptation ou le rejet des documents. Si les réserves formulées par le banquier sont reconnues bien fondées, alors celui-ci pourra se retourner contre le bénéficiaire et lui réclamer remboursement du paiement effectué.

⁵² LEGRAND.G, Hubert MARTINI, Op Cit P 114

3.8.9 La liquidation du crédit documentaire :

Cette étape consiste en les virements entre la banque émettrice et la banque notificatrice, le montant du virement inclus le principal de la créance ainsi que les frais du dossier. Ces frais sont partagés entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire, généralement les frais d'émission sont à la charge du donneur d'ordre, quant aux frais de notification et examen des documents sont à la charge du bénéficiaire.

3.9 La remise de la marchandise :

A cette étape, la marchandise est remise à l'importateur qui est en possession des documents de transport lui permettant de procéder au dédouanement.

3.9.1 Apurement du dossier :

C'est la phase finale de l'opération qui donne lieu à la clôture du dossier au niveau de la banque.

Le déroulement de la procédure du crédit documentaire au sein de la banque va de son ouverture jusqu'à l'apurement du dossier, ces étapes nous ont permis de constater la sécurité que ce crédit peut offrir aux cocontractants à travers l'implication de deux banques qui s'engagent de mener à bien l'opération sur la base des documents. D'un côté l'acheteur ne veut pas payer ou s'engager à payer les marchandises qu'il a commandées que si le vendeur les lui a bien expédiées, dans ce cas la banque lui assure l'opération en étudiant les documents remis par l'exportateur. D'un autre côté l'exportateur ne veut pas entreprendre l'expédition de la marchandise qu'en ayant la certitude d'être payé.

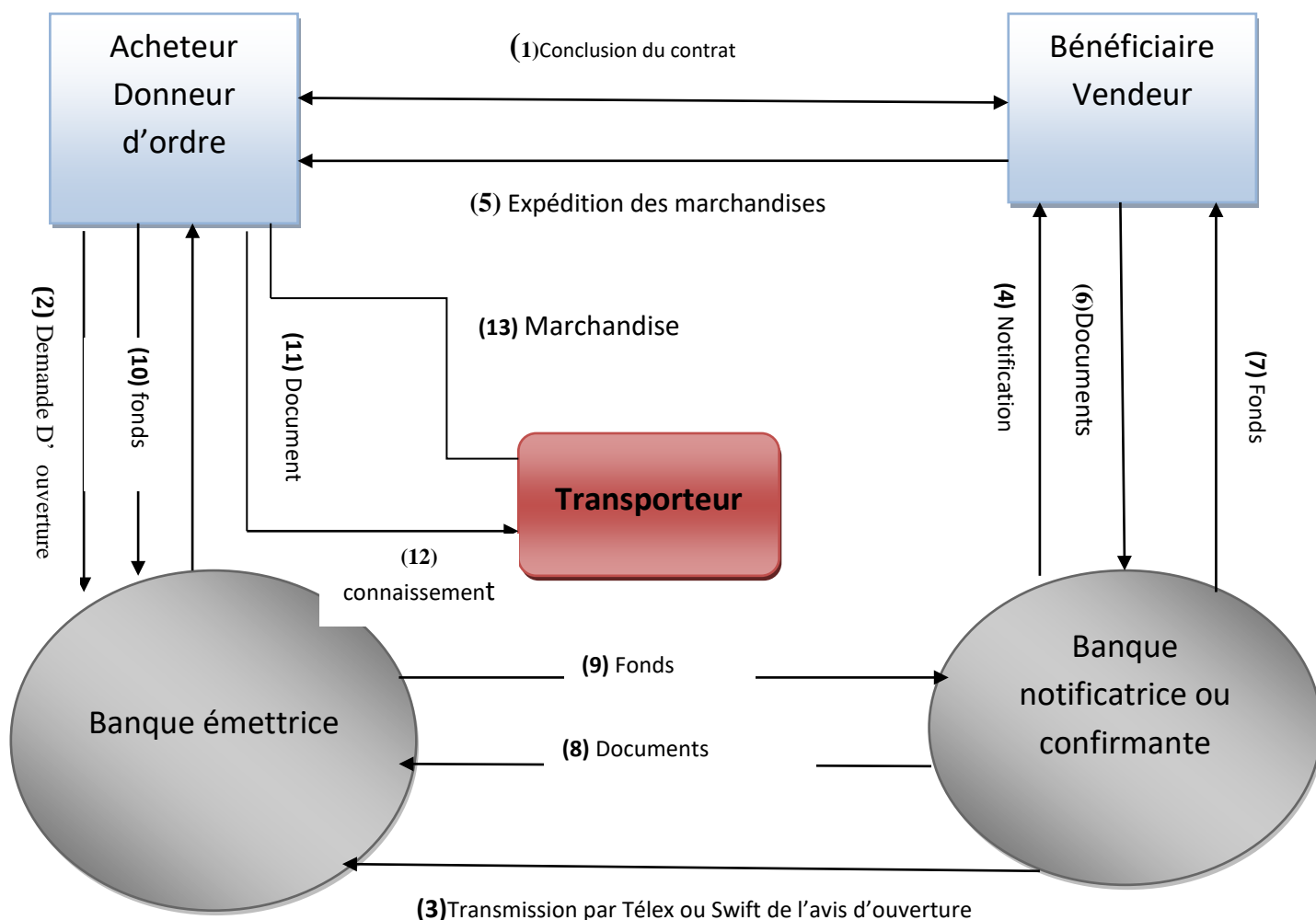
Pour ces diverses raisons, les banques ont été amenées à intervenir sous une forme très spéciale en matière de commerce international, sur la demande des acheteurs, elles règlent les vendeurs contre remise des documents conformes à certaines stipulations et constatent l'existence et l'expédition des marchandises. De la sorte, les acheteurs sont prémunis contre le risque de payer sans recevoir les marchandises, et les vendeurs sont prémunis contre le risque de les expédier sans être payé.

Toutefois les documents peuvent présenter des irrégularités, ce qui a une influence sur le paiement de la marchandise par le banquier.

3.9.2 Le mécanisme du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une procédure composée d'un ensemble d'étapes détaillées dans le schéma suivant :

Figure N° 09 : Déroulement du crédit documentaire



Source : MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, «Crédits documentaires, lettres de crédit stand by, cautions et garanties. Guide pratique», Paris, édition Revue banque, 2007.

Etape 01 : Acheteur et vendeur ont conclu un contrat qui prévoit un paiement par crédit Documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque (la banque émettrice).

Etape 02 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

Cette étape consiste en la demande de l'acheteur à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur d'un vendeur étranger, et qui doit être notifié par la banque de ce

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

dernier. Pour émettre la demande d'ouverture l'acheteur est tenu de remplir un formulaire en spécifiant les documents exigés pour l'importation de la marchandise.

Etape 03 : Ouverture du crédit par la banque émettrice

La banque de l'importateur émet le crédit documentaire conformément à la demande reçue de son client. Lorsque le crédit est irrévocable, cette étape met toute la mécanique en mouvement. La banque ne peut plus se rétracter et elle s'engage à payer le bénéficiaire contre la remise des documents mentionnés dans le Credoc.

L'émission du Credoc se fait généralement par transmission d'un message MT700 si les deux banques sont connectées aux réseaux SWIFT. Sinon, elle se fait par télex chiffré ou par envoi par courrier d'un formulaire standardisé de la Chambre de commerce internationale préalablement rempli. L'émission du MT 700 est la solution préférée en raison de la sécurité et de la rapidité offerte par le réseau SWIFT.

Etape 04 : Notification du crédit documentaire au bénéficiaire

La banque du vendeur (exportateur) avise son client qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur.

Etape 05 : Expédition de la marchandise avant la date butoir

En prenant soin de respecter la date limite d'expédition fixée dans le crédit, le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu dans l'offre. Le transporteur lui remet le titre de transport (connaissance) en contrepartie de la prise en charge des marchandises.

Etape 06 : Remise des documents par le bénéficiaire à sa banque

Une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque. On y trouve entre autres :

- Des documents commerciaux : facture, liste de colisage, certificat d'origine, etc.
- Des documents techniques : certificats d'analyses, sanitaires ou phytosanitaires délivrés par des autorités publiques ; certificat de contrôle et de surveillance délivré par des sociétés spécialisées (Bureau Veritas, SGS, Lloyds), etc.
- Des documents de transport : connaissance maritime, lettre de transport aérien

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

(LTA), lettre de voiture (CMR)...

- Des documents financiers : les effets de commerce et autres instruments utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.

Tous les documents qui figurent dans la demande d'ouverture doivent être remis à la banque. Sinon, l'exportateur court le risque de ne pas être payé à cause du non-respect de ses engagements.

Etape 07 : Paiement du bénéficiaire

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés il y'a deux cas peuvent se présenter :

Cas où le crédit est confirmé : le bénéficiaire est payé par la banque confirmante (réalisation par paiement à vue). Le vendeur s'est dessaisi de la marchandise et il est payé quelques jours plus tard.

Il est à noter que la banque émettrice dispose de 5 jours ouvrés en RUU 600 pour analyser les documents et émettre d'éventuelles réserves.

Cas où le crédit n'est pas confirmé : la banque notificatrice n'est pas tenue de payer. Soit elle procède à un appel de fonds (message Swift) dans lequel elle indique que les documents sont conformes et qu'elle demande le paiement, soit la couverture est immédiate car la banque émettrice dispose d'un compte dans les livrets de la banque notificatrice. Dans ce cas cette dernière débite le compte de la banque émettrice et paie le bénéficiaire.

D'autre part, si la banque notificatrice paie avant d'avoir reçu les fonds de la banque émettrice, elle effectue le paiement et se réserve le droit de réclamer le remboursement des fonds au bénéficiaire si elle n'a pas été remboursée par la banque émettrice. Généralement cette procédure est réservée aux bons clients de la banque.

A la différence de la banque confirmante, la banque non confirmante ne supporte pas le risque technique. Cela signifie que tant que les documents ne sont pas reconnus conformes par la banque émettrice, le paiement de la banque notificatrice est réalisé « sauf bonne fin ».

Etape 08 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice et demande à être payée.

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Le crédit est confirmé : si le crédit documentaire est confirmé et payable à vue, les documents sont transmis à la banque émettrice et, par ailleurs, le paiement sera effectué par la banque confirmante selon les délais de remboursement spécifiés dans l'accréditif.

Si le crédit est non confirmé : les documents sont transmis à la banque émettrice avec un appel de fonds (si les documents sont conformes) ou « à l'encaissement » si les documents ne sont pas conformes. La banque émettrice garde sa liberté d'appréciation et dispose de la possibilité de demander à l'acheteur d'accepter les irrégularités. En fonction du sort réservé à cette remise de documents, la banque émettrice paie si les irrégularités sont levées. Dans le cas contraire, elle retourne les documents à la banque notificatrice.

Si le crédit est réalisable à la caisse de la banque émettrice : (ce qui induit que le crédit n'a pas été confirmé officiellement par une autre banque), les documents sont directement transmis par la banque notificatrice à la banque émettrice chargée de réaliser le crédit. Le bénéficiaire a la possibilité de solliciter un contrôle de documents par la banque notificatrice afin de ne pas transmettre des documents irréguliers. Cette solution est moins confortable pour le bénéficiaire.

Etape 09 : Remboursement de la banque notificatrice

En fonction des modalités de remboursement entre les banques prévues dans les instructions « banque à banque » de l'accréditif, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice si celle-ci a effectué le paiement de l'opération.

Etape 10 et 11 : Levée des documents par le donneur d'ordre et paiement de la banque émettrice

Pour obtenir les documents indispensables au retrait des marchandises, le donneur d'ordre doit payer les documents. La banque émettrice a préalablement vérifié les documents, puis débité le compte du donneur d'ordre, avant de lui remettre la liasse documentaire. Bien évidemment, lors de la levée des documents, la banque émettrice débite l'acheteur sous déduction des sommes déjà perçues au titre de la provision constituée lors de l'ouverture du crédit.

Etape 12 et 13 : Retrait des marchandises par l'acheteur auprès de la compagnie de transport

Dans le cas spécifique du transport maritime, le titre de transport (connaissance) constitue un titre de propriété sur la marchandise. Les documents lui ont été restitués par

CHAPITRE II : Présentation de la technique du crédit documentaire

canal bancaire il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire permet donc à l'exportateur de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraudes).

Conclusion

Sans pour autant négliger les multiples efforts déployés par les organisations internationales et les états pour favoriser les échanges multilatéraux et bilatéraux et les différentes autres formes des crédits. Le crédit documentaire reste un atout indispensable pour le développement du commerce international ; et a permis d'instaurer une relation de confiance entre les différents acteurs et diminuer les risques pays.

CHAPITRE III

ETUDE D'UN CAS PRATIQUE

DE L'AGENCE BEA 098

SITE ENIEM

Introduction :

Ce chapitre est consacré à l'étude d'une mission d'une opération d'un crédit documentaire, au niveau de l'Agence BEA site ENIEM 098 basée sur son déroulement d'ouverture, le cas d'une importation des DIVERS COMPOSANTS POUR CUISINIÈRE en provenance de l'Italie.

Afin de bien mener notre étude de cas, nous avons divisé ce chapitre en deux sections :

- **La première section** intitulée sur la présentation de BEA, l'historique, les missions d'organisme d'accueil et son organigramme.
- **La deuxième section** est consacrée pour une analyse d'un crédit documentaire au sein de la BEA 098, Oued-Aissi Tizi-Ouzou.

Section 01 : Présentation générale de la banque extérieure d'Algérie (B.E.A) et la structure d'accueil BEA 098, Oued-Aissi Tizi-Ouzou

1.1. Présentation générale de la banque extérieure d'Algérie (B.E.A) :

Nous allons faire une présentation de la banque extérieure d'Algérie depuis sa création jusqu'aujourd'hui

1.1.1 Historique et présentation de la B.E.A :

La banque extérieur d'Algérie, fut créée le 1 octobre 1967 par l'ordonnance n°67.204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ de 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du crédit lyonnais

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la société générale dans sa situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du crédit Nord de la banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) sans leurs situations au 31 mai 1968.

Notre banque n'a eu cependant sa structure définitive qu'à partir du 1 juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'Etat.

Depuis 1970, la banque Extérieur d'Algérie s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales .Elle avait pour objet principal de

faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles, et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, société par actions (CF. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967.

Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'action nouvelle, dont les conditions sont arrêtés par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre Hydrocarbures), à savoir :

- ✓ Fonds de participation « construction » ;
- ✓ Fonds de participation « Electronique, Télécommunication, Informatique » ;
- ✓ Fonds de participation « Transport et Services » ;
- ✓ Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie » ;

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars, ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars (1,6 milliards de DA).

En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards DA. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'Etat.

Le capital de la BEA, n'a cessé de croître depuis cette date, passant de 12 milliards de DA en 2000 à 24,5 milliards de DA en septembre 2001 pour atteindre 230 milliards de DA en 2024.

- ✓ Présentation succincte de la Banque Extérieure d'Algérie :
- ✓ Dénomination : Banque extérieure d'Algérie « BEA »
- ✓ Statut juridique : Société par action (Etat Algérien actionnaire à 100%)
- ✓ Capital : 230 milliards de dinars
- ✓ Siège social : 11, Boulevard Amirouche –Alger, Algérie.

- ✓ Activité : Production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux déconstruction et des services
- ✓ Réseau d'agences : 112 agences (segmentées en agences corporate, particuliers et universelles).
- ✓ Réseau de correspondants bancaires étrangers : 1500 correspondants.

1.1.2 Mission de la banque Extérieur d'Algérie :

La banque extérieur d'Algérie a pour mission de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays et ce en :

- 1) Facilitant l'activité et les investissements d'entreprise appartenant principalement au secteur industriel.
- 2) L'expérience particulièrement significative de la BEA dans le domaine du commerce extérieur, lui donne la possibilité d'offrir deux services de qualité à sa clientèle :
 - Elle intervient par sa garantie de ses accords de crédit auprès des correspondants étrangers (ligne de crédit, crédit liés, crédit documentaire) et par le financement des opérations d'import/export, afin de promouvoir les transactions commerciales avec les autres pays.
 - Elle gère la dette extérieure de ces clients.
- 3) La BEA contribue également à tous un système ou institution d'assurance-crédit avec l'étranger dont elle peut assurer la gestion.
- 4) Elle met à la disposition des entreprises intéressées un service central de renseignements commerciaux sur l'étranger, ainsi un service de promotion des opérations commerciales.
- 5) Elle peut mobiliser tous crédit, notamment de commerce extérieur, et il est dans sa possibilité également d'établir ou de gérer les magasins généraux ou d'effectuer des opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou en faveur du service sociale du personnel.
- 6) La BEA peut créer des agences ou filiales dans les sociétés destinées à promouvoir l'expansion du commerce Algérien, et ce avec l'accord du ministère des finances, du plan et du commerce.

Enfin et dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toutes opérations bancaires intérieures compatibles avec son objet.

1.1.3 Objectif de la banque extérieure d'Algérie

La BEA a pour objectif, le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en recueillant des ressources financières au niveau des agents économiques, pour une redistribution au profit du développement de l'économie par biais des crédits, en faveur des opérations des différents secteurs d'activité.

Ses objectifs visent :

- ✓ L'amélioration de l'effectivité de la gestion et l'élargissement de la gamme de produit ;
- ✓ L'introduction des nouvelles techniques managérielle et marketing ;
- ✓ La gestion performante de ses ressources humaines ;
- ✓ Le redéploiement du réseau pour se rapprocher de la clientèle ;
- ✓ Une maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion de crédit ;
- ✓ L'amélioration du système d'information

1.2. Présentation de structures d'accueil : BEA 98, Oued-Aissi Tizi-Ouzou :

L'agence BEA 98, est une agence sur site créée le 02 janvier 1995, pouvant sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toutes opérations de banque, au sens de la loi sur la monnaie et le crédit

1.2.1 Mission de l'agence :

L'agence BEA 98 est investie des principales suivantes :

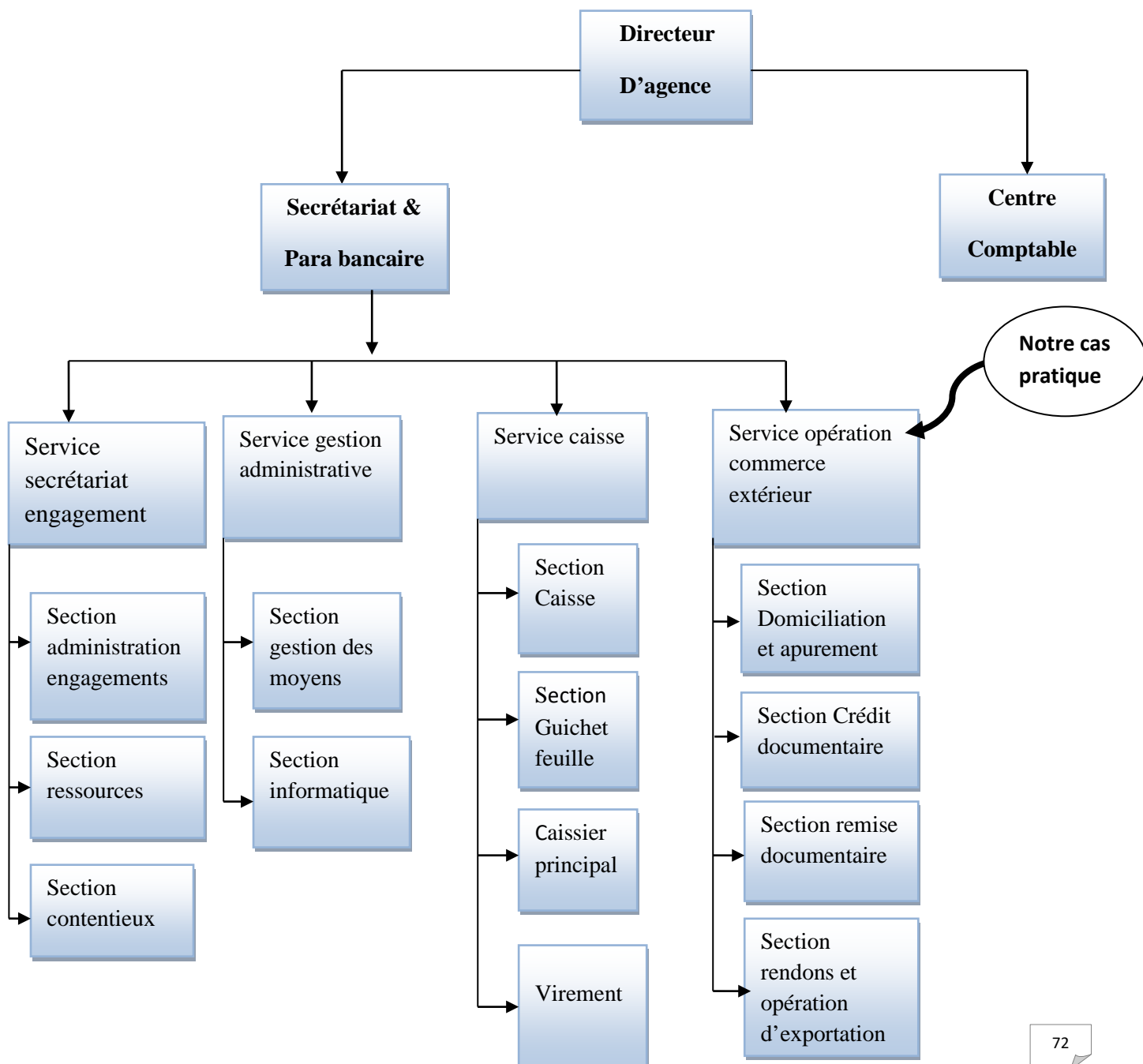
- Traiter les opérations bancaires confiées par la cliente, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci ;
- Réaliser le plan d'action commercial ;
- Recevoir, étudier et mettre en place les crédits dans la limite des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédures internes (satisfaction des conditions préalables exigées et le recueil des garanties,...) ;

- Assurer la gestion et le suivi des crédits décidés et des garanties exigées ;
- Traiter les opérations du commerce extérieur dans la limite des prérogatives conférées.

1.2.2 Organigramme de l'agence :

A travers cette figure nous allons voir l'organigramme de l'agence BEA 98 oued -Aissi Tizi-Ouzou.

Organigramme N° 01 : Présentation de la banque Extérieure d'Algérie Agence BEA 098.



SOURCE : Banque extérieur d'Algérie « Agence98 Oued Aissi »

1.2.3. Les fonctions de l'agence :

L'agence de BEA 98 est organisé en Cinque (5) principale compartiments qui sont :

- Services caisse ;
- Services crédit ;
- Services de comptabilité ;
- Services administratif
- Services commerce extérieur

1.2.3.1 Rôle de service caisse :

Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, et d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle, et d'effectuer les règlements ou paiement ordonné par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose.

Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de compte de la clientèle, et de certains autre comptes et de remplir les tâches administratives qui lui incombent.

1.2.3.2. Le rôle de service crédit :

Le service crédit est organisé de manière à ne pas interférer entre la phase d'analyse du risque lié aux opérations traitées avec la clientèle, et la phase de suivi des engagements mutuels nés d'un accord de crédit.

Afin de répondre à ce mode d'organisation du travail, le service se voit subdivisé en deux(02) compartiments distincts :

- ❖ **La cellule étude et analyse :** son rôle est d'évaluer des risques inhérents aux concours sollicités ;
- ❖ **Le secrétariat engagement :** ce compartiment est chargé de la mise en place, du suivi, de l'utilisation, du recouvrement des crédits et en fin, du recueil des garanties.

1.2.3.3 Le service comptabilité :

Ce service a pour mission de vérifier et consolider toutes les opérations comptables traitées durant la journée.

1.2.3.4 Le service administratif :

Ce service a pour rôle de gérer toutes les procédures administratives liées à la gestion et l'organisation de l'agence.

1.2.3.5 Le rôle et organisation de service commerce extérieur :

Contrairement aux autres services d'une agence bancaire, l'installation d'un service étranger, donc le traitement des opérations du commerce extérieur et de change, est subordonnée à une autorité monétaire.

Cette autorisation peut être générale (lorsqu'elle permet de réaliser l'ensemble des opérations prévues) ou spécifique (lorsqu'elle ne se limite qu'à une certaine catégorie d'opérations).

A. Le rôle du service commerce extérieur :

Le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier, ou de sa clientèle avec ses correspondants étrangers, essentiellement dans le cadre du commerce international.

Le service des relations extérieures a donc pour objectifs de :

- ✓ D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- ✓ Traiter les opérations de remise documentaire et de crédit documentaire ;
- ✓ D'Exécuter les ordres de transfert correspondants étrangers essentiellement dans le cadre du commerce international ;
- ✓ Superviser les opérations de change rattachées au service caisse ;
- ✓ Gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission, temporaire, lettres de garanties et bons de cession bancaires...)
- ✓ D'Etablir des statistiques destinées à la hiérarchie ;
- ✓ Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans un délai réglementaires ;
- ✓ Les fonctionnements de ce service doit répondre aux mêmes préoccupations et objectifs de gestion que ceux des autres services, à savoir particulièrement : la sécurité et la rentabilité.

B. Organisation du service étranger :

La structure et organisation du service des relations extérieur différent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

Dans l'agence BEA 98, le service étranger est organisé comme suite :

B.1 Section domiciliation et apurement :

Elle est chargée de :

- La domiciliation des exportations et des importations des biens et services réalisées par les opérations économiques nationales avec l'étranger ;
- La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation des comptes rendus à la banque d'Algérie
- L'élaboration des statistiques destinée à la hiérarchie.

B.2 Section remise documentaire :

Elle est chargée notamment de :

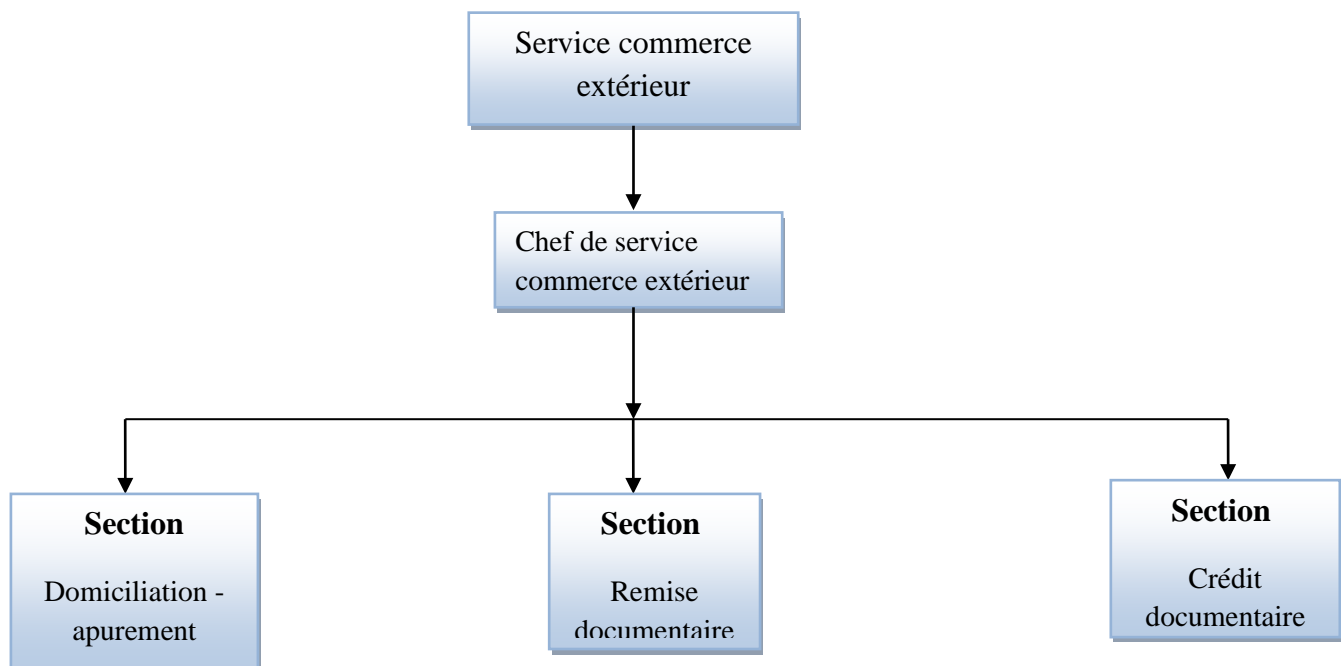
- L'ouverture des remises documentaires à l'import et export ;
- La vérification des remises reçus des correspondants étrangers ;
- Transmission des remises aux clients contre règlement ou acceptation.

B.3 Section crédit documentaire :

Elle est chargée de :

- La réception des demandes d'ouvertures de crédit documentaires et leur mis en place ;
- Transmettre les dossiers de réalisation des **Credoc** reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transfert entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

Organigramme N°2 : Organisation du service étranger dans l'agence BEA 98.



Source : Banque Extérieur d'Algérie « agence BEA 98 » Oued-Aissi Tizi-Ouzou

**Section 02 : Exemple de réalisation d'une opération d'importation
d'un crédit documentaire au niveau de l'agence BEA Agence 98 :**

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement, celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable non confirmée à vue, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de l'agence BEA site ENIEM 098 avec le client ENIEM

Présentation du contrat

L'Entreprise Nationale des Industries de l'ElectroMénager «ENIEM », résidente à Oued-Aissi zone industrielle Aissat Idir Tizi-Ouzou, spécialisée dans la fabrication de l'Electroménager signe un contrat, avec un fournisseur GRETEL S.R.L «Italie», d'un montant de 20 196.90 EUR; pour l'achat **des divers composants pour cuisinière.**

1. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire, le client «ENIEM fourni les documents suivants :

1.1 Une demande de domiciliation bancaire (annexe n°01)

Elle doit être remplie et signée, la demande de domiciliation a été faite le 18/01/2024, et contient les renseignements suivants :

- Nom / raison social de l'importateur : «ENIEM» ;
- Désignation : DIVERS COMPOSANTS POUR CUISINIÈRE ;
- Montant : 20 196.90 EURO ;
- Tarif douanier : 3926909990 ;
- Nom du fournisseur : GRETEL S.R.L Italie ;
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable non confirmée à vue ;
- Facture proforma N°24 403.

1.2 Une demande d'ouverture du crédit documentaire (annexe n°02)

La demande d'ouverture fournie par le client «ENIEM » contient les informations suivantes :

- Date d'établissement : 22/01/2024 ;
- Règlement par crédit documentaire irrévocable non confirmée à vue ;
- Réalisation par paiement à vue ;
- Banque émettrice : BEA, agence SITE ENIEM 098 ;
- Banque notificatrice: BANCA CIVIDALE SCPA-FILIALE PORDENONE Italie ;
- Validité du crédit documentaire : 21/04/2024 ;
- Transbordements : autorisé ;
- Expédition partielles : autorisées ;
- Assurance couverte par : le donneur d'ordre ;
- Terme de vente : FOB ;
- Facture proforma N° 24.403 du 15/01/2024

❖ **Les documents exigés (Par canal bancaire : BEA site ENIEM 098 Oued-Aissi Tizi-Ouzou) sont :**

- Facture commerciale originale en 8 exemplaires établies et signées par le

bénéficiaire.

- 3/3 jeux de connaissance original à ordre de BEA site ENIEM 098 Oued-Aissi.
- 01 originale du Certificat d'origine (origine Italie) établi par la chambre de commerce Italienne.
- Bordereaux de colisage originaux en 04 exemplaires établis et signés par le bénéficiaire
- 02 originaux de certificat de conformité de la marchandise établi et signé par le bénéficiaire.
- 01 original du certificat de circulation de la marchandise EUR1.

1.3 Facture proforma domicilié (annexe n°03)

Cette dernière fait référence à :

- La marchandise importée : Divers composant pour la cuisinière ;
- Quantité : tolérance ± 10 % ;
- Livraison : FOB port MARINA DI CARRARA (Italie) ;
- Origine de marchandise : ITALIE ;
- Délai de livraison : 30 jours à partir de l'ouverture de la lettre de crédit
- Incoterms : 2010.
- Validité : 15/02/2024
- Emballage : dans des cartons rigides de type « export maritime » plastifiées, sur palettes compris dans le prix.

1.4 Taxe de domiciliation ou engagement d'importation (annexe 04)

Il s'agit dans notre cas de la taxe de domiciliation (annexe n°04), puisque la marchandise importée est destinée à être vendue en l'état, s'il s'agissait de marchandise destinée à l'exploitation de l'entreprise, on utilisera un engagement d'importation.

Vérification et conformité :

Le proposé à l'opération doit s'assurer que :

- ✓ Le client possède un compte courant à BEA et un registre de commerce ;

CHAPITRE III : Etude d'un cas pratique de l'agence BEA 098 SITE ENIEM

- ✓ Il doit présenter un récépissé fiscal et un récépissé des statistiques du commerce extérieur.
- ✓ Le proposé doit également :
 - Vérifier soigneusement les clauses de la demande suscitée et s'assurer de la concordance des documents ;
 - S'assurer que le client n'est pas frappé par une mesure d'interdiction d'importation ou autre.

Dans le cas où la vérification présente des imperfections, ou quelque raison qui n'habilite pas le client à la domiciliation, le proposé rejette la demande de ce dernier.

Dans le cas contraire (opération conforme), il procède à l'enregistrement de la domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit :

Figure N° 11 : Modèle de domiciliation import

AGENCE BEA 98							
DOMICILIATION IMPORTATION							
15	03	02	2024	01	10	00009	EUR

Source : Document interne de la B.E.A

- Matricule de la wilaya de TIZI OUZOU **15** ;
- Code agrément banque : **03** ;
- Code agrément du guichet : **02** ;
- Année : **2024** ;
- Trimestre : **01** ;
- Nature du contrat : **10** (importation des marchandises) ;
- Numéro d'ordre chronologique : **00009** ;
- Code de la monnaie de facturation : **EUR**.

Après l'enregistrement de la domiciliation, qui se matérialise par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte client «ENIEM » sera débité de la commission

de domiciliation, comme suit (**Annexe 05**) :

Commission fixe d'ouverture de domiciliation	3000, 00
Taxe (TVA19%)	570, 00
Total de la commission d'ouverture	3570,00

Le proposé à l'opération procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle
Comportant :

- Le numéro du guichet domiciliataire : 02 ;
- Nom et adresse de l'importateur : ENIEM Zone industrielle Aissat Idir Oued Aissi Tizi-Ouzou ;
- Nom de l'agence : BEA, Agence 098 ;
- Montant prévu en devises : 20 196,90 EUR ;
- Montant en dinars : 2 952 166.73 DZD ;
- Nature de la marchandise : Divers composant pour cuisinière ;
- Incoterm : FOB ;

1.5 L'ouverture du crédoc auprès de la banque du correspondant au niveau de la DOE :

L'agence prépare un message **SWIFT (Annexe N° 06)** (ouverture de crédoc) et l'envoi à la **DOE** (Direction des Opérations avec l'étranger), accompagné d'une copie de la demande d'ouverture, de la facture domiciliée et la formule de prélèvement de devises (**Annexe 08**).

La DOE procède à l'ouverture du Crédoc par SWIFT, auprès du correspondant étranger, tout en lui demandant sa confirmation au bénéficiaire si cela est nécessaire. Une copie du message d'ouverture (**Annexe N°07**) est adressée par la DOE à l'agence comme justificatif d'émission du Crédoc.

1.6 Réalisation du crédit :

- A. L'exportateur expédie les marchandises, et présente les différents documents demandés dans le crédit documentaire à sa banque.
- B. La banque notificatrice examine la conformité des documents remis par le fournisseur et les renvoie ensuite à la banque du client.

- C. Si la banque émettrice considère que les documents présentés sont conformes, aux conditions du crédit documentaire, elle effectue le paiement au comptant ou à l'échéance selon les termes du crédit documentaire.
- D. Si par contre, elle constate des non-conformités, elle en informe la banque notificatrice et l'informe qu'elle ne procédera au règlement qu'après qu'elle obtienne l'accord de l'importateur la levée des réserves.

E. Le coût du crédit documentaire :

L'opération du crédit documentaire engendre plusieurs frais qui seront supportés par l'acheteur (ENIEM) comme suit :

La provision = (montant de la facture en euros * le taux de change)*0,65%
--

✓ Montant de la facture en euros	20 196 ,90 EUR
✓ Le taux de change	146,1693
✓ Le montant en dinars	2 952 166 ,74 DA
+ La provision (2 952 166,74 *0,65%)	19 189,08 DA
+ les commissions d'ouverture de Credoc fixe	3 000,00 DA
+ Les frais de swift	3 000,00 DA
	<hr/>
Les frais d'ouverture de Credoc	25 189,08 DA
+ TVA (19%)	4 785,98 DA
	<hr/>
A porter au débit du ENIEM :	29 975, 01 DA

1.7 L'expédition de la marchandise :

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

- **Certificat d'origine (Annexe 09) :** il contient : l'adresse de l'expéditeur ; l'adresse du

destinataire ; information relative au transport.

- **Facture commerciale originale (Annexe N°10)** ; elle est établie par le fournisseur et elle contient :
 - Le numéro facture
 - La date de facturation et de l'expédition ;
 - L'adresse ;
 - Le mode de paiement ;
 - La nature de monnaie ;
 - L'incoterm ;
 - La quantité.
- **Certificat de circulation (Annexe11)** : contient la qualité de la marchandise ; le numéro de la lettre de crédit ; la date de la facturation
- **La liste de colisage (Annexe 12)** ; Etablie par le fournisseur, elle contient les renseignements suivants ; Le nombre de palettes ; Le poids brute ; Le poids net.
- **Le connaissance originale (Annexe 13)** : Etablie à l'ordre de la BEA, par le transporteur auprès d'une compagnie maritime visé par le capitaine du navire, il contient ;
 - Charges, destinataire : à ordre de la BEA, site ENIEM ; port déchargement Alger ;
 - Nombre et nature des marchandises ; suivant facture proforma
 - Lieu d'embarquement port Marina Di Carrara Italie
 - Type de crédit ; lettre de crédit irrévocable non confirmée à vue
- **D10 document douanier (Annexe 14)** qui atteste que la marchandise est retirée par l'importateur.

1.8 L'apurement du dossier

Toute opération de domiciliation, doit être apurée et la valeur des marchandises importées, doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques).

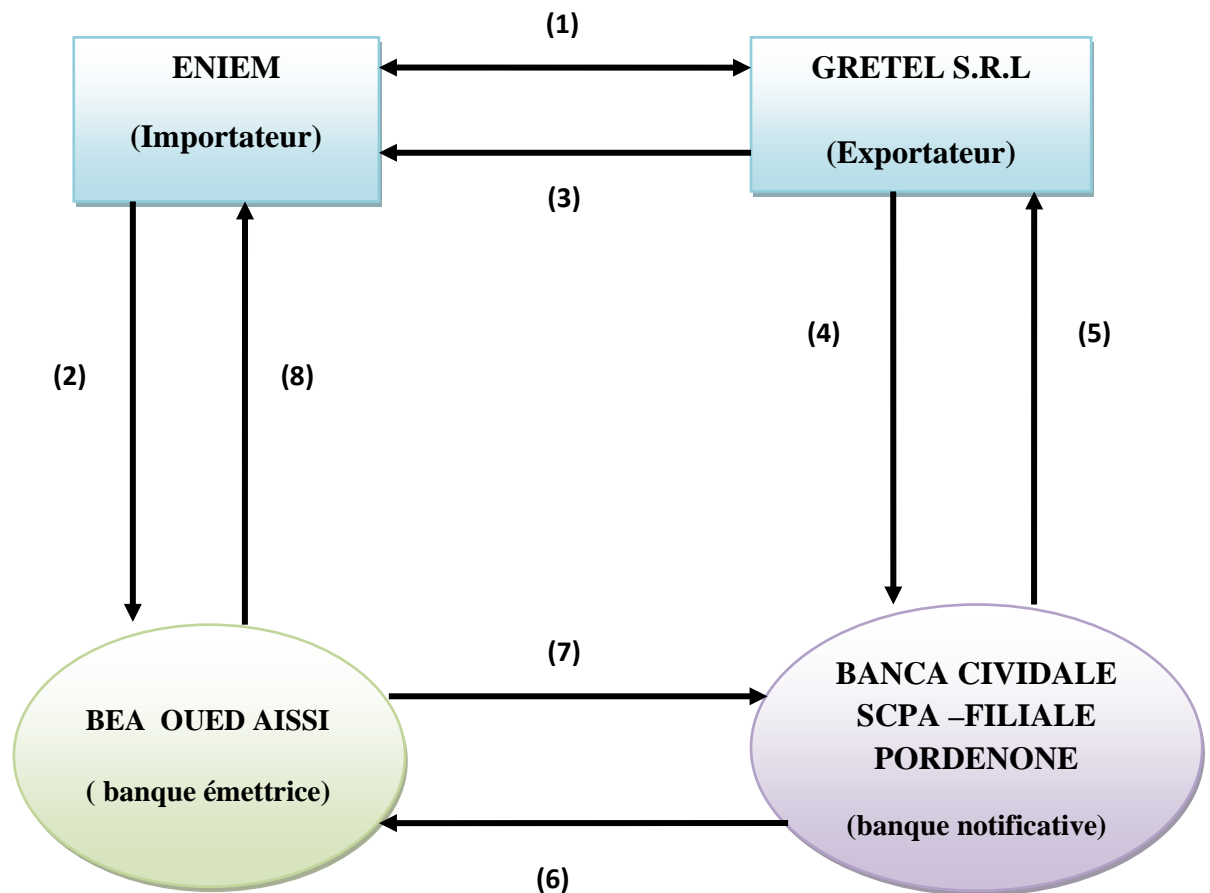
Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier vérifie les documents suivants :

- ❖ Facture définitive domiciliée (**annexe 10**) ;
- ❖ Copie SWIFT (**annexe 06**) ;
- ❖ Connaissance maritime (**annexe 13**) ;
- ❖ D10 (**annexe 14**) ; document douanier qui atteste que la marchandise est retirée par l'importateur.

Ces documents sont rassemblés afin de comparer les montants portés dessus, trois situations peuvent être distinguées :

- ✓ Si le montant porté sur le D10 est égal avec celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est apuré ;
- ✓ Si le montant porté sur le D10 est supérieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en insuffisance de règlement ;
- ✓ Si le montant porté sur le D10 est inférieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en excédent de règlement.

Figure N° 12 : Déroulement de la demande de crédit documentaire cas pratique



Source : Document interne remis par la BEA

- (1) Conclusion du contrat
- (2) Demande d'ouverture
- (3) Expédition de la marchandise
- (4) Documents
- (5) Fonds
- (6) Documents
- (7) Fonds
- (8) Documents

Conclusion :

Le rôle de la banque est très important en matière des opérations de commerce extérieur, après avoir effectué notre stage pratique à la banque extérieur, nous avons constaté que l'ouverture un crédit documentaire passe par plusieurs étapes,

La première étape, est la domiciliation qui consiste à attribuer un numéro d'immatriculation, de même établir une fiche de contrôle pour la marchandise importé, et cette domiciliation doit être apurée, c'est-à-dire que la valeur des marchandises importées doit être égale au montant de la transféré,

La deuxième étape, c'est que l'agence envoie un message d'ouverture de crédoc à la DOE, accompagné des documents nécessaires et celle se procède à l'ouverture du Crédoc,

Dans la troisième étape, en examine la conformité des documents remis par le fournisseur si elles sont considérées conformes aux conditions du crédit documentaire, la banque effectue le paiement, si la banque constate une non-conformité, elle ne procédera pas au règlement,

La dernière étape, c'est expédition de la marchandise après avoir reçu l'acceptation de la banque émettrice.

CONCLUSION

GENERALE

Conclusion Générale

Conclusion Générale :

Le financement du commerce extérieur revêt une importance capitale dans le contexte économique globalisé d'aujourd'hui. En Algérie, où les entreprises doivent naviguer entre les opportunités offertes par les marchés internationaux et les risques inhérents aux transactions transfrontalières, le crédit documentaire se distingue comme un outil incontournable. À travers l'étude de cas de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) et de l'Entreprise Nationale des Industries de l'Électroménager (ENIEM), ce mémoire a permis de mettre en lumière les enjeux, les avantages, et les défis associés à l'utilisation du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur.

Principaux Constats

1. **Sécurisation des Transactions** : Le crédit documentaire a démontré son efficacité en tant que mécanisme de sécurisation des transactions internationales. Pour l'ENIEM, il garantit la réception des marchandises conformes avant tout paiement, réduisant ainsi le risque de non-livraison ou de livraison de produits non conformes. Du côté de la BEA, il assure que les documents requis sont en ordre avant de procéder au paiement, protégeant ainsi ses intérêts financiers.
2. **Facilitation du Financement** : Le crédit documentaire permet également de faciliter l'accès au financement pour l'ENIEM. En agissant comme un garant auprès des fournisseurs étrangers, la BEA offre une certaine liquidité à l'entreprise algérienne, lui permettant de bénéficier de meilleures conditions d'achat tout en optimisant sa trésorerie.
3. **Complexité Administrative** : Malgré ses nombreux avantages, l'utilisation du crédit documentaire présente des défis significatifs, notamment en ce qui concerne la complexité administrative. La gestion des documents, le respect des délais stricts, et les exigences spécifiques de conformité imposent une rigueur administrative qui peut parfois ralentir les opérations. Cette complexité est souvent source d'erreurs ou de retards qui peuvent compromettre l'efficacité des transactions.
4. **Coût Élevé** : Le coût du crédit documentaire, englobant les frais bancaires, les commissions, et les coûts indirects liés à la gestion administrative, constitue une autre

Conclusion Générale

limite. Pour l'ENIEM, ces coûts peuvent réduire la compétitivité des produits à l'exportation, et pour la BEA, ils impliquent une gestion précise des marges pour maintenir la rentabilité du service offert.

5. **Adaptation aux Besoins de l'Entreprise** : L'étude a également révélé que le succès du crédit documentaire dépend largement de son adaptation aux besoins spécifiques de l'entreprise. Dans le cas de l'ENIEM, une personnalisation des conditions du crédit documentaire par la BEA, en tenant compte des particularités de ses opérations commerciales et de ses partenaires étrangers, a été un facteur clé de succès.

Recommandations

Au vu des constats énoncés, plusieurs recommandations peuvent être formulées pour améliorer l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur en Algérie :

1. **Simplification des Procédures** : La simplification des procédures administratives et la formation des équipes internes à la gestion du crédit documentaire pourraient réduire les risques d'erreurs et les retards, tout en améliorant l'efficacité des transactions.
2. **Réduction des Coûts** : Une révision des frais bancaires associés au crédit documentaire, couplée à une négociation plus serrée des conditions avec les fournisseurs étrangers, pourrait rendre ce mécanisme plus attractif et compétitif pour les entreprises algériennes.
3. **Renforcement de la Formation** : Une meilleure formation des responsables financiers et des équipes commerciales sur l'utilisation optimale du crédit documentaire permettrait de maximiser ses avantages tout en minimisant les risques. Des séminaires ou des ateliers organisés conjointement par la BEA et des experts en commerce international pourraient être bénéfiques.
4. **Numérisation des Processus** : La numérisation des documents et l'adoption de plateformes électroniques pour la gestion des crédits documentaires pourraient améliorer l'efficacité et la transparence des transactions, tout en réduisant les coûts et les délais.
5. **Adaptation aux Besoins Spécifiques** : Une approche plus flexible et personnalisée de la BEA dans l'offre de crédit documentaire, tenant compte des spécificités de chaque

Conclusion Générale

entreprise cliente, serait bénéfique. Cela inclut des offres sur mesure qui répondent aux particularités des secteurs dans lesquels ces entreprises opèrent.

Perspectives Futures

L'analyse menée dans ce mémoire ouvre également des perspectives pour de futures recherches. Il serait pertinent d'étudier l'impact des nouvelles technologies, comme la blockchain, sur la gestion du crédit documentaire et le financement du commerce extérieur. De plus, une comparaison entre l'efficacité du crédit documentaire et d'autres instruments de financement du commerce, tels que les lettres de crédit standby ou les garanties bancaires, pourrait offrir des insights supplémentaires sur les meilleures pratiques à adopter dans le contexte algérien.

En conclusion, bien que le crédit documentaire présente certaines limites, il demeure un outil puissant pour sécuriser et financer le commerce extérieur. Avec les ajustements appropriés, il peut devenir encore plus efficace et accessible pour les entreprises algériennes cherchant à se développer sur les marchés internationaux.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

- ¹ BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007 P60.
- ² MORE-T, « Les enclosures », 1ere Edition Dunod, Paris 1996, P324.
- ³ Article 54 du code de commerce algérien.
- ⁴ BERNET-R, « principes et techniques bancaire », 25ème Edition Dunod, Paris 2008, P355.
- ⁵ Idem.
- ⁶ BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999, P226.
- ⁷ NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P262.
- ⁸ VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris 2012, P8-9.
- ⁹ NAJI-I. op.cit.
- ¹⁰ Idem
- ¹¹ PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201
- ¹² PAVEAU. (j), DUPHIL(F), op.cit.
- ¹³ Olivier GARNIER, Yves CAPUL, dictionnaire des sciences économiques et des sciences sociales.
- ¹⁴ Il y a la brochure 2007 mais qui n'est pas applicable par toutes les banques algériennes et qui contient quelques modifications telles que les modes d'utilisation des incoterms.
- ¹⁵ OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 38.
- ¹⁶ Makram ZOUARI, « l'appréciation des risques et spécificités liées à une opération d'importation et rôle de l'expert comptable », Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax – Expertise comptable, 2008
- ¹⁷ Article n° 474 du code du commerce algérien.
- ¹⁸ LUC BERNET ROLLANDE, [« principes de technique bancaire », DONUD édition 2004, page 45].
- ¹⁹ CHAPDELIENE TEAMO.M, Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007
- ²⁰ DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international, 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000, Page 152.

- ²¹ BERNET ROLLANDE (LUC.): *Op.cit.*, p.175.
- ²² LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op.cit.*, Page 132.
- ²³ DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-éthique, 2002, France, p 22
- ²⁴ GONDA ZADA Ibrahim, « gestion des risques bancaires liés au financement du commerce extérieur par les établissements bancaires, Bamako, maîtrise en science et technique du commerce international », 2010, p.36.
- ²⁵ ATMANI Hassiba, ICHALLAL Bahia, gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire ; cas BNA « EL KSSEUR 585 », 2015/2016, p.30
- ²⁶ H (martini) et (g) Legrand « gestion des opérations import export » édition Dunod paris 2008 p181.
- ²⁷ H (martini) (g) Legrand op. Cite p182.
- ²⁸ Document interne remis par la BEA, intitulé « le crédit documentaire »
- ²⁹ Michèle FLAMEN « Crédits documentaires : RUU 600 », document présenté par la BEA
- ³⁰ Corinne BERHO PASCO « Commerce international », Op Cit P 117
- ³¹ LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999, P 15.
- ³² HADDAD.S & Collectif, Commerce international « le crédit documentaire » édition janvier 2009, p17.
- ³³ <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/>, Consulté le 20/07/2024
- ³⁴ LAHLOU.M, Op Cit P 34
- ³⁵ CHEHRIT.K « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007, P 15
- ³⁶ CHEHRIT.K « Les crédits documentaires », Op Cit, P 16
- ³⁷ Idem.
- ³⁸ CHEHRIT.K, Op Cit, P 17
- ³⁹ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, Op Cit, P 133.
- ⁴⁰ CHEHRIT .K, OpCit, P 51.
- ⁴¹ CHEHRIT .K, Op Cit, P 51.

⁴² MONOD.D-P, Op Cit, P143.

⁴³ LAHLOU.M, Op Cit, P 72.

⁴⁴ MONOD. D-P, Op Cit, P152-153.

⁴⁵ HADDAD.S, Op Cit, P17.

⁴⁶ Règlement N°07-01 de la banque d'Algérie portant sur les transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

⁴⁷ <https://www.becompta.be/dictionnaire/domiciliation-bancaire>

⁴⁸ Document interne « la domiciliation bancaire », remis par la BEA

⁴⁹ Kamel chehrit, techniques et pratiques bancaires et financières, édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100

⁵⁰ M. Boucheffa Youcef, M. Ben meddour Samir, mémoire de fin d'étude, option commerce international, crédit documentaire : instrument de paiement et de financement et de garantie, U.N.S.F.P, 2008, p56.

⁵¹ Visés par l'administration douanière en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions convenues

⁵² LEGRAND.G, Hubert MARTINI, Op Cit P 114

Liste des Figures

Figure N° 01 : Le fonctionnement du système SWIFT

Figure N°02 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change.

Figure N° 03 : Le crédit documentaire révocable

Figure N° 04 : Le crédit documentaire irrévocable

Figure N° 05 : Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Figure N° 06 : Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire

Figure N° 07 : « Credoc » réalisé par paiement à vue

Figure N° 08 : « Credoc » réalisable par acceptation

Figure N° 09 : Déroulement du crédit documentaire

Figure N° 10 : Modèle de domiciliation import

Figure N° 11 : Modèle de domiciliation import

Figure N° 12 : Déroulement de la demande de crédit documentaire cas pratique

Liste des Tableaux

Tableau n°01 : Les différents types d'incoterms

Tableau N°02 : Tableau récapitulatif des incoterms

Tableau N° 03 : les avantages et les inconvénients de chèque

Tableau N°04 : Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international

Tableau N°05 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change

Tableau n°06 : les avantages et les inconvénients du billet à ordre

LISTE DES

ANNEXES

Liste des annexes

Annexe 01 : Une demande de domiciliation bancaire

Annexe 02 : Une demande d'ouverture du crédit documentaire

Annexe 03 : Facture proforma

Annexe 04 : Taxe de domiciliation ou engagement d'importation

Annexe 05 : La commission de domiciliation

Annexe 06 : un message **SWIFT**

Annexe 07 : Une copie du message d'ouverture

Annexe 08 : formule de prélèvement de devises

Annexe 09 : Certificat d'origine

Annexe 10 : Facture commerciale originale

Annexe 11 : Certificat de circulation

Annexe 12 : La liste de colisage

Annexe 13 : Le connaissement originale

Annexe 14 : D10 document douanier

Annexe I

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Réf/DG/N° \ /DFC/N° 063 /2024.

Oued-Aïssi le : 18 JAN. 2024

NOM OU RAISON SOCIALE : **EPE/SPA ENIEM - ENIEM EXPLOITATION**
ADRESSE : **Zone Industrielle Aïssat Idir, Oued-Aïssi B.P 71A, Chikhi Tizi-Ouzou**
COMPTE N° : ()
CAPITAL SOCIAL : **10 279 800 000 DA**
NOM DU GERANT : **M. ~~XXXXXXXXXX~~ AHMED**

22 JAN. 2024
Sec Antenne Etranger

Messieurs,

Conformément aux nouvelles dispositions du règlement 07/01 du 03/02/2007 aux importations et aux exportations, nous vous demandons de bien vouloir ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation pour importer les marchandises suivantes :

- ✓ Nature de la marchandise : **DIVERS COMPOSANTS POUR CUISINIERE**
- ✓ Origine de la marchandise : **Italie**
- ✓ Facture proforma N° : **24.403** du **15/01/2024**
- ✓ Fournisseur : **GRETEL S.R.L**

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE ENIEM 098
15 03 02 2024

Via N.Calipari, 1 Z.I. - 33084 CORDENONS (PN) Italia

- ✓ Montant en devise maximum ou environ : **20 196,90 EURO**
- ✓ Contre valeur en DZD : **2 974 373,23 DA**
- ✓ Tarif douanier : **3926909990**
- ✓ Mode de paiement : **LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE NON CONFIRMEE A VUE**
- ✓ Destinations de la marchandise : **PORT D'ALGER**
- ✓ Nature du contrat : **FOB**
- ✓ Tolérance : **+/- 10%**
- ✓ N° du registre de commerce : ()
- ✓ N° de l'identification fiscal : ()
- ✓ N° de l'identification statistique : ()
- ✓ Adresse de rattachement des impôts : **DGE CHEMIN AHMED GUADOUCHE BEN AKNOUN ALGER.**

Cpt n° : ()
Signature Vérifiée.....
Position.....
Bon à Exécuter

Nous nous engageons à vous remettre les documents douaniers dans les délais réglementaires. Aussi, nous vous dégageons de toutes responsabilités pouvant en résulter de cette opération.

Directeur Finances et
Comptabilité



Directeur des Ressources
Humaines et Administration



Annexe I



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

Medames, Messieurs :

Nous vous prions de bien vouloir vous présenter à nos guichets le : **18/01/2024 à 09:00** munis des documents suivants:

- La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseignée et signée par le client importateur ou le gérant dument mandaté.
- La facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007.
- L'attestation fiscale et parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinés à la revente en l'état , délivrée par les services du Ministère du Commerce .
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état,délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.
- L'autorisation ou visa technique délivré par les Ministeres concernés pour l'importation de certains produits réglementés.
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la tax de 3% pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente.
- Le bilan et le tableau des comptes de resultats de l'entreprise tels que declarés à l'administration fiscale (bilan fiscal).
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation: une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état.

Siège Social: 11 Boulevard Colonel Amirouche- Alger
BP 323 Alger Gare - R.C.0011452 B 00
Spa au Capital de 230 000 000 000 DA

BEA
la Banque à la Hauteur de
Vos Aspirations.

Annexe 2

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
OUVERTURE DE CREDIT-DOCUMENTAIRE

Réf/DG/N° /DFC/N° 279 /2024.

Oued Aissi, le :

22 JAN. 2024

N° de compte :

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :

Révocable

Irrévocable

Confirmé

Non confirmé

Auprès de (banque du fournisseur) : BANCA CIVIDALE SCPA - FILIALE PORDENONE

N° DE COMPTE : 369629

IBAN : IT35 W 05484 12500 CC056 0369629

SWIFT CODE : CIVI IT 2C

En faveur de (Nom du Fournisseur) : GRETEL S.R.L.

Adresse : Via N. Calipari, 1 Z.I. - 33084 CORDENONS (PN) Italia

Tél : ++

Fax : +

Email : g.zorzit@gretelsrl.it

D'un montant en chiffre : 20 196,90

Nature de la devise : Euros

En lettres : Vingt mille cent quatre vingt seize Euros et quatre vingt dix centimes.

Validité : 21/04/2024

Tolérance : +/- 10%

Aux conditions suivantes :

Départ usine

FOB

CFR

Réalisable :

A vue

Paiement différé à Jours date du BL

Expéditions partielles : autorisées

interdites

Transbordements : autorisés

interdits

Embarquement : Port MARINA DI CARRARA

Destination : Port D'ALGER

Nature de la marchandise : DIVERS COMPOSANTS CUISINIERE

1- MANETTE GAZ et FOUR NOIR/GRIS RAL 9005 Code: 230 874 Quantité: 12 500 PCE Prix unitaire : 0,2880 €/PCE

2- ENTRETOISE MANETTE GAZ NOIR/GRIS 1 sérigraphie RAL 9005 Code: 230 875 Quantité: 14 000 PCE Prix unitaire : 0,3220 €/PCE

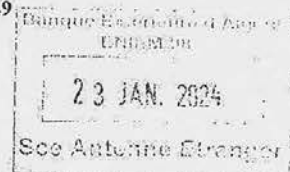
3- ENTRETOISE MANETTE FOUR NOIR/GRIS 2 passage sérigraphie Code: 230 876 Quantité: 2500 PCE Prix unitaire : 0,3450 €/PCE

4- ENTRETOISE MANETTE FOUR BLANCHE 2 passage sérigraphie RAL 9016 Code: 230 880 Quantité: 500 PCE Prix unitaire : 0,3680 €/PCE

5-VIS TCB 4.2X13 DIN7981 zinguée Code: 201 160A Quantité: 56 000 PCE Prix unitaire : 0,0079 €/PCE

6-SUPPORT INJECTEUR Code: 230 562 Quantité: 6 000 PCE Prix unitaire : 0,5200 €/PCE

7-COSSE FASTON Code: 201 058 Quantité: 78 000 PCE Prix unitaire : 0,0262 €/PCE



Signature Vérifiée
Position
Bon à Exécuter
Aéroport
Au plus tard : Not N° 993/123.



Annexe 02

8-LANGUETTE SIMPLE	Code : 201 074A	Quantité : 3 000 PCE	Prix unitaire : 0,0950 €/PCE
9-PLAQUETTE DOUBLE noircie	Code : 201 188	Quantité : 6 000 PCE	Prix unitaire : 0,0215 €/PCE
10-JOINT TETINE (10x18x2)	Code : 201 214A	Quantité : 12 000 PCE	Prix unitaire : 0,0200 €/PCE
11-PLAQUETTE DOUBLE	Code : 201 189	Quantité : 4 000 PCE	Prix unitaire : 0,0171 €/PCE
12-OGIVE RAMPE Ø 16X14,2X7	Code : 201 209A	Quantité : 6 000 PCE	Prix unitaire : 0,138 €/PCE
13-ECROU RAMPE D'ALIMENTATION	Code : 201 175	Quantité : 6 000 PCE	Prix unitaire : 0,236 €/PCE

- MISE A FOB : 2 470,00 €

Origine de la marchandise : **ITALIE**

Suivant facture pro-forma N° 24.403 du 15/01/2024

- Délais de remise des documents : 15 jours.
- Les frais à l'intérieur de l'Algérie sont à notre charge et les frais hors Algérie sont à la charge du bénéficiaire

DOCUMENTS DEMANDES :

Par canal bancaire : BEA site ENIEM 098 Oued-Aissi Tizi-Ouzou

- Facture commerciale originale en 08 exemplaires établies et signées par le bénéficiaire.
- 3/3 Jeux de connaissance original « Clean on board » à ordre de BEA site ENIEM 098 Oued-Aissi.
- 01 original du Certificat d'origine (origine **ITALIE**) établi par la chambre de commerce **Italienne**.
- Bordereaux de colisage originaux en 04 exemplaires établis et signés par le bénéficiaire.
- 02 originaux du certificat de conformité de la marchandise établi et signé par le bénéficiaire.
- 01 original du certificat de circulation de la marchandise EUR1.

De convention express, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelques causes que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait d'obstacles à votre demande de reconstitutions de marge avant l'échéance des traites, si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées. Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à Alger déduction faite de provision versée plus votre commission et frais accessoires, et ce qu'elle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire approuvé par la chambre de commerce internationale actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres au pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les règles et usances uniformes. (Rayer les mentions inutiles).

Pièces Jointes :

- Facture pro-forma domiciliée N° 24.403 du 15/01/2024.
- 01 Exemplaire rempli concernant les formalités de domiciliation.

VISA ET CACHETS

Directeur Finances et
Comptabilité



Directeur des Ressources
Humaines et Administration

Annexe 04

ENIEM

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER
المؤسسة الوطنية للصناعات الكهربائية المنزلية

EPE / SPA

Capital social 10 279 800 000 Da

Réf/DG/N° \ /DFC/N° 064 /2024.

Date :

18 JAN. 2024

Direction Générale

المديرية العامة

ENGAGEMENT

Je soussigné : **M. [Signature]**, représentant légal de la société :

- ✓ Raison Sociale : **EPE/SPA ENIEM - ENIEM EXPLOITATION**
- ✓ Activité : **Fabrication et commercialisation de produits électroménagers**
- ✓ Adresse : **Zone Industrielle Aissat Idir, Oued-Aissi B.P 71A, Chikhi Tizi-Ouzou**
- ✓ NIF : **099915004319197.**
- ✓ Fournisseur : **GRETEL S.R.L**

Via N.Calipari, 1 Z.I. - 33084 CORDENONS (PN) Italia

- ✓ Facture proforma N° : **24.403** du **15/01/2024**
- ✓ Nature de marchandises : **DIVERS COMPOSANTS POUR CUISINIERE.**
- ✓ Montant : **20 196,90 EURO**

Je m'engage au nom de la société :

- A affecter les biens et matières premières 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;
- Que les marchandises énumérées dans la présente facture ne seront pas importées dans le cadre des collections CKD/SKD.

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

Par ailleurs, je reconnais avoir pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, et cela conformément à l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015 qui précise : « 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 des importations ».

Directeur Finances et
Comptabilité



Boulevard STITI Ali B . P N°71 A,
Chikhi - Tizi Ouzou - Algérie.
T : +213 (0) 19 94 74 / 19 92 44
F : +213 (0) 19 92 34 / 19 90 84
S : www.eniem.com.dz

Directeur des Ressources
Humaines et Administration

شارع ستيتي علي ص . ب 71
شيكحي، تيزي وزو، الجزائر.
ه : +213 (0) 19 94 74 / 19 92 44
ف : +213 (0) 19 92 34 / 19 90 84
و : www.eniem.com.dz

Annexe 05

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 000650
DOSSIER No

23 Janvier 2024 a 13:44

N° compte :

Le :

Agence: 00098 OUED AISSI
Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 003 CREDOC "1" A VUE NON P
Guichetier ..: C468

E.P.E EPE/SPA ENIEM
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI T
TIZI OUZOU
150000 OUED AISSI
ALGERIE

Beneficiaire ...: GRETEL S.R.L

Correspondant ..: 00000-00005 CORRESPONDANT A INDIQUER PAR LA DOE
ALGER

Compte: IT35W0548412500CC0560369629

Montant: 20.196.90 EUR Tx change ..: Soit

146,1693000
2,952,166,74 D

CIONS OUVERTURE: 3.000,00 DZD
FRAIS SWIFT OUV: 3.000,00 DZD
COM OUV CDI NON: 21.108,31 DZD

Frais étranger :
Mont. gar:

0,00 EUR Taxe: 5,150,58 DZD
0,00 DZD Soit: 0 %

Nous debiterons votre compte No 9809860017-97 le 23/01/2024
selon vos instructions du 23/01/2024 de 32.258,89 DZD
Date de valeur : 22/01/2024 Validite: 21/04/2024

Solde: 11

Disponibles ..: 0

Autorisation :

Desaccords ...: VETR

0.00 au

DEROGATION DEMANDEE 951

Annexe 06

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: DJENNAD
Alliance Server Instance: SAAPROD
Date - Time: 2024/01/24 11:43:30

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification

(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status: Network Ack
Priority/Delivery: Normal
Message Input Reference: 1510 240123BEXADZALA0980553190084
Message Header

Swift Input: FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender: BEXADZAL098
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(AGENCE OUED AISSI)
TIZI-OUZOU DZ
Receiver: BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET NOSTRO)
ALGIERS DZ
MUR: CREDOC

Message Text

F27: Séquence des totaux
Number: Numéro: 1/
Total: 1
F40A: Forme de crédit documentaire
IRREVOCABLE
F20: Numéro du crédit documentaire
098ICD0000824099
F31C: Date d'émission
240123 2024 Jan 23
F40E: Règles d'application
ApplicableRules: Règles applicables: UCP LATEST VERSION
F31D: Date et lieu de l'expiration
Date: 240421 2024 Apr 21
Place: Lieu: ITALIE
F51D: Banque demanderesse - Identifiant de partie - Nom et adresse
NameAndAddress: Nom et adresse:
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE OUED AISSI SITE ENIEM 098
OUED AISSI CODE POSTALE 15552
ALGERIE CODE BIC BEXADZAL098
F50: Partie demanderesse
ENIEM EXPLOITATION
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI CODE POSTALE 15552
TIZI OUZOU ALGERIE
F59: Bénéficiaire
NameAndAddress: Nom et adresse:
GRETTEL S.R.L
VIA N.CALIPARI,1 Z.I.-33084
CORDENONS (PN) ITALIA
F32B: Code devise et montant
Currency: Devise: EUR EURO
Amount: Montant: 20196,90 #20,196,90#
F39A: Pourcentage tolérance mnt crédit

ANNEXE 06 suite 1

Tolerance1: Tolérance 1: 10/
Tolerance2: Tolérance 2: 10
F41A: Disponible chez/via - Code d'identifiant - Code
IdentifierCode: Code d'identifiant:

BEXADZALDOE

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET NOSTRO)
ALGIERS DE

Code: BY PAYMENT

F43P: Envois partiels
ALLOWED

F43T: Transbordement
NOT ALLOWED

F44E: Port de chargem/Aéroport départ
PORT MARINA DI CARRARA

F44F: Port de déchargem/Aéripri de dest
PORT D'ALGER

F45A: Desc biens et/ou prestations
FOB PORT MARINA DI CARRARA INCOTERMS 2010
NATURE DE LA MARCHANDISE: DIVERS COMPOSANTS CUISINIERE

1-MANETTE GAZ ET FOUR NOIR/GRIS RAL 9005 CODE: 230 874
QUANTITE: 12 500 PCE PRIX UNITAIRE:0,2880 EUR/ PCE.

2-ENTRETOISE MANETTE GAZ NOIR/GRIS 1 SERIGRAPHIE RAL 9005
CODE: 230 875 QUANTITE: 14 000 PCE PRIX UNITAIRE:0,3220 EUR/PCE.

3-ENTRETOISE MANETTE FOUR NOIR/GRIS 2 PASSAGE SERIGRAPHIE
CODE:230 876 QUANTITE: 2500 PCE PRIX UNITAIRE:0,3450 EUR/PCE

4-ENTRETOISE MANETTE FOUR BLANCHE 2 PASSAGE SERIGRAPHIE RAL
9016 CODE:230 880 QUANTITE: 500 PCE PRIX UNITAIRE:0,3680 EUR/PCE

5-VIS TCB 4.2X13 DIN7981 ZINGUEE CODE:201 160A QUANTITE:56 000
PCE PRIX UNITAIRE:0,0079 EUR/ PCE.

6-SUPPORT INJECTEUR CODE:230 562 QUANTITE: 6 000 PCE
PRIX UNITAIRE:0,5200 EUR/ PCE.

7-COSE FASTON CODE:201 058 QUANTITE: 78 000 PCE
PRIX UNITAIRE:0,0262 EUR/ PCE.

8-LANGUETTE SIMPLE CODE:201 074A QUANTITE:3 000 PCE
PRIX UNITAIRE:0,0950 EUR/PCE

9-PLAQUETTE DOUBLE NOIRCIE CODE:201 188 QUANTITE:6 000 PCE
PRIX UNITAIRE:0,0215 EUR/PCE

10-JOINT TETINE (10x18x2) CODE:201 214A QUANTITE:12 000PCE
PRIX UNITAIRE: 0,0200 EUR/PCE.

11- PLAQUETTE DOUBLE CODE:201 189 QUANTITE:4 000 PCE
PRIX UNITAIRE:0,0171 EUR/PCE.

12-OGIVE RAMPE DIAMETRE 16X14,2x7 CODE:201 209A QUANTITE:6 000
PCE PRIX UNITAIRE:0,138 EUR/PCE.

13-ECROU RAMPE D'ALIMENTATION CODE:201 175 QUANTITE: 6 000 PCE
PRIX UNITAIRE:0,236 EUR/PCE

MISE A FOB: 2 470,00 EUROS

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR:24.403 DU 15/01/2024..

TOLERANCE PLUS AU MOINS DIX POUR CENT EST PERMISE SUR LE PRIX ET
LA QUANTITE.

F46A: Documents requis
FACTURE COMMERCIALE EN 08 EXEMPLAIRES ORIGINAUX DUMENT SIGNES
PAR LE BENEFICIAIRE.

ANNEXE 06 suit 2

3/3 JEU DE CONNAISSMENT ORIGINAL "CLEAN ON BOARD" A
ORDRE DE LA B.E.A AGENCE SITE ENIEM OUED AISSI 098 NOTIFY
DONNEUR D'ORDRE MARQUES FRET PAYABLE A DESTINATION INDIQUANT LE
NIF DU DONNEUR D'ORDRE : 9911507019197

01 ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE ITALIE) ETABLI
ET SIGNE LA CHAMBRE DE COMMERCE ITALIENNE.

BORDEREAU DE COLISAGE EN 04 EXEMPLAIRES ORIGINAUX ETABLIS ET
SIGNES PAR LE BENEFICIAIRE

02 ORIGINAUX CERTIFICAT DE CONFORMITE DE LA MARCHANDISE ETABLI
ET SIGNEE PAR LE BENEFICIAIRE.

01 ORIGINAL CERTIFICAT DE CIRCULATION DE LA MARCHANDISE EUR1.

NR DOM: 15 20 EUR

NR NIF:

NR NIS: 15

FINALITE ECONOMIQUE: FONCTIONNEMENT INDUSTRIE

TARIF DOUANIER: 39 26 90 99 90

DATE DE DEPOT: 23/01/2024

DATE OUV DOM: 22/01/2024

LES FRAIS A L'INTERIEUR DE L'ALGERIE SONT A LA CHARGE DU
DONNEUR D'ORDRE ET LES FRAIS A L'EXTERIEUR DE L'ALGERIE
SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE.

F47A: Autres conditions

L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR LE BIALS
DE VOTRE BANQUE ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE
AGENCE CITEE AU CHAMP 51D

POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTEES PAR LE DONNEUR
D'ORDRE, VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER SEPAREMENT DE NOTRE
COMMISSION D'INTERVENTION S'ELEVANT A EUR 100,00

VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C AU
BENEFICIAIRE

TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET INDIQUER LA REFERENCE
DE LA L/C SAUF EUR1

DOCUMENTS PRESENTES APRES VALIDITE DU CREDIT NON ACCEPTABLES

SI LA DATE D'ECHANCE TOMBE SUR UNE JOURNEE FERIEE OU NON OUVREE
(VENDREDI) EN ALGERIE, ELLE DOIT ETRE REPORTEE AU JOUR OUVRE
SUIVANT

L'OPERATEUR ENIEM N'EST PAS FRAPPE D'INTERDICTION DE
TRANSFERT EN DEVISES.

TRANSFERT CONFORMES A L'INSTRUCTION BA NR 06-2021 DU
29 JUIN 2021 ET A SA NOTE NR 86/BGC/2021 DU 12/10/2021

TEL DU BENEFICIAIRE : ++

FAX DU BENEFICIAIRE : ++

E-MAIL DU BENEFICIAIRE : g.zorzit/a/gretelsrl.it

L/C OUVERTE SOUS LA NOTIFICATION DE LA DIRECTION DU CREDIT
NR 993/2023 DU 15/11/2023 VALABLE AU 30/11/2024

F71D: Frais

VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME EN CAS
D'ANNULATION OU DE NON UTILISATION
DE LA L/C.

L'ARTICLE 37C DES RUI NON OPPOSABLE
A LA B.E.A

F48: Période de présentation

Days: 10

ANNEXE 06 suite 3

F49: INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION
WITHOUT

F78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES, REMBOURSEMENT PAR LE DEBIT DE
NOTRE COMPTE EN EUR, A ECHEANCE SOUS AVIS SWIFT MT754 A
BEXADZALDOE, LE JOUR DE LA LEVEE DE DOCUMENTS CONFORMES.

F57A: Banque Notificatrice - Identifiant de partie - Code d'identifiant
IdentifierCode: Code d'identifiant:
CIVIIT2C

BANCA DI CIVIDALE SOCIETA' PER AZIONI

CIVIDALE DEL FRIULI IT

F72Z: Info émetteur - destinataire
/REC/DEMANDE DE MODIFICATION, AVIS
//D'IRREGULARITES AINSI QUE TOUTE
//INTERROGATION SUR CETTE L/C
//A TRANSMETTRE A NOTRE AGENCE
//CITEE AU CHAMP 51D.

Message Trailer

{CHK:106C508A4A18}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

formatted_interventions Category : Network Report
 Creation Time : 23/01/24 15:25:52
 Application : SWIFT Interface
 Operator : SYSTEM
 Text
 {1:F21BEXADZALA0980553190084}{4:{177:2401231510}{451:0}}{108:CREDOC}}

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Annexe 07

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: SAAPROD
Alliance Server Instance: SAAPROD
Date - Time: 2024/02/04 09:45:42

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy received from SWIFT
Priority: Normal
Message Output Reference: 1014 240201BEXADZALAD0E0579683349
Correspondent Input Reference: 1013240201UBAITRRAXXX8962782724

Message Header

Swift Output: FIN 730 Accuse de reception
Sender: UBAITRRXXX
BANCA UBAE SPA
ROMA
Receiver: BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
MUR: M240131002053730

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
F21: Référence du destinataire
F30: Date accusé de réception du msg
240124 2024 Jan 24
F792: Texte descriptif
LC ADVISED ACCORDINGLY

Message Trailer

{CHK:739FE8D320B9}
PKI Signature: MAC-Equivalent
End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Annexe 08

البنك الجزائري
BANQUE D'ALGERIE
CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISE
Instruction n° 824 (Art. 33 à 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)

Formule 4

ENAG - U. Algérie

A DONNEUR D'ORDRE		F. Cadre Réserve à la Banque d'Algérie		D	
Nom :				Bordereau E N°	
Adresse :				N° de la formule	
Agissant { pour son compte (1) pour le compte de (1)		Nationalité		C EXECUTION DE L'ORDRE	
Nom :		résident (1)		1. Date de référence de l'opération	
Adresse :		non-résident (1)		2. Désignation de la devise	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification :		2		3. Cours appliqué	
GROUPE I : Achat de marchandises		3		4. Contrevaleur en DA.	
Pays d'origine des marchandises :					
a) Importation		F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination) (1) - réglée après expédition (dédouané)		(4) Montant en devises	
(1) - réglée avant expédition (compte autorisé)					
(1) - Numéro du dossier de domiciliation					
b) Autres (Préciser la nature de l'opération)					
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)				Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé	
Pays de résidence du créancier étranger :					
Précisions sur la nature de l'opération :					
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures					
Pays de résidence du débiteur étranger initial :					
(ou destination des marchandises)					
Référence à l'opération initiale de cession					

(1) Rayer les mentions inutiles

(1) Destiné à la Banque d'Algérie

Direction des
Département Trésor
DATE: 22 MARS 2024
Secteur Centralisation des Flux Devise
Service Application et Contrôle

B. E. A. 5301

Annexe 10



GRETEL SRL
Via N. Calipari, 1 - Z.I. 33084 CORDENONS (PN) ITALIA
Tel. 0434 532483 Fax 0434 536214
e-mail: amministrazione@gretelsrl.it
C.F. e P.IVA 01430150936
Cap.Soc. € 41.000,00

ORIGINAL

Spett.le
ENIEM EXPLOITATION
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI CODE POSTALE
15552 TIZI OUZOU .
- ALGERIE

Fattura differita		N.	5		del 22-02-2024		Pag. 1	
Codice C0474	Cod.IVA 4080	Pagamento	0600 LETTERA DI CREDITO					
P.I.		Banca appoggio	BANCA DI CIVIDALE					
C.Fisc. 099915004319197			ABI 05484	CAB 12500	BIC/SWIFT			
Tel/Fax -			IBAN IT28 X054 8412 5000 0000 0369 629		Valuta EUR			
Codice	Descrizione	Um	Quantità	Prezzo	Sc	Importo tot	Iva	
..DD	<p>Ns DDT n. 5 del 22-02-2024 FOB PORT MARINA DI CARRARA ITALIE INCOTERMS 2010 NATURE DE LA MARCHANDISE: DIVERS COMPOSANTS CUISINIERE 1-MANETTE GAZ ET FOUR NOIR/GRIS RAL 9005 CODE: 230 874 QUANTITE: 12 500 PCE PRIX UNITAIRE: 0,2880 EUR/ PCE. 2-ENTRETOISE MANETTE GAZ NOIR/GRIS SERIGRAPHIE RAL 9005 CODE: 230 875 QUANTITE: 14 000 PCE PRIX UNITAIRE: 0,3220 EUR/PCE. 3-ENTRETOISE MANETTE FOUR NOIR/GRIS 2 PASSAGE SERIGRAPHIE CODE:230 876 QUANTITE: 2500 PCE PRIX UNITAIRE: 0,3450 EUR/PCE 4-ENTRETOISE MANETTE FOUR BLANCHE 2 PASSAGE SERIGRAPHIE RAL 9016 CODE:230 880 QUANTITE: 500 PCE PRIX UNITAIRE: 0,3680 EUR/PCE 5-VIS TCB 4.2X13 DIN7981 ZINGUEE CODE:201 160A QUANTITE:56 000 PCE PRIX UNITAIRE:0,0079 EUR/ PCE. 6-SUPPORT INJECTEUR CODE:230 562 QUANTITE: 6 000 PCE PRIX UNITAIRE: 0,5200 EUR/PCE. 7-COSE FASTON CODE:201 058 QUANTITE: 78 000 PCE PRIX UNITAIRE:0,0262 EUR/ PCE. 8-LANGUETTE SIMPLE CODE:201 074A QUANTITE:3 000 PCE PRIX UNITAIRE: 0,0950 EUR/PCE 9-PLAQUETTE DOUBLE NOIRCIE CODE:201 188 QUANTITE: 6 000 PCE PRIX UNITAIRE: 0,0215 EUR/PCE 10-JOINT TETINE (10X18X2) CODE:201 214A QUANTITE:12 000PCE PRIX UNITAIRE: 0,0200 EUR/PCE.</p>							
Totale Merce		Sc.chiusura %	Sc.chiusura val.	Totale Netto	Bolli	Sp.Bancarie	Trasporto	Imballo
								Acconto
Scadenze		Imponibile	C.Iva	Imposta/Titolo esenz.				
					Tot.Imponibile		Totale documento	
							Montant Total	
							*** Segue ***	
					Totale imposta		Totale a pagare	

GRETTEL

GRETTEL SRL

Via N. Calipari, 1 - Z.I. 33084 CORDENONS (PN) ITALIA
 Tel. 0434 532483 Fax 0434 536214
 e-mail: amministrazione@gretelsrl.it
 C.F. e P.IVA 01430150936
 Cap.Soc. € 41.000,00

Spett.le

ENIEM EXPLOITATION

ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
 OUED AISSI CODE POSTALE
 15552 TIZI OUZOU .
 - ALGERIE

Fattura differita		N.	5		del 22-02-2024			Pag. 2	
Codice C0474	Cod.IVA 4080	Pagamento	0600 LETTERA DI CREDITO						
P.I.		Banca appoggio	BANCA DI CIVIDALE						
C.Fisc. 099915004319197			ABI 05484	CAB 12500	BIC/SWIFT				
Tel/Fax -			IBAN IT28 X054 8412 5000 0000 0369 629			Valuta EUR			
Codice	Descrizione	Um	Quantità	Prezzo	Sc	Importo tot	Iva		
	11- PLAQUETTE DOUBLE CODE:201 189 QUANTITE:4 000 PCE PRIX UNITAIRE: 0,0171 EUR/PCE. 12-OGIVE RAMPE DIAMETRE 16X14,2X7 CODE:201 209A QUANTITE:6 000 PCE PRIX UNITAIRE: 0,138 EUR/PCE. 13-ECROU RAMPE D'ALIMENTATION CODE:201 175 QUANTITE: 6 000 PCE PRIX UNITAIRE: 0,236 EUR/PCE TOLERANCE PLUS AU MOINS DIX POUR CENT MISE A FOB: 2 470,00 EUROS SUIVANT FACTURE PROFORMA NR:24.403 DU 15/01/2024.								
230874	MANETTE GAZ ET FOUR NOIR/GRIS RAL 9005	PCE	12.500	0,2880		3.600,00	4080		
230875	ENTRETOISE MANETTE GAZ NOIR/GRIS 1 SERIGRAPHIE RAL 9005	PCE	14.000	0,3220		4.508,00	4080		
230876	ENTRETOISE MANETTE FOUR NOIR/GRIS 2 PASSAGE SERIGRAPHIE	PCE	2.500	0,3450		862,50	4080		
230880	ENTRETOISE MANETTE FOUR BLANCHE 2 PASSAGE SERIGRAPHIE RAL 9016	PCE	500	0,3680		184,00	4080		
201160A	VIS TCB 4.2X13 DIN7981 ZINGUEE	PCE	56.000	0,0079		442,40	4080		
230562	SUPPORT INJECTEUR	PCE	6.000	0,5200		3.120,00	4080		
201058	COSE FASTON	PCE	84.000	0,0262		2.200,80	4080		
201074A	LANGUETTE SIMPLE	PCE	3.000	0,0950		285,00	4080		
201188	PLAQUETTE DOUBLE NOIRCIE	PCE	6.000	0,0215		129,00	4080		
201214A	JOINT TETINE (10X18X2)	PCE	12.000	0,0200		240,00	4080		
201189	PLAQUETTE DOUBLE	PCE	4.000	0,0171		68,40	4080		
201209A	OGIVE RAMPE DIAMETRE 16X14,2X7	PCE	6.000	0,1380		828,00	4080		
201175	ECROU RAMPE D'ALIMENTATION	PCE	6.000	0,2360		1.416,00	4080		
...TRASP	FOB PORT MARINA DI CARRARA CONTAINER: CXDU191743/8 SEAL: 579136 COLIS: NR. 11	PCE	1	2.470,0000		2.470,00	4080		
Totale Merca		Se.chiusura %	Se.chiusura val.	Totale Netto	Bolli	Sp.Bancaria	Trasporto	Imballo	
Scadenze		Imponibile	C.Iva	Imposta/Titolo esenz.	Acconto				
					Tot.Imponibile		Totale documento Montant Total		
							*** Segue ***		
					Totale imposta		Totale a pagare		

GRETEL

GRETEL SRL

Via N. Calipari, 1 - Z.I. 33084 CORDENONS (PN) ITALIA
 Tel. 0434 532483 Fax 0434 536214
 e-mail: amministrazione@gretelsrl.it
 C.F. e P.IVA 01430150936
 Cap.Soc. € 41.000,00

Spett.le
 ENIEM EXPLOITATION
 ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
 OUED AISSI CODE POSTALE
 15552 TIZI OUZOU .
 - ALGERIE

Fattura differita		N.	5 del 22-02-2024			Pag.	3																												
Codice C0474	Cod.IVA 4080	Pagamento	0600 LETTERA DI CREDITO																																
P.I.		Banca appoggio	BANCA DI CIVIDALE																																
C.Fisc. 099915004319197			ABI 05484	CAB 12500	BIC/SWIFT																														
Tel/Fax -			IBAN IT28 X054 8412 5000 0000 0369 629			Valuta EUR																													
Codice	Descrizione	Um	Quantità	Prezzo	Sc	Importo tot	Iva																												
	POIDS BRUT: KG. 1.063,87 POIDS NET: KG. 1.014,71 MARCHANDISE D'ORIGINE: ITALIE PROVENANCE DE LA MARCHANDISE: ITALIE PAIEMENT: LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE N° 098ICD0000824099																																		
<table border="1"> <tr> <td colspan="9">BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE</td> </tr> <tr> <td colspan="9">AGENCE SITE ENIEM 098</td> </tr> <tr> <td>15</td> <td>03</td> <td>02</td> <td>2024</td> <td>110</td> <td>00009</td> <td>EUR</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>									BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE									AGENCE SITE ENIEM 098									15	03	02	2024	110	00009	EUR		
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE																																			
AGENCE SITE ENIEM 098																																			
15	03	02	2024	110	00009	EUR																													
GRETEL S.r.l. Via N. Calipari, 1 - Z.I. 33084 CORDENONS (PN) C.F. P.IVA 01430150936																																			
Totale Merca	Sc.chiusura %	Sc.chiusura val.	Totale Netto	Bolli	Sp.Bancarie	Trasporto	Imballo																												
20.354,10			20.354,10																																
Scadenza	Imponibile	C.Iva	Imposta/Titolo esenz.	Acconto																															
20.354,10 22-02-2024	20.354,10	4080	NON IMP.ART.8/a																																
						Tot.Imponibile	Totale documento Montant Total																												
						20.354,10	EUR	20.354,10																											
						Totale imposta	Totale a pagare																												
							20.354,10																												

Annexe M

CERTIFICATO DI CIRCOLAZIONE DELLE MERCI

1. Esportatore (nome, indirizzo completo, paese) GRETEL SRL VIA N.CALIPARI, 1 Z.I. 33084 - CORDENONS PN IT	EUR. 1 VE N. T 684404	
	<small>Prima di compilare il formulario consultare le note al retro.</small>	
3. Destinatario (nome, indirizzo completo, paese) (indicazione facoltativa) ENIEM EXPLOITATION ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI CODE POSTALE 15552 - TIZI OUZOU ALGERIE NIF: 099915004319197	2. Certificato utilizzato negli scambi preferenziali tra UE	
	ALGERIA e	
6. Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa)	4. Paese, gruppo di paesi o territorio di cui i prodotti sono considerati originari ITALIA	5. Paese, gruppo di paesi o territorio di destinazione ALGERIA
	7. Osservazioni	

8. N. d'ordine, marche, numeri, numero e natura dei colli (1), designazione delle merci NR. 135 COLIS COMPOSANTS POUR CUISINIERE FOB PORT MARINA DI CARRARA ITALIE INCOTERMS 2010 SUIVANT FACTURE PROFORMA NR: 23.387 DU 06/12/2023	9. Massa lorda (kg) o altra misura (l, m ³ , ecc.) 6232,450	10. Fatture (indicazione facoltativa) 3 13/02/2024
---	---	--

11. VISTO DELLA DOGANA Dichiarazione certificata conforme Documento d'esportazione (2) modello EX A n. 363/Q del 15/02/24 M.DI CARRARA Ufficio doganale Paese o territorio in cui il certificato è rilasciato M.DI CARRARA A addi 15/02/24 G. GALLO	12. DICHIARAZIONE DELL'ESPORTATORE Io sottoscritto dichiaro che le merci di cui sopra soddisfano alle condizioni richieste per ottenere il presente certificato. Fatto a M.DI CARRARA addi 13/02/2024 GRETEL SRL
---	--

(1) Per le merci non imballate, indicare il numero degli oggetti o indicare «alla rinfusa»

(2) Da riempire solo quando le norme nazionali del paese o territorio d'esportazione lo richiedono.

tampato da: GS PRINTING GROUP S.r.l. - VIA GIORGIORE, 9 - RONCADE (TV) - TEL. 0422.841101 - FAX 0422.841200 - P. IVA 01579850263 - AUTORIZZAZIONE AGENZIA DELLE ACCISE, DOGANE E MONOPOLI VENETO E FRIULI VENEZIA GIULIA PROT. N. 28957/RU DEL 13-09-2023

Annexe 12

BORDEREAU DE COLISAGE

ORIGINALE

Facture n° 3 du 13/02/2024

Fournisseur
GRETEL s.r.l.
Via N.Calipari, 1Z.I. - 33084 CORDENONS (PN) ITALIA

Client
ENIEM EXPLOITATION
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI CODE POSTALE 15552
TIZI OUZOU ALGERIE

CONTAINER: TCLU662629/0 SEAL: 217481

L/C N° 098ICD0000124099

REFERENCE	DESCRIPTION	TOTAL x reference	QUANTITÉ TOTAL	N° pieces x boîte	POIDS BRUT KG.	POIDS NET KG.	Boîtes en carton	Palets	COLIS N°
205349	CHARNIERES DROIT AVEC RESSORT ENCORPOREE	1.600	1.600	200			8		
205350	CHARNIERES GAUCHE AVEC RESSORT ENCORPOREE	1.600	1.600	200	460,00	407,68	8	1	1
230284	SUPPORT CHARNIERES EN ZAMAC CHROMEE	3.200	3.200	200			16		
201118C	MINUTERIE+ACCESSOIRES POUR CUISINIERE	3.000	3.000	100	286,00	264,00	30	1	1
201060	BORNIER TRIPHASE	4.800	4.800	200	216,00	180,00	24	1	1
230150	CAOUTCHOUC POUR COUVERCLE EN VERRE	5.000	5.000	5.000	0,65	0,50	1	1	1
201211	CAOUTCHOUC PORTE SOUS FOUR	10.000	10.000	10.000			1		
201216	TETON ARRETOIR DE PORTE FOUR	12.000	10.000	10.000	15,20	14,00	1	1	1
100397	FIL ELECTRIQUE-ROUGE 1X0,5R SILICONE +180 DEGRE TEMP. EXERCICE	9.000	2.000	1.000			2		
100398	FIL ELECTRIQUE-BLANC 1X0,5N SILICONE +180 DEGRE TEMP. EXERCICE	9.000	9.000	9.000	112,00	90,00	1	1	1
100399	FIL ELECTRIQUE-NOIR 1X0,5N SILICONE +180 DEGRE TEMP. EXERCICE	9.000	9.000	9.000	112,00	90,00	1	1	1
100400	FIL ELECTRIQUE-BLEU 1X0,5N SILICONE +180 DEGRE TEMP. EXERCICE	9.000	9.000	9.000	112,00	90,00	1	1	1
100402	FIL ELECTRIQUE-JV 1X1,0N SILICONE+180 DEGRE TEMP. EXERCICE	6.000	9.000	6.000	112,00	90,00	1	1	1
201089 A	ISOLANTS LAINE DE VERRE 442X266X15 DENSITE 35KG/METRE CUBE	2.600	900	100	82,00	60,00	1	1	1
201092 A	ISOLANTS LAINE DE VERRE 1620X503X20 DENSITE 32KG/METRE CUBE	2.970	1.700	100	3.046,55	2.972,71	9		
			2.970	30	1.678,05	1.642,41	17		125
					6.232,45	5.901,30	99		135

GRETEL s.r.l.
Via N.Calipari, 1Z.I.
33084 CORDENONS (PN)
C.F. - IVA 01430150936

annexe AB

Chargeur / Shipper:
ERETEL S.R.L.
VIA N. CARRIPARI, 1 Z.I. - 33084
CORDEMONS (PN) ITALIA

CONNAISSEMENT
BILL OF LADING

B/L N° I1014-SIFAX04

Destinataire / Consignée:
A ORDRE DE LA B.E.A AGENCE SITE ENIEM OUED AISSI 098



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

CONNEUR D'ORDRE
ENIEM EMPLOIATION
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI CODE POSTALE 15552
TIEI OUZO ALGERIE
NIF: 099915004319197



CNAN MED SpA

Nr. 14 Avenue Ahmed TERKOUCHIE
EL HARRACH, Alger

Navire pré-transporteur: De:

Local vessel: From:

Navire long-courrier: Port de chargement:

Océan vessel: CISTA Port of loading: PORT MARINA DI CARRARA ITALIE

Port de déchargement: Destination finale (dans le cas de post-transport):

Port of discharge: PORT ALGER ALGERIE Final destination (if on carriage):

Freight payable at DESTINATION

Marques et N°: Marks of N°: CDDU1917438 SEAL 579136	Nombre et nature des colis - Description des marchandises Number and kind of packages - Description of goods: 1 X 20' BOX STC PART CONTENEUR 11 COLIS FOB PORT MARINA DI CARRARA ITALIE INCOTERMS 2010 NATURE DE LA MARCHANDISE: DIVERS COMPOSANTS CUISINIERE MISE A FOB SUIVANT FACTURE PROFORMA NR: 24.403 DU 15/01/2024. LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE 098ICD0000824099 FRET PAYABLE A DESTINATION ON BOARD ON... 26 FEB. 2024	Poids brut Kg Gross weight Kg 1063,870
--	--	--

CNAN ITALIA S.p.A.
Seulement Comme Agent
de CNAN MED SPA - Alger.
(AS CARRIFQ)

QUAI/BORD
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 DE
DECHARGEMENT DES MARCHANDISES JUSQU'A LEUR LIVRAISON.
LE CONTENEUR DEVRA ETRE RESTITUE A LA CNAN, AGENCE PORTUAIRE AVEC UNE FRANCHISE DE 30 JOURS A COMPTER DE LA DATE DE
DEBARQUEMENT, FAISSE CE DELAI IL SERA PERCU:
- DU 31EME AU 60EME: 40 USD/JOUR/TEU4- DU 60EME AU-DELA' USD 50/JOUR/TEU
(LES COUTS INDIQUEES CI-DESSUS NE SONT PAS IMPUTABLES AU FRET MARITIME)
LES FRAIS D'ENTRA 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

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

Freight and charges

Received by the carrier in apparent good order and condition 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 Bill of lading have been signed one of which being accomplished, the other to be void.

Nombre de connaissements...
Number of Original B/L... 3/THREE
Date FEB 26TH, 2024

Lieu et date d'émission: LA SPEZIA, - FEB 26TH, 2024
Place and date of issue:

Pour le Capitaine:
For the Master:
SHIPPER'S
26 FEB 2024

Annexe 3 14

1 DECLARATION 40XX		LIBELLE mixé à la consommation directe		3 FEUILLET 13		EXEMPLAIRE BANQUE		6 CACHET DU BUREAU Enlèvement autorisé Déclaration après					
7 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL EPE/SPA ENIEM Bd Suti Ali GRETEL S.R.L VIA N CALIPARI, ZI33084 CORDENONS ITALIE						5 ENREGISTREMENT N° 510010002024DED0059671 DATE-HEURE 19/03/2024 11:03:40 CODE-BUREAU 16.200 Bureau de douane Alger-Port.							
8 3		9 09991500431919700000		10 16000		11 TYPE D'OPERATION PRODUCTION		12 M/FINANCEMENT 005		13 COND.LIV FOB		14 NAT.TRANS 1 11	
13 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL GRETEL S.R.L VIA N CALIPARI, ZI33084 CORDENONS ITALIE EPE/SPA ENIEM Bd Suti Ali						15 MOYENNE PRIX TOTAL FACTURE NETO(T.F.N) EUR 17 884,10		17 MOYENNE AUTRES FRAIS EUR 2 470,00					
						18 MOYENNE FRETE DZD 46 228,00		19 MOYENNE ASSURANCES EUR 0,00					
20 PAYS ACHAT VENTE IT		21 PAYS DEST. DEF DZ		22 RELAT VENTE/ACHAT 0,00		23 COEF AJUST 0,00		24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ETYP.T.F.N 20354 EUR		25 TAUX DE CHANGE 146.94500			
26 DECLARANT EPE/SPA ENIEM Bd Suti Ali						27 N° AGNEMENT 09991500431919700000		28 LIS-REP 000065-8		29 VALEUR EN DA 3037154.000		30 DOMICILIATION BANCAIRE BEA 150302202411000009EUR	
29 CODE 10		30 MANIFESTE 24A00550000131		31 N° SÉQUENT 10/03/2024		32 LIGNE SOMME DATE 11		33 MOYENNE NOYER TOTAL (CIS 00000000)					
33 DZ		34 10		35 7THF		36 POIDS TOTAL BRUT 1063.870000		37 LOCALISATION N/DES 51001000001002		38 PAYS PROVENIR DEST IT			
39 DZ		40 10		41 7THP		42 POIDS NET 196.600000		43 TAR.PREF Algérie-UE		44 QUANT.COMPL 0.000000			
40 400		41 IT		42 3926909990		43 VALEUR EN DA		44 TAR.PREF Algérie-UE		45 QUANT.COMPL 0.000000			
43 400		44 IT		45 3926909990		46 VALEUR EN DA		47 TAR.PREF Algérie-UE		48 QUANT.COMPL 0.000000			
46 610-648		47 610-648		48 610-648		49 610-648		50 610-648		51 610-648			
52 19/03/2024		53 19/03/2024		54 19/03/2024		55 19/03/2024		56 19/03/2024		57 19/03/2024			
58 0,00		59 0,00		60 0,00		61 0,00		62 0,00		63 0,00			
64 0,00		65 0,00		66 0,00		67 0,00		68 0,00		69 0,00			
70 0,00		71 0,00		72 0,00		73 0,00		74 0,00		75 0,00			
76 0,00		77 0,00		78 0,00		79 0,00		80 0,00		81 0,00			
82 0,00		83 0,00		84 0,00		85 0,00		86 0,00		87 0,00			
88 0,00		89 0,00		90 0,00		91 0,00		92 0,00		93 0,00			
94 0,00		95 0,00		96 0,00		97 0,00		98 0,00		99 0,00			
100 0,00		101 0,00		102 0,00		103 0,00		104 0,00		105 0,00			
106 0,00		107 0,00		108 0,00		109 0,00		110 0,00		111 0,00			
112 0,00		113 0,00		114 0,00		115 0,00		116 0,00		117 0,00			
118 0,00		119 0,00		120 0,00		121 0,00		122 0,00		123 0,00			
124 0,00		125 0,00		126 0,00		127 0,00		128 0,00		129 0,00			
130 0,00		131 0,00		132 0,00		133 0,00		134 0,00		135 0,00			
136 0,00		137 0,00		138 0,00		139 0,00		140 0,00		141 0,00			
142 0,00		143 0,00		144 0,00		145 0,00		146 0,00		147 0,00			
148 0,00		149 0,00		150 0,00		151 0,00		152 0,00		153 0,00			
154 0,00		155 0,00		156 0,00		157 0,00		158 0,00		159 0,00			
160 0,00		161 0,00		162 0,00		163 0,00		164 0,00		165 0,00			
166 0,00		167 0,00		168 0,00		169 0,00		170 0,00		171 0,00			
172 0,00		173 0,00		174 0,00		175 0,00		176 0,00		177 0,00			
178 0,00		179 0,00		180 0,00		181 0,00		182 0,00		183 0,00			
184 0,00		185 0,00		186 0,00		187 0,00		188 0,00		189 0,00			
190 0,00		191 0,00		192 0,00		193 0,00		194 0,00		195 0,00			
196 0,00		197 0,00		198 0,00		199 0,00		200 0,00		201 0,00			
202 0,00		203 0,00		204 0,00		205 0,00		206 0,00		207 0,00			
208 0,00		209 0,00		210 0,00		211 0,00		212 0,00		213 0,00			
214 0,00		215 0,00		216 0,00		217 0,00		218 0,00		219 0,00			
220 0,00		221 0,00		222 0,00		223 0,00		224 0,00		225 0,00			
226 0,00		227 0,00		228 0,00		229 0,00		230 0,00		231 0,00			
232 0,00		233 0,00		234 0,00		235 0,00		236 0,00		237 0,00			
238 0,00		239 0,00		240 0,00		241 0,00		242 0,00		243 0,00			
244 0,00		245 0,00		246 0,00		247 0,00		248 0,00		249 0,00			
250 0,00		251 0,00		252 0,00		253 0,00		254 0,00		255 0,00			
256 0,00		257 0,00		258 0,00		259 0,00		260 0,00		261 0,00			
262 0,00		263 0,00		264 0,00		265 0,00		266 0,00		267 0,00			
268 0,00		269 0,00		270 0,00		271 0,00		272 0,00		273 0,00			
274 0,00		275 0,00		276 0,00		277 0,00		278 0,00		279 0,00			
280 0,00		281 0,00		282 0,00		283 0,00		284 0,00		285 0,00			
286 0,00		287 0,00		288 0,00		289 0,00		290 0,00		291 0,00			
292 0,00		293 0,00		294 0,00		295 0,00		296 0,00		297 0,00			
298 0,00		299 0,00		300 0,00		301 0,00		302 0,00		303 0,00			
304 0,00		305 0,00		306 0,00		307 0,00		308 0,00		309 0,00			
310 0,00		311 0,00		312 0,00		313 0,00		314 0,00		315 0,00			
316 0,00		317 0,00		318 0,00		319 0,00		320 0,00		321 0,00			
322 0,00		323 0,00		324 0,00		325 0,00		326 0,00		327 0,00			
328 0,00		329 0,00		330 0,00		331 0,00		332 0,00		333 0,00			
334 0,00		335 0,00		336 0,00		337 0,00		338 0,00		339 0,00			
340 0,00		341 0,00		342 0,00		343 0,00		344 0,00		345 0,00			
346 0,00		347 0,00		348 0,00		349 0,00		350 0,00		351 0,00			
352 0,00		353 0,00		354 0,00		355 0,00		356 0,00		357 0,00			
358 0,00		359 0,00		360 0,00		361 0,00		362 0,00		363 0,00			
364 0,00		365 0,00		366 0,00		367 0,00		368 0,00		369 0,00			
370 0,00		371 0,00		372 0,00		373 0,00		374 0,00		375 0,00			
376 0,00		377 0,00		378 0,00		379 0,00		380 0,00		381 0,00			
382 0,00		383 0,00		384 0,00		385 0,00		386 0,00		387 0,00			
388 0,00		389 0,00		390 0,00		391 0,00		392 0,00		393 0,00			
394 0,00		395 0,00		396 0,00		397 0,00		398 0,00		399 0,00			
400 0,00		401 0,00		402 0,00		403 0,00		404 0,00		405 0,00			
406 0,00		407 0,00		408 0,00		409 0,00		410 0,00		411 0,00			
412 0,00		413 0,00		414 0,00		415 0,00		416 0,00		417 0,00			
418 0,00		419 0,00		420 0,00		421 0,00		422 0,00		423 0,00			
424 0,00		425 0,00		426 0,00		427 0,00		428 0,00		429 0,00			
430 0,00		431 0,00		432 0,00		433 0,00		434 0,00		435 0,00			
436 0,00		437 0,00		438 0,00		439 0,00		440 0,00		441 0,00			
442 0,00		443 0,00		444 0,00		445 0,00		446 0,00		447 0,00			
448 0,00		449 0,00		450 0,00		451 0,00		452 0,00		453 0,00			
454 0,00		455 0,00		456 0,00		457 0,00		458 0,00		459 0,00			
460 0,00		461 0,00		462 0,00		463 0,00		464 0,00		465 0,00			
466 0,00		467 0,00		468 0,00		469 0,00		470 0,00		471 0,00			
472 0,00		473 0,00		474 0,00		475 0,00		476 0,00		477 0,00			
478 0,00		479 0,00		480 0,00		481 0,00		482 0,00		483 0,00			
484 0,00		485 0,00		486 0,00		487 0,00		488 0,00		489 0,00			
490 0,00		491 0,00		492 0,00		493 0,00		494 0,00		495 0,00			
496 0,00		497 0,00		498 0,00		499 0,00		500 0,00		501 0,00			
502 0,00		503 0,00		504 0,00		505 0,00		506 0,00		507 0,00			
508 0,00		509 0,00		510 0,00		511 0,00		512 0,00		513 0,00			
514 0,00		515 0,00		516 0,00		517 0,00		518 0,00		519 0,00			
520 0,00		521 0,00		522 0,00		523 0,00		524 0,00		525 0,00			
526 0,00		527 0,00		528 0,00		529 0,00		530 0,00		531 0,00			
532 0,00		533 0,00		534 0,00		535 0,00		536 0,00		537 0,00			
538 0,00		539 0,00		540 0,00		541 0,00		542 0,00		543 0,00			
544 0,00		545 0,00		546 0,00		547 0,00		548 0,00		549 0,00			
550 0,00		551 0,00		552 0,00		553 0,00		554 0,00		555 0,00			
556 0,00		557 0,00		558 0,00		559 0,00		560 0,00		561 0,00			
562 0,00		563 0,00		564 0,00		565 0,00		566 0,00		567 0,00			
568 0,00		569 0,00		570 0,00		571 0,00		572 0,00		573 0,00			
574 0,00		575 0,00		576 0,00		577 0,00		578 0,00		579 0,00			
580 0,00		581 0,00		582 0,00		583 0,00		584 0,00		585 0,00			
586 0,00		587 0,00		588 0,00		589 0,00		590 0,00		591 0,00			
592 0,00		593 0,00		594 0,00		595 0,00		596 0,00		597 0,00			
598 0,00		599 0,00		600 0,00		601 0,00		602 0,00		603 0,00			
604 0,00		605 0,00		606 0,00		607 0,00		608 0,00		609 0,00			
610 0,00		611 0,00		612 0,00		613 0,00		614 0,00		615 0,00			
616 0,00		617 0,00		618 0,00		619 0,00		620 0,00		621 0,00			
622 0,00		623 0,00		624 0,00		625 0,00		626 0,00		627 0,00			
628 0,00		629 0,00		630 0,00		631 0,00		632 0,00		633 0,00			
634 0,00		635 0,00											

Liste des abréviations

BEA : banque extérieure d'Algérie

DLVI : Le duplicata de la lettre de voiture internationale

LTA : lettre de transport aérien

LTR : lettre de transport routier

CFR : Cost and Freight

CIF : Cost, Insurance and Freight

CPT : Carriage Paid To

CIP : Carriage, and Insurance Paid

DAF : Delivered, At Frontier

DES: Delivered Ex Ship

DEQ : Delivered, Ex Quay

FCA : Free Carrier

FAS : Free, Alongside Ship

FOB : Free On Board

CI : commerce international

CCI : chambre du commerce international

DOE : Direction des opérations avec l'Étranger

RUU : Règles et Usance Uniforme

DA : Dinar Algérien

ENIEM : Entreprise Nationale des Industries de l'ÉlectroMénager

USD : Dollar américain

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

TVA : taxe sur la valeur ajoutée