

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales
d'Alger
EHEC**

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences Commerciales**

Option : Affaires Internationales

**Le crédit documentaire comme
technique de paiement dans le
commerce international**

**Cas : Banque extérieur d'Algérie, Agence
Tébessa -046-**

Elaboré par :

- Mlle SAADI Soumaya

Encadré par :

**Mme. BRAHITI Ibtissem
Maitre de conférences –B–**

2020/2021

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales
d'Alger
EHEC**

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences Commerciales**

Option : Affaires Internationales

**Le crédit documentaire comme
technique de paiement dans le
commerce international**

**Cas : Banque extérieur d'Algérie, Agence
Tébessa -046-**

Elaboré par :

- Mlle SAADI Soumaya

Encadré par :

**Mme. BRAHITI Ibtissem
Maitre de conférences –B–**

2020/2021



Remerciements :

Nous tenons à remercier en premier lieu DIEU le tout puissant, de nous avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce travail. Ce présent mémoire n'aurait pu voir le jour sans la contribution de nombreuses personnes que nous nous faisons aujourd'hui un plaisir et un devoir de remercier.

Nous tenons particulièrement à faire part de notre profonde gratitude à notre encadreur : Mme BRAHITI Ibtissem, de sa disponibilité et de nous avoir suivi, soutenu et orienter durant l'élaboration de ce travail.

Ainsi nous remercions chaleureusement notre promoteur Mr RAIS Mohamed, Mr SLIMANI Ayoub et l'ensemble du personnel du BEA Tébessa pour leurs aides et leurs conseils judicieux.

Nous tenons d'autre part à remercier vivement les bibliothécaires d'EHEC pour leur aide considérable en matière de documentation.

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

Merci

Dédicaces :

لا أعرف أحدا يستحق هذا الاهداء أكثر من والديّ
الى امي و ابي اهدي خلاصة 17 عاما من التعليم الأكاديمي

الى امي، تلك المرأة التي شغفتني بحب الكتب، فقد بدأت اول قراءاتي بأدب المهجر، اسرقه من بين أدرجها، فلصغر سني لم تكن تسمح باكتشاف الحب و الغزل في رسائل مي زيادة و قصص جبران، تلك المرأة التي كلما رأيتها تقرأ جريدتها اليومية أو تتحدث في السياسة و التاريخ افضل من مليون خريج من جامعات اليوم، تساءلت في نفسي عن فرط ذكائها، و هي لم تطأ مدرسة قط، ولمعت عيناها يوم قرأت دراسة تقول أن 70% من جينات الذكاء موروثه من الأم..... يال حظي

الى امي مرة اخرى، المرأة التي علمتني أن أكون امرأة مستقلة تتحمل مسؤولية تصرفاتها، والتي هددتني يوم علمت بتراجع مستواي الدراسي، بأن تزوجني لعجوز طاعن في السن في حال فشلت، علمتني حينها أن اسوء مصير للمرأة أن تزوج قصراً، و أن قدر المرأة هو ما تصنعه بنفسها، بكفاحها، بدراستها و عملها، فلا وجود لعالم ديزني في الحقيقة و أن الضفدع الذي تقبلينه اليوم ينفجر في وجهك مع اول سيجارة، الى امي ثالثاً، على قول رسولنا الكريم " امك ثم امك ثم امك ثم ابيك" أحبك حتى و إن لم اقلها كثيراً، و أن تفخري بي كان و لايزال و سيظل أعظم احلامي

الحمد لله الذي رزقني امي،
دعائها سجاد يفرش لي على طريق الحجارة تحن قدمي الحافيتين الداميتين

الى ابي، الذي كان سندي و علمني ان استند على نفسي، ابي الذي اغدق علي بحبه و كل ما يملك دون أن يحاسبني يوماً، و كان إلى جانب كل قرار اتخذه عكس معظم الآباء في مجتمعي ممن يمنعون إناثهم من كل رغبة في الحياة لسبب طالما ارق تفكيري و لم اجد تفسيراً لاضطهاد الإناث و كأن الجريمة أساساً كونها انثى
شكراً لابي، لم يقصص جناحي، بل علمني ان احلق عالياً

...الى اخي الرائع و اختي العظيمة، لا يكفي مكان و لا كلمات لوصفكما، احبكما كثيراً

الى خالتي العزيزة، المربية الفاضلة، امي الثانية، جزاها الله عنا ما تستحق، و رزقها جنة الخلد لعظيم أفعالها، فلن اقدر يوماً على رد جزءا بسيطاً من فضلها علي، أحبك

إلى حبيبة قلبي خديجة، رفيقة الرحلة، زميلة الدراسة، وكل أيامنا التي قضيناها، أفلامنا التي شاهدناها، حكايا أو آخر الليل، دموعنا قبل ضحكاتنا، إلى الأذن التي لم تنذمر يوماً من كم الكلمات المتناثرة من فمي إليها، التي شاركتني سذاجة الأحلام و مرارة الواقع، أحبك جداً جداً جداً،
رزقك الله الصبر على فقدان الوالد العزيز

الى ايمن، الذي كلما ضاق خاطري هَوّن علي، و كلما استصعبتُ شيئاً ذكرني بقدرتي على فعل أي شيء، الذي كلما ذهبت إليه مستسلمة رجعت قوية النفس و العزيمة، صديق الأمل، شكراً جزيلاً

الى خالد صديقي العزيز، سارة، سامية، إكرام، بشرى، ديهيا، نور، شذى، اريج، مروى، سندس، خلود، اكرم، محمد و كل أفراد العائلة، و الاصدقاء، الذين لم اذكرهم، مكانكم في القلب أكبر من مجرد كلمات...

الى كل الاساتذة و المعلمين الافاضل الذين بذلوا مجهودهم لتعليمي في مختلف الأطوار التعليمية

الى كل طالب علم يسعى ليرى النور في عالم مليء بالظلام

سمية

Sommaire :

Introduction générale.....	A
Chapitre 1 : Introduction au commerce international.....	01
Section 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international.....	03
Section 2 : La domiciliation bancaire.....	17
Section 3 : Les risques et les garanties du commerce international.....	24
Chapitre 2 : Les techniques de règlement du commerce international.....	32
Section 1 : Transfert libre	34
Section 2 : Remise documentaire.....	38
Section 3 : Crédit documentaire.....	43
Chapitre 03 : Etude de cas pratique - Cas BEA Tébessa agence 046.....	59
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	61
Section 02 : Etude de cas d'un dossier d'importation par crédit documentaire.....	65
Section 03 : Etude qualitative.....	83
Conclusion générale.....	90

Liste des abréviations :

Abréviations	Significations
AID	Association Internationale pour le Développement
B/L	Bill Of Lading
BA	Banque d'Algérie
BEA	Banque extérieur d'Algérie
BERD	La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CEDAC	Comptes En Dinars Algériens Convertibles
CFR	COST AND FREIGHT
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT
CIP	Carriage Insurance paid to
CMR	Convention Marchandise Route
CNUCED	La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
COVID-19	Corona virus 19
CPT	Carriage Paid To
CREDOC	Crédit documentaire
DA	Dinar Algérien
DAP	Delivered At Place
DAT	Delivered At terminal
DDP	Delivered Duty Paid
DDU	Delivered duties unpaid
DEQ	Delivered ex-quay
DES	Delivered Ex-Ship
DHL	Dalsey,Hillbon and Lynn
DLVI	Duplicata de Lettre de voiture International
DMFE	Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger
DOD	Direction des Opérations Documentaire
DOE	Direction des Opérations avec l'Etranger
DZD	Dinar Algérien
EUR	Euro
EXW	EX WORD
FAS	Free Alongside ship

FCA	Free-Carrier
FCR	Le Forwarder Certificate of Receipt
FDI	Fiche de Contrôle d'Importation
FDIP	Fiche de Contrôle d'Importation Supérieure a six mois.
FMI	Le Fond Monétaire International
FOB	FREE ON BOARD
INCOTERMS	International Commercial Terms
L/C	Lettre de Crédit
LFC	Loi de Finance Complémentaire
LTA	Lettre de Transport Aérien
LTR	Lettre de Transport Routier
OCDE	L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique
OMC	Organisation Mondiale de Commerce
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
REMDOC	Remise documentaire
RUU	Règle et Usance Uniforme
SPA	Société par Action
SGP	Système Généralisé des Préférences
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UE	Union Européenne

Liste des figures :

Figures	Titres	Pages
Figure n°01-01	Le numéro de domiciliation chez la BEA	18
Figure n°01-02	Le fonctionnement du transfert libre	34
Figure n°02-02	le fonctionnement de la remise documentaire (contre acceptation)	41
Figure n°03-02	Déroulement du crédit documentaire	53
Figure n°01-03	Schéma représentatif de l'Organisation du service étranger (Commerce Extérieur)	63
Figure n°02-03	le numéro de domiciliation de l'opération	69
Figure n°03-03	Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire	77
Figure n°04-03	Répartition des importations par mode de financement (année 2020)	79
Figure n°05-03	Représentation graphique de nombre des dossiers de commerce extérieur au sein de la BEA durant la période 2016/2020	80
Figure n°06-03	Représentation graphique de l'évolution du financement de commerce extérieur au sein de la BEA durant la période 2016/2020	81

Liste des tableaux :

Tableaux	Titres	Page
Tableau n°01-01	Les incoterms multimodaux (Tous transports)	13
Tableau n°02-01	Les Incoterms Maritimes	13
Tableau n°03-01	Règles incoterms 2010/2020	14
Tableau n°01-02	Les avantages et les inconvénients du transfert libre	36
Tableau n°02-02	Les intervenants dans la remise documentaire	38
Tableau n°03-02	Les formes de la remise documentaire	39
Tableau n°04-02	Nomenclature des messages Types du crédit documentaire	44
Tableau n°05-02	Le rôle des intervenants	46
Tableau n°06-02	Avantages et inconvénients du Crédit revolving	48
Tableau n°07-02	Avantages et inconvénients du crédit transférable	49
Tableau n°08-02	Avantages et inconvénients crédit back to back	50
Tableau n°09-02	Avantages et inconvénients du crédit Red clause	51
Tableau n°10-02	Les risques du crédit documentaire	54
Tableau n°11-02	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	56
Tableau n°01-03	Tableau récapitulatif des commissions d'ouverture	72
Tableau n°02-03	Tableau de récapitulatif des commissions de règlement	74
Tableau n°03-03	Comparaison entre le coût de commission du crédit documentaire, de la remise documentaire et du transfert libre.	78
Tableau n°04-03	Le nombre de domiciliés au sein de la BEA durant l'année 2020	79
Tableau n°05-03	Le nombre des dossiers de commerce extérieur au sein de la BEA durant la période 2016/2020	80
Tableau n°06-03	L'évolution du financement de commerce extérieur au sein de la BEA durant la période 2016/2020	81
Tableau n°07-03	Comparaison entre le nombre de dossiers et le montant de chaque mode de paiement en 2020	81

Liste des annexes :

Annexes	Titre
Annexe n°1	Organigramme du BEA
Annexe n°2	Organigramme du BEA agence Tébessa 046
Annexe n°3	Décision d'ouverture l'agence de Tébessa
Annexe n°4	Offre de Prix
Annexe n°5	Demande d'ouverture de lettre de crédit
Annexe n°6	Facture originale
Annexe n°7	Ouverture de crédit documentaire n°001131
Annexe n°8	Connaissance maritime BILL OF LADING
Annexe n°9	Avis de débit
Annexe n°10	Document douanier
Annexe n°11	Message Swift 700
Annexe n°12	Message Swift 730
Annexe n°13	Message Swift 752
Annexe n°14	L'évolution de financement de commerce extérieur 1016/2020
Annexe n°15	Entretien

Résumé :

Le commerce international constitue une composante principale de l'économie du pays. L'éloignement géographique et les différences juridiques et linguistiques font apparaître de nombreux risques, ce qui nécessite d'organiser les procédures du commerce international selon des règles sous l'autorité d'un organisme international.

Notre étude porte initialement sur les organisations qui régulent le commerce international, ainsi que les documents qui garantissent toute opération de transaction à l'échelle internationale, aussi la domiciliation bancaire qui se voit obligatoire pour les échanges internationaux.

Ensuite, nous avons exposé les techniques de paiement et de financement utilisées en mettant l'accent sur le crédit documentaire dans le but d'analyser son efficacité en matière de sécurité coût et rapidité par rapport aux autres moyens de paiement.

Pour enrichir notre recherche, nous avons effectué un stage pratique au niveau du BEA Tébessa qui nous a permis de conclure que le crédit documentaire présente une procédure rigoureuse offrant un maximum de sécurité qui couvre la presque totalité des risques inhérents de toutes opérations commerciales, mais aussi il est considéré comme le moyen le plus complexe en raison de la lenteur de sa procédure et son coût élevé qui résulte des frais des commissions bancaires.

Les mots clés

Commerce international, domiciliation, techniques de paiement international, crédit documentaire

Summary :

International trade is a major component of the country's economy. Geographical remoteness and legal and linguistic differences present many risks, which necessitate organizing international trade procedures according to rules under the authority of an international body.

Our study initially focuses on the organizations that regulate international trade, as well as the documents that guarantee any transaction operation on an international scale, also the bank domiciliation which is compulsory for international trade.

Then, we exposed the payment and financing techniques used with an emphasis on documentary credit in order to analyze its effectiveness in terms of cost security and speed compared to other means of payment.

To enrich our research, we carried out a practical internship at the BEA Tébessa level which allowed us to conclude that documentary credit presents a rigorous procedure offering maximum security which covers almost all of the risks inherent in all commercial operations, but also it is considered to be the most complex means due to the slowness of its procedure and its high cost resulting from the fees of bank commissions.

Keywords

International trade, direct debit, international payment techniques, documentary credit

لملخص :

تعد التجارة الخارجية أساس الاقتصاد الوطني حيث أن التباعد الجيوغرافي و اختلاف الأسس القانونية و اللغة يؤدي الى ظهور عدة مخاطر مما يستلزم القيام بتنظيم الاجراءات الخاصة بالتجارة الخارجية عن طريق قواعد تحكمها منظمات دولية.

و تركز دراستنا في البداية على المنظمات الدولية المنظمة للتدفقات ما بين البلدان و الوثائق المستعملة التي تقدم الضمانات اللازمة لطرفي العقد بالإضافة الى التسوية المصرفية التي تعتبر ضرورية في أي عملية تجارية على الصعيد العالمي.

و بعد ذلك قمنا بعرض التقنيات المستعملة في تمويل المعاملات الخارجية و بالأخص الائتمان المستندي عن طريق دراسة فعاليته من حيث الضمان التكلفة و مدى سرعة الإجراء الخاص به.

و لإثراء بحثنا قمنا بإجراء تربص عملي على مستوى القرض الشعبي للجزائري المتواجد بباب الزوار الذي استطعنا من خلاله التوصل إلى أن الائتمان المستندي يعد اجراءا صارما يقدم أقصى قدر من الأمن الذي يغطي تقريبا كل المخاطر الممكن التعرض لها خلال التبادلات العالمية . و لكن بالرغم من هذه المميزات يعد الائتمان المستندي التقنية الأكثر تعقيدا بسبب البطيء الإداري و تكلفته العالية الناتجة عن العمولات المصرفية.

الكلمات المفتاحية

التجارة الخارجية. تقنيات التمويل العالمية. التسوية المصرفية. الائتمان المستندي.

Introduction Générale

Introduction générale :

Actuellement, le commerce international est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'une nation. Son caractère obligatoire est né du fait qu'aucun pays ne peut se cantonner dans son territoire géographique pour produire l'ensemble des biens et services nécessaires pour la satisfaction des besoins de sa population.

La mondialisation quant à elle, a contribué dans le développement du commerce international à travers le développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens mais aussi des transports terrestres.

Le développement des échanges internationaux entraîne un mouvement d'internationalisation qui exprime l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national par le biais des importations et exportations.

La pratique du commerce international a nécessité l'élaboration progressive de plusieurs techniques de paiements en vue de faciliter les transactions entre un exportateur qui souhaite être payé le plus tôt possible et un importateur qui souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible. A cet égard, les banques offrent de nombreuses techniques de paiements où l'emploi des unes et des autres en fonction de la nature des échanges et la confiance réciproque que s'accordent les co-contractants.

L'importance de ces transactions délocalisées caractérise l'internationalisation actuelle des économies, ce qui offre des alternatives aux importateurs et exportateurs mais l'éloignement géographique et les différences linguistiques et juridiques font apparaître de nombreux risques, dès lors, l'organisation des procédures de commerce international selon des règles régies par un organisme international qui définit les obligations de chacune des parties envers les risques et les frais inhérents à l'opération commerciale semble être une grande nécessité.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, plusieurs techniques sont introduites. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin, un moyen destiné à promouvoir l'ouverture des relations commerciales à l'époque où la méfiance est la règle entre partenaires.

L'Algérie a toujours considéré l'ouverture commerciale comme un facteur stratégique. En effet, le pays souffre de l'insuffisance de la diversification de l'économie et de la dépendance des ressources naturelles qui agissent négativement sur sa santé, en cas de baisse des prix du gaz et du pétrole.

A cet effet, elle tente de mettre en place un ensemble de mesures qui lui permettent d'effectuer une transition réussie vers l'économie de marché voire diversifier les produits exportés hors hydrocarbures.

Afin de s'intégrer aux échanges internationaux, les banques algériennes prennent en charge le traitement pour leurs clients des opérations import et export sur la base de la nouvelle réglementation nationale (loi de crédit et de la monnaie). Le choix du mode de paiement adéquat dépend en grande partie, du degré de confiance entre les co-contractants et leur degré de solvabilité.

De ce fait, on pose la problématique centrale suivante :

« Le crédit documentaire peut-il être considéré comme une solution efficace dans la réalisation d'une opération du commerce international au sein de la BEA ? »

Dans le but d'apporter des éléments de réponse à notre problématique suscitée, nous allons la subdiviser en questions secondaires, à savoir :

- Quelles sont les institutions chargées de réguler le commerce international et comment est-il contrôlé ?
- Quelles sont les techniques de paiement de commerce international offertes par la banque algérienne ? Comment faire le choix approprié ?
- Est-ce que le crédit documentaire est le moyen de paiement idéal malgré la contrainte de la lourdeur administrative, et comment la banque BEA procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire ?

Dans la quête d'apporter des éléments de réponse aux questions développées ci-dessus, on va s'appuyer sur les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : La législation commerciale internationale a pris de l'ampleur avec les années en adoptant des règles et des pratiques selon la conjoncture.
- **Hypothèse 02** : Diverses techniques sont utilisées dans le financement des transactions internationales dont le crédit documentaire.
- **Hypothèse 03** : De par l'importance de la sécurité dans la réalisation de la transaction, le crédit documentaire s'avère la technique de paiement la plus appropriée qui satisfait les exigences des parties contractantes.

La présente étude s'inscrit dans la mesure de réaliser les objectifs suivants :

- Faire connaître les aspects relatifs au commerce international.
- Déterminer les différentes techniques de paiement utilisées dans le commerce international.
- Démontrer l'efficacité du crédit documentaire en matière de sécurité des transactions du commerce international.

✓ **Méthodologie**

Afin de mener cette étude, nous allons opter pour deux types méthodologiques à savoir :

- **L'approche descriptive** : elle sera utilisée lors de la présentation des notions fondamentales du commerce international ainsi que la présentation des techniques de paiement de commerce extérieur.
- **L'approche analytique** : elle sera utilisée dans l'analyse et la présentation de déroulement de crédit documentaire au sein de la banque extérieur d'Algérie.

✓ **Outils de la recherche**

Dans le cadre de la réalisation de notre recherche et dans le but d'apporter des éléments de réponse à notre problématique, et à nos hypothèses, nous allons consulter différentes sources d'information à savoir (ouvrages, internet, mémoires, livres...) et aussi effectué un stage pratique au niveau de l'agence BEA 046.

✓ **Etudes antérieures**

- Etude n°1 : Financement des opérations du commerce extérieur par le crédit documentaire cas : CPA école EHEC ,2013 élaboré par : ABAIDIA Abdennour.
- Etude n°2 : Le rôle du crédit documentaire dans le commerce international cas : BEA école ESC, 2015 élaboré par : BRADAI Nesrine et IBKAOUI Maya.

Ces deux études traitent surtout le rôle du crédit documentaire dans la réalisation d'une transaction commerciale en détaillant toutes les étapes.

Cependant notre étude en plus du traitement d'un cas pratique d'une transaction commerciale par le crédit documentaire. Nous allons comparer les différentes techniques de paiement et nous allons mettre l'accent sur le crédit documentaire qui garantit les intérêts des deux parties en conformité avec le contrat commercial.

✓ **Plan de travail**

Afin de répondre à notre problématique et vérifier nos hypothèses, nous allons organiser notre travail en trois chapitres principaux comme suit :

- Le premier chapitre intitulé **Introduction au commerce international**. Dans ce chapitre nous allons définir le commerce international, ses éléments fondamentaux. La procédure de domiciliation, les risques et les garanties.
- Le second chapitre abordera par la suite **les techniques de règlement du commerce international**.
- Le troisième chapitre : **Etude de cas pratique**.

Dans lequel, nous exposons d'abord l'organisme d'accueil, puis nous allons traiter une opération concrète d'importation. A travers cette opération nous procéderons à une étude comparative entre les trois techniques de paiement utilisées dans le commerce international qui sera enrichie par un entretien pour juger l'efficacité du crédit documentaire.



Chapitre1:
**Introduction au commerce
international**

Introduction

Aujourd'hui, les moyens de transport et de communication soutenus par les organisations qui régulent le commerce international telles l' OMC et la CNUCED ont permis le rapprochement des pays.

Cette activité du commerce international doit disposer d'un ensemble de documents qui sécurisent et garantissent l'opération de transaction.

Entres autres, pour éviter tous risques et confusions lors d'une transaction internationale, la CCI a mis en place un langage uniforme et codifié appelé « Incoterms » utilisés dans les contrats du commerce international.

Les contractants doivent aussi maîtriser les notions de domiciliation dans les opérations d'importation ou d'exportations des marchandises. Ces derniers constituent l'élément préalable à toute opération relevant du commerce international.

Ce chapitre sera consacré au commerce international. Il s'articulera autour des documents commerciaux et les incoterms afin d'avoir une bonne maîtrise des éléments fondamentaux des opérations du commerce international et qui est indispensable pour faire face aux conflits éventuels.

Section 01 : Les éléments fondamentaux du commerce international

1. Généralité sur commerce international

1.1 Définition du commerce international

Le commerce internationale est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale et ce depuis les opérations de production jusqu'à la consommation. Le commerce international s'explique par l'importation et l'exportation de biens et services. De plus ces opérations s'accompagnent par des licences dans d'autres pays ainsi que par des investissements étrangers.¹

1.2 Les accords pour développer les échanges

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international sont essentiellement :

1.2.1 L'Organisation Mondiale du Commerce(OMC)

L'objectif de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GAAT) créé en 1947 pour développer le libre-échange et le multilatéralisme, tendait vers l'abandon progressif et généralisé des droits de douanes, la suppression de toutes barrières non tarifaires. Il est remplacé en 1995 par l'OMC, institution dont les attributions doivent permettre l'encadrement des échanges internationaux, l'organisation a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est pas entrée en fonction qu'au 01 janvier 1995. L'OMC a pour but d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.²

1.2.2 La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement(CNUCED)

Elle a pour vocation d'améliorer la participation des pays les moins développés au commerce international. La CNUCED devient le lieu privilégié du dialogue Nord-Sud, elle est à l'origine du système généralisé des préférences (SGP), des accords par

¹LIMOGES, (I) et MIVILLE-DE CHENE. (K), « Le commerce international », *Edition GAETAN Morin, 2013, P6.*

²www.wto.org, Site officiel consulté le 26/04/2021 à 14h14.

produit pour la stabilisation des cours, du code de conduite maritime pour le partage des lignes et des accords sur des montants des aides publiques au développement.¹

1.2.3 L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique(OCDE)

L'OCDE instituée au lendemain de la seconde guerre mondiale pour faciliter la reconstitution de l'Europe dans le cadre du plan de Marshall est devenu aujourd'hui un centre d'étude et d'analyse des politiques économiques mises en œuvre par les principaux pays développés.²

1.3 Les organismes pour financer les échanges

Les organismes qui interviennent dans les transactions internationales et financent les échanges extérieurs sont :

1.3.1 Le fond Monétaire International(FMI)

Le FMI a été créé en 1944 par la conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales. Aujourd'hui, le rôle du FMI consiste à aider les pays qui font la demande soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financement en accordant des crédits internationaux.³

1.3.2 La banque mondiale

Elle a été créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (banque internationale pour la reconstruction et le développement) spécialisée dans le financement des projets d'infrastructure. L'AID (association internationale pour le développement) qui permet des prêts à des conditions privilégiés aux pays en développement.⁴

¹www.unctad.org, Site officiel consulté le 26/04/2021 à 14h39.

²www.oecd.org, Site officiel consulté le 26/04/2021 à 15h.

³www.imf.org, Site officiel consulté le 26/04/2021 à 15h33.

⁴www.worldbank.org, Site officiel consulté le 27/04/2021 à 19h31.

1.3.3 La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD)

A été créée en 1961 pour aider les pays d'Europe centrale et orientale engagés dans un processus de démocratisation à réussir leur transaction vers l'économie de marché.¹

2. Les documents utilisés dans le commerce extérieur

Le commerce extérieur étant une activité liée aux opérations d'exportations et d'importations d'un pays nécessite l'établissement d'un nombre de document qui peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles :

2.1 Les documents prix²

Les documents prix comportent des renseignements sur les différents facteurs d'une opération d'importation ou d'exportation. Dans le commerce extérieur, on utilise les documents prix suivants :

2.1.1 La facture pro-forma

C'est un devis sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire...etc.). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

2.1.2 La facture définitive (commerciale)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les qualités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.³

¹www.ebrd.com, Site officiel consulté le 27/04/2021 à 20h12.

² CAKIROGLU, (I.S), « Les opérations bancaires du commerce international », Edition Delmas, Paris, 2000, P 14.

³ LE GRAND, (G) et MARTINI, (H), « Management des opérations du commerce international », 6eme édition, Edition Dunod , Paris,2003, P66.

2.1.3 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. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur.¹

2.1.4 La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et elle est établie et signée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

2.1.5 La facture provisoire

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

2.1.6 La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels.

Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquences notamment au regard de la TVA.

2.2 Les documents de transport ²

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

¹ BERNET RELANDE, (L), « Principe des techniques bancaires », 25^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2008, P355.

² HADDAD, (S), « Commerce international : Le crédit documentaire », Alger : Edition pagesbleues, 2009, P 28-30.

En matière du transport maritime

Le commerce international donne fréquemment lieu au transport par mer, et à cette occasion, il est émis un titre d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent dans les autres modes de transport : le connaissement maritime.

➤ Le connaissement maritime (bill of lading)

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »¹.

Il revêt un triple aspect :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur);
- Le contrat de transport dont, les conditions figurent intégralement au verso;
- Le document indispensable en échange duquel, la marchandise sera retirée à destination.

Le connaissement maritime est transmissible par voie d'endos sauf dans l'un des trois cas suivants :

- 1- A personne dénommée ou nominatif : c'est dans ce cas le connaissement n'est pas transmissible par endos car seule la personne qui y est indiquée prendra livraison des marchandises;
- 2- A ordre d'une personne nommément désignée : il est alors transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de laquelle il a été émis. C'est la forme la plus usitée;
- 3- Au porteur : il est transmissible de main à main. Les risques de cette forme (risque de perte ou vol), sont identiques à ceux du chèque, c'est par conséquent la forme la moins usitée.

En plus des mentions que doit contenir obligatoirement un connaissement (les ports d'embarquement et de débarquement, le nom de navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise, incoterm utilisé...), il peut également porter quelques mentions particulières, les plus fréquentes sont les suivantes :

- La mention « clean » (net de réserves) : atteste le bon état des marchandises au moment de leur prise en charge;
- La mention « on board » (à bord) : le connaissement daté et signé portant cette mention atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature;
- La mention « received for shipment » (reçu pour être chargé) : cette mention assure la prise en charge de la marchandise par la compagnie de transport mais pas son expédition;
- La mention « dirty » (surchargé) : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées;
- La mention « notify to » (notifier à...) : signifie que la compagnie de navigation avisera la personne désignée sur le connaissement de l'arrivée du navire à destination.

Remarque

En Algérie, la mention « received for shipment » est interdite car elle n'atteste pas l'expédition de la marchandise.

2.2.1 La lettre de transport aérien (airway bill)

“Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : LTA”.¹

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie del'endossement ; Il est émis à l'adresse d'un destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à la 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.²

2.2.2 La lettre de voiture internationale CMR

C'est la « Convention Marchandise Route » dite CMR établie à Genève en 1956. Elle a prévu un formulaire type appelé « lettre de voiture internationale » servant de récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par route. Etablie au nom de la banque de l'importateur, ce dernier aura besoin du bon de cession bancaire pour retirer sa marchandise.

¹Convention de Varsovie du 12.10.1929.

²NAJI, (I), « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris2005, P 262

2.2.3 Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR)

Dans le cadre du transport multimodal, ce certificat assure la bonne réception de la marchandise par un transitaire, ainsi que son réacheminement vers sa destination finale.

2.2.4 Le récépissé postal

Emis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20kg, au même titre que la LTA et la CMR, il établit obligatoirement à une personne dénommé.

2.3 Les documents d'assurance¹

Toute marchandise faisant l'objet d'un transport maritime, aérien ou terrestre est exposée à des risques onéreux. Afin d'indemniser le propriétaire en cas de réalisation de sinistre, le contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur doit être accompagné d'un document d'assurance. En Algérie c'est l'importateur algérien qui doit assurer les marchandises qu'il importe auprès d'une compagnie d'assurance algérienne. On distingue deux principaux types d'assurance :

- La police flottante ou police d'abonnement;
- La police au voyage.

2.3.1 La police au voyage

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport) et surtout pratiquer pour des expéditions isolées. Cette police permet au changeur, qui peut être soit le fournisseur, soit l'acheteur, de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat le contrat d'assurance est suscrit pour une expédition, une valeur, un trajet. Elle est valable pour une marchande donnée.

2.3.2 La police flottante, ou police d'abonnement

C'est une solution souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir leurs actions par un seul assureur la totalité la totalité de leurs importations et expéditions. La police flottante est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée, généralement annuelle. Elle couvre systématiquement tous les

¹KSOURI, (Idir), « Les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014, P 81.

envois faits par le même chargeur, quels sur soient les produits, les modes de transports et lieux de départ. A chaque envoi de marchandises, l'expéditeur produit un « avis d'alimenter » expliquant à l'assurance les délais de l'envoi.

2.4 Les documents annexes¹

Les documents annexes sont désignés ainsi parce qu'ils sont établis selon la spécificité et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur afin que celui-ci s'assure des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise qu'il a commandé.

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

2.4.1 Le certificat d'origine

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

2.4.2 Le certificat de provenance

Le document cité ci-dessus atteste le pays où les marchandises ont été fabriquées. Tandis que le certificat de provenance atteste le pays par lequel la marchandise a transité qui est nature que le pays d'origine.

2.4.3 Le certificat du contrôle de qualité

Ce document est délivré selon le cas, par le fournisseur ou par tout organisme habilité à attester de la conformité de la marchandise.

2.4.4 Le certificat sanitaire ou phytosanitaire

Il s'agit d'un document officiel attestant de la bonne santé des marchandises comestibles (plantes, fleurs, fruits...) établi et signé par un organisme sanitaire officiel.

¹HADDAD, (S), Op.cit. P28-30 .

2.4.5 Le certificat vétérinaire

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

2.4.6 Le certificat d'analyse

Document établi par un expert ou un laboratoire attestant de la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture du crédit. Ce document touche essentiellement, les minerais, métaux précieux, cosmétiques etc....

2.4.7 Le certificat d'usine

Document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.

2.4.8 Le certificat de circulation des marchandises

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'Union Européenne (UE) avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR pour la Suisse, le Maghreb, l'Égypte, le Mexique... et ATR pour la Turquie).

2.4.9 Le certificat de poids et colisage

Désigné par des appellations variées (en anglais "packing list"), ce document a pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

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

3. Les incoterms (international commercial terms)

En 1920, la chambre de commerce internationale (CCI) a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ces termes indiquent comment les parties, le vendeur et l'acheteur, peuvent se répartir les coûts et les risques du transport et qui a la responsabilité du dédouanement à l'exportation et à l'importation. Cela a conduit à l'élaboration par la CCI, des règles uniformes pour l'interprétation des termes commerciaux.

En 1937, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), située à Paris, publie sous le nom d'Incoterms (International Commercial TERMS), une série de règles internationales pour répondre à cette question. Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales internationales les plus récentes, plusieurs amendements ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aujourd'hui aux Incoterms 2020 qui viennent succéder aux Incoterms 2010.

3.1 Définition des règles Incoterms¹

Les Incoterms sont les règles officielles dictées et gérées par la chambre de commerce internationale pour l'interprétation des conditions commerciales les plus couramment utilisées en commerce international. Applicables aux différents types de transport, ils définissent les droits et les obligations des parties signataires d'un contrat de vente en ce qui concerne la livraison et le transit des marchandises vendues. En gros, ils permettent à l'expéditeur et au receveur de définir :

1. Qui contrôle quoi ?
2. Qui est responsable de quoi?
3. Qui paie quoi?
4. Qui assume quel risque?

Ces règles ont été élaborées par CCI afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et le vendeur, des frais et des risques liées à l'acheminement.

3.2 La classification des incoterms2020

Les incoterms se présentent sous forme de codification de trois lettres alphabétiques, représentant chacune un mot significatif et sont classés en 2 catégories :

- Les incoterms multimodaux (Tous transport);
- Les incoterms maritimes et voies fluviales.

¹LIMOGES, (I) et MIVILLE-DE CHENE. (K), Op cit. P 190.

Tableau n°01-01: Les incoterms multimodaux (Tous transport) :¹

Code	Libellé en anglais	Libellé en français
<u>EXW</u>	EX Works	A l'usine
<u>FCA</u> <i>*Possibilité d'ajouter la mention de mise à bord.</i>	Free Carrier	Franco Transporteur
<u>CPT</u>	Carriage Paid To	Port payé jusqu'à
<u>CIP</u> <i>*Intégration de la clause A des Institute Cargo Clauses, incluant une couverture d'assurance "Tous risques".</i>	Carriage and Insurance Paid to	Port payé, assurance comprise, jusqu'à
<u>DAP</u>	Delivered at Place	Rendu au lieu de destination convenu
<u>DPU*</u>	Delivered at Place Unloaded	Déchargé au lieu de destination convenu
<u>DDP</u>	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés

Source : <https://www.objectif-import-export.fr/fr/import/fiches-import/incoterms>

Tableau n°02-01: Les incoterms 2020 maritimes et voies fluviales :

Code	Libellé en anglais	Libellé en français
<u>FAS</u>	Free Along Sideship	Franco le long du navire
<u>FOB</u>	Free On Board	Franco à bord
<u>CFR</u>	Cost and Freight	Coût et Fret
<u>CIF</u> <i>*Intégration de la clause C des Institute Cargo Clauses, incluant une couverture d'assurance "Minimum".</i>	Cost, Insurance, Freight	Coût, Assurance et Fret

Source : <https://www.objectif-import-export.fr/fr/import/fiches-import/incoterms>

¹ www.objectif-import-export.fr, consulté le 03/04/2021 à 16h1

3.3 La distinction entre vente au départ et vente à l'arrivée¹

La règle FCA offre une option complémentaire de connaissance à bord : les parties peuvent convenir que l'acheteur obtienne le connaissance Pour bien utiliser les incoterms, il est essentiel de distinguer les ventes dites au départ et les vente dites à l'arrivée. La distinction porte sur les risques supportés par les parties au contrat au cours du déplacement physique des marchandises.

Dans une vente au départ, la marchandise voyage sur le transport principal et parfois aussi sur les transports de pré-acheminement et de post-acheminement, aux risques de l'acheteur.

Dans une vente à l'arrivée, la marchandise voyage sur le transport principal et parfois le transport post-acheminement, aux risques du vendeur.

- Les incoterms de vente au départ : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT,CIP.
- Les incoterms de vente à l'arrivée : DAT, DAP,DDP.

3.4 Les innovations des incoterms 2020²

Tableau N° 03-01:les incoterms 2010 versus 2020 :

Incoterms	Définition	Version 2010	Version 2020
EXW	EX-Works – depart usine	Oui	Oui
FCA	Free Carrier – franco transporteur	Oui (assurance tout risque par défaut)	Oui
FAS	Free AlongsideShip – franco le long du navire	Oui	Oui
FOB	Free On Board – franco à bord	Oui	Oui
CFR	Cost and FReight – coût et fret	Oui	Oui
CIF	Cost Insurance and Freight paid to – coût assurance et fret	Oui	Oui

¹DUHAUTBOUT, (Dominique) et BRULE, (THIERRY) et CAURO, (Pascal), « Transporter », 5eme édition, 2017, P28-29

²www.bloglobal.fr, consulté le 27/04/2021 a 20 :00.

CPT	Carriage Paid To – port payé jusqu'à	Oui	Oui
CIP	Carriage and Insurance Paid to – port payé, assurance comprise, jusqu'à	Oui (assurance tout risque par défaut)	Oui
DAP	Delivered At Place – rendu au lieu de destination	Oui	Oui
DAT	Delivered At Terminal – rendu au terminal	Non	Oui
DPE	Delivered At Place Unloaded – rendu à l'adresse de déchargement	Oui	Non
DPP	Delivered Duty Paid – rendu droits acquittés	Oui	Oui

Source : www.bloglobal.fr,

Par rapport à la version 2010, les règles Incoterms 2020 prennent en compte :

La règle **DAT** (Delivered At Terminal) devient la règle **DPU** (Delivered at Place Unloaded – « livré à l'adresse de déchargement »).

La règle **CIP** est modifiée : L'Incoterms® CIP 2010 se limitait à souscrire une police d'assurance minimale. Désormais, la couverture d'assurance sera l'assurance tous risques.

L'assurance minimale sera dorénavant possible uniquement pour le **CIP**

Remarque

En vertu de l'instruction n°02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : "Toutes les opérations d'assurances et de réassurances doivent être contractés auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien"

A cet effet, les incoterms CIF et CIP ne sont pas utilisables en Algérie sauf après dérogation délivrée par la Banque d'Algérie¹.

¹Article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007.

Section 02 : La domiciliation bancaire

1. La domiciliation des importations

Conformément au règlement de la banque d'Algérie n°91/12 du 14/08/91, particulièrement dans son article 2, « *les contrats d'importations de biens et services payables par transfert de devises ou par débit d'un compte devise doivent être domiciliés auprès d'un intermédiaire agréé. Cet intermédiaire, choisi par l'importateur, s'engage à effectuer l'opération d'importation suivant les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change* ».

Certains contrats d'importation ne sont pas soumis à l'obligation de domiciliation bancaire.

Le règlement cité précédemment définit, dans son article 2 section b, la liste des contrats en question.

1.1 Conditions préalables à la domiciliation

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

- L'opération n'est frappée d'aucune restriction en matière du commerce extérieur;
- L'opération est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise;
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce;
- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importations sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits.

1.2 Procédure de domiciliation

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

1.2.1 Ouverture du dossier

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

L'importation à délai normal est une opération réalisée dans un délai de 6 mois à compter de la date de domiciliation .A contrario, l'importation à délai spécial dépasse la durée de 6 mois et doit être autorisée par la Banque d'Algérie.

1.2.2 Tenue des répertoires

L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire – import trimestriel (un registre extra comptable) contenant les informations suivantes :

- La date de la domiciliation;
- Le montant de devise de la facture;
- Le nom de l'importateur;
- La décision de la banque à compléter après apurement.

1.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation

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

Figure n°01-01 : Le numéro de domiciliation chez la BEA

Banque Extérieure d'Algérie							
Agence de Tébessa							
12	03	01	2021	2	10	00015	EUR

Source : Document interne du BEA

A : Code de la wilaya (Deux chiffres) ;

B : Code agrément de la banque (Deux chiffres) ;

C : Code agrément du guichet au niveau de la wilaya (Deux chiffres) ;

D : L'année en cours (Quatre chiffres) ;

E : Le trimestre (Un chiffre) ;

F : Nature de l'opération (Deux chiffre) ;

G : Numéro d'ordre (Cinq chiffres) ;

H : Code monnaie norme ISO (Trois chiffres).

1.2.4 Attestation de domiciliation

C'est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques. Il établit en quatre exemplaires dont des copies sont transmises au client et à l'administration des douanes.

Ce document contient les principales informations de l'opération, telles que :

- Les parties contractantes (importateur et fournisseur);
- Le mode de règlement;
- Le numéro de domiciliation;
- La nature du bien importé;
- Les références du guichet domiciliaire.

1.3 Le règlement financier

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

1.3.1 Règlement avant dédouanement

Cette opération peut se faire sous les formes suivantes :

- Acompte;
- Remise documentaire;
- Crédit documentaire.

Ordre de paiement émis.

1.3.2 Règlement après dédouanement

Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D3.

Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire national et les factures définitives.

1.4 Déclaration d'apurement des dossiers

Aux termes de l'article 17 du règlement n°91/12 relatif à la domiciliation des importations, le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir :

- 3 mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant;
- 3 mois après le dernier règlement d'une opération réalisable par paiement différé;

L'apurement d'un dossier domicilié (importation ou exportation) est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers permettant de s'assurer que l'opération, en question, s'est réalisée conformément à la réglementation en vigueur.

A l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités. En cas de refus de ce dernier¹, le dossier est transmis :

- Au service du contrôle de changes de la B.A lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30.000 DA;
- Au service contentieux de la banque dans les autres cas;
- Dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliataires, la B.A fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier suivant:
 - Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouverts le premier semestre de l'année en cours;
 - Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouverts le deuxième semestre de l'année en cours;

1.5 Gestion du dossier

Conformément aux délais indiqués sur la fiche de contrôle, tout dossier doit faire l'objet des vérifications suivantes :

1.5.1 Contrôle des engagements

Il est effectué six mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer de la réalisation de l'opération d'importation.

1.5.2 Inventaire

Il est établi 8 mois après l'ouverture du dossier afin de s'assurer qu'il est complet, c'est-à-dire il contient les documents financiers, commerciaux et douaniers.

1.5.3 Bilan du dossier

Il est établi 9 mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer du bon déroulement de l'opération.

¹ Article 18 du règlement B.A n°91/12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations.

1.5.4 Décision du guichet domiciliaire

Après 10 mois de l'ouverture du dossier, le banquier fixe définitivement sa décision relative à l'apurement du dossier. Ainsi, quatre cas peuvent se présenter :

a) Dossier apuré

Un dossier est apuré s'il contient toutes les pièces requises, en l'occurrence : une facture définitive, une formule de règlement annotée et un document douanier (D3).

b) Dossier en excédent de paiement

Un dossier est dit en « excédent de paiement » dans les cas suivants :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier;
- Le document douanier (copie banque) n'est pas encore reçu;

c) Dossier en insuffisance de paiement

Un dossier est dit en « insuffisance de paiement » dans l'une des situations suivantes :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier;
- Le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la formule de règlement annotée);

d) Dossier apuré non utilisé

C'est le cas d'une annulation d'une opération d'importation.

1.5.5 Archivage du dossier

Les dossiers de domiciliation sont conservés avec tous les justificatifs appropriés pendant 05 ans.

2. Domiciliation des exportations

2.1 Définition

Aux termes des articles 2 et 3 du règlement de la Banque d'Algérie n°91/13 du 14/08/1991, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des :

- Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devises;
- Exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA faite par l'entremise de l'administration des PetT.

2.2 Procédures de domiciliation

La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

2.2.1 Ouverture du dossier

Le dossier est composé d'une fiche de contrôle C.T ou M.T selon qu'il s'agit d'une exportation dont le délai de paiement est à court ou moyen terme.

Dans le cas du court terme, il est exigé que le rapatriement des produits de vente de la marchandise expédiée soit effectué dans un délai ne pouvant excéder 120 jours à partir de la date d'expédition.

Cependant dans le long terme, le délai de rapatriement des produits de vente excède 120 jours. Les exportations entrant dans cette catégorie requièrent une autorisation préalable de la Banque d'Algérie.

2.2.2 Tenue des répertoires

Un registre extra comptable est tenu pour enregistrer les informations relatives à l'opération de domiciliation.

2.2.3 Règlement financier

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes :

- Ordre de paiement reçu;
- Remise documentaire;
- Crédit documentaire;
- Débit d'un compte CEDAC. (cas exceptionnel)

Quel que soit le mode de règlement utilisé, les formules statistiques « F104 » et « F5 » sont établies en plusieurs exemplaires. Elles sont destinées au rapatriement qu'assure la D.O.C.E.

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

2.3 Gestion du dossier

La gestion du dossier doit aboutir à son apurement, c'est-à-dire la réunion des documents suivants :

- La facture définitive;
- La déclaration douanière (copie banque);
- La formule de règlement ou justificatif de rapatriement (F104 annotée);
- Un calendrier est prévu pour le contrôle et l'apurement des dossiers comme suit:
 - Le 30/6 et le 31/12 pour les dossiers à moyen terme ;
 - Le 31/08/N, le 30/11/N, 28/02/N+1 pour les dossiers à court terme correspondant respectivement aux quatre trimestres de l'année N;

- A l'issue des différents contrôles effectués à l'occasion de l'inventaire et le bilan, quatre cas peuvent se présenter:
 - Le dossier est apuré;
 - Le dossier n'est pas apuré compte tenu de la réalisation de l'opération qui n'est pas encore achevée;
 - Le dossier est en « excédent de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière n'est pas encore reçue.

Aux termes de l'article 23 du règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures, le banquier invite son client (l'exportateur) à régulariser sa situation s'il constate des irrégularités.

En cas de refus de ce dernier et passé un délai d'un mois, le dossier est signalé à la direction du contrôle des changes de la BA.

Section 03 : Les risques et les garanties du commerce international

1. Les risques du commerce international¹

Certains risques sont présent dans toute transaction entre commerçants ; ils sont identiques à ceux du commerce national mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés dans les transactions internationales, Ces risques sont différemment appréciés par l'importateur et l'exportateur.

1.1 Le risque commercial

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner :

- La qualité de la marchandise : rien que l'appellation de la marchandise peut causer des déboires à l'importateur .Seul un certificat d'inspection des marchandises émis par une société spécialisée peut garantir ce type de risque;
- Les conditions sanitaires de la marchandise : le certificat sanitaire et/ou phytosanitaire et conçu afin de garantir la marchandise contre le risque qu'elle ne soit pas consommable;
- La quantité de la marchandise : c'est quand la livraison ayant un caractère définitif est inférieur en nombre à la quantité commandée. Seul le crédit documentaire marqué « *expédition partielle interdite* » qui peut garantir plus ou moins ce type de risque;
- Le délai d'expédition : il est impératif que l'importateur reçoive sa marchandise dans les délais prévus pour la mise en vente au meilleur moment, en particulier s'il s'agit d'une vente saisonnière ou d'une importation sous licence et dont la date risque d'être échu à cause de ce retard.

Le crédit documentaire indiquant une date limite d'expédition peut garantir ce type de risques.

¹MONOD, (Didier-pierre), « Moyens et techniques de paiements internationaux», édition ESKA, Paris, 2002, P35-44

1.2 Le risque d'interruption de marché

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations ont été remplies.

- Pour l'exportateur : ce risque naît lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou ont été déjà fabriquées et que l'importateur ne désire plus les recevoir pour une quelconque raison. Les marchandises seront difficiles à vendre voire impossible à vendre si elles sont spécifiques et fabriquées sur mesure pour cet importateur.
- Pour l'importateur : si cette marchandise est produite exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut profiter de sa position de force pour refuser de lui livrer la marchandise ou d'exiger des prix trop élevés.

Seules les garanties bancaires peuvent couvrir ce type de risque.

1.3 Le risque politique

Appelé également « *risque pays* », il existe lorsque les cocontractants résident dans un pays en désaccord, ou l'un d'entre eux ou même les deux vivent en guerre, une catastrophe naturelle etc. Les expéditions ne s'effectueront peut-être qu'une fois que les conflits soient réglés, et que la vie économique des pays en difficulté reprenne son cours normal.

1.4 Le risque économique

Pour sa propre production, le vendeur se procure des matières premières ou des pièces de rechange (cela dépend de la nature de son activité) dont le coût est incorporé à son prix de vente. Il se peut que le prix de ces fournitures augmente subitement.

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations sans peine d'une action en justice.

1.5 Le risque de change

Le risque de change de transaction résulte des transactions commerciales avec l'étranger facturées en devises (importations et exportations) et des transactions

financières portant sur des monnaies étrangères (emprunts, prêts et participations en devises). Le risque apparaît bien avant la facturation : il naît lors de la diffusion d'un catalogue (ventes par correspondance) ou de la signature du contrat (vente de biens d'équipement), lors du lancement de la production (biens de consommation) ou bien de la commande à un fournisseur qui facture en devises, etc.

Les trésoriers d'entreprise (pour les 2/3) et les directeurs financiers (pour 1/3) sont pour l'essentiel, ceux qui calculent la position de change, en général par rapport à une monnaie de référence qui est le plus souvent la monnaie nationale de l'entreprise, ou celle de la société mère pour les groupes. Elle peut parfois être celle d'une société holding située à l'étranger.

L'évaluation de la position de change d'une transaction se fait en deux étapes : étude du montant net d'entrées ou de sorties de trésorerie dans une devise, puis détermination du risque global par devise. Les comptes du bilan qui regroupent les créances et les dettes en devises sont décomposées par devises et regroupés par échéance puisque les risques encourus ne sont pas identiques pour toutes les devises, tout comme les méthodes de couverture.¹

2 Les garanties bancaires dans le commerce international

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à une autre banque, celle de l'importateur, d'émettre la garantie en faveur de ce dernier ; dans la garantie indirecte, il intervient au moins deux banques, la banque de l'importateur qui sera appelé « banque de premier rang » qui peut jouer différent rôle : elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur /bénéficiaire (banque nificatrice) ou elle peut également chargée d'être la garantie (banque émettrice), et la banque de l'exportateur « banque de second rang » ou banque contre garante².

2.1 Les types des garanties³

2.1.1 La garantie de soumission (BID bond/ tenderbond)

C'est la première étape pour l'exportateur, qui va ainsi pouvoir répondre à l'appel d'offre. Pour l'importateur, bénéficiaire de cette garantie, elle permet de se prémunir contre un risque de non-conclusion du contrat par le future adjudicataire si ce dernier, remportant l'appel d'offre, refusait de signer le contrat et/ou de respecter les autres engagements prévus. Cette garantie représente une valeur comprise entre 1 et 5% du montant du contrat. Le montant

¹ AVENEL, (J) et PEYRARD, (Max) « L'essentiel du risque de change et de ses instruments de couverture » Edition 01 Editeur Gualino, 2016, P58.

² ROSSI, (T), « La garantie bancaire à première demande » Edition Méta, Paris, 1990, P88.

³ LÉBOITEUX, (D), « Trade finance : principes et fondamentaux », Edition 2 Editeur : RB, édition 2017, P90-91.

peut également être fixe. L'émission de cette garantie peut être faite directement par la banque de l'exportateur ou indirectement par son correspondant bancaire local.

2.1.2 La garantie de restitution d'acompte (advance payment)

Elle permet à l'exportateur de recevoir des premiers acomptes à la commande tout en garantissant à l'importateur que les acomptes versés lui seront bien remboursés en cas de non-respect des obligations contractuelles (inexécution des travaux ou de défaut de livraison des marchandises). En fonction de la nature du contrat, plusieurs cautions peuvent être émises et peuvent représenter entre 10% et 30% de la valeur du contrat. Leur durée peut s'étaler jusqu'à l'expédition des marchandises ou leur récupération provisoire. Ces premiers acomptes permettent à l'exportateur de lancer la fabrication des équipements et de préfinancer les premiers achats (matières premières, composants). Cette garantie est dégressive au fur et à mesure de l'avancement du contrat.

2.1.3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)

Elle couvre l'importateur du risque de défaillance de l'exportateur dans l'exécution de ses obligations contractuelles, notamment sa capacité à pouvoir délivrer l'intégralité de sa prestation comme l'installation et la mise en marche du matériel. Cette garantie est de 10% à 15% du montant du contrat dont la durée peut aller jusqu'à la réception provisoire (bonne exécution) ou jusqu'à la réception définitive (la bonne fin). Dans certains cas, elle peut couvrir la période de garantie du matériel et peut aller jusqu'à 5 ans.

2.1.4 La garantie de retenue de garantie (retention money guarantee)

Elle garantit à l'importateur que les obligations contractuelles en matière d'après-vente seront bien respectées par l'exportateur en lui assurant une indemnisation en cas, par exemple, de défaillance du matériel à l'usage. Sa durée est variable et peut intervenir un an ou plus après la fin de la garantie contractuelle et son montant est de 5% à 10% du montant du contrat.

2.1.5 stand –by letters of credit (LCSB)

La LCSB constitue un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par un émetteur (qui peut être émettrice ou parfois une compagnie d'assurance) en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations contractuelles (obligation de payer ou obligation de faire). Une LCSB est en fait une garantie bancaire dont le cadre juridique est régi par différentes règles et usances plus rarement un droit national).

Si la LCSB se substitue au classique crédit documentaire, elle protège le bénéficiaire du risque de non-paiement de l'acheteur. Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat commercial et donc de la marchandise ou du service vendu.

Si la LCSB a pour objet de couvrir des obligations de faire (exécuter un contrat, garantir le service après-vente...), elle se substitue aux garanties de bonne exécution, de restitution d'acompte, de retenue de garantie...

La LCSB, visant à protéger le bénéficiaire, n'a pas vocation à être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur de ses obligations de paiement à échéance ou ses obligations de faire. Son schéma est similaire à celui du Credoc ou des garanties de marché classiques. Elle est soumise aux RUU 600 au choix de la banque émettrice.¹

¹ HUBERT, (M), « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017, P 224.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons traité un ensemble de définitions qui englobe notre thématique à savoir le commerce international qui constitue un atout majeur pour toute économie.

On a retenu que le choix des incoterms et l'énumération des documents commerciaux représentent une sécurité pour les co-contractants.

Ainsi, la domiciliation bancaire représente un fait générateur pour toute opération du commerce international.

Cependant, les transactions font face à des risques qu'un simple document est insuffisant pour les contrôler. A cet effet les banques mettent à la disposition de leur clientèle un ensemble de garantie bancaire.

De ce fait, nous allons aborder le fond de notre thème et traiter les techniques de paiement à l'international.

Chapitre2:
**Les techniques de règlement du
commerce international**

Introduction

La complexité des opérations liées à l'importation et à l'exportation et les conflits surgissant entre l'acheteur et le vendeur où l'un souhaite recevoir la marchandise dans la qualité et la quantité, dans le respect des délais contractuels et de ne payer qu'après la livraison. Le vendeur souhaite être payé avant d'expédier la marchandise. Pour cela, ils adoptent des techniques de paiement offrant une marge de sécurité adaptées à chaque risque.

Dans ce chapitre, nous allons examiner les techniques de paiement les plus utilisées à l'échelle internationale. Nous étudierons dans la première section : le transfert libre, dans la seconde section : la remise documentaire et dans la troisième section : le crédit documentaire.

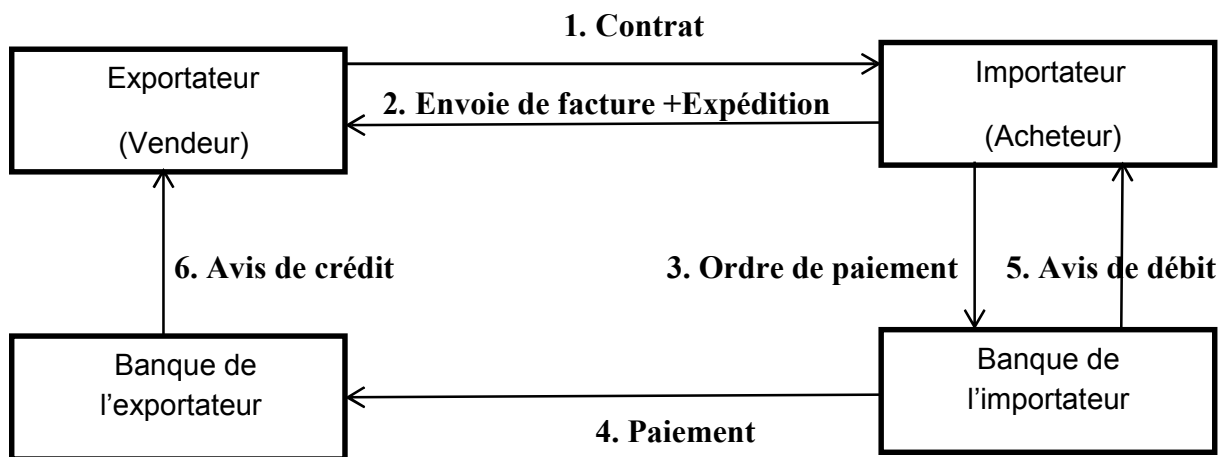
Section 01 : Transfert libre

1. Définition

Lorsqu'un exportateur demande à son client de régler sa créance au vu de la facture, le terme d'encaissement simple ou plus souvent de « paiement sur facture » est employé. La sécurité de ce mode de paiement est très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produits et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement.¹

2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre

Figure n°01-02 : Le fonctionnement du transfert libre



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com> consulté le 13/04/2021 à 21 :23

2.1 Le contrat

Il est toujours recommandé d'établir un contrat où sont clairement définis les engagements des deux parties même si l'exportateur veut se faire payer par encaissement simple. Cela permettra au moins de prouver le non-respect des engagements de l'une ou l'autre partie et d'avoir gain de cause devant un tribunal si la partie qui se considère victime décide d'intenter des poursuites en justice.

¹JACQUE, (D) et ELEONORE, (V), « Pratique du commerce international », 26 édition, Edition Hatier, Paris, 2017, P 340.

2.2 Envoi de factures et autres documents et expédition des marchandises

L'exportateur peut envoyer uniquement la facture par courrier et transmettre les autres documents (notamment les documents de transport et d'expédition) avec les marchandises. Ou bien il peut envoyer la facture et l'ensemble des documents précités par courrier.

L'importateur est censé payer à la réception de la facture, donc avant la réception des marchandises. Mais la réalité est souvent différente. Très souvent, il attendra l'arrivée de la marchandise et même parfois la vérification non autorisée de celle-ci. L'expédition des marchandises peut se faire avant ou après l'envoi de la facture et des documents. Il n'y a pas de règles. Les courriers mettent moins de temps pour parvenir à destination que les marchandises, de sorte que l'importateur recevra le courrier en premier dans la très grande majorité des cas.

2.3 Ordre de paiement

Après la réception de la facture, l'importateur donne un ordre de virement à sa banque en faveur de l'exportateur si le paiement est à vue. Il doit donc avoir les coordonnées bancaires précises du bénéficiaire et savoir dans quelle devise le virement doit être effectué.

2.4 Paiement

C'est le transfert des fonds par la banque de l'importateur.

2.5 Avis de débit

L'importateur est informé du débit de son compte par sa banque.

2.6 Avis de crédit

L'exportateur est informé du crédit de son compte par sa banque.

3. Avantages et inconvénients

Tableau n°01-02: Les avantages et les inconvénients du transfert libre

Avantages	Inconvénients
Technique peu couteuse. Sécurité si la banque garantit le virement, avalise la traite ou si le paiement est fait par un chèque de banque.	L'initiative du paiement appartenant au client. Longueur de la durée d'encaissement d'un chèque. Risque politique de non-transfert du chèque ou virement.

Source : COUCAL. (R), « Développement international de la PME-PMI : de la théorie à la pratique », 2017, P 188

L'exportateur peut opter pour la souscription d'assurance-crédit qui lui garantisse une indemnisation en cas d'incident de paiement.

En Algérie, conformément au règlement de la BA n°91-12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations dans les articles 12-13 :

Tout transfert à destination de l'étranger est conditionné par la présentation de documents à la banque, selon le cas.

- **Pour les marchandises**

Le paiement ou le transfert s'effectue sur la base des factures définitives et des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national ou des documents douaniers « de mise à la consommation des marchandises ».

- **Pour les services**

Le transfert s'effectue sur la base des factures visées par l'importateur résident accompagnées des « attestations de services faits » y afférents, ainsi que toute autre pièce requise en la matière et/ou par le contrat.

Par ailleurs, la banque peut procéder aux versements d'avance (acomptes) dans la mesure où celles-ci sont prévues au contrat commercial et ce, dans la limite de 15% du montant de l'opération.

Tout dépassement de ce seuil doit obtenir l'autorisation particulière de la Banque d'Algérie.

D'autres techniques de paiement international existent mais qui ne sont pas applicables en Algérie tel que le paiement en espèce ou le contre remboursement.

- **Le paiement en espèces**

Ce paiement est prohibé par la réglementation des changes en Algérie (obligation de passer par le canal bancaire pour le rapatriement des fonds), sauf pour ce qui concerne l'exportation de poissons frais et crustacés. Note de la B.A n°01-93 du 24.02.1993.

- **Le contre remboursement**

« Le contre remboursement consiste à ne livrer la même marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite ».¹

Remarque

La réglementation des changes en vigueur limite l'utilisation de ce mode de paiement uniquement pour l'importation des intrants, des pièces de recharge et des équipements nouveaux.²

¹LEGRAND, (G) et MARTINI, (H), «Management des opérations du commerce international », Edition DUNOD, Paris, 1996, P94.

²Article 23 de la LFC 2011.

Section 02 : La remise documentaire

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (importateur et exportateur) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire.¹

1. Définition de la remise documentaire

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes »²

2. Les intervenants dans la remise documentaire

Tableau n°02-02: Les intervenants dans la remise documentaire

Noms des parties	En anglais	Rôle
Donneur d'ordre/Exportateur	Principal	Point d'entrée. Confie l'encaissement documentaire à sa banque.
Banque remettante	Remitting bank	A reçu mandat du donneur d'ordre d'encaisser les documents.
Banque chargée de l'encaissement	Collecting bank	Intervient dans le mandat d'encaissement.
Banque présentatrice	Presenting bank	Est chargé de présenter au tiré l'encaissement
Tiré/importateur	Drawee	Celui auprès de qui la présentation doit être faite.

Source : LEBOITEUX. (D), « Trade Finance principes et fondamentaux », 2eme Edition, 2017, P155

¹MEYER, (V) et ROLIN, « Technique du commerce international et techniques financières internationales », 7ème édition, Edition Economica, P 92.

²LEGRAND. (G) et MARTINI, (H), « Commerce international », 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010, Page 157.

3. Les différentes formes de la remise documentaire

Tableau n°03-02: Les formes de la remise documentaire

Documents contre paiement (documents against payment) D/P	Documents contre acceptation (documents against acceptance) D/A
La banque de l'acheteur (banque présentatrice) informe le tiré de l'arrivée des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat.	La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Ce peut être une lettre de change, que, souvent, le vendeur lui demande d'avaliser.
L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement.	La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé.

Source : JACQUE, (D) et ELEONORE, (V), « Pratique du commerce international », 26 éditions, Edition Hatier, Paris, 2017, P342

4. Types de remises documentaires

Les formes de remises documentaires soumises aux Rue 522 sont les suivantes :

4.1 La remise simple¹

Dans le cas de remises simples, les traites sur les clients étrangers ne sont accompagnées d'aucun document de quelque nature que ce soit. Elles doivent être payées ou acceptées par

L'acheteur, à première présentation, sans condition particulière. L'emploi de ces traites ne comporte, pour le vendeur, aucune garantie de paiement ou d'acceptation.

Il suppose par conséquent, que l'acheteur étranger présente des garanties d'honorabilité et de solvabilité jugées suffisantes par l'exportateur. Par rapport au règlement sur simple facture, le principal avantage de la traite est de permettre de matérialiser la créance et donc, en cas de

¹Garsuault, (P) et PRIAMI, (S), « Opérations bancaires à l'international », 2eme édition, 2015, P114.

non-paiement ou de refus d'acceptation, de donner la possibilité de faire dresser protêt. D'autre part, le tirage d'une traite peut être exigé par le banquier qui mobilise la créance.

4.2 La remise documentaire¹

C'est l'encaissement de :

- Documents financiers accompagnés de documents commerciaux;
- Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Il est entendu par "**documents financiers**" les lettres de change, billets à ordre, chèques ou autre instruments analogues utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.²

Il est entendu par "**documents commerciaux**" les factures, documents de transport, titre de propriété ou autres documents analogues, ou tout autre documents quel qu'il soit qui n'est pas un document financier.

5. Le déroulement de la remise documentaire³

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banque ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

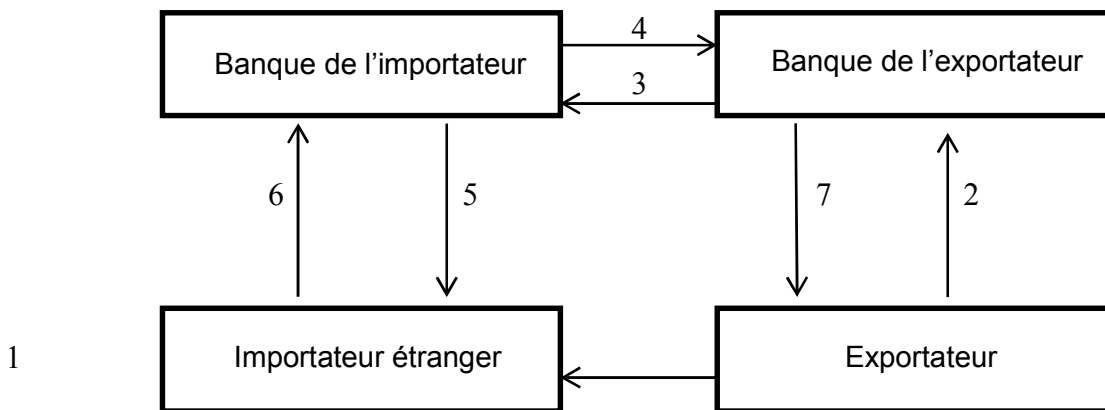
L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées pour retarder ou refuser le règlement.

¹ Article 2 alinéa (d) RUE522.

² Article 2 alinéa (b) RUE522.

³ MARTINI, (H), Op.Cit. P 182-183.

Figure n°02-02: le fonctionnement de la remise documentaire ‘‘Contre acceptation’’



Source : NGOULOUBI, (Anicet Cyrille), « *La trésorerie des entreprises* », Edition l’Harmattan, 2018, Page 26

1. Expédition des marchandises.
2. Remise des documents valant titre de propriété.
3. Transmission de documents à la banque de l’importateur.
4. Remise des documents permettant réception des marchandises contre acceptation d’une lettre de crédit (ou paiement).
5. Signature d’une lettre de crédit.
6. Retour de la lettre de crédit acceptée.
7. Transmission au créancier jusqu’à l’échéance.

6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Comme tout mode de règlement, la remise documentaire présente des avantages et des inconvénients, qu’en voici ¹:

6.1 Avantage

- La simplicité et la souplesse de la procédure;
- Le cout bancaire et minime (moins onéreux qu’un crédit documentaire);
- La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire;
- Le vendeur est assuré que l’acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture;

¹<http://www.eur-export.com/français/apptheo/finance/instrutech/remisedoc.htm>, consulté le 16/05/2021 à 16 :51

- L'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations;
- Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas;
- l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

6.2 Inconvénients

- Une garantie limitée : les banques ne sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur et ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur;
- La non-levée des documents : les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur. Si celui-ci ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents (on parle, dans ce cas, de « non-levée des documents »). L'exportateur devra alors, à ses frais, rapatrier les marchandises ou essayer de les vendre sur place;¹
- La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer);
- Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite accepté par l'importateur. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

¹OGEE, (S) et BREZILLION, (A) et ZYLBERG. (S), « Commerce international », Edition Nathan, Paris, 2011, P 283.

Section 3 : crédit documentaire

1. Notions générales

1.1 Les règles et usances Uniformes (RUU) en vigueur, n° 600 de la CCI¹

Les RUU de la CCI constituent un ensemble de dispositions universelles reconnues par les banques de 160 pays, individuellement ou par l'intermédiaire de leurs associations professionnelles. Elles sont actualisées en fonctions de la jurisprudence internationale, des innovations technologiques aussi bien dans le secteur bancaire que dans celui de la logistique internationale. Les RUU de la CCI n° 600, relatives aux crédits documentaires, sont entrées en application depuis le 1^{er} juillet 2007.

1.2 Définition des RUU

C'est sous l'égide de la Chambre de Commerce Internationale que les nouvelles Règles et Usances du crédit documentaire ont été publiées. Cette réforme a été nécessaire compte tenu de l'évolution des techniques de commerce international et notamment des activités de négoce. Elles ont été actualisées et modernisées pour répondre aux attentes des opérations parties prenantes (banques, importateurs, exportateurs, transporteurs et assureurs).

1.3 Les objectifs visés par ces règles n°600

Les travaux entrepris visaient trois grands objectifs :

- Apporter des aménagements aux RUU sans bouleverser les grands principes existants;
- Améliorer le langage et rédaction des articles pour éviter les mauvaises interprétations et incohérences;
- Et enfin exclure certains termes qui, à l'usage, se sont révélés inadaptés à la pratique des opérations de commerce international.

2. Définition du virement SWIFT²

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

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for World wide Interbank Financial Télécommunication), sûr et rendant l'impayé impossible si le

¹GARSUAUT, (P) et PRIAMI, (S), Op Cit. P128.

²HUBERT, (M), Op Cit. P179.

virement est effectué avant toute expédition .Dans le cas contraire, le virement Swift ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur .Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquis Swift qui prouve la réalisation du transfert. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à l'échéance.

2.1 Les types de message SWIFT¹

Il existe différents types de « messages Swift » ayant chacun une fonction bien précise (paiement, transfert, opération de change, annonce d'opération sur titres, reporting client, etc.)

Tableau n°04-02 : Nomenclature des messages Types du crédit documentaire

Types de message	Intitulé de type de message
MT700/710	Emission d'un crédit documentaire
MT705	Préavis d'un crédit documentaire
MT/707	Modification d'un crédit documentaire
MT710/711	Notification d'une tierce banque
MT720/721	Transfert d'un crédit documentaire
MT730	Accusé de réception
MT732	Avis de levée des documents
MT740	Avis de refus
MT742	Autorisation de remboursement
MT747	Demande de remboursement
MT750	Modification d'une autorisation de remboursement
MT752	Avis d'irrégularité
MT754	Autorisation de payer, d'accepter ou de négocier
MT756	Avis de remboursement
MT760/761	Emission d'une garantie
MT767	Modification d'une garantie
MT768	Accusé de réception d'un message de garantie
MT790	Avis de frais, d'intérêts ou autres
MT791	Demande de paiement de charges, intérêts ou autres
MT792	Demande d'annulation
MT795	Questions

¹Document interne de la BEA.

MT796	Réponses
MT799	Message libre

Source : Document interne de la BEA.

2.2 Les règles de fonctionnement

La société For Wide inter Bank Financial Télécommunication gère l'enregistrement de ces codes. Lors du virement la banque émettrice utilise des codes :

- L'identifiant de la banque dentinaire ¹(appelé « BIC » ou « SWIFT code » normalisés au niveau international).**ISO 9362 :1994;**

Le BIC permet d'effectuer un transfert transfrontalier dont le cout pour le titulaire du compte ne dépasse pas le cout d'un virement dans le réseau national de la banque.

- L'identifiant du compte du bénéficiaire ²(appelé IBAN en Europe).**ISO13616.**

Ils figurent obligatoirement sur RIB (relevé d'Identité Bancaire) ou l'extrait de compte du bénéficiaire.

3. Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire, encore appelé CREDOC, est une technique de paiement documentaire très utilisée en commerce internationale.

Le crédit documentaire est l'application par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (le donneur d'ordre) à régler à un tiers exportateur (le bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.³

Le grand intérêt de ce mécanisme est qu'il permet au vendeur de ne pas avoir à se soucier du comportement de son client qui refusent la marchandise ou le paiement de la prestation pour quelle que cause ce soit.⁴

¹**ISO 9362 :1994** est une norme internationale intitulée Banque –Message bancaire télétransmis-code d'identification des des banques élaboré par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et Europeancommittee for banking Standards (ECBS)

²**ISO 136162003** est une norme internationale intitulée banque et service financiers connexe-Numéro de compte bancaire internationale (IBAN) élaboré par l'organisation internationale de normalisation (ISO) et european comitée for banking standars (ECBS).

³ Lexique du commerce internationale, FREDERIC Morelle 2013, P78-79.

⁴ Pratique du commerce international DANDEL gulle duboin 2017 page 343

4. Les intervenants ¹

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

D'autres banques peuvent intervenir : banque du bénéficiaire, banque de remboursement.

Tableau n°05-02: Le rôle des intervenants :

L'acheteur donneur d'ordre	Demande d'ouverture à sa banque d'un crédit documentaire au profit de l'exportateur.
La banque émettrice le plus souvent la banque de l'acheteur)	Elle accepte de s'engager à payer dans les conditions établies par l'acheteur, ouvre le crédit et le transmet à la banque notificatrice.
La banque notificatrice	Elle reçoit ce crédit documentaire et le notifie au bénéficiaire dans les conditions précisées par la banque Emettrice
Le bénéficiaire	Il reçoit le crédit documentaire et présentera les documents conformes, dans les délais indiqués, s'il veut bénéficier de l'engagement bancaire de payer.

Source : JACQUE. (Duboin), et ELEONORE. (Venin), « Pratique du commerce international », 26^e éditions, Edition Hatier, Paris, 2017, Page 344

¹Hubert. (Martini), Op.Cit. P185.

5. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de sécurité

5.1 Crédit documentaire irrévocable

Il correspond à un engagement ferme de la banque émettrice. Cet engagement ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de l'acheteur et du vendeur.¹

5.1.2 Crédit documentaire irrévocable et confirmé

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui d'une banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante), en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée 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 auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.²

6. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de réalisation³

Il existe quatre modes de réalisation codifiés dans les règles et usances en matière de crédit documentaire:

- **A vue** : paiement du fournisseur par banque désignée dès la présentation des documents réguliers;
- **Par acceptation de traite** : tirée sur la banque émettrice ou confirmante, que le vendeur pourra éventuellement escompter;
- **En différé** : pas de remise de traite, mais un engagement ferme et par écrit de la banque désignée de payer à l'échéance;
- **Par négociation** : la traite à échéance sera immédiatement escomptée par la banque négociatrice pour le compte du vendeur, sous déduction d'intérêt couvrant le délai qui sépare la date de paiement de la date d'échéance.

¹NGOULOUBI, (A), Op Cit. P28.

²MARTINI, (H), Op Cit. P186.

³NGUYEN-The, (M), Op Cit. P236.

7. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de financement

7.1 Crédit revolving

C'est un crédit documentaire qui se renouvelle automatiquement à chaque utilisation par le bénéficiaire.

Ce type de crédit est mis en place dans le cas d'approvisionnements récurrents de marchandises du même type. Il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition, simplifiant d'autant le travail administratif de l'acheteur.¹

Tableau n°06-02 : Avantages et inconvénients du crédit revolving

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place: - Il peut s'utiliser pour faibles montants ; - Son crédit est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction; - C'est un bon outil d'échelonnement de livraison. -Le travail administratif est simplifié. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les banques émettrices ou confirmatrices peuvent refuser sa mise en place si elle estime l'encours trop important ; - Le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.

Source : MONOD, (D), « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, P141

7.2 Crédit documentaire transférable

Il est très utilisé dans les opérations de négoce international où l'acheteur ne travaille pas directement avec le fabricant ; également lorsque l'exportateur, partenaire de l'acheteur, n'est pas le seul fabricant du produit et qu'il fait appel à des sous-traitants.

Le crédit transférable permet au premier bénéficiaire de demander à la banque autorisée de transférer le crédit en totalité ou en partie, à un ou plusieurs tiers.

¹NGUYEN-THE, (M), Op Cit. P253.

Au moment de payer l'intermédiaire (le premier bénéficiaire), la banque notificatrice transférera les sommes dues aux sous-traitants, en versant à l'intermédiaire que le solde de l'opération, constituant généralement sa marge bénéficiaire.

Pour l'acheteur, la procédure est très simple. Puisqu'il suffit de cocher la case « transférable » sur la demande d'ouverture du crédit documentaire. Les commissions bancaires de transférabilité seront prises en charge par le premier bénéficiaire.

Pour l'acheteur, la procédure est très simple. Puisqu'il suffit de cocher la case « transférable » sur la demande d'ouverture du crédit documentaire. Les commissions bancaires de transférabilité seront prises en charge par le premier bénéficiaire.¹

Tableau n°07-02: Avantages et inconvénients crédit transférable

Avantages	Inconvénients
<p>Facile à mettre en œuvre.</p> <p>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.</p> <p>Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.</p>	<p>N'est pas toujours possible à réaliser.</p> <p>Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montages spécifiques.</p> <p>Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.</p>

Source : MARTINI, (H), et CAZENOVE, et (C), DEPREE.(Dominique), « Crédit documentaire lettres de crédit stand-by caution et garanties : Guide pratique », Editon 3, 2019, P146

7.3 Credit adossé « back to back»

Les situations sont identiques à celles du crédit documentaires transférables : le vendeur obtient les marchandises auprès d'un autre fournisseur avant de les revendre à l'acheteur final. Or, il peut arriver qu'il y ait impossibilité de mettre en place un crédit documentaire transférable (acheteur ne devant pas connaître l'existence de sous-traitants, conditions d'achat très différentes des conditions de revente par exemple).

¹NGUYEN-THE, (M), Op Cit. P251.

Dans ce cas, le premier partenaire de l'acheteur peut recourir à un crédit adossé.

L'opération se fait à l'insu de l'acheteur qui ouvrira un crédit documentaire « normal » en faveur de son vendeur.

L'intermédiaire, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission d'un second crédit en faveur de son propre fournisseur.

Il y aura par conséquent émission de deux crédits documentaires distincts. Le premier étant « adossé » au second.

Les frais de commissions bancaire sont en rapport avec la complexité du montage, qui sera bien entendu à la charge de l'intermédiaire et de son fournisseur.¹

Tableau n°08-02 : Avantages et inconvénients crédit back to back

Avantages	Inconvénients
<p>-Moins souple mais offrant une plus grande sécurité pour le fournisseur.</p> <p>-Il permet de préserver la confidentialité entre l'acheteur et le fournisseur.</p> <p>-Il est très adapté au contexte de mondialisation qui favorise le développement de la sous-traitance internationale.</p>	<p>-Son cout élevé.</p> <p>-Les risques financiers pour la banque émettrice du crédit adossé en cas de faillite de l'intermédiaire.</p>

Source : Martini, (H), et Cazenove, (C), et DEPRR, (D), « Crédit documentaire lettres de crédit stand-by caution et garanties : Guide pratique », Edition 3, 2019, Page 157.

7.4 Crédit avec « red clause »

Il est utilisé comme un moyen de financement en faveur du vendeur, avant l'expédition.

Il intéresse donc des intermédiaires et des négociants travaillant dans des secteurs commerciaux qui exigent une certaine forme de préfinancement, et quand l'acheteur est disposé à accorder son vendeur des conditions spéciales de ce genre.²

¹ NGUYEN-THE, (M), Op Cit. P252

²GARSUAULT, (P), et PRIAMI, (S), Op Cit. P123.

Tableau n°09-02 : Avantages et inconvénients du crédit red clause

Avantages	Inconvénients
Le vendeur bénéficie d'un financement de la production ou de l'achat de matières premières sans avoir à utiliser ses propres lignes de crédit.	L'importateur supporte un risque important car il est "le banquier de son fournisseur". L'acheteur n'a pas la certitude que le fournisseur remettra les documents d'expédition prescrit au titre du crédit documentaire. En effet, si le vendeur n'expédie pas la marchandise ne rembourse pas cette avance, la banque qui a effectué l'avance (banque notificatrice ou confirmante) réclamera le remboursement à la banque émettrice qui, elle-même, se retournera vers l'importateur.

Source : Martini, (H), et Cazenove, (C), et DEPRR, (D), « Crédit documentaire lettres de crédit stand-by caution et garanties : Guide pratique », Edition 3, 2019, P158

8. Déroulement du crédit documentaire¹

Acte1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandise ou de présentation de service 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 son instruction d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

Des formulaires pré-imprimés, généralement insérés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

Acte2 : L'ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur

Acte3 : Notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

¹Haddad, (S), Op Cit. P41.

Acte 4 : Expédition des marchandises

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

Acte 5 : Délivrance du document de transport

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissement, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc...

Acte 6 : Présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présentes, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice/ou confirmatrice.

Acte 7 : Paiement au bénéficiaire :

Si les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et les conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et /ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, par le courrier raide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

Acte 9 : Remboursement des documents à la banque notificatrice

La banque notificatrice remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

Acte 10 : Levée des documents (coté acheteur)

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

Acte 11 : Paiement à la banque émettrice

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

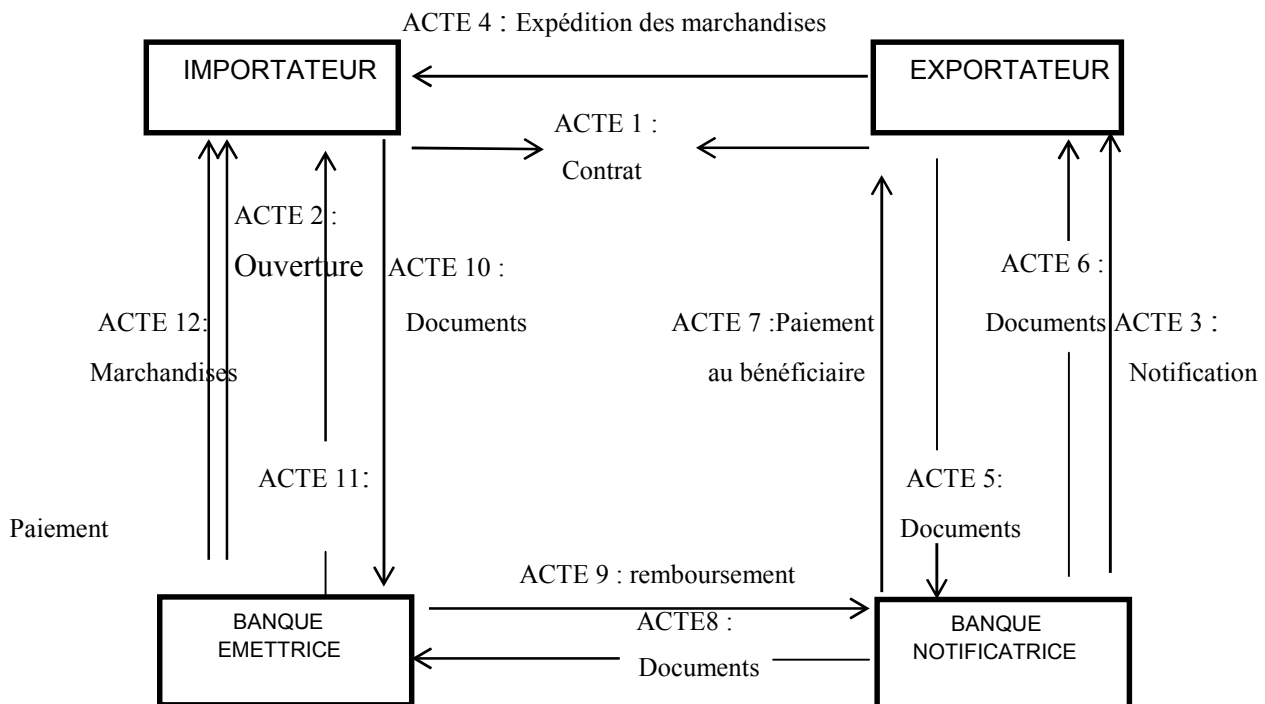
Acte 12 : Réclamation et/ou remise des marchandises :

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre reçoit, dans des délais strict, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude.

Figure n°03-02 : Déroulement du crédit documentaire



Source : HADDAD, (S), et Collectif.Eurl, Pages Bleus Internationales, P40

9. Les caractéristiques du crédit documentaire¹

9.1 Les dates butoirs

Une opération couverte par crédit documentaire comporte des dates qui doivent être respectées :

- Date limite d'expédition : conditionne la date d'arrivée des marchandises dans le pays de l'importateur;
- Vieillesse des documents des documents « documents anciens » ou « stale documents »;

¹MARTINI, (H), Séminaire sur «Le traitement des crédits documentaires», 21 et 22 février 2010.

21 jours date du document de transport (le crédit documentaire peut indiquer un délai plus courte) ;

- Date limite de validité ; Credoc doit stipuler le lieu et la date extrême de présentation des documents.

9.2 Le pli cartable

Un pli cartable est un pli généralement expédié avec le capitaine du navire, renferment l'ensemble des documents permettant à l'importateur de dédouaner rapidement ses marchandises. Une fois possession du connaissement et de la facture définitive, l'importateur fait endosser le connaissement et domicilier la facture par la banque émettrice pour procéder au dédouanement.

9.3 Les réserves

Malgré les contrôles du bénéficiaire et de la banque notificatrice ou confirmatrice, pratiquement 75% des remises de documents dans le cadre des crédits documentaires font l'objet de réserve. On peut désigner les réserves mineures des réserves majeures même si cette distinction n'existe pas dans les RUU:

- Une réserve mineure est une réserve qui ne porte pas préjudice à la réalisation du crédit documentaire, comme une erreur d'orthographe : ‘port d’Alger » au lieu de ‘port d’Alger’.
- Une réserve majeure est celle qui est assez importante pour empêcher le paiement, comme : la date des documents est antérieure à la date du document de transport, embarquement tardif de la marchandise, expiration du crédit documentaire...

Les risques du crédit documentaire

Tableau n°10-02 : Les risques du crédit documentaire

Pour l'importateur	Pour les banques	
	Risques Documentaires	Risques de non-paiement
-Si l'importateur est assuré que l'exportateur ne sera pas payé s'il ne remet pas les documents convenus en temps et en heure à sa banque, rien ne peut lui assurer une totale conformité des marchandises aux documents.	-Avant de payer, les banques doivent vérifier la conformité des documents présentés à ceux qui ont été exigés par l'importateur ; si elles règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne	-Dans le cas d'un crédit notifié, la banque de l'importateur risque de ne pas être remboursée par son client : pour éviter ce risque, elle peut bloquer les fonds à l'avance :pour le limiter, elle peut prendre des garanties comme faire

<p>-Il peut éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler les marchandises avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.</p>	<p>pourront pas se faire rembourser par l'importateur.</p> <p>-Toutefois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la non-conformité des marchandises reçues-avec celles qui sont annoncés dans les documents.</p> <p>-En cas de douter au moment de la vérification des documents, les banques doivent interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.</p>	<p>établir les documents permettant de retirer les marchandises à son nom.</p> <p>-Dans le cas d'un crédit confirmé, la banque confirmatrice risque de ne pas être remboursée en cas de défaillance de son confrère ou de risque pays.</p>
--	--	--

Source : BERNET-ROLLANDE, (L), « Principes de technique bancaire : L'indispensable pour les professionnels de la banques ed .27 », editeur : Dunod, 2015, P385

10. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Tableau n°11-02 : avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Les avantages	Les inconvénients
<p>Pour le vendeur :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Garantie d'être payé 100% de la valeur si les documents sont conformes ; -Le risque commercial est toujours ouvert ; -Le risque politique peut être couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé ; -Lorsque le crédit documentaire est à vue, le paiement peut intervenir dès présentation des documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises. -Idéal dans le cas d'un transport maritime, de moyenne et longue durée ; -Technique de grande précision et universelle puisque fondée sur des règles et usances édictées par la Chambre de Commerce internationale ; -Protection juridique. 	<p>Pour vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> -procédure complexe et lente : trop de documents exigés, trop de dates butoirs, formalisme rigoureux ; -Inadapté aux Incoterms EXW usine et à ceux permettant une livraison à domicile car le client entre en possession des marchandises avant de payer .Inadapté aux Incoterms D, car le fournisseur doit attendre de livrer au point convenu dans le pays de l'acheteur pour récupérer la preuve de livraison à remettre en banque pour paiement .Rappelons que le vendeur dispos de 21 jours maximum pour remettre les documents en banque ; -Les commissions bancaires peuvent être élevées lorsque les aléas sont nombreux. À éviter pour des commandes inférieures à 15000euros.
<p>Pour l'acheteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses instructions (modalités, délais, exigences documentaires...); -En cas de non-respect de ses instructions, il est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance... 	<p>Pour l'acheteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Inadapté lorsque la durée du transport est courte : les marchandises arrivent avant les documents, obligeant le client à demander une lettre de garantie bancaire (surcote bancaire) ; -Mêmes commentaires que pour le vendeur au niveau des frais bancaires qui peuvent s'avérer élevés. -Dans la mesure où la banque émettrice

	<p>couvre le risque commercial sur l'acheteur, elle peut être amenée à demander des garanties à son client comme le blocage d'une partie des fonds, la fixation d'un encours de crédit documentaire qui ne saurait être dépassé. L'acheteur peut également solliciter plusieurs banques pour une même opération. Il peut par ailleurs essuyer un refus de la part des banques, refus difficile à annoncer à son fournisseur étranger;</p> <p>-Indépendant du contrat de vente : la présentation des documents conformément aux exigences suffit pour sa réalisation.</p>
--	--

Source : NGUYEN-THE, (M), « Importer : inclut les incoterms », 2011, P241-242.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons développé les techniques de paiement à l'échelle internationale. Nous pouvons affirmer que chacune de ces techniques de financement a ses propres avantages en matière de simplicité, de souplesse, et de rapidité du déroulement de l'opération de paiement. Les co-contractants choisissent la technique de paiement la plus avantageuse et qui répond à leurs besoins.

Le degré de confiance entre l'acheteur et le vendeur est un élément déterminant dans le choix de la technique de paiement.

Chapitre 3:
Etude de cas pratique

Introduction

Pour faire une étude pertinente dans notre travail de recherche, nous avons fait appel à la BEA, qui nous a permis de faire une relation entre l'analyse théorique et l'étude pratique. En effet ce stage va nous permet d'examiner réellement la présentation théorique, comme il va nous aider de rapprocher beaucoup plus à la manière d'utilisation des instruments et des techniques de financements international.

Le contenu du présent chapitre, a été choisi en raison du rôle d'intermédiation affecté à la banque extérieur d'Algérie dans le domaine des échanges internationaux des biens et services. Le rôle et la place primordiale qu'occupe le service du commerce extérieur dans l'agence BEA ressortent du volume important des opérations traitées.

De ce fait, le chapitre est fragmenté en trois sections, la première porte sur la présentation de la Banque d'accueil qui est la BEA agence Tébessa. Ensuite nous avons procédé dans une deuxième section à une analyse d'un dossier d'importation par le biais du crédit documentaire au sein du BEA agence Tébessa 046 et aussi à une étude comparative des coûts exigés dans chaque mode de paiement. Nous aborderons dans une troisième section l'entretien avec le Chef de service commerce extérieur qui nous a permis d'avoir une compréhension plus claire des techniques de paiement.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

1. Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

1.1 Présentation de la BEA

La banque extérieure d'Algérie (BEA) a été créée par l'ordonnance N°67-204 le 1^{er} octobre 1967, sous la forme d'une société nationale par actions¹. Son siège social se situe dans la capitale Alger. Son activité concerne la production bancaire et financement de différents secteurs d'activités, notamment des hydrocarbures de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction, etc.

1.2 Évolution de la BEA

En 1970, la totalité des opérations bancaires avec l'étranger effectuées par les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie sont confiées à la BEA.

En 1989, la banque change de statut pour devenir une société par actions (SPA) tout en gardant le même objet initial.

En 2008, la banque extérieure d'Algérie est classée au premier rang des banques du Maghreb et se place à la sixième place dans le top 200 des banques africaines du magazine Jeune Afrique².

En 2011, la BEA ouvre la première agence en libre service sur le territoire algérien et affiche un capital social de 76 milliards de dinars.

En 2015, le réseau de la banque devra atteindre 137 agences, qui seront dotés d'un potentiel humaine qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

Saïd KSASSERA est nommé PDG de la BEA en juin 2016. Il remplace alors à ce poste Mohamed LOUKAL.

En janvier 2017, Saïd KSASSERA est déplacé et remplacé, pour un intérim, par Brahim SEMID, directeur général du Crédit au sein de la BEA³.

En février 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la

¹ Le site officiel de la Banque extérieure d'Algérie, Consulté le 02/06/2021.

² www.algerie-dz.com. « La banque extérieur d'Algérie est la première au Maghreb » (Consulté le 18/05/2021)

³ Actualité Algérienne en direct, 25 janvier 2017.

fin de l'année 2017¹.

En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA, cette augmentation du capital, s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international².

1.3 Organisation générale de la BEA (voir annexe n° 01)

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un Président Directeur Générale (PDG) assisté par un Directeur Générale Adjoint et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers. Actuellement, et suite à la décision réglementaire N° 01/ D.G du 02/01/1996, la banque est organisée autour de cinq (5) fonctions dominantes, à savoir : la fonction engagement, la fonction finance et développement, la fonction internationale, la fonction secrétariat générale et la fonction contrôle.

1.4 Objectifs de la Banque Extérieur d'Algérie

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

- ▮ L'amélioration de l'efficacité de la gestion et l'élargissement de la gamme de produits ;
- ▮ L'introduction de nouvelles techniques managerielles et marketing ;
- ▮ La gestion performante de ses ressources humaines ;
- ▮ L'amélioration du système d'information ;
- ▮ La réorganisation du réseau pour se rapprocher de la clientèle ;
- ▮ Une façon de métriser les risques en matière d'octroi et de gestion de crédits.

¹ Nicolas Beau, « *La Banque Extérieure d'Algérie bientôt à Paris* », Mondafrique, 2017.

² http://www.huffpostmaghreb.com/entry/bea-augmente-son-capital-a-230-milliards-de-da-mg-5c9214f8e4b0f7ed945debab? Utm-hp-ref=mg-economie-algérie&ncid=other_homepag_tiwdkz83gze.

2. L'ouverture de l'agence de Tébessa

L'agence BEA 046 a été créée en 28 janvier 1990 par la décision réglementaire n°003, dans le but de renforcer la présentation dans l'est du pays et comme réponse aux besoins financiers locaux ; c'est la seule agence au niveau de la Wilaya de Tébessa (voir annexe n°3).

Avec un effectif de 26 employés, travaillant avec amour en vue d'effectuer les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 046 garde son harmonie et essaye d'offrir les meilleures prestations de services à ces clients. Elle gère environ 22701 comptes, dont une partie appartient à des sociétés nationales, qui expriment des besoins en matière d'importation et d'exportation.

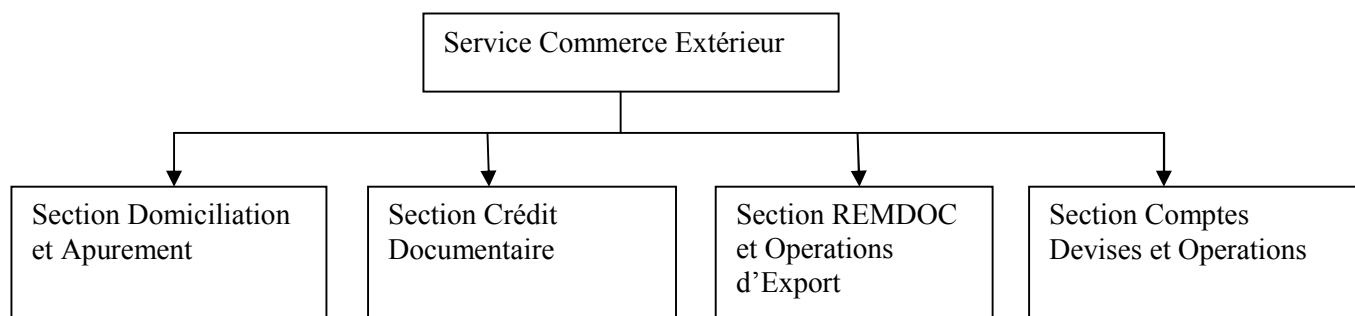
2.1 Présentation et organisation du service étranger au sein de l'agence BEA 046

L'installation d'un service étranger est subordonnée à une autorisation de l'autorité monétaire. Le service étranger occupe une place très importante au sein de l'agence.

En effet, avec la libéralisation du commerce extérieur en Algérie, le commerce international ne cesse de prendre de l'ampleur, entraînant les banques commerciales dans un processus de développement, et ce afin de répondre aux besoins de leurs clients qui sont de plus en plus importants.

L'organisation du service étranger au sein de l'agence BEA 046, peut être schématisée comme suit :

Schéma n°01-03 : Organisation du service étranger (Commerce Extérieur) (voir annexe n°02)



Source : élaboré par nos soins à partir des documents reçus de la BEA

➤ **Section domiciliation et Apurement :**

Elle a pour tâche de :

- ✓ Domicilier les dossiers Import-export ;
- ✓ Apurer les dossiers domiciliés ;
- ✓ Traiter les ordres de transfert libre ;
- ✓ Suivre les comptes spéciaux ;
- ✓ Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie.

➤ **Section Crédit Documentaire**

Elle est chargée de :

- ✓ Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture du crédit documentaire ;
- ✓ Notifié l'ouverture des Crédoc export aux bénéficiaire ;
- ✓ Contrôler les documents de réalisation de Crédoc et aviser l'ordonnateur de leur arrivées ;
- ✓ Elaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

➤ **Section Remise Documentaire**

Elle est chargée de :

- ✓ Traiter les remises documentaires à l'import et à l'export ;
- ✓ Traiter les ordres de transfert entrant dans le cadre Remdoc import ;
- ✓ Elaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

➤ **Section Comptes Devises et Operations Guichet**

Cette section est chargé du traitement et suivi des opérations documentaire assortis de financements extérieurs, elle a pour missions essentiel de :

- ✓ Assuré avec les services de la direction de financement et de relations internationales ;
- ✓ la mise en place des crédits externes ;
- ✓ Assuré la gestion des contrats ;
- ✓ Contrôler les documents de réalisation des contrats et aviser les ordonnateurs de leur arrivés ;
- ✓ S'assurer du suivi des crédits extérieurs ;
- ✓ Assurer l'octroi des garanties usuelles en matière du commerce extérieur est veillé à la perception des commissions et taxes ;
- ✓ Contrôler les échéanciers de remboursement ;
- ✓ Elaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

Section 02 : Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire

Dans ce qui suit, nous allons étudier une opération d'importation des pièces de rechange pour usine à l'état neuf, venant de la Belgique, où le paiement est effectué par un crédit Documentaire au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie.

1. Déroulement d'un crédit documentaire à l'import à la BEA

La technique de crédit documentaire, doit donner à la stricte application des règles et usances relative au crédit documentaire de la chambre de commerce internationale (CCI). L'ouverture d'un crédit documentaire se déroule dans l'ordre des étapes suivantes :

1.1 L'identification des parties contractantes

Le point de départ de l'étude de cas retenue, est la représentation des déférentes clauses de contrat commercial, qui est l'élément de base de toute opération commerciale.

1.1.1 Identification de l'importateur

Nous allons traiter le dossier d'une entreprise économique publique SOCIETE DES CIMENTS DE TEBESSA, S.P.A¹ au capitale sociale de : 2700 000 000 DA, ayant son siège social à Tébessa, et est domiciliée au BEA.

1.1.2 Identification de l'exportateur

Il s'agit d'une société Belge GANTREX SPRL, son siège social se trouve à Nivelles, Belgique.

1.2 Objet du contrat

Le contrat a pour objet d'importer des de rechange pour usine à l'état neuf destinés à la production.

Le donneur d'ordre : S.P.A SOCIETE DES CIMENTS TEBESSA (S.C.T);

Le bénéficiaire : GANTREX SPRL Belgique ;

La banque domiciliataire : BEA agence Tébessa (046) ;

La banque émettrice : Banque extérieur d'Algérie (BEA) ;

La banque notificatrice/confirmatrice : BANK BRUXELLES LAMBERT

Crédit valable au : 20/09/2021

¹Société à responsabilité limitée.

Le montant de la marchandise : Sur la base des conditions fixées au contrat, le montant s'élève à la somme de :

En chiffre : 28 650,00 EUR ;

En lettre : Vingt huit mille six cent cinquante euros ;

L'incoterm utilisé : CFR Port d'Annaba ou Skikda, Algérie ;

Le mode de règlement (le type du crédit documentaire) : Crédit documentaire irrévocable et confirmé.

1.3 Mode et condition de paiement

Le présent CREDOC est payable comme suit :

Société des ciments de Tébessa (S.C.T) se libéra des sommes dues au fournisseur GANTREX SPRL au titre du présent contrat par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de : BANK BRUXELLES LAMBERT AVENUE MARNIX, 1050, BRUXELLES, libérable avant le 20/09/2021 et ce indépendamment des documents devant être adressés directement à Société des ciments de Tébessa (S.C.T) par :

- Quatre (04) Facture commerciale originale établis et signés par le bénéficiaire portant cachet HUMMIDE ;
- Quatre (04) listes de colisage et note de poids établis et signés par le bénéficiaire portant cachet HUMMIDE ;
- Jeu de connaissance original 3/3 (CLEAN ON BORD) établis à l'ordre de la BEA Tébessa 046 ;
- Un (01) certificat d'origine Belgique établi et signé par chambre de commerce belge ;
- Quatre (04) certificats de conformités établis et signés par le bénéficiaire ;
- Une attestation établie et signé par le bénéficiaire attestant l'état neuf des pièces de rechange ;
- UN (01) certificat de circulation EUR.1 ;
- Certificat de control de qualité établi et signé par L'ORGANIME VERITAS OU SGS.

2. La mise en place du crédit documentaire

La réalisation du crédit documentaire se fait sur plusieurs étapes :

2.1 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BEA, agence Tébessa 046

Pour ouvrir le dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque :

• Demandes de domiciliation remplies par lui-même ;

• Factures pro- forma (dans notre cas un Offre de prix) qui contient les informations suivantes :

Le nom et le siège social de l'exportateur tête : GANTGREX SPRL, rue du commerce
19- 1400 Nivelles- Belgique ;

Demande de prix n° DOF 056 - 0/300 - REF 259 (DA10508) ;

La date de la facture pro-forma : 10/07/2020 ;

Le nom du destinataire : Société des ciments de Tébessa (S.C.T) ;

La description du produit : L'expédition de 450,27 m de rails en gratteur ;

Montant total : 28 650.00 EUR ;

Paie ment : Par lettre de crédit documentaire irrévocable et confirmé au près d'une banque de premier ordre.

➤ Condition de la L/C

- **Date de Validité** : 20/09/2021 ;
- **Expédition partielle** : non autorisé ;
- **Transbordement** : non autorisé ;
- **Lieu d'embarquement** : Port Européen ;
- **Lieu de destination** : Port d'Annaba ou Skikda, Algérie.

Après l'acceptation de la demande, l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation.

2.2 L'attribution d'un numéro de domiciliation

Après vérification des mentions importantes et des documents cités, l'agence procède à la domiciliation de la lettre de crédit sur le système pour l'obtention du numéro d'ordre qui sera attribué au dossier L/C jusqu'au règlement et apurement de l'opération.

Le cachet domiciliation importation sera apposé sur la facture pro-forma.

Figure n°02-03 : le numéro de domiciliation de l'opération

Banque Extérieur d'Algérie							
Agence de Tébessa							
12	03	01	2020	3	10	00017	EUR

Source : Document interne du BEA

2.3 L'ouverture d'une fiche de contrôle

- **Nom de la banque domiciliaire :** Banque extérieur d'Algérie, Agence Tébessa 046 ;
- **Numéro de guichet intermédiaire :** 8701;
- **Nom de l'exportateur :** GANTGREX SPRL, Belgique;
- **Nom de l'importateur :** Société des ciments de Tébessa (S.C.T)

2.4 L'ouverture de crédit documentaire import

L'ouverture du crédit documentaire est effectuée par la BEA agence Tébessa 046 sur demande de son client Société des ciments de Tébessa (S.C.T). Au terme de la facture entre le client et son fournisseur (GANTGREX SPRL, Belgique), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

➤ Pour l'importateur

L'importateur (S.C.T) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (CANTREX SPRL), a présenté à la banque BEA une facture pro forma (ou offre de prix voir annexe n°4) et une demande d'ouverture de lettre de crédit (voir annexe n° 5) avec les informations suivantes :

- ▮ Nom de l'importateur (Donneur d'ordre) : Société des ciments de Tébessa (S.C.T) ;
- ▮ Nom et adresse de la banque émettrice : BEA ;
- ▮ Numéro de compte du client : ***** ;
- ▮ Nom du bénéficiaire : CANTREX SPRL ;
- ▮ La banque du bénéficiaire : BANK BRUXELLES LAMBERT ;
- ▮ Mode de règlement : CREDOC irrévocable confirmée ;
- ▮ Validité de Credoc : 20/09/2021 ;
- ▮ Le montant en chiffres : 28 650.00 Euro, en lettres : Vingt huit mille six cent cinquante Euros ;
- ▮ Les frais de correspondance : sont à la charge du bénéficiaire l'incoterm utilisé (CFR) ;
- ▮ Expédition : Du port européen au port d'Annaba ou Skikda, Algérie ;

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

- Quatre (04) Facture commerciale originale établis et signés par le bénéficiaire portant cachet HUMMIDE ;
- Quatre (04) listes de colisage et note de poids établis et signés par le bénéficiaire portant cachet HUMMIDE ;
- Jeu de connaissance original 3/3 (CLEAN ON BORD) établis à l'ordre de la BEA Tébessa 046 ;
- Un (01) certificat d'origine Belgique établi et signé par chambre de commerce belge ;
- Quatre (04) certificats de conformités établis et signés par le bénéficiaire ;
- Une attestation établie et signé par le bénéficiaire attestant l'état neuf des pièces de rechange ;

- UN (01) certificat de circulation EUR.1 ;
- Certificat de control de qualité établi et signé par L'ORGANIME VERITAS OU SGS.

Une fois toutes les conditions sont accomplies, une saisie d'ouverture doit être faite sur le système d'information DELTA V8¹ et un numéro interne dans sa banque lui attribué, après l'ouverture sur DELTA V8, voir le bordereau d'ouverture (annexe n°7), les commissions sont prélevées automatiquement.

Après l'ouverture sur DELTA V8, une émission de SWIFT² d'ouverture à la Direction des opérations avec l'étranger par un MT700 sera faite (voir annexe n°11), qui le transmet à son tour après vérification vers le correspondant étranger.

Après la réception des documents, il devra ensuite, prendre contact avec le client intéressé, il l'avise de l'arrivée des documents avec un MT754 et l'invite à se rendre à ses guichets pour examen et levée des documents lors de sa présentation, l'importateur devra examiner lui-même les documents et même les deux banque (émettrice et notificatrice) pendant 05 jours, s'il ya eu des difficultés l'importateur est le seul qui peut rejeter les documents et la marchandise.

➤ **Pour le banquier**

Il est nécessaire aussi de contrôler la position de compte bancaire du client (importateur) ainsi que sa signature apposée puis, le préposé passe à la comptabilisation de l'opération.

L'agence procède elle-même au traitement d'ouverture du crédit documentaire, et pour cela le banquier utilise un logiciel DELTA SYSTEME et dont ce dernier remplit les informations suivantes :

- Type de crédit : CREDOC à vue;
- Le donneur d'ordre : S.P.A SOCIETE DES CIMENTS TEBESSA
- La date d'ouverture : 05/11/2020
- Le bénéficiaire : GANTREX SPRL;
- La devise : Euro
- Le numéro de compte client : XXXXXXXXXXXXX

¹ Ce logiciel est un outil permettant la gestion sécurisée de données.

²Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

- La banque du bénéficiaire : BANK BRUXELLES LAMBRET;
- Incoterm : CFR Port d'Annaba ;
- Le montant en euro : 28 650.00 EUR ; avec :
 - Taux de change : 151,4008000 ;
 - Le montant en dinars : 4.337.632,92 DZD ;
 - Commission d'ouverture : 3.000 ,00 DZD ;
 - Frais SWIFT : 3.000,00 DZD ;
 - Commission d'engagement : 43.376,33 DZD ;
 - Taxe : 9.381,50 DZD ;
 - Montant garantie : 4.771.396,21 DZD (110 %).

➤ **1^{er} avis de débit, les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire** (voir annexe n°9).

1. Commission d'ouverture Credoc (Fixe)	: 3 000 DA
2. Frais de SWIFT (Fixe)	: 1 500 DA
Commission engagement provisionné (MT du Credoc*2.5/ 1 000*nombre de trimestres de validité)	
3. Commission engagement provisionné (11 768 764,6*2,5/1000*2 ¹)	: 58 843,82 DA
Total des commissions	: 63 343,82 DA
4. TVA (63 343,82*19/100)	: 12 035,33 DA
5. Total à débité	: 75 379,15 DA.

Tableau n°01-03 : Tableau récapitulatif des commissions d'ouverture.

Désignation	Montant en DZD
Commissions d'ouverture (fixe)	3.000
Frais SWIFT (fixe)	3.000
Commission engagement provisionné	43.376,33
Total	49.376,33
TVA (19%)	9.381,50
Total	58.757,83

Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées

¹ Nombre de trimestre

Interprétation

Nous remarquons que les commissions d'ouverture et les frais SWIFT sont toujours fixes (3 000DZD, 3 000DZD), et les commissions d'engagements provisionnées représentent le montant de la marchandise multiplier par 2.5/1 000, multiplier au nombre de trimestres de validité du CREDOC. Subséquemment nous effectuons une sommation pour obtenir un total, pour lequel nous appliquons le pourcentage additionnel du à la TVA (19%)

En effet, la banque a débité le compte client de la somme **4.771.396,21 DZD** qui représente **110%** de le montant de la marchandise convertie en DZD (+10% pour la couverture la balance du cours), en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeurs de **58.757,83 DZD**.

Donc la valeur totale a débité du compte client est de **4830127, 04 DZD**.

2.5 La réalisation de crédit documentaire import

L'exportateur est notifié de l'ouverture de crédit documentaire à sa valeur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise. Lorsque la marchandise est parvenue au port de destination, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise. Une fois que les documents arrivent à l'agence de Tébessa, le client doit se présenter à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (voir annexe n°8) à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise.

En même temps, le fournisseur remet les documents à sa banque qui prend en charge ce dossier de crédit documentaire. La banque (notificatrice) les transmet à la Direction des opérations documentaire qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque BEA par un bordereau d'envoi, pour qu'elle procède au règlement.

Si les documents sont conformes, la banque BEA s'engage à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de DMFE (Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger), qui envoi à son tour à la banque A une copie SWIFT envoyée au correspondant et un avis de débit du règlement de la valeur des documents.

➤ **2^{ème} avis de débit, les commissions de règlement** (voir annexe n°9)

Le taux de change du jour de d'ouverture d'un CREDOC et le jour de sa réalisation n'est jamais le même en effet il a augmenté de 151,40 DA à 161,66 DA donc, on refait le calcul de la contre valeur.

La contre valeur le jour de règlement est :

1. Montant (28.650,00€* 161,66)	: 4.631.616 ,30 DZD
2. Récupération commission banque d'Algérie (4.631.616 ,30 *1/1 000)	: 4.631 ,62 DZD.
3. Taxe (4.631 ,62 *19/100)	: 880,01 DZD
4. TOTAL à débité	: 4.637.127,93 DZD

Calcul du total a débité :

Total de règlement = la contre valeur + le total des commissions + TVA.

Tableau n°02-03: Tableau de récapitulatif des commissions de règlement

Désignation	Montant en DZD
Montant	4.631.616 ,30
Récupération commission banque d'Algérie	4.631 ,62
TVA (19%)	880,01
Total à débité	4.637.127,93

Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées

Interprétation

La variation du taux de change entre le jour de l'ouverture et le jour du règlement nous conduit à calculer une nouvelle somme en substituant le calcul le nouveau taux de change qu'il faut prendre en compte.

2.6 L'apurement du dossier et la déclaration à la banque d'Algérie

Dans cette partie le travail est comme suit :

- Faire des réclamations des documents douaniers (exemplaire banque) ;
- Une fois la déclaration douanière établie, réclamer les documents douaniers et constituer le dossier pour l'apurement auprès de la banque d'Algérie qui sont:

- Demande de domiciliation ;
- Facture original ;
- Offre de prix ;
- Connaissance ;
- Document douanier exemplaire banque ;
- Certificat original ;
- Certificat de contrôle de qualité ;
- Copie avis de débit ;
- Copie SWIFT ;
- Main levée des réserves avec autorisation de paiement.

3. Récapitulatif du déroulement du CREDOC au niveau du BEA

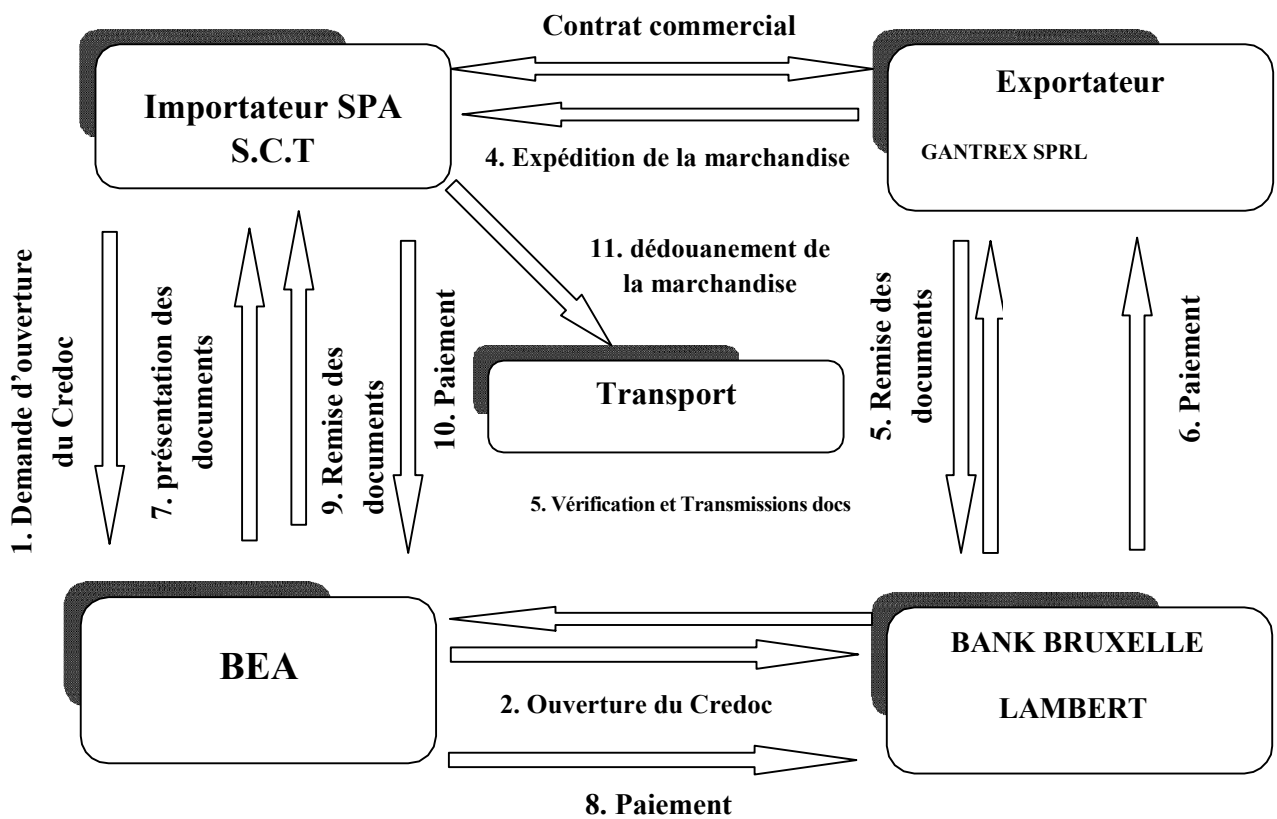
Les étapes de déroulement d'un crédit documentaire import ou l'importateur est SPA S.C.TV et l'exportateur est La Société GANTREX SPRL Belgique se présentent dans les points suivants :

1. L'importateur et l'exportateur concluent une facture d'achat des pièces de rechange pour usine à l'état neuf d'une valeur 28.650,00 EUR dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;
2. l'importateur SPA (S.C.T) se domicilie auprès de la banque BEA au niveau de l'agence BEA TEBESSA 46 ;
3. L'importateur (donneur d'ordre) demande a sa banque BEA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (GANTREX SPRL Belgique) ;
4. La banque émettrice la BEA donne l'ordre à la DOE d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (GANTREX SPRL Belgique);
5. La DOE rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 (voir annexe n°11) dont sont mentionnés (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la banque notificatrice BANK BRUEXELLES LAMBERT ;
6. La banque notificatrice informe l'exportateur de l'émission du crédit documentaire en sa faveur ;
7. Le vendeur expédie la marchandise selon l'incoterm CFR port d'Annaba ;
8. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transport remet au vendeur le connaissement ;
9. Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit à la banque notificatrice;
10. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque notificatrice confirmatrice les transmet à la DOD (Direction des opérations documentaires) ;
11. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice la BEA ;
12. La banque émettrice reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont
13. l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (SPA SCT);

14. La BEA donne à la l'ordre DMFE de payer l'exportateur ;
15. DMFE paye l'exportateur ;
16. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Le schéma suivant représente l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (SPA S.C.T) et l'exportateur (GANTREX APRL) :

Schéma n°03-03 : Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire



Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées

4. Etude comparative entre les trois techniques de paiement

Dans le but d'effectuer une comparaison entre les trois techniques de paiement utilisées dans le commerce extérieur, le cas pratique traité ci-dessus avec crédit documentaire a été simulé et traité par remise documentaire puis par transfert libre, les frais et les commissions ont été déterminés et sont consignés dans le tableau suivant :

Tableau n°03-03 : Comparaison entre le coût de commission du crédit documentaire, de la remise documentaire et du transfert libre.

	CREDOC	REMDOC	Transfert libre
Montant de La Marchandise	4.337.632,92 DZD	4.337.632,92 DZD	4.337.632,92 DZD
Commission De Domiciliation	3.000 DZD	3.000 DZD	3.000 DZD
Commission d'ouverture	3.000 ,00 DZD	0	0
Commission d'engagement	43.376,33 DZD	0	0
Frais Swift à l'ouverture	3.000,00 DZD	0	0
Commission d'acceptation	0	3.000 DZD	0
Commission de règlement BA (1% montant de crédit)	4.631,62 DZD	4.631,62 DZD	4.631,62 DZD
Frais Swift au Règlement	3.000,00 DZD	3.000,00 DZD	3.000,00 DZD
Total commissions HT	60.007,95 DZD	13.631,62 DZD	10.631,62 DZD
TVA 19%	11.401,51 DZD	2.590,007 DZD	2.020,007 DZD
Total commission TTC	71.409,46 DZD	16.221,627 DZD	12.651,627 DZD

Source : élaboré par nos soins à partir des lectures effectuées

5. Analyse des résultats

- Les trois modes de paiements n'induisent pas les mêmes frais et commissions (on constate que le transfère libre est le mode de paiement le moins couteux) ;
- Les commissions sont plus importantes pour le crédit documentaire vient ensuite la remise documentaire, puis le transfert libre ;
- Le crédit documentaire semble être le plus couteux parmi les trois techniques, et ce, à cause de la panoplie des commissions y afférées.

6. Analyse des opérations d'importation au sein de la BEA:

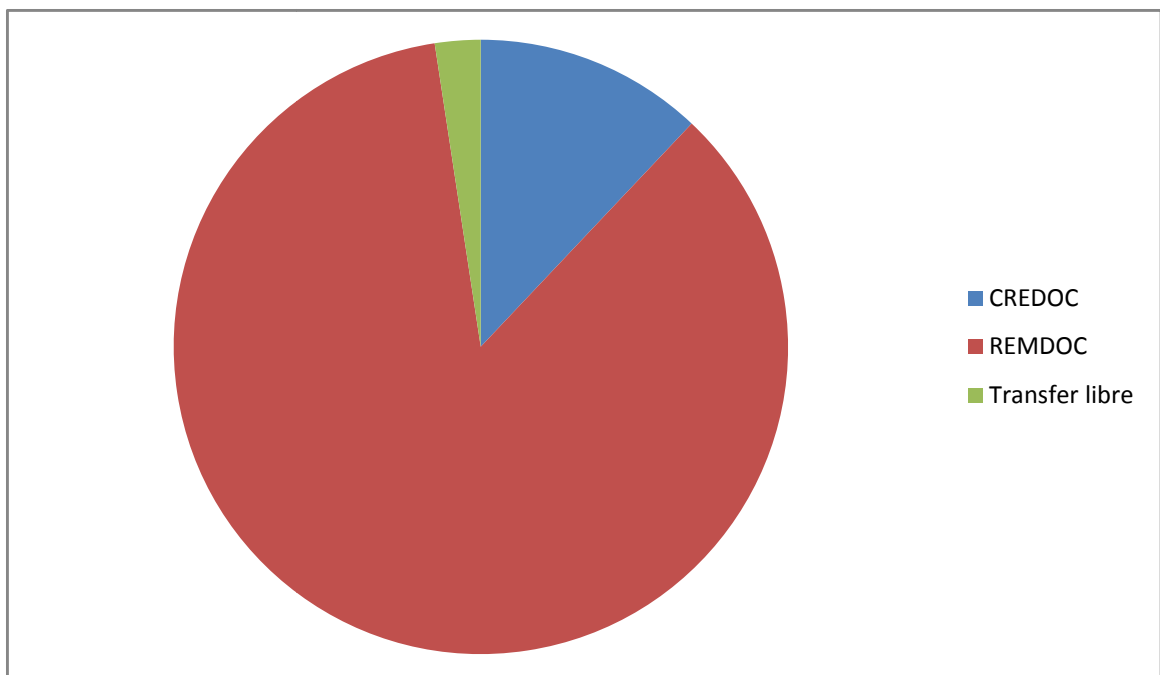
Au cours de notre stage pratique au sein de la Banque Extérieur d'Algérie agence de Tébessa nous avons collectés quelques statistiques sur le nombre de domiciliés et leurs techniques d'encaissement durant l'années 2020.

Tableau n° 04-03: Le nombre de domiciliés au sein de la BEA durant l'année 2020

Domiciliation	CREDOC		REMDOC		Transfer libre
	Réalisé	en cours	Réalise	en cours	
83	7	3	60	11	2

Source : Données remises par la BEA.

Figure n°04-03 : Répartition des importations par mode de financement (année 2020)



Source : élaboré par nos soins

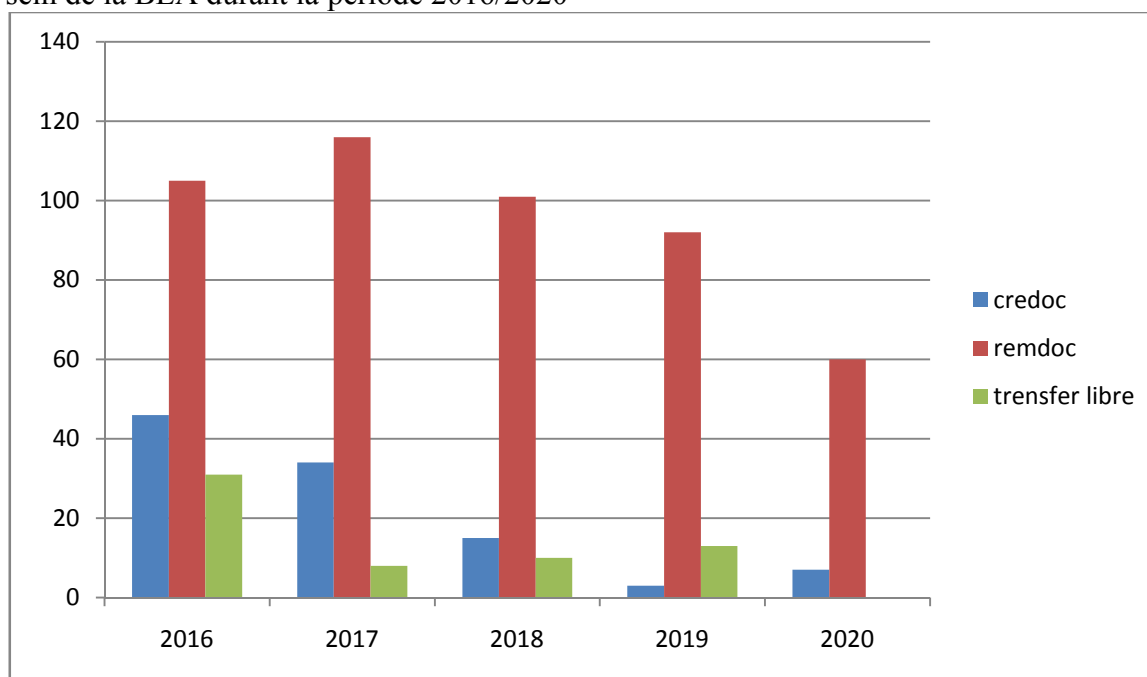
Le tableau ci-dessus représente l'évolution des nombre des opérations de commerce extérieur auprès de la BEA agence de Tébessa durant la période 2016/2020, on remarque que ce nombre est légèrement différent d'une année a une autre, le nombre des dossiers de crédit documentaire est en diminuant (de 46 dossiers en 2016 aux 7 dossiers seulement en 2020)

Tableau n°05-03 : Le nombre des dossiers de commerce extérieur au sein de la BEA durant la période 2016/2020

	2016	2017	2018	2019	2020	Total
CREDO C	46	34	15	3	7	105
REMDO C	105	116	101	92	60	474
Transfer libre	31	8	10	13	2	64
Total	182	158	126	108	69	643

Source : Données remises par la BEA.

Figure n° 06-03: Représentation graphique de nombre des dossiers de commerce extérieur au sein de la BEA durant la période 2016/2020



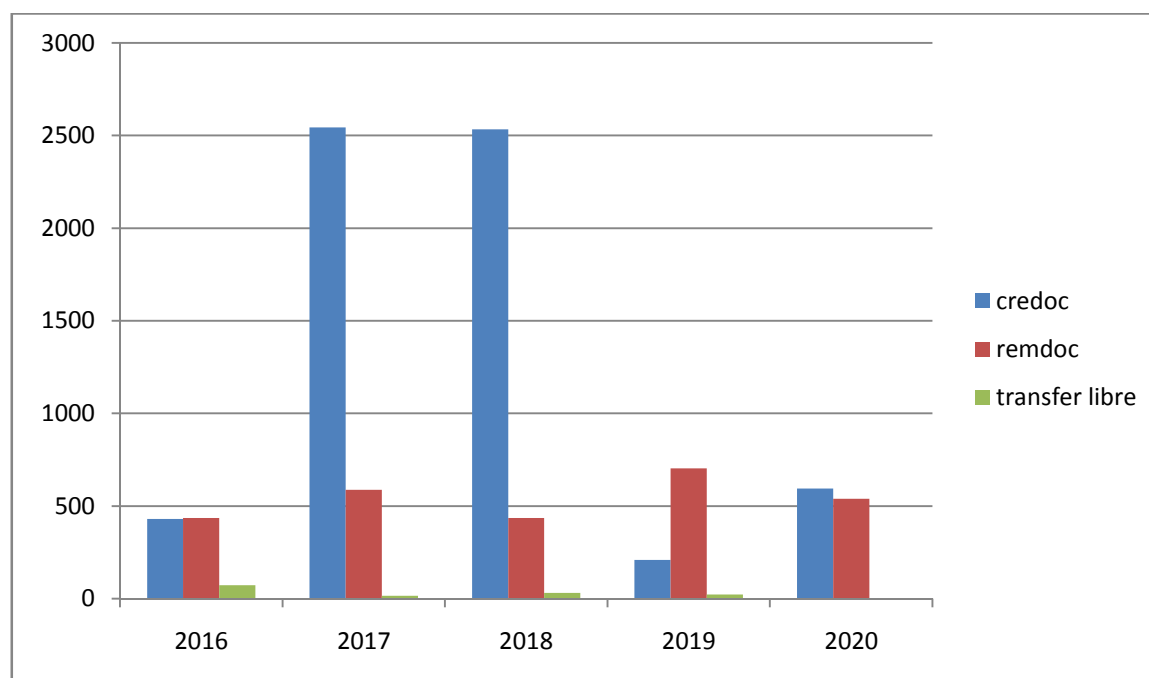
Source : élaboré par nos soins à partir des lectures effectuées

Tableau n°06-03 : L'évolution du financement de commerce extérieur au sein de la BEA durant la période 2016/2020

	2016	2017	2018	2019	2020	Total en million DZD
CREDO C	430	2543	209	69	594	3845
REMDO C	436	588	436	704	539	2703
Transfer libre	73	16	31	22	2	144
Total en million DZD	939	3147	676	795	1135	6692

Source : Données remises par la BEA.

Figure n° 06-03 : Représentation graphique de l'évolution du financement de commerce extérieur au sein de la BEA durant la période 2016/2020



Source : élaboré par nos soins à partir des lectures effectuées

Tableau n°07-03 : Comparaison entre le nombre de dossiers et le montant de chaque mode de paiement en 2020

	CREDOC	REMDOC	Transfer libre
Nombre de dossiers	7	60	2
Montant (million DZD)	594	539	2

Source : élaboré par nos soins

Analyse des résultats

- On constate selon les données précédents que RAMDOC et CREDOC sont les techniques les plus utilisés en Algérie ;
- Selon les statistiques, on constate les co-contractants vont opter pour la remise documentaire qui est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire, avec des contrats de valeurs importantes, elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques, alors l'importateur préfère utiliser le CREDOC comme technique de paiement parce qu'il est le plus sécurise.
- On remarque aussi une diminution importante dans le nombre de dossiers de commerce extérieur, Nous pensons que c'est dû au covid19 qui a balayé le monde.

Section 03 : Etude qualitative

Dans cette partie de l'étude nous allons opter pour une démarche qualitative à travers un entretien directif avec le Chef de Service Commerce extérieur du BEA, puis nous analyserons les données collectées au cours de notre entretien.

Cette enquête aura pour objet d'évaluer l'efficacité et les limites du crédit documentaire, Nous tenons à rappeler que cette dernière est liée au cas présenté précédemment.

1. Le choix de l'étude qualitative

Afin de donner une suite logique à notre recherche, nous nous sommes orientés vers une enquête qualitative dans le but de savoir l'efficacité et les limites du crédit documentaire.

1.1 Définition de l'étude qualitative

Les études qualitatives sont des études à caractère intensif, elles utilisent comme procédure de récolte de données une approche ouverte non directive, permissive et indirecte des personnes interrogées.

Les études qualitatives par communication visent un approfondissement du sujet traité. Le mode d'interrogation est non-structuré et le nombre de contact y est relativement peu élevé.

Elles cherchent les causes, les fondements d'un comportement, d'une attitude, d'une perception.⁴⁴

1. 2. L'entretien directif

C'est la forme d'interview où le degré de liberté est le plus réduit, c'est presque un questionnaire que l'on fait passer oralement. Toute les questions sont prévues et non majoritairement improvisées au fil de la discussion. Le but visé avec ce type d'entretien est la vérification de points précis ou le recueil d'éléments d'information de détail.

Dans ce type le chercheur dirige la communication, il pose des questions liées au sujet de sa recherche. Ce type permet d'approfondir le sujet de recherche.⁴⁵

⁴⁴ GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN, (M) : « Etudes de marchés : Méthodes et outils », Edition de Boeck université, Bruxelles, 3eme Edition, 2010, P93-94.

⁴⁵ CHABANI, (S) et OUACHRINE, (H), « *Guide de méthodologie de la recherche en sciences sociale* », Tabel impression, 1ère édition, Alger, P72.

1.3. L'objectif d'un guide d'entretien

La collecte d'informations pour notre étude se fera à travers un entretien directif, définis aux préalable, la personne interrogée est amenée à répondre aux questions en toute liberté, tout en laissant une certaine marge de manœuvre à l'intervieweur pour pouvoir arrivé à les points qui nous amènent à bien résoudre notre problématique.

1.4. La construction du guide d'entretien

Les étapes de la création d'un guide d'entretien sont très importantes pour la réussite de l'entretien afin d'être sûr de ne pas oublier aucun détail qui pourrait nuire aux résultats de l'enquête. Un bon guide d'entretien doit être composé de la façon suivante :

- Phase d'ouverture : présentation du sujet en restant assez évasif pour ne pas trop influencer l'interviewé ;
- Phase de centrage : on aborde chacun des sous thèmes afin d'obtenir le maximum de réponse ;
- Phase de l'approfondissement : creusé autour des axes clés de l'étude ;
- Phase de conclusion : remerciement.

1.5. Retranscription des entretiens

Toute les informations collectées ont été retranscrites par écrit sur un document « Word » afin de faciliter notre travail d'analyse. Après plusieurs relectures et à partir de notre problématique.

Nous avons opté pour une analyse de résumé à partir des informations collectées c'est-à-dire de faire un résumé de l'entretien et analyser ce qu'il ressort des résultats.

L'entretien est constitué de questions ouvertes en commençons par présenter l'organisme d'accueil ainsi la mission de l'interviewé.

2. Présentation de l'enquête

Afin de bien mener notre recherche, nous avons opté pour une étude qualitative auprès du CPA.

Pour expliquer cette méthode, nous allons suivre le plan suivant :

2.1 Objectifs de l'étude

Identifier le degré d'efficacité du crédit documentaire dans les opérations du commerce international.

2.2 Méthodologie et champ de l'étude

L'enquête est destinée au directeur du département du crédit documentaire du BEA à partir d'une interview, se déroulant en mois de Juin 2021 à Tébessa.

3. Présentation et interprétation des résultats de l'entretien

Après avoir présenté les études envisagées et la méthodologie suivie pour mettre en évidence notre humble recherche, il est impératif de présenter les résultats de l'entretien afin d'évaluer l'efficacité du crédit documentaire.

L'Entretien est effectué avec le Chef de Service Commerce extérieur du BEA, Le 20/06/2021, bureau du directeur du département de crédit documentaire à 14h15.

Les réponses d'interviewé :

Monsieur, pourriez- vous nous donner une brève présentation de la banque BEA ainsi que votre mission ?

La banque BEA est une banque nationale créée en 1967, commerciale avec une forme juridique SPA. Sa mission principale est d'accorder des crédits et financer Toutes les opérations financières du secteur économique.

Je suis Chef de Service Commerce extérieur du BEA agence Tébessa.

La loi de finance 2009 obligeant les clients à avoir recours au crédit documentaire, A-t-elle subit des modifications après?

Dans le cadre de la bonne gestion et du contrôle de toute transaction internationale, La loi de finance 2009 avait imposé le crédit documentaire comme un seul moyen de paiement. Cependant, la loi de finance a autorisé la remise documentaire en 2014, puis l'autorisation du transfert libre en 2016.

Quel est le mode de financement le plus utilisé dans votre agence ?

Le mode le plus choisi dans la BEA est la remise documentaire, son choix est dû aux avantages qu'elle présente tels que : les couts les moins élevés, la souplesse et la rapidité d'exécution, et ce contrairement au Credoc.

Je voudrais savoir si vous pensez, malgré la lourdeur administrative, que le crédit documentaire constitue un moyen de paiement idéal ?

Malgré cette contrainte, le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement le plus sûr pour les deux parties exportateur et importateur.

Quels sont les montants de commissions appliqués pour une opération de transaction avec un crédit documentaire ?

Toute commission accordée dépend de la provision de devise mentionnée dans la formule 4. La banque prévoit des taux de commission, le choix dépend du mode de financement. Dans le cas où le client finance sa transaction à 100%, le taux appliqué est le plus faible soit 2,5%, dans le cas contraire, où le client opte pour un crédit, le taux sera plus élevé et peut atteindre jusqu'à 7,6%.

Quel est la forme du crédit documentaire la plus fiable ?

La forme de crédit documentaire la plus fiable est le crédit documentaire irrévocable et confirmé car le vendeur n'encourt aucun risque. Elle apporte un double engagement bancaire, le premier engagement de la part de la banque émettrice à travers la L/C, le second de la part de la banque confirmatrice matérialisé par le paiement des documents conformes.

A partir des statistiques de l'année précédente, comment pouvez-vous résumer l'impact du coronavirus sur le service de commerce extérieur ?

Suite à cette pandémie du COVID-19 au début de l'année précédente 2020, nous remarquons son effet passif sur l'économie nationale et principalement sur le secteur du commerce extérieur. A cet effet, notre banque en collaboration avec nos banques correspondantes à l'étranger, nous engageons à assurer une bonne et meilleure fonctionnalité de nos opérations d'échange internationales.

Nous avons optimisé à travailler à distance en envoyant les documents par mail avec un message de conformité des documents par message SWIFT de la part de nos correspondants étrangers. Afin de les vérifier et les remettre au client pour procéder au dédouanement de la marchandise.

Donc, la bonne maîtrise et fonctionnement de la technologie bancaire (informatisation et digitalisation du system bancaire) nous permet de réussir nos engagements envers nos clients.

Synthèse

Notre recherche nous a permis au final de résumer les points suivants :

- Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui nécessite des mesures de sécurité ;
- Le CREDOC présente un mode de paiement sûr par rapport au REMDOC et transfert libre qui procurent moins de sécurité pour les co-contractants ;
- La gestion administrative du CREDOC est très complexe vu les documents exigés pour l'ouverture d'un crédit documentaire, alors que la REMDOC et le transfert libre sont plus souples dans les transactions internationales ;
- Le CREDOC est largement coûteux suite à une panoplie des commissions ;
- Parmi toutes les techniques de paiement disponibles, les banques bénéficient beaucoup plus du crédit documentaire suite à l'augmentation des commissions qui lui sont associées ;
- Malgré les points négatifs du crédit, il demeure instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit ;
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc prisé par les importateurs malgré les frais importants et la lenteur dans l'exécution.
- L'impact négatif de la crise sanitaire de corona virus sur les transactions internationales et les échanges commerciaux entre les pays du monde.

Conclusion

Notre étude au sein du BEA agence Tébessa 046, nous a permis de collecter les données nécessaires à notre travail de recherche et de répondre à la problématique et à notre questionnement. En outre, l'entretien réalisé avec le chef de service commerce extérieur du BEA nous a été d'une grande utilité dans l'avancement de notre travail de recherche.

Il a été constaté dans notre étude que le crédit documentaire demeure malgré sa complexité et son coût, le meilleur moyen de paiement car il apporte des garanties à l'exportateur et à l'importateur.

Conclusion Générale

Conclusion générale :

A travers l'étude théorique, le développement des échanges internationaux a pris de l'ampleur jour après jour, ce qui a nécessité la mise en place de plusieurs procédures afin de préserver les intérêts de toutes les parties impliquées. A cet effet, des moyens de paiement immédiats, et des techniques de financement ont été créés.

Cette recherche a pour ambition d'exposer les différentes techniques de paiement utilisées dans les banques pour financer les échanges internationaux.

Nous avons mis l'accent sur le crédit documentaire et son efficacité par rapport aux autres techniques de paiement et à quel point ce mode de paiement a pu satisfaire les intérêts des co-contractants que nous avons examinés dans la partie théorique.

Notre travail a pu éclaircir tous les avantages et inconvénients liés à chaque mode de paiement.

Pour mettre en œuvre l'étude théorique, nous avons effectué un stage pratique d'un mois au sein du BEA Tébessa dans lequel nous avons traité une transaction à l'international d'une opération d'importation par un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Afin de répondre à notre problématique principale, nous avons exploité toutes les informations recueillies auprès du BEA pour pouvoir dégager les constats sur les hypothèses exposées préalablement :

- La législation commerciale internationale a adopté des procédures en raison de l'incertitude et de la complexité des opérations commerciales. Les documents et les contrats fournissent un gage de sécurité pour les co-contractants, **ce qui confirme notre première hypothèse** présentée dans l'introduction générale.
- Il existe trois techniques de paiement dans les transactions internationales : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire. Le choix de ces dernières dépend du degré de confiance entre l'opérateur et son partenaire commercial, **ce qui confirme la deuxième hypothèse.**
- **La troisième hypothèse est confirmée.** Nous avons constaté que le crédit documentaire est la technique de paiement idéale en termes de sécurité. Il apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial.

D'autre part, avec l'existence de plusieurs types de crédit documentaire, nous sommes arrivées à la conclusion que le crédit documentaire irrévocable et confirmé fournit une garantie quasiment totale à travers un double engagement bancaire. Il supprime le risque du non transfert, mais sans négliger que ce dernier va mener à un cout final plus élevé ce qui confirme la troisième hypothèse.

Malgré tous les avantages qu'il présente, le Credoc est considéré comme le moyen de paiement le plus complexe qui exige beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais, ainsi que les couts élevés qu'il comporte.

La crise sanitaire actuelle et la pandémie qui est arrivé au monde à impacté négativement le commerce international et les échanges commerciaux entre les pays du monde, et aussi diminuer de nombre de transactions avec l'étranger, les nombres de dossiers Credoc par conséquence.

Durant la réalisation de ce travail de recherche au sein de la banque BEA, nous avons dégagé les observations suivantes :

- Une lenteur dans le transfert des documents au sein de la banque en raison de l'inexistence d'un système d'information interbancaire/inter-agence ;
- L'exigence d'un grand nombre de documents dans la constitution du dossier de crédit documentaire.

Nous avons rencontré des difficultés dans la réalisation de notre recherche. Nous n'avons pas eu accès à tous les documents considérés confidentiels.

Difficulté raconté

Nous avons rencontré des difficultés dans la réalisation de notre recherche, elles sont les suivants :

- Difficulté de faire la recherche documentaire avec les fermetures des bibliothèques ;
- Difficulté de trouver lieu de stage dans les conditions de la pandémie Corona.

Perceptive de recherche :

Des horizons de travail s'ouvrent en perspective pour les prochaines promotions d'étudiants, dans les thèmes suivants :

- L'efficacité du crédit documentaire dans les périodes de crises ;
- L'impact du covid-19 sur le commerce international.

Bibliographie

Bibliographie :

Ouvrages

AVENEL, (J) et PEYRARD, (Max) « L'essentiel du risque de change et de ses instruments de couverture » Edition 01 Editeur Gualino, 2016.

BERNET RELANDE, (L), « Principe des techniques bancaires », 25^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2008.

CAKIROGLU, (I.S), « Les opérations bancaires du commerce international », Edition Delmas, Paris, 2000.

CHABANI, (S) et OUACHRINE, (H), « *Guide de méthodologie de la recherche en sciences sociale* », Tabel impression, 1ère édition, Alger, P72.

DUHAUTBOUT, (D) et BRULE, (T) et CAURO, (P), « Transporter », 5eme édition, 2017.

FREDERIC Morelle, « Lexique du commerce international», 2013 .

Garsuault, (P) et PRIAMI, (S), « Opérations bancaires à l'international », 2eme édition, 2015.

GAUTHY-SINECHAL, (M) et VANDERCAMMEN, (M) : « Etudes de marchés : Méthodes et outils », Edition de Boeck université, Bruxelles, 3eme Edition, 2010.

HADDAD, (S), « Commerce international : Le crédit documentaire », Alger : Edition pages bleues, 2009.

JACQUE, (D) et ELEONORE, (V), « Pratique du commerce international », 26 édition, Edition Hatier, Paris, 2017.

KSOURI. (I), « Les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014.

LE GRAND, (G) et MARTINI, (H), « Management des opérations du commerce international », 6eme édition, Edition Dunod, Paris, 2003.

LEBOITEUX, (D), «Trade finance : principes et fondamentaux », Edition 2 Editeur : RB, édition 2017.

LEGRAND, (G) et MARTINI, (H), «Management des opérations du commerce international », Edition DUNOD, Paris, 1996.

LEGRAND. (G), et MARTINI, (H), « Commerce international », 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010.

LIMOGES. (I), et MIVILLE-DE CHENE. (K), « *Le commerce international* », Edition GAETAN Morin, 2013.

MARTINI. (H), « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017.

Bibliographie

MEYER, (V), et ROLIN, « Technique du commerce international et techniques financières internationales », 7^{ème} édition, Edition Economica.

MONOD. (D), « Moyens et techniques de paiements internationaux», édition ESKA, Paris, 2002.

NAJI, (I), « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris, 2005.

NGOULOUBI, (A), « La trésorerie des entreprises », Editeur L'Harmattan, 2018.

NGUYEN-THE, (M), « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », Edition 4, 2011.

Nicolas Beau, « *La Banque Extérieure d'Algérie bientôt à Paris* », Mondafrique, 2017.

OGEE, (S) et BREZILLION, (A) et ZYLBERG. (S), « Commerce international », Edition Nathan, Paris, 2011.

ROSSI, (T), « La garantie bancaire à première demande » Edition Méta, Paris, 1990.

Articles et textes réglementaires :

Article 2 alinéa (b) RUE 522.

Article 2 alinéa (d) RUE 522.

Article 23 de la LFC 2011.

Article 18 du règlement B.A n°91/12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations.

Article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007.

Convention de Varsovie du 12.10.1929.

ISO 9362 :1994 est une norme internationale intitulée Banque –Message bancaire télétransmis-code d'identification des banques élaboré par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et European committee for banking Standards (ECBS).

ISO 136162003 est une norme internationale intitulée banque et service financiers connexe- Numéro de compte bancaire internationale (IBAN) élaborée par l'organisation internationale de normalisation (ISO) et european comitée for banking standars (ECBS).

Autres documents :

Document interne du BEA.

MARTINI, (H), Séminaire sur «Le traitement des crédits documentaires»,21 et 22 février 2010.

Bibliographie

Actualité Algérienne en direct, 25 janvier 2017.

Sites internet :

www.comprendrelespaiements.com <http://www.eur-export.com/français/aptheo/finance/instrutech/remisedoc.htm>

www.bea.dz

www.algerie-dz.com

www.ebrd.com

www.imf.org

www.oecd.org

www.unctad.org

www.worldbank.org

www.wto.org

www.huffpostmaghreb.com

www.objectif-import-export.fr/fr/import/fichesimport/incoterm

www.bloglobal.fr

Rapports et documents administratifs :

Documents internes de la Banque Extérieur d'Algérie

Table des matières

Tables des matières :

Remerciements	
Dédicace	
Sommaire	
Liste des abréviations	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Liste des annexes	
Résumé	
Introduction générale	A
Chapitre 1 : Introduction au commerce international	
Introduction... ..	2
Section 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international.....	3
1. Généralité sur le commerce international.....	3
1.1 Définition du commerce international.....	3
1.2 Les accords pour développer les échanges.....	3
1.2.1 L'Organisation Mondiale du Commerce	3
1.2.2 La conférence des nations Unies sur le Commerce et le Développement	3
1.2.3 L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique	4
1.3 Les organismes pour financer les échanges.....	4
1.3.1 Le fond Monétaire International (FMI).....	4
1.3.2 La banque mondiale.....	4
1.3. La banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD).....	5

Tables des matières

2. documents Utilisés dans le commerce extérieur.....	5
2.1 Les documents prix.....	5
2.1.1 La facture pro-forma.....	5
2.1.2 La facture définitive (commerciale).....	5
2.1.3 La facture consulaire.....	6
2.1.4 La facture douanière.....	6
2.1.5 La facture provisoire.....	6
2.1.6 La facture d'acompte.....	6
2.2. Les documents de transport.....	6
En matière du transport maritime.....	7
2.2.1 La lettre de transport aérien (airway bill).....	8
2.2.2 La lettre de voiture internationale CMR.....	8
2.2.3 Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR).....	9
2.2.4 Le récépissé postal.....	9
2.3 Les documents d'assurance.....	9
2.3.1 La police au voyage.....	9
2.3.2 La police flottante, ou police d'abonnement.....	9
2.4 Les documents annexes.....	10
2.4.1 Le certificat d'origine.....	10
2.4.2 Le certificat de provenance.....	10
2.4.3 Le certificat du contrôle de qualité.....	10
2.4.4 Le certificat sanitaire ou phytosanitaire.....	10
2.4.5 Le certificat vétérinaire.....	11

Tables des matières

2.4.6 Le certificat d'analyse	11
2.4.7 Le certificat d'usine.....	11
2.4.8 Le certificat des marchandises.....	11
2.4.9 Le certificat de poids et colisage	11
3. Les incoterms (International commercial terms).....	11
3.1 Définition des règles Incoterms.....	12
3.2 La classification des incoterms 2020.....	12
3.3 La distinction entre vente au départ et vente à l'arrivée	14
3.5 Les innovations des incoterms 2020.....	14
Section2 : La domiciliation bancaire	17
1. La domiciliation des importations.....	17
1.1 Conditions préalable à la domiciliation.....	17
1.2 Procédure de domiciliation.....	17
1.2.1 Ouverture du dossier.....	18
1.2.2 Tenue des répertoires.....	18
1.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation.....	18
1.2.4 Attestation de domiciliation.....	19
1.3 Le règlement financier.....	19
1.3.1 Règlement avant dédouanement.....	19
1.3.2 Règlement après dédouanement.....	19
1.4 Déclaration d'apurement des dossiers.....	19
1.5 Gestion du dossier.....	20
1.5.1 Contrôle des engagements.....	20

Tables des matières

1.5.2 Inventaire	20
1.5.3 Bilan du dossier... ..	20
1.5.4 Décision du guichet domiciliation.....	21
1.5.5 Archivage du dossier... ..	21
2. Domiciliation des exportations.....	21
2.1 Définition.....	21
2.2 Procédures de domiciliation... ..	21
2.2.1 Ouverture du dossier.....	22
2.2.2 Tenue des répertoires.....	22
2.2.3 Règlement financier.....	22
2.3 Gestion du dossier... ..	22
Section 3 : Les risques et les garanties du commerce international.....	24
1. Les risques et les garanties du commerce international... ..	24
1.1 Le risque commerce.....	24
1.2 Le risque d'interruption de marché.....	24
1.3 Le risque politique	25
1.4 Le risque économique.....	25
1.5 Le risque de change	25
2. Les garanties bancaires dans le commerce international.....	26
2.1 Les types des garanties.....	26
2.1.1 La garantie de soumission (BID bond/ tender bond).....	26
2.1.2 La garantie de restitution d'acompte (advance payment)	27
2.1.3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)	27

Tables des matières

2.1.4 La garantie de retenue de garantie (retention money gurante).....	27
2.1.5 Sta nd –by letters of crédit (LCSB).....	27
Conclusion.....	29
Chapitre 2 : Les techniques de règlement du commerce international	
Introduction.....	33
Section 1 : Transfert libre	34
1. Définition.....	34
2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre	34
3. Avantages et inconvénients du transfert libre.....	36
Section 2 : Remise documentaire	38
1. Définition de la remise documentaire.....	38
2. Les intervenants dans la remise documentaire	38
3. Les différentes formes de la remise documentaire	39
4. Types de remises documentaires	39
4.1 La remise simple	39
4.2 La remise documentaire.....	40
5. Le déroulement de la remise documentaire	40
6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	41
6.1 Avantages.....	41
6.2 Inconvénients.....	42
Section3 : Crédit documentaire.....	43
1. Notions générales.....	43

Tables des matières

1.1 Les règles et Usances Uniformes (RUU) en vigueur, n° 600 de la CCI.....	43
1.2 Définition des RUU.....	43
1.3 Les objectifs visés par ces règles n°600... ..	43
2. Définition du virement SWIFT... ..	43
2.1 Les types de message SWIFT.....	44
2.2 Les règles de fonctionnement... ..	45
3. Définition du crédit documentaire.....	45
4. Les intervenants.....	45
5. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de sécurité.....	47
5.1 Crédit documentaire irrévocable... ..	47
5.2 Crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	47
6. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de réalisation... ..	47
7. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de financement... ..	48
7.1 Crédit revolving.....	48
7.2Crédit documentaire transférable.....	48
7.3 Crédit adossé « back to back ».....	49
7.4 Crédit avec «red clause».....	50
8. Déroulement du crédit documentaire.....	51
9. Les caractéristiques du crédit documentaire.....	53
9.1 Les dates butoirs... ..	53
9.2 Le pli cartable.....	54
9.3 Les réserves.....	54
10. Les risques du crédit documentaire.....	54

Tables des matières

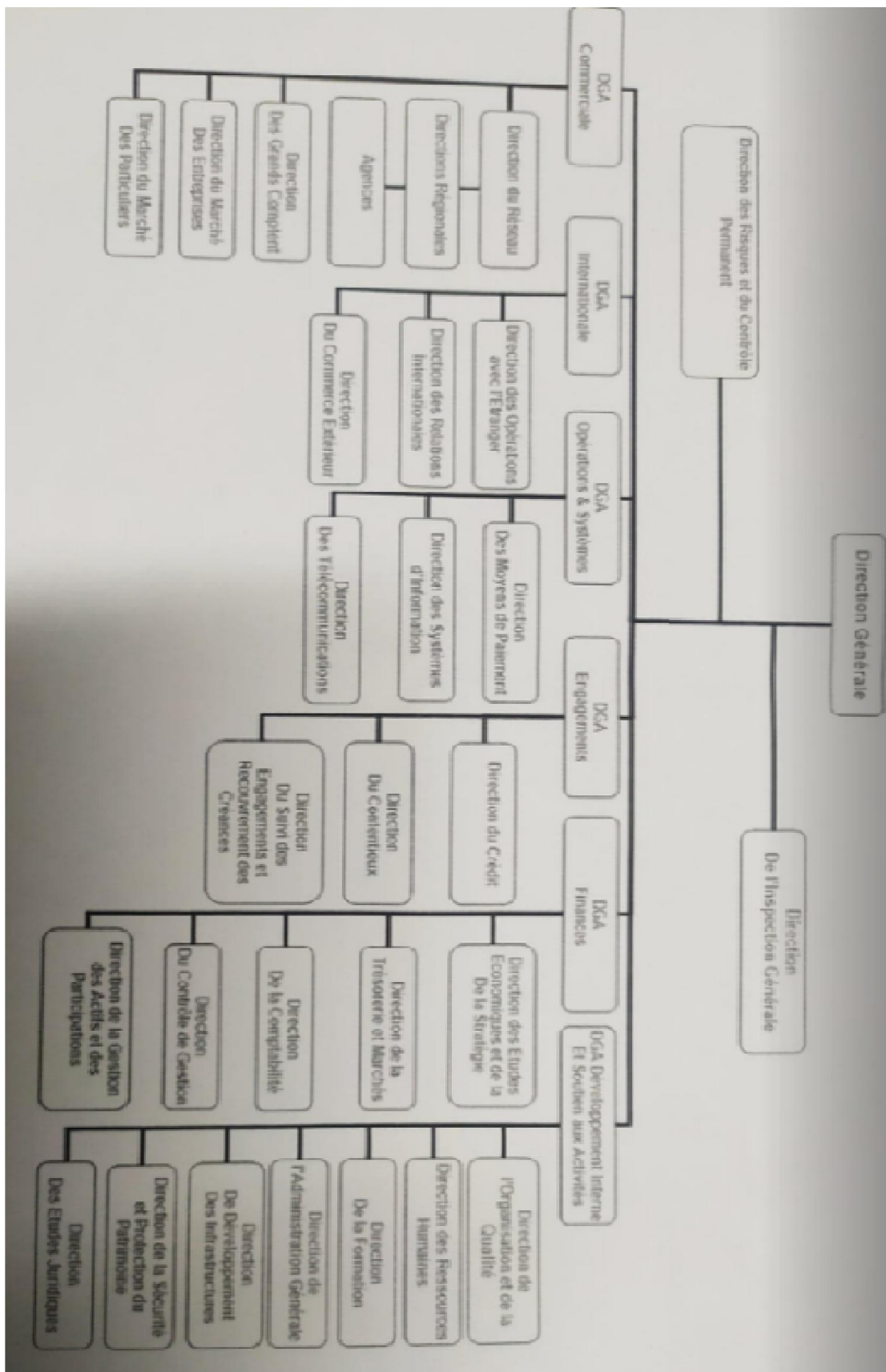
11. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	56
Conclusion.....	58
Chapitre 3 : Etude de cas pratique – cas BEA Tébessa Agence 046	
Introduction... ..	60
Section 1 : Présentation de l’organisme d’accueil	61
1. Présentation de la Banque extérieur d’Algérie.....	61
1.1 Présentation de la BEA.....	61
1.2 Evolution de la BEA	61
1.3 Organisation général de la BEA	62
1.4 Objectives de la BEA	62
2. Ouverture de l’agence de Tébessa.....	63
2.1 Présentation de service de commerce extérieur.....	63
Section 2 : Etude de cas d’un dossier d’importation par crédit documentaire.....	65
1. Déroulement d’un crédit documentaire à l’import à la BEA.....	65
1.1 L’identification des parties contractantes.....	65
1.1.1 Identification de l’importateur.....	65
1.1.2 Identification de l’exportateur.....	65
1.2 Objet du contrat.....	65
1.3 Mode et condition de paiement	66
2. La mise en place du crédit documentaire.....	67
2.1 L’ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BEA.....	67
2.2 L’attribution d’un numéro de domiciliation.....	67
2.3 L’ouverture d’une fiche de contrôle.....	67
2.4 L’ouverture de crédit documentaire import.....	68

Tables des matières

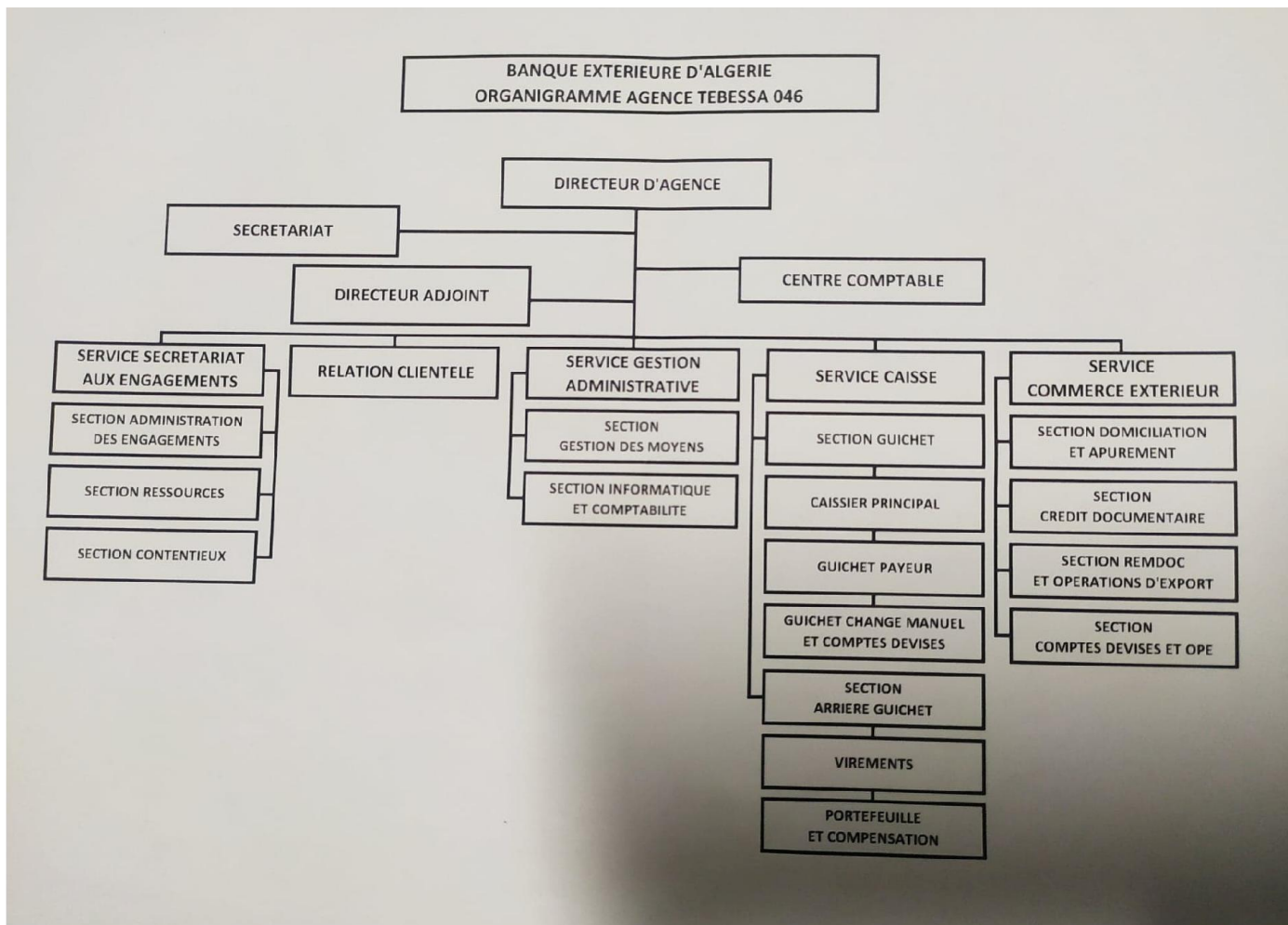
2.5 La réalisation de crédit documentaire import.....	73
2.6 L'apurement du dossier et la déclaration à la banque d'Algérie.....	75
3. Récapitulatif du déroulement du CREDOC au niveau du BEA.....	76
4. Etude comparative entre les trois techniques de paiement.....	78
5. Analyse des résultats.....	79
6. Analyse des opérations d'importation au sein de la BEA.....	79
Section 3 : Etude qualitative.....	83
1. Le choix de l'étude qualitative.....	83
1.1 Définition de l'étude qualitative.....	83
1.2 L'entretien directif.....	83
1.3 L'objectif d'un guide d'entretien.....	84
1.4 La construction du guide l'entretien.....	84
1.5 Retranscription des entretiens.....	84
2. Présentation de l'enquête.....	84
2.2 Objectifs de l'étude.....	85
2.3 Méthodologie et champ de l'étude.....	85
3. Présentation et interprétation de résultat de l'entretien.....	85
4. Synthèse.....	87
Conclusion.....	88
Conclusion Générale.....	90
Bibliographie	
Table des matières	
Annexes	

Annexes

Annexe n°1 : Organigramme du BEA



Annexe n°2 : Organigramme du BEA agence Tébessa 046



Source : Documents interne de la BEA

Annexe n°3 : Décision d'ouverture l'agence de Tébessa

بنك الجزائر الخارجي
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
LE DIRECTEUR GÉNÉRAL

Alger le 28 JAN 1990

DECISION REGLEMENTAIRE N° 003/90

OBJET/ Ouverture d'une Agence
à TEBESSA.

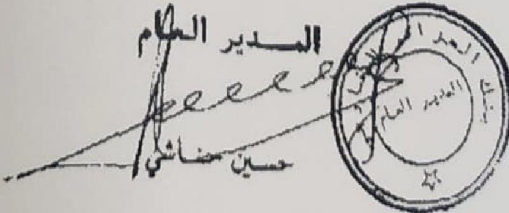
Dans le cadre du programme d'expansion de notre Etablissement à travers le territoire National, il est ouvert à compter du 02 Janvier 1990 une agence aise, Route de Constantine, TEBESSA.

Cette agence dont les coordonnées sont reprises ci-après, est rattachée sur le plan Administratif à la Direction de l'Unité EST.

- * Directeur par intérim - Mr ROUABAH Abdelhafi
- * Indicatif comptable - 46
- * Téléphone - 97.12.07
- 97.12.08
- 97.12.39
- * Téléex - 95 022
- * Numéro d'intermédiaire agréé - 12 101

Par ailleurs, il convient de noter que cette agence est habilitée à traiter toutes les opérations de Banque et de Commerce Extérieur.

السيد العام
عبد الحفيظ
عبد الحفيظ العام



Annexe n°4 : Offre de Prix



GANTREX
ON TRACK WITH YOU

OFFRE DE PRIX

A : Société des Ciments de Tébessa (S.C.T.)	Date : 10-07-2020
Attri : M. Noura SEIF EDDINE	De : Nicolas SELDRUM
Téléphone : +213 661 92 32 99	Téléphone : +32 473 709 750
Email : gntappro@sct@gmail.com	Email : nicolas.seldrum@gantrex.com
Vos Réf : Demande de prix N° DOF 056 - 0/300 - REF 259 (DA10508)	Nos Réf : Gx-17634-07
Objet : ~450m A100-70 (rails pour gratteur)	

Cher M. SEIF,

Suite à votre demande de prix, nous vous proposons, suivant nos conditions générales de vente en votre possession ou disponibles sur notre site web www.gantrex.com et conditions particulières ci-après :

Pos	Produit	Quantité	Total
1	Rail type A100 suivant DIN 536/1 (Edition Sept. 91) - Origine : EUROPE - Grade d'acier : 70 kg/mm ² . - Poids linéaire : 74,3 kg/m - Poids total théorique : 35.070 kg - Marquage usuel – livré en vrac ou en fardeaux - Coupes biaisées (CB) 45° (coupes droites (CD) aux extrémités) - Rails non forés - non protégés contre la rouille - avec certificat de laminage suivant EN10204/3.1 - Livré en : * 2x 11,77m mesurés sur l'axe suivant code C (1 CD et 1 CB45°) * 2x 11,78m mesurés sur l'axe suivant code A (2 CB45°) * 2x 6,82m mesurés sur l'axe suivant code A (2 CB45°) * 1x 6m mesurés sur l'axe suivant code C (1 CD et 1 CB45°) * 1x 6,57m mesurés sur l'axe suivant code C (1 CD et 1 CB45°) - Tolérance sur les longueurs : +/- 15mm - Suivant fiche technique en votre possession <u>Remarque:</u> Découpage des longueurs proposé suivant plan no. 1.096639 transmis. Nous attirons votre attention sur le fait que nous ne sommes pas en mesure de fabriquer faire les longueurs inférieures à 6m. Pour cette raison, la longueur de 5,57m sera proposée en longueur de 6m et sera donc à ajuster lors du montage sur site. Etant donné qu'il s'agit d'une extrémité du rail, cela ne devrait pas poser de problème car la coupe à 45° sera déjà faite et il s'agira de faire, si nécessaire, une simple coupe droite en fin de voie.	450,27 m	27.061 EUR
3	Frais de transport CFR Annaba	1 ft	3.179 EUR
Total des postes ci-dessus franco (CFR Annaba) :			30.240 EUR
Ramené pour commande globale des 3 postes au montant de * :			28.650 EUR

(*) : les prix ci-dessus ne sont valables que dans le cadre d'une commande unique des 2 postes livrables en même temps au même endroit.

Remarques importantes :

- Nous travaillons avec un lamineur qui ne fonctionne qu'avec les incoterms DAP et CFR. Il nous est par conséquent impossible de vous proposer un prix FOB sans ajouter des frais inutiles en passant par un port intermédiaire, ce qui n'aurait aucun sens. C'est pour cette raison que nos prix sont indissociablement proposés CFR Annaba.

GANTREX SPRL - rue du Commerce 19 - 1400 Nivelles - Belgique
 T. +32(0)67 88 80 30 - F. +32(0)67 21 63 21 - info.nivelles@gantrex.com - www.gantrex.com
 T.V.A. BE 0817 646 553 - R.P.M. Nivelles

Mme. BOUSSAMA Salima
 Agent Commercial
 S.C.T. Tébessa

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TEBESSA

46 22/09/2020

12	03	01	2020	B	10	000	MT	EUR
----	----	----	------	---	----	-----	----	-----

... sous nos coordonnées bancaires :

GANTREX SPRL

Coordonnées banque n°1
IBAN : BE89 3710 1550 2585
BIC/SWIFT : BBRUBEBB
ING BANQUE
Avenue Marnix, 24
1000 Brussels, BELGIUM

Coordonnées banque n°2
IBAN : BE32 2710 7488 1002
BIC/SWIFT : GEBABEBB
BNP PARIBAS FORTIS
Montagne du Parc, 3
1000 Brussels, BELGIUM

- La validité de l'offre est fixée au 30/06/2020, afin d'éviter toute nouvelle mauvaise surprise sur les prix de matières premières et transport.
- Prix : vingt-huit mille six cent cinquante EUROS.
- Nous sommes également en mesure de vous proposer les fixations de rail GANTREX, car en général un remplacement de rail s'accompagne systématiquement d'un remplacement des fixations, parfois même des supports acier (en fonction de leur état de dégradation). Si vous nous envoyez des photos avec des commentaires ainsi que les dimensions, nous pourrions aussi vous aider cette partie. Gantrex est en effet le spécialiste et leader mondial dans la voie de roulement depuis bientôt 50 ans !
- Concernant le remplacement du rail également, si vous recherchez un partenaire extérieur nous sommes en mesure d'apporter une expertise, complétée par le support d'un partenaire algérien.
- Tout éventuel contrôle par un organisme extérieur non inclus (à facturer en supplément majoré de nos peines et soins)

Conditions spéciales:

Validité de l'offre	17-07-2020 impératif pour le respect des prix !!
Délais de livraison	A convenir en 2020, départ usine, suivant possibilités au moment de la commande.
Conditions de livraison	CFR Annaba, selon Incoterms 2010, hors T.V.A. ou toute éventuelle autre taxe <i>Remarque</i> : frais éventuels de déchargement et de stockage au port d'arrivée à votre charge
Modalités de paiement	Lettre de crédit irrévocable et confirmée auprès d'une banque de premier ordre
Garantie	Suivant standard lamineur (2 ans après dispatch)

Nous restons à votre entière disposition pour toute information complémentaire.

Meilleures salutations,

Nicolas SELDRUM
General Manager W/Europe & N-W/Africa
+32 473 709 750

GANTREX SPRL - rue du Commerce 19 - 1400 Nivelles - Belgique
T. +32(0)67 88 80 30 - F. +32(0)67 21 63 21 - info.nivelles@gantrex.com - www.gantrex.com
T.V.A. BE 0817 646 553 - R.P.M. Nivelles

Annexe n°5 : Demande d'ouverture de lettre de crédit



المجمع الصناعي لإسمنت الجزائر
GROUPE INDUSTRIEL DES CIMENTS D'ALGERIE
SOCIETE DES CIMENTS DE TEBESSA
« S.C.T. »

N° Identification Fiscale : 099812058209320 - N° Article d'Imposition : 12 200 101 077 - N° Registre de Commerce : 98 B05 82 093 00/12
S.P.A. au capital social de : 2 700 000 000 D.A : ش.ذ.ا. - رأسمالها الاجتماعي

DEMANDE D'OUVERTURE DE LETTRE DE CREDIT N° 03/2020

PAR LE DEBIT DE NOTRE COMPTE D'EXPLOITATION N° 002 00046 460

NOUS VOUS PRIONS D'OUVRIR PAR TELEGRAMME UN CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME AUPRES DE LA BANQUE :

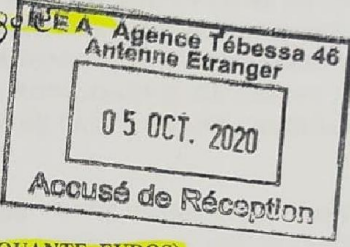
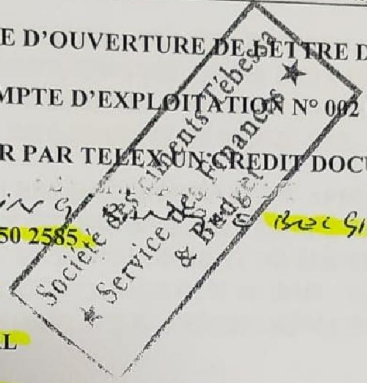
IBAN : BE89 3710 1550 2585

SWIFT : BBRU BEBB

FAVEUR : GANTREX SPRL

ADRESSE : RUE DU COMMERCE 19-1400 NIVELLES BELGIQUE

MONTANT : 28 650.00 EUROS (VINGT HUIT MILLE SIX CENT CINQUANTE EUROS)



CONTRE REMISE DES DOCUMENTS SUIVANTS :

- 1- QUATRE (04) FACTURES COMMERCIALE ORIGINALES ETABLIS ET SIGNES PAR LE BENEFICIAIRE PORTANT CACHET HUMMIDE.
- 2- QUATRE (04) LISTE DE COLISAGE ET NOTE DE POIDS ETABLIS ET SIGNE PAR LE BENEFICIAIRE PORTANT CACHET HUMMIDE.
- 3 - JEU DE CONNAISSEMENT ORIGINAL 3/3 (CLEAN ON BORD) ETABLI A L'ORDRE DE LA BEA TEBESSA 046
- 4- UN (01) CERTIFICAT D'ORIGINE ORIGINE BELGIQUE ETABLI ET SIGNE PAR CHAMBRE DE COMMERCE BELGE
- 5- QUATRE (04) CERTIFICATS DE CONFORMITE ETABLIS ET SIGNEE PAR LE BENEFICIAIRE.
- 6- UNE ATTESTATION ETABLI ET SIGNE PAR LE BENEFICIAIRE ATTESTANT L'ETAT NEUF DE PIECES DE RECHANGE
- 7- UN (01) CERTIFICAT DE CIRCULATION EUR.1
- 8- CERTIFICAT DE CONTROL DE QUALITE ETABLI ET SIGNE PAR L'ORGANIME VERITAS OU SGS

SUIVANT FACTURE PROFORMA N : GX-17634-07 DU 10/07/2020

CREDIT VALABLE AU : 20/09/2021

EXPEDITION : PIECES DE RECHANGE POUR USINE A L'ETAT NEUF

EMBARQUEMENT : PORT EUROPEEN

DESTINATION : PORT D'ANNABA OU SKIKDA /ALGERIE

CONDITION DE LIVRAISON : CFR

TRANSBORDEMENT : NON AUTORISE

EXPEDITION PARTIELLE : NON AUTORISE



المجمع الصناعي لإسمنت الجزائر
GROUPE INDUSTRIEL DES CIMENTS D'ALGERIE
SOCIETE DES CIMENTS DE TEBESSA
« S.C.T. »

S.P.A. au capital social de : 2 700 000 000 D.A : ش.ذ.ا. - رأسمالها الاجتماعي : 2 700 000 000 D.A
N° Identification Fiscale : 099812058209320 - N° Article d'Imposition : 12 200 101 077 - N° Registre de Commerce : 98 B05 82 093 00/12

FRAIS ET COMMISSION EN ALGERIE : ALA CHARGE DE L'ACHETEUR ET HORS ALGERIE ALA CAHARGE DU VENDEUR DE CONVENTION EXPRESSE ENTRE LES PARTIES IL EST ENTENDU QUE LES FRAIS ET COMMISSIONS RELATIFS A CE CREDOC SONT EN CAS D'ANNULLATION DE MODIFICATION OU DE NON UTILISATION ALA CHARGE DE LAPARTIE DEMANDEUSE.

DE CONVENTION EXPRESSE LES DOCUMENTS SONT AFFECTES PAR NOUS A TITRE DE GAGE DE NANTISSEMENT A LA BONNE FIN DES AVANCES QUI RESULTERONS A VOTRE PAIEMENT / ACCEPTATION AINSI QU'AU REMBOURSEMENT DE TOUTES SOMME DONT NOUS SERIONS DEBITEURS EN VERS VOUS POUR QUELQUES CAUSES QUE SE SOIT : LA MOBILISATION DU CREDIT PAR ACCEPTATION NE FAIT PAS OBSTACLE A VOTRE DEMANDE DE PAYER AVANT L'ECHEANCE DES TRAITES ACCEPTES.

NOUS VOUS ENGAGERONS A VOUS VERSER LE MONTANT DE VOTRE PAIEMENT A L'ARRIVEE DES DOCUMENTS A ALGER DEDUCTION FAITE DE LA PROVISION VERSEE PLUS VOTRE COMMISSION DE FRAIS ACCESSOIRES ET CE QUELQUE SOIT L'ISSUE DE L'AFFAIRE POUR LAQUELLE VOUS AURIEZ EFFECTUE LE PAIEMENT.

NOUS VOUS ENGAGEONS SI L'ASSURANCE EST SIGNEE PAR NOUS A VOUS REMETTRE UN AVENANT A VOTRE PROFIT AUSSITOT QUE NOUS CONNAITRIONS DE MANIERE CERTAINE L'EMBARQUEMENT.

CETTE OPERATION EST SOUMISE AUX REGLES ET USANCES UNIFORMES AU CREDITS DOCUMENTAIRES APPROUVEES PAR L C.C.I ACTUELLEMENT EN VIGUEUR SUS RESERVES DE L'APPLICATION DES REGLES PROPRES AU PAYS OU L'OPERATION SE DROULERA ET QUE N'AURAIENT PAS ADOPTE LES REGLES ET USANCES UNIFORMES RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES

LE DEPARTEMENT FINANCES ET COMPTABILITE

LE DIRECTEUR DE LA CIMENTERIE



Compta N° 4604660
Signature Vérifiée
Position 331.464.698,09 ct
Opposition
NON A EXPIRER

Annexe n°6 : Facture originale



GANTREX
ON TRACK. WITH YOU.



ORIGINAL

Facture

N°: CIBE0000823
Date: 01/04/2021

Adresse de livraison

SOCIÉTÉ DES CIMENTS DE TÉBESSA S.C.T,
CIMENTERIE EL MALABIOD
BP 03
. Tébessa
Algérie

Adresse de facturation

SOCIÉTÉ DES CIMENTS DE TÉBESSA S.C.T,
CIMENTERIE EL MALABIOD WILAYA DE TEBESSA
BP 03
Tébessa
Algérie

Contact :

Compte de facturation: C0001696 Numéro d'enregistrement TVA:

Assistant commercial: STÉPHANIE VERMEIREN stephanie.vermeiren@gantrex.com

Responsable des ventes: NICOLAS SELDRUM +32 473 70 97 50 nicolas.seldrum@gantrex.com

Mode de livraison: Maritime

Incoterms: CFR Annaba selon Incoterms 2020

Conditions de paiement: Lettre de crédit irrévocable et confirmée. X

Votre ref.: 10/2020/AE

Notre ref.: PROBE0000413 SOCIÉTÉ DES CIMENTS DE TÉBESSA S.C.T, CIMENTERIE EL MALABIOD SOBE0001232

Numéro d'article	H.S Code	Quantité	Unité	Description
0002030	73021050	23,54	M	Rail type A100 suivant DIN 536/1 (Edition Sept. 91) - Grade d'acier : mini 690 N/mm ² - Poids linéaire : 74.3 kg/m - Marquage usuel - livré en vrac ou en fardeaux - Rails non forés - non protégés contre la rouille -avec certificat de laminage - Livrés en 2 x11,77m coupes type D
0002030	73021050	400,52	M	Rail type A100 suivant DIN 536/1 (Edition Sept. 91) - Grade d'acier : mini 690 N/mm ² - Poids linéaire : 74.3 kg/m - Marquage usuel - livré en vrac ou en fardeaux - Rails non forés - non protégés contre la rouille -avec certificat de laminage - Livrés en 34 x 11,78m coupes B
0002030	73021050	13,64	M	Rail type A100 suivant DIN 536/1 (Edition Sept. 91) - Grade d'acier : mini 690 N/mm ² - Poids linéaire : 74.3 kg/m - Marquage usuel - livré en vrac ou en fardeaux - Rails non forés - non protégés contre la rouille -avec certificat de laminage - Livrés en 2 x 6,82m coupes B
0002030	73021050	6,00	M	Rail type A100 suivant DIN 536/1 (Edition Sept. 91) - Grade d'acier : mini 690 N/mm ² - Poids linéaire : 74.3 kg/m - Marquage usuel - livré en vrac ou en fardeaux - Rails non forés - non protégés contre la rouille -avec certificat de laminage - Livrés en 1 x 6m
0002030	73021050	6,57	M	Rail type A100 suivant DIN 536/1 (Edition Sept. 91) - Grade d'acier : mini 690 N/mm ² - Poids linéaire : 74.3 kg/m - Marquage usuel - livré en vrac ou en fardeaux - Rails non forés - non protégés contre la rouille -avec certificat de laminage - Livrés en 1 x 6,57m coupes D Tolérance sur les longueurs : +/- 15mm
0002754		1,00	EA	Coût de transport sur vente

Page 1/2

Gantrex SRL
Rue du commerce 19, 1400 Nivelles
Belgique
Tel +32 (0)67 88 80 30
Fax +32 (0)67 21 63 21

E-mail: info.nivelles@gantrex.com

TVA: BE0817.646.553

BNP: BE32 2710 7488 1002 | BIC: GEBABEBB

ING: BE89 3710 1550 2585 | BIC: BBRUBEBB



Facture
 N°: CIBE0000823
 Date: 01/04/2021
 Date d'échéance: 08/04/2021

H.S Code	Poids brut (kg)	Poids net (kg)	Total (EUR)
73021050	33.455,00	33.455,00	25.471,00

Notes:

ILC : 046ICD0000620099
 Date of Issue :10.07.2020

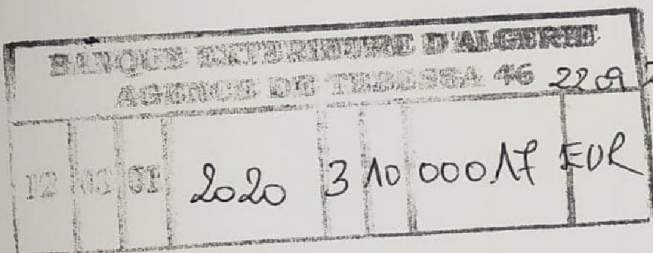
Concerne l'expédition de divers pieces de rechange pour l'usine à l'état neuf
 Selon facture proforma nr GX-17634-07 du 10.07.2020

EXPORT GOODS
 EXPORT SERVICES



Mr. Rais Mohamed
 Chef de Service Commerce
 B.E.A Tébessa 046

Mr. MOSLEM Nouredine
 Directeur Agence
 BEA Tébessa 046



Nombre de colis:16,00	Poids brut (kg): 33.455,00	Poids net (kg): 33.455,00	
		Total EUR	25.471,00
		Fret	3179,00
		Total TTC EUR	28.650,00

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 001131
DOSSIER No ICD20000006

N° compte :

Le : 5 Octobre 2020 a 13:33

Agence 00046 TEBESSA
Devise DZD DINAR ALGERIEN

S.P.A SOCIETE DES CEMENTS TEBESSA

Type 001
Guichetier .. :

CREDOC A VUE TOTAL PRO EL MA LABIOD
TEBESSA
12000 TEBESSA RP
ALGERIE
Casier No 0

Beneficiaire ... : GANTREX SPRL
Correspondant .. : 1555P-00001 BANK BRUXELLES LAMBERT
AVENUE MARNIX, 1050
BRUXELLES

Compte
Montant

28.650,00 EUR Tx change ..
Soit

151,4008000
4.337.632,92 DZD

CIONS OUVERTURE:
FRAIS SWIFT OUV:
CIONS ENGAGT PR:

3.000,00 DZD
3.000,00 DZD
43.376,33 DZD

Frais étranger :
Mont. gar:

0,00 EUR Taxe : 110 %
4.771.396,21 DZD Soit

9.381,50 DZD

Nous debiterons votre compte No le 05/10/2020
selon vos instructions du 05/10/2020 de 4.830.154,04 DZD
Date de valeur : 04/10/2020 Validite : 20/09/2022

Solde
Disponble .. :
Autorisation :
Desaccords ... : VETR


313.817.523,64
313.817.523,64
0,00

au

Mr. S. LIWA
Agent Polyvalent
B.E.A TEBESSA 046

DEROGATION DEMANDEE 950

Annexe n°8 : Connaissance maritime BILL OF LADING

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. Website: www.msc.com 8000 Canal Street		BILL OF LADING No. MEDUIK182240 NON-NEGOTIABLE COPY This B/L is a "Clean" B/L as defined in Clause 11	
SHIPPER GANTREX SPRL RUE DU COMMERCE 19 1400 NIVELLES BELGIUM		NO. OF ORIGINAL B/L'S NO. OF RIDER PAGES 1 One	
CONSIGNEE This B/L is non-negotiable unless marked "To Order" or "To Order or Bearer" To order of Banque Extérieure D'Algérie (B.E.A/946) Agence Tlemcen DRB BD EMMI ABDELKADER TEBESSA 12000 Algérie		CARRIER'S AGENT'S ENDORSEMENTS (Where Applicable in Force) ALGERIA MSC Mediterranean Shipping Company S.A. Agent 11 rue de la République Algérie (Algérie) 16000 Phone: +213 21 857 538 Fax: +213 21 857 538	
NOTES PARTIES The responsibility shall remain the Carrier's for the Agent for failure to comply with Clause 20 SOCIÉTÉ DES CEMENTS DE TEBESSA EL MALADJOU WLAYA DE TEBESSA RP ALGERIE		PLACE OF RECEIPT (Combined Transport ONLY) see Clause 1 & 2.3 XXXXXXXXXXXXXXXX	
VEHICLE AND VESSEL NO. see Clause 1.3.5 FIONA - RP111R		PORT OF LADING Tlemcent	
BOOKING REF. (M) 014IC024366		PLACE OF DELIVERY (Combined Transport ONLY) see Clause 1 & 2.3 XXXXXXXXXXXXXXXX	
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
CONTAINER NUMBERS, SEAL NUMBERS AND MARKS			
Description of Packages and Goods (Continued on attached B/L of Lading Note pages, if applicable) continued from Carrier's Agent Endorsements Total items and description: From 0001 to 0002 From 0003 to 0004 From 0005 to 0006 From 0007 to 0008 From 0009 to 0010 From 0011 to 0012 From 0013 to 0014 From 0015 to 0016 From 0017 to 0018 From 0019 to 0020 From 0021 to 0022 From 0023 to 0024 From 0025 to 0026 From 0027 to 0028 From 0029 to 0030 From 0031 to 0032 From 0033 to 0034 From 0035 to 0036 From 0037 to 0038 From 0039 to 0040 From 0041 to 0042 From 0043 to 0044 From 0045 to 0046 From 0047 to 0048 From 0049 to 0050 From 0051 to 0052 From 0053 to 0054 From 0055 to 0056 From 0057 to 0058 From 0059 to 0060 From 0061 to 0062 From 0063 to 0064 From 0065 to 0066 From 0067 to 0068 From 0069 to 0070 From 0071 to 0072 From 0073 to 0074 From 0075 to 0076 From 0077 to 0078 From 0079 to 0080 From 0081 to 0082 From 0083 to 0084 From 0085 to 0086 From 0087 to 0088 From 0089 to 0090 From 0091 to 0092 From 0093 to 0094 From 0095 to 0096 From 0097 to 0098 From 0099 to 0100 From 0101 to 0102 From 0103 to 0104 From 0105 to 0106 From 0107 to 0108 From 0109 to 0110 From 0111 to 0112 From 0113 to 0114 From 0115 to 0116 From 0117 to 0118 From 0119 to 0120 From 0121 to 0122 From 0123 to 0124 From 0125 to 0126 From 0127 to 0128 From 0129 to 0130 From 0131 to 0132 From 0133 to 0134 From 0135 to 0136 From 0137 to 0138 From 0139 to 0140 From 0141 to 0142 From 0143 to 0144 From 0145 to 0146 From 0147 to 0148 From 0149 to 0150 From 0151 to 0152 From 0153 to 0154 From 0155 to 0156 From 0157 to 0158 From 0159 to 0160 From 0161 to 0162 From 0163 to 0164 From 0165 to 0166 From 0167 to 0168 From 0169 to 0170 From 0171 to 0172 From 0173 to 0174 From 0175 to 0176 From 0177 to 0178 From 0179 to 0180 From 0181 to 0182 From 0183 to 0184 From 0185 to 0186 From 0187 to 0188 From 0189 to 0190 From 0191 to 0192 From 0193 to 0194 From 0195 to 0196 From 0197 to 0198 From 0199 to 0200 From 0201 to 0202 From 0203 to 0204 From 0205 to 0206 From 0207 to 0208 From 0209 to 0210 From 0211 to 0212 From 0213 to 0214 From 0215 to 0216 From 0217 to 0218 From 0219 to 0220 From 0221 to 0222 From 0223 to 0224 From 0225 to 0226 From 0227 to 0228 From 0229 to 0230 From 0231 to 0232 From 0233 to 0234 From 0235 to 0236 From 0237 to 0238 From 0239 to 0240 From 0241 to 0242 From 0243 to 0244 From 0245 to 0246 From 0247 to 0248 From 0249 to 0250 From 0251 to 0252 From 0253 to 0254 From 0255 to 0256 From 0257 to 0258 From 0259 to 0260 From 0261 to 0262 From 0263 to 0264 From 0265 to 0266 From 0267 to 0268 From 0269 to 0270 From 0271 to 0272 From 0273 to 0274 From 0275 to 0276 From 0277 to 0278 From 0279 to 0280 From 0281 to 0282 From 0283 to 0284 From 0285 to 0286 From 0287 to 0288 From 0289 to 0290 From 0291 to 0292 From 0293 to 0294 From 0295 to 0296 From 0297 to 0298 From 0299 to 0300 From 0301 to 0302 From 0303 to 0304 From 0305 to 0306 From 0307 to 0308 From 0309 to 0310 From 0311 to 0312 From 0313 to 0314 From 0315 to 0316 From 0317 to 0318 From 0319 to 0320 From 0321 to 0322 From 0323 to 0324 From 0325 to 0326 From 0327 to 0328 From 0329 to 0330 From 0331 to 0332 From 0333 to 0334 From 0335 to 0336 From 0337 to 0338 From 0339 to 0340 From 0341 to 0342 From 0343 to 0344 From 0345 to 0346 From 0347 to 0348 From 0349 to 0350 From 0351 to 0352 From 0353 to 0354 From 0355 to 0356 From 0357 to 0358 From 0359 to 0360 From 0361 to 0362 From 0363 to 0364 From 0365 to 0366 From 0367 to 0368 From 0369 to 0370 From 0371 to 0372 From 0373 to 0374 From 0375 to 0376 From 0377 to 0378 From 0379 to 0380 From 0381 to 0382 From 0383 to 0384 From 0385 to 0386 From 0387 to 0388 From 0389 to 0390 From 0391 to 0392 From 0393 to 0394 From 0395 to 0396 From 0397 to 0398 From 0399 to 0400 From 0401 to 0402 From 0403 to 0404 From 0405 to 0406 From 0407 to 0408 From 0409 to 0410 From 0411 to 0412 From 0413 to 0414 From 0415 to 0416 From 0417 to 0418 From 0419 to 0420 From 0421 to 0422 From 0423 to 0424 From 0425 to 0426 From 0427 to 0428 From 0429 to 0430 From 0431 to 0432 From 0433 to 0434 From 0435 to 0436 From 0437 to 0438 From 0439 to 0440 From 0441 to 0442 From 0443 to 0444 From 0445 to 0446 From 0447 to 0448 From 0449 to 0450 From 0451 to 0452 From 0453 to 0454 From 0455 to 0456 From 0457 to 0458 From 0459 to 0460 From 0461 to 0462 From 0463 to 0464 From 0465 to 0466 From 0467 to 0468 From 0469 to 0470 From 0471 to 0472 From 0473 to 0474 From 0475 to 0476 From 0477 to 0478 From 0479 to 0480 From 0481 to 0482 From 0483 to 0484 From 0485 to 0486 From 0487 to 0488 From 0489 to 0490 From 0491 to 0492 From 0493 to 0494 From 0495 to 0496 From 0497 to 0498 From 0499 to 0500 From 0501 to 0502 From 0503 to 0504 From 0505 to 0506 From 0507 to 0508 From 0509 to 0510 From 0511 to 0512 From 0513 to 0514 From 0515 to 0516 From 0517 to 0518 From 0519 to 0520 From 0521 to 0522 From 0523 to 0524 From 0525 to 0526 From 0527 to 0528 From 0529 to 0530 From 0531 to 0532 From 0533 to 0534 From 0535 to 0536 From 0537 to 0538 From 0539 to 0540 From 0541 to 0542 From 0543 to 0544 From 0545 to 0546 From 0547 to 0548 From 0549 to 0550 From 0551 to 0552 From 0553 to 0554 From 0555 to 0556 From 0557 to 0558 From 0559 to 0560 From 0561 to 0562 From 0563 to 0564 From 0565 to 0566 From 0567 to 0568 From 0569 to 0570 From 0571 to 0572 From 0573 to 0574 From 0575 to 0576 From 0577 to 0578 From 0579 to 0580 From 0581 to 0582 From 0583 to 0584 From 0585 to 0586 From 0587 to 0588 From 0589 to 0590 From 0591 to 0592 From 0593 to 0594 From 0595 to 0596 From 0597 to 0598 From 0599 to 0600 From 0601 to 0602 From 0603 to 0604 From 0605 to 0606 From 0607 to 0608 From 0609 to 0610 From 0611 to 0612 From 0613 to 0614 From 0615 to 0616 From 0617 to 0618 From 0619 to 0620 From 0621 to 0622 From 0623 to 0624 From 0625 to 0626 From 0627 to 0628 From 0629 to 0630 From 0631 to 0632 From 0633 to 0634 From 0635 to 0636 From 0637 to 0638 From 0639 to 0640 From 0641 to 0642 From 0643 to 0644 From 0645 to 0646 From 0647 to 0648 From 0649 to 0650 From 0651 to 0652 From 0653 to 0654 From 0655 to 0656 From 0657 to 0658 From 0659 to 0660 From 0661 to 0662 From 0663 to 0664 From 0665 to 0666 From 0667 to 0668 From 0669 to 0670 From 0671 to 0672 From 0673 to 0674 From 0675 to 0676 From 0677 to 0678 From 0679 to 0680 From 0681 to 0682 From 0683 to 0684 From 0685 to 0686 From 0687 to 0688 From 0689 to 0690 From 0691 to 0692 From 0693 to 0694 From 0695 to 0696 From 0697 to 0698 From 0699 to 0700 From 0701 to 0702 From 0703 to 0704 From 0705 to 0706 From 0707 to 0708 From 0709 to 0710 From 0711 to 0712 From 0713 to 0714 From 0715 to 0716 From 0717 to 0718 From 0719 to 0720 From 0721 to 0722 From 0723 to 0724 From 0725 to 0726 From 0727 to 0728 From 0729 to 0730 From 0731 to 0732 From 0733 to 0734 From 0735 to 0736 From 0737 to 0738 From 0739 to 0740 From 0741 to 0742 From 0743 to 0744 From 0745 to 0746 From 0747 to 0748 From 0749 to 0750 From 0751 to 0752 From 0753 to 0754 From 0755 to 0756 From 0757 to 0758 From 0759 to 0760 From 0761 to 0762 From 0763 to 0764 From 0765 to 0766 From 0767 to 0768 From 0769 to 0770 From 0771 to 0772 From 0773 to 0774 From 0775 to 0776 From 0777 to 0778 From 0779 to 0780 From 0781 to 0782 From 0783 to 0784 From 0785 to 0786 From 0787 to 0788 From 0789 to 0790 From 0791 to 0792 From 0793 to 0794 From 0795 to 0796 From 0797 to 0798 From 0799 to 0800 From 0801 to 0802 From 0803 to 0804 From 0805 to 0806 From 0807 to 0808 From 0809 to 0810 From 0811 to 0812 From 0813 to 0814 From 0815 to 0816 From 0817 to 0818 From 0819 to 0820 From 0821 to 0822 From 0823 to 0824 From 0825 to 0826 From 0827 to 0828 From 0829 to 0830 From 0831 to 0832 From 0833 to 0834 From 0835 to 0836 From 0837 to 0838 From 0839 to 0840 From 0841 to 0842 From 0843 to 0844 From 0845 to 0846 From 0847 to 0848 From 0849 to 0850 From 0851 to 0852 From 0853 to 0854 From 0855 to 0856 From 0857 to 0858 From 0859 to 0860 From 0861 to 0862 From 0863 to 0864 From 0865 to 0866 From 0867 to 0868 From 0869 to 0870 From 0871 to 0872 From 0873 to 0874 From 0875 to 0876 From 0877 to 0878 From 0879 to 0880 From 0881 to 0882 From 0883 to 0884 From 0885 to 0886 From 0887 to 0888 From 0889 to 0890 From 0891 to 0892 From 0893 to 0894 From 0895 to 0896 From 0897 to 0898 From 0899 to 0900 From 0901 to 0902 From 0903 to 0904 From 0905 to 0906 From 0907 to 0908 From 0909 to 0910 From 0911 to 0912 From 0913 to 0914 From 0915 to 0916 From 0917 to 0918 From 0919 to 0920 From 0921 to 0922 From 0923 to 0924 From 0925 to 0926 From 0927 to 0928 From 0929 to 0930 From 0931 to 0932 From 0933 to 0934 From 0935 to 0936 From 0937 to 0938 From 0939 to 0940 From 0941 to 0942 From 0943 to 0944 From 0945 to 0946 From 0947 to 0948 From 0949 to 0950 From 0951 to 0952 From 0953 to 0954 From 0955 to 0956 From 0957 to 0958 From 0959 to 0960 From 0961 to 0962 From 0963 to 0964 From 0965 to 0966 From 0967 to 0968 From 0969 to 0970 From 0971 to 0972 From 0973 to 0974 From 0975 to 0976 From 0977 to 0978 From 0979 to 0980 From 0981 to 0982 From 0983 to 0984 From 0985 to 0986 From 0987 to 0988 From 0989 to 0990 From 0991 to 0992 From 0993 to 0994 From 0995 to 0996 From 0997 to 0998 From 0999 to 1000 From 1001 to 1002 From 1003 to 1004 From 1005 to 1006 From 1007 to 1008 From 1009 to 1010 From 1011 to 1012 From 1013 to 1014 From 1015 to 1016 From 1017 to 1018 From 1019 to 1020 From 1021 to 1022 From 1023 to 1024 From 1025 to 1026 From 1027 to 1028 From 1029 to 1030 From 1031 to 1032 From 1033 to 1034 From 1035 to 1036 From 1037 to 1038 From 1039 to 1040 From 1041 to 1042 From 1043 to 1044 From 1045 to 1046 From 1047 to 1048 From 1049 to 1050 From 1051 to 1052 From 1053 to 1054 From 1055 to 1056 From 1057 to 1058 From 1059 to 1060 From 1061 to 1062 From 1063 to 1064 From 1065 to 1066 From 1067 to 1068 From 1069 to 1070 From 1071 to 1072 From 1073 to 1074 From 1075 to 1076 From 1077 to 1078 From 1079 to 1080 From 1081 to 1082 From 1083 to 1084 From 1085 to 1086 From 1087 to 1088 From 1089 to 1090 From 1091 to 1092 From 1093 to 1094 From 1095 to 1096 From 1097 to 1098 From 1099 to 1100 From 1101 to 1102 From 1103 to 1104 From 1105 to 1106 From 1107 to 1108 From 1109 to 1110 From 1111 to 1112 From 1113 to 1114 From 1115 to 1116 From 1117 to 1118 From 1119 to 1120 From 1121 to 1122 From 1123 to 1124 From 1125 to 1126 From 1127 to 1128 From 1129 to 1130 From 1131 to 1132 From 1133 to 1134 From 1135 to 1136 From 1137 to 1138 From 1139 to 1140 From 1141 to 1142 From 1143 to 1144 From 1145 to 1146 From 1147 to 1148 From 1149 to 1150 From 1151 to 1152 From 1153 to 1154 From 1155 to 1156 From 1157 to 1158 From 1159 to 1160 From 1161 to 1162 From 1163 to 1164 From 1165 to 1166 From 1167 to 1168 From 1169 to 1170 From 1171 to 1172 From 1173 to 1174 From 1175 to 1176 From 1177 to 1178 From 1179 to 1180 From 1181 to 1182 From 1183 to 1184 From 1185 to 1186 From 1187 to 1188 From 1189 to 1190 From 1191 to 1192 From 1193 to 1194 From 1195 to 1196 From 1197 to 1198 From 1199 to 1200 From 1201 to 1202 From 1203 to 1204 From 1205 to 1206 From 1207 to 1208 From 1209 to 1210 From 1211 to 1212 From 1213 to 1214 From 1215 to 1216 From 1217 to 1218 From 1219 to 1220 From 1221 to 1222 From 1223 to 1224 From 1225 to 1226 From 1227 to 1228 From 1229 to 1230 From 1231 to 1232 From 1233 to 1234 From 1235 to 1236 From 1237 to 1238 From 1239 to 1240 From 1241 to 1242 From 1243 to 1244 From 1245 to 1246 From 1247 to 1248 From 1249 to 1250 From 1251 to 1252 From 1253 to 1254 From 1255 to 1256 From 1257 to 1258 From 1259 to 1260 From 1261 to 1262 From 1263 to 1264 From 1265 to 1266 From 1267 to 1268 From 1269 to 1270 From 1271 to 1272 From 1273 to 1274 From 1275 to 1276 From 1277 to 1278 From 1279 to 1280 From 1281 to 1282 From 1283 to 1284 From 1285 to 1286 From 1287 to 1288 From 1289 to 1290 From 1291 to 1292 From 1293 to 1294 From 1295 to 1296 From 1297 to 1298 From 1299 to 1300 From 1301 to 1302 From 1303 to 1304 From 1305 to 1306 From 1307 to 1308 From 1309 to 1310 From 1311 to 1312 From 1313 to 1314 From 1315 to 1316 From 1317 to 1318 From 1319 to 1320 From 1321 to 1322 From 1323 to 1324 From 1325 to 1326 From 1327 to 1328 From 1329 to 1330 From 1331 to 1332 From 1333 to 1334 From 1335 to 1336 From 1337 to 1338 From 1339 to 1340 From 1341 to 1342 From 1343 to 1344 From 1345 to 1346 From 1347 to 1348 From 1349 to 1350 From 1351 to 1352 From 1353 to 1354 From 1355 to 1356 From 1357 to 1358 From 1359 to 1360 From 1361 to 1362 From 1363 to 1364 From 1365 to 1366 From 1367 to 1368 From 1369 to 1370 From 1371 to 1372 From 1373 to 1374 From 1375 to 1376 From 1377 to 1378 From 1379 to 1380 From 1381 to 1382 From 1383 to 1384 From 1385 to 1386 From 1387 to 1388 From 1389 to 1390 From 1391 to 1392 From 1393 to 1394 From 1395 to 1396 From 1397 to 1398 From 1399 to 1400 From 1401 to 1402 From 1403 to 1404 From 1405 to 1406 From 1407 to 1408 From 1409 to 1410 From 1411 to 1412 From 1413 to 1414 From 1415 to 141			

Annexes

Annexe n°10 : Document douanier

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
& DES STATISTIQUES (C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----
Code Bureau..... : ANNABA PORT
Regime Douanier..... : 1000 IMPORTATION DEF
Date/heure : 2021-04-26 10:38
Annee/No.Declaration... : 2021-
Nbre.art..... : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----
Importateur/Exportateur Reel... : SPA SOCIETE DES CIMENTS DE TEB
Route De Constantine Tebessa 12000
No. Identifiant fiscal..... : 000000000000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----
Domiciliation Bancaire : 120/301/2020/3/10/00017/EUR
Incoterm : CFR
M./Financement : CASH
Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----
Rubrique Monnaie Montant Taux de change
PTFN..... : EUR 28 650,00 160,12110
Assurance..... :
Fret..... :
Autres frais..... :
Valeur en DA..... : DZD 4 587 469,50

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----
Fournisseur/Destinataire Reel : GANTREX SRL RUE DU OMMERCE 19 1400 BELGIQU
Declarant..... : TRANSIT FILTRANS2 RUE TAREK IBN ZIED AN
No. Agrement..... : 1996/2595

----- PROVENANCE/DESTINATION -----
Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination
508 BELGIQUE 586 GRANDE BRET

----- PARTIE MANIFESTE -----
No. Manifeste Date Nbre.colis Transport Poids Brut Type ded.
2021/339 57 12/04/2021 16 VEGA SIGMA 33455,00 GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----
Editer Le: 2021-05-10 11:08:54.017 Par.....

Mr. Rais Mohamed
Chef de Service Commex
B.E.A Tébessa/46

Banque Exterieur D'Algerie
Agence Tébessa 46
Service Commex

Annexe n°11 : Message Swift 700

07/10/20-11:43:27

Ack046-2380-002536

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1116 201007BEXADZALAD0E6907194970
----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum

Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : BBRUBEBBXXX
ING BELGIUM NV/SA (FORMERLY BANK BRUSSELS LAMBERT SA),

BRUSSELS

(ALL BRANCHES)
BRUSSELS BE

MUR : CREDOC

----- Message Text -----

27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
046ICD0000620099
31C: Date d'emission
201007
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
210920BELGIQUE
51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE TEBESSA 046
BD EMIR ABDELKADER TEBESSA 12000
ALGERIE.SWIFT: BEXADZAL046
50: Partie demanderesse
SOCIETE DES DES CIMENTS DE TEBESSA
EL MALABIOD WILAYA DE TEBESSA
RP ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
GANTREX SPRL
RUE DU COMMERCE 19-1400 NIVELLES
BELGIQUE.
FAX:+32(0)67 21 63 21
32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #28.650,00#
41A: Disponible chez/via - FI BIC
BBRUBEBB
ING BELGIUM NV/SA (FORMERLY BANK BRUSSELS LAMBERT SA), BRUSSELS
(ALL BRANCHES)
BRUSSELS BE
BY PAYMENT
43P: Envois partiels
NOT ALLOWED
43T: Transbordement
NOT ALLOWED

Annexes

Date: 210920 2021 Sep 20
Place: Lieu: BELGIQUE
F51A: Banque demanderesse - Identifiant de partie - Code
d'identifiant
IdentifierCode: Code d'identifiant:
BEXADZAL046
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(AGENCE TEBESSA)
TEBESSA DZ

F50: Partie demanderesse
SOCIETE DES DES CIMENTS DE TEBESSA
EL MALABIOD WILAYA DE TEBESSA
RP ALGERIE

F59: BÃ©nÃ©ficiaire
NameAndAddress: Nom et adresse:
GANTREX SPRL
RUE DU COMMERCE 19-1400 NIVELLES
BELGIQUE.
FAX:+32(0)67 21 63 21

F32B: Code devise et montant
Currency: Devise: EUR EURO
Amount: Montant: 28650,00 #
28.650,00#

F41A: Disponible chez/via - Code d'identifiant - Code
IdentifierCode: Code d'identifiant:
BBRUBEBB
ING BELGIUM NV/SA (FORMERLY BANK BRUSSELS
LAMBERT SA), BRUSSELS
(ALL BRANCHES)
BRUSSELS BE
Code: BY PAYMENT

F43P: Envois partiels
NOT ALLOWED

F43T: Transbordement
NOT ALLOWED

F44E: Port de chargemt/Ã©oport dÃ©part
PORT EUROPEEN

F44F: Port de dÃ©chargemt/Ã©oprpt de dest
PORT D'ANNABA OU PORT DE SKIKDA - ALGERIE

F45A: Desc biens et/ou prestations
CFR PORT ALGERIEN (INCOTERM 2010)
CONCERNE L'EXPEDITION DE DIVERS PIECES DE RECHANGE
POUR USINE A L'ETAT NEUF
SELON FACTURE PROFORMA NR GX-17634-07 DU 10/07/2020

F46A: Documents requis
04 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES DUMENT SIGNEES
PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE
LISTE DE COLISAGE ET NOTE DE POIDS EN 04

EXEMPLAIRES
ETABLIES ET SIGNEES PAR LE BENEFICIAIRE PORTANT
CACHET HUMIDE
01 CERTIFICAT D'ORIGINE ORIGINALES ORIGINE BELGIQUE
ETABLIS ET SIGNES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE BELGE
01 ATTESTATION DU BENEFICIAIARE JUSTIFIANT L'ETAT

NEUF
DE PIECES DE RECHANGE
01 JEUX DE CONNAISSEMANT 3/3 CLEAN ON BORD ETABLI A

L'ORDRE

DE LA B.E.A.AGENCE TEBESSA/46 MARQUE FRET PREPAYE
04 ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE ETABLI ET

SIGNE PAR LE

BENEFICIAIRE PORTANT CACHET HUMIDE
01 CERTIFICAT DE CIRCULATION EUR.1
01 CERTIFICAT DE CONTROL DE QUALITE ETABLI ET SIGNE

PAR

L'ORGANISME VERITAS OU SGS

F47A: Autres conditions

PAR

L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT

NOTRE

LE BIAIS DE VOTRE BANQUE PAR COURRIER EXPRESS A

PAR LE

AGENCE CITEE AU CHAMP 51D
POUR CHAQUE JEUX DE DOCUMENTS IRREGULIER ACCEPTE

SEPAREMENT

DONNEUR D'ORDRE VOUS SEREZ APPELE A NOUS CREDITER

135.00 USD

DE NOTRE COMMISSION D'INTERVENTION S'ELEVANT A

DE LA L/C

VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION

LES REFERENCE

AU BENEFICIAIRE

TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET PORTER

DE LA L/C

DOCUMENTS PRESENTES APRES VALIDITE DU CREDIT NON

ACCEPTABLES

DATE DE DEPOT: 05/10/2020

POSITION TARIFAIRE:7302109900 COMPTE NR

4604660714/25

DOMICILIATION:120301202031000017EUR

FINALITE ECONOMIQUE:FONCTIONNEMENT/INDUSTRIE/CASH

CODE FISCAL: ██████████ INST 20/94 CASH

CREDIT PROVISIONNE A LA HAUTEUR DE 110 POUR CENT

PAR PRELEVEMENT SUR LE COMPTE DU DONNEUR D'ORDRE

CE CREDIT EST SOUMIS SUX REGLES ET USANCES

UNIFORMES

BROCHURE 600 REVISION 2007

L'OPERATEUR N'EST PAS FRAPPE D'INTERDICTION DE

TRANSFERT

EN DEVISES

F71D: Frais

VOS FRAIS ET COMMISSIONS AINSI
QUE CEUX DE LA BANQUE DE REMBOUR
SEMENT SONT A LA CHARGE DU BENEFI
CIAIRE MEME EN CAS D'ANNULATION OU
DE NON UTILISATION DE LA L/C.ART
37C DES RUU NON OPPOSABLES A LA BEA

F49: Instructions de confirmation

CONFIRM

F78: Instruc banque de pmt, acc, nÃ@go

PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSE.REMBOURSEMENT AUPRES
DE() EN EUR SEPT JOURS OUVRES ALGERIE-BELGIQUE
APRES LA DATE D'ENVOI DE VOTRE SWIFT MT754 A
BEXADZALDOE NOUS AVISANT DE LA LEVEE DES DOCUMENTS

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

IdentifieurCode: Code d'identifiant:
BBRUBEBB

ING BELGIUM NV/SA (FORMERLY BANK BRUSSELS
LAMBERT SA), BRUSSELS

(ALL BRANCHES)
BRUSSELS BE

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

Message Trailer

{CHK:8DE6D213E535}
PKI Signature: MAC-Equivalent
Interventions

formatted_interventions
Network Report

05/10/20 15:52:24

Interface

Category :
Creation Time :
Application : SWIFT
Operator : SYSTEM
Text

{1:F21BEXADZALA0466902194233}{4:{177:20
10051525}{451:0}
{108:SCE ETRANGER}}
End of Message

Report Footer

Number of 1
Entities:
End of report

Annexe n°12 : Message Swift 730

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: MOSLEM
Alliance Server: SAA-Prod
Instance:
Date - Time: 2020/10/13 12:53:59

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy

received from SWIFT
Priority : Normal
Message Output 1516 201012BEXADZALADOE6923771276
Reference :
Correspondent 1616201012BBRUBEBBXXX5373513388
Input Reference
:

Message Header

Swift Output: FIN 730 Accuse de reception
Sender : BBRUBEBBXXX
ING BELGIUM NV/SA (FORMERLY BANK BRUSSELS LAMBERT
(ALL BRANCHES) BE
BRUSSELS
Receiver : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
MUR : IRM0003683125091
Message Text

F20: Référence de l' metteur
BEBTFSELC0009259
F21: Référence du destinataire
046ICD0000620099
F30: Date accus  de réception du msg
201007 2020 Oct 07
F72Z: Info  metteur - destinataire
WE READ APPLICANTS NAME AS:
SOCIETE DES CIMENTS DE TEBESSA I/O
SOCIETE DES DES CIMENTS DE TEBESSA
WE HAVE ADDED OUR CONFIRMATION TO
THIS CREDIT.

Message Trailer

{CHK:565CDC8285D7}
PKI Signature: MAC-Equivalent
End of Message

Annexes

Annexe n°13 : Message Swift 752

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: AFI
Alliance Server: SAA-Prod
Instance:
Date - Time: 2021/04/25 12:03:08

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification

(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network DeliveryNetwork Ack

Status:

Priority/DeliverNormal

y :

Message Input 1205 210422BEXADZALA0467512360046

Reference :

Message Header

Swift Input: FIN 752 Autor payer, accepter, negocier
Sender : BEXADZAL046
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(AGENCE TEBESSA)

TEBESSA

DZ

Receiver :

BEXADZALDOE

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C

ET

NOSTRO)

ALGIERS DZ

Message Text

:20:046ICD0000620099
:21:BEETFSECL0024029
:23:NON
:30:210418
:33A:210422EUR28650,00
:72Z:/REC/NTR RLT SOCIETE DES CIMENTS
//A LEVEE RESERVE LE 21/04/2021
//NS VS AUTOR PAIE EUR:28.650,00
//FAVEUR:GANTREX SPRL BELGIQUE
//L'OPERATEUR N'EST PAS FRAPPE
//D'INTERDIC DE TRANS EN DEVISES

Message Trailer

{CHK:E9C82FED16FF}
PKI Signature: MAC-Equivalent
Interventions

formatted_interventions

Category : Network Report
Creation Time : 22/04/21 12:07:31

Annexe n°14 : L'évolution de financement de commerce extérieur 1016/2020

تطور تمويل عمليات التجارة الخارجية من الفترة : 2016 - 2020

الوحدة : مليون دج

المجموع	2020	2019	2018	2017	2016	
3845	594	69	209	2543	430	اعتماد مستندي
2703	539	704	436	588	436	تحصيل مستندي
144	2	22	31	16	73	تحويل حر
6692	1135	795	676	3147	939	المجموع

تطور عدد ملفات التجارة الخارجية من الفترة : 2016 - 2020

المجموع	2020	2019	2018	2017	2016	
105	7	3	15	34	46	اعتماد مستندي
474	60	92	101	116	105	تحصيل مستندي
64	2	13	10	8	31	تحويل حر
643	69	108	126	158	182	المجموع

Annexe n°15 : Entretien

Guide d'entretien avec le chef de service de commerce extérieur chez la BEA :

- Monsieur, pouvez-vous nous donner une brève présentation de la banque BEA ainsi que votre mission ?
- Quel est le mode de financement le plus utilisé dans votre agence ?
- La loi de finance 2009 obligeant les clients à avoir recours au crédit documentaire, A-t-elle subi des modifications après ?
- Je voudrais savoir si vous pensez, malgré la lourdeur administrative, que le crédit documentaire constitue un moyen de paiement idéal ?
- Quels sont les montants de commissions appliqués pour une opération de transaction avec un crédit documentaire ?
- Quel est la forme du crédit documentaire la plus fiable ?
- A partir des statistiques de l'année précédente, comment pouvez-vous résumer l'impact du coronavirus sur le service de commerce extérieur ?