

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un Master en
Sciences Commerciales**

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Le financement des importations par le
crédit documentaire**

**Cas pratique : Analyse et étude d'un cas
d'importation par crédit documentaire au
sein de la BADR**

Elaboré par :

HARRAR Mohamed Ryadh

Encadré par :

Mme. RAHAL Farah

Maitre de conférences à l'EHEC Alger

8^{eme} Promotion

Juin 2021

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un Master en
Sciences Commerciales
Option : Affaires Internationales**

Thème :

**Le financement des importations par le
crédit documentaire**

**Cas pratique : Analyse et étude d'un cas
d'importation par crédit documentaire au
sein de la BADR**

Elaboré par :

HARRAR Mohamed Ryadh

Encadré par :

Mme. RAHAL Farah

Maitre de conférences à l'EHEC Alger

8^{eme} Promotion

Juin 2021

Dédicaces

*A l'homme qui a sacrifié sa vie pour m'éduquer, qui m'a aimé sans attendre de contrepartie,
à celui sans son aide je ne serais jamais arrivé à ce stade, à toi mon cher papa.*

*A la femme qui a toujours combattue pour assurer mon bonheur, ma source de motivation, à
toi ma douce maman.*

A mon frère Yanis et ma sœur Ines qui ont constamment été là pour moi.

*Enfin, je dédie ce mémoire à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à réaliser ce
projet de fin d'études.*

Remerciement

Tout d'abord je remercie Allah le tout puissant pour m'avoir guidé dans mes choix et mon travail.

*Aussi, je tiens à adresser mes plus sincères remerciements à mon encadreur Madame **RAHAL Farah** qui a su guider mes pas égarés en m'offrant son soutien, sa disponibilité et ses précieuses connaissances.*

*J'adresse mes remerciements à Monsieur **IDJIMARENE** le directeur de l'agence BADR Amirouche pour sa patience et ses orientations. Je tiens également à exprimer mes sincères remerciements à toute l'équipe du front & back office de l'agence BADR Amirouche pour leurs soutiens et leurs aide et conseils.*

*Je tiens à remercier tout le corps enseignant de **l'école des hautes études commerciales** et de **l'école supérieur de gestion et commerce internationale***

*Je tiens d'autre part à remercier vivement la bibliothécaire **d'EHEC**.*

Enfin un grand merci à toutes les personnes qui ont contribuées de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

Résumé

Dans le commerce international, la banque est incontestablement le pivot des opérations car elle est l'intermédiaire entre les deux contractants d'une démarche de commerce extérieur, elle garantit le bon déroulement de cette dernière et offrent des techniques de paiements diverses et variées qui assurent le transfert des biens et services.

Ce mémoire de recherche abordera donc les généralités du commerce extérieur à savoir son histoire, ses théories, en mettant en lumière l'importance du contrat commercial, ainsi que les incoterms. Il exhibera ensuite les différentes techniques et instruments de paiements utilisés dans la pratique du commerce international tout en montrant les avantages et inconvénients de chacune d'entre elles, les garanties internationales seront aussi mises en avant.

L'intérêt de ce travail est d'identifier la technique de paiement qui puisse offrir une sécurité optimale aux deux opérateurs. Pour illustrer notre réflexion, nous concentrons notre recherche autour du thème : « La financement des importations par le crédit documentaire »

Abstract

In international trade, the bank is undoubtedly the pivot of the operations because it is the intermediary between the two contracting parties of a foreign trade process, it guarantees the smooth running of the latter and offers a multiple payment techniques that ensure the transfer of goods and services.

This research paper will therefore address the generalities of foreign trade, namely its history, its theories, highlighting the importance of the commercial contract, and the incoterms. It will then show the different techniques and payment instruments used in the practice of international trade while showing the advantages and disadvantages of each of them, the international guarantees will also be put forward.

The interest of this work is to identify the payment technique that can offer optimal security to both operators. To illustrate our thinking, we focus our research around the topic: « The financing of imports by documentary credit »

ملخص

في التجارة الدولية ، يعتبر البنك بلا شك العمود الفقري للعمليات لأنه الوسيط بين المتعاقدين لعملية التجارة الخارجية ، فهو يضمن حسن سير العملية ويقدم تقنيات دفع متنوعة ومنتوعة تضمن نقل السلع والخدمات.

لذلك سنتناول أطروحة البحث هذه عموميات التجارة الخارجية ، أي تاريخها ، ونظرياتها ، مع إبراز أهمية العقد التجاري ، الدولية مع وشروط التجارة الدولية. سيعرض بعد ذلك تقنيات وأدوات الدفع المختلفة المستخدمة في ممارسة التجارة إظهار مزايا وعيوب كل منها ، كما سيتم تسليط الضوء على الضمانات الدولية

الهدف من هذا العمل هو تحديد تقنية الدفع التي يمكن أن توفر الأمان الأمثل لكلا المشغلين. لتوضيح تفكيرنا ، نركز بحثنا حول موضوع: "تمويل الواردات من خلال الاعتماد المستندي"

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Classement des incoterms selon le mode de transport.....	25
Tableau n°02 : Classement des incoterms vente départ	25
Tableau n°03 : Classement des incoterms vente à l'arrivée	26
Tableau n°04 : Documents à transmettre par l'acheteur par incoterm.....	30
Tableau n°05 : Points d'entente entre l'importateur et l'exportateur	79
Tableau n°06 : Mentions du cachet de domiciliation bancaire	82
Tableau n°07 : Cachet de domiciliation de la BADR.....	83

Liste des figures

Figure n°01 : Schéma représentant les obligations du vendeur et de l'acheteur dans les incoterms multimodales 2020.....	32
Figure n°02 : Les obligations du vendeur et de l'acheteur dans les incoterms maritime 2020.....	34
Figure n°03 : Déroulement du transfert libre.....	39
Figure n°04 : Le déroulement de la remise documentaire.	42
Figure n°05 : Déroulement de l'ouverture du crédit documentaire (phase 1)	46
Figure n°06 : Déroulement de la réalisation du crédit documentaire (phase 2).....	47
Figure n°07 : Schéma directe de la mise en place des garanties.	60
Figure n°08 : Schéma indirecte de la mise en place des garanties.	61
Figure n°09 : Organigramme de la BADR.....	73
Figure n°10 : Organigramme de l'agence BADR AMIROUCHE 060	76

Liste des abréviations

BA	Banque d'Algérie
BADR	Banque de l'agriculture et de développement rural
CCI	Chambre de commerce et d'industrie.
CFR	Cost and Freight / coût et fret.
CIF	Cost Insurance & Freight / Coût, assurance et fret.
CIP	Carriage and Insurance Paid to.
CMR	Contrat de transport international de marchandise par route.
CPT	Carriage Paid To / Port payé jusqu'à.
CREDOC	Crédit Documentaire.
DAP	Delivered at Place / Rendu au lieu de destination.
DAT	Delivered at terminal.
DDP	Delivered Duty Paid.
DGAOI	Direction générale adjoint des opérations internationales
DPU	Delivered at Place Unloaded / Rendu au lieu de destination déchargé
EXW	Ex Works.
FAS	Free Alongside Ship.
FCA	Free Carrier.
FOB	Free On Board.
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.
Incoterm	International commercial terms.
HOS	Heckscher, Ohlin, Samuelson, Stolper
LTA	Lettre de transport aérien.
LVI	Lettre de voiture internationale.
MT	Message type.
RUU	Règles et usances uniformes.
SARL	Société à responsabilité limitée.
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	2
CHAPITRE I: Généralités sur le commerce extérieur	6
Section I : Histoire et théories du commerce international.....	8
Section II : Documentation utilisée dans le commerce international.....	13
Section III : Les incoterms	23
CHAPITRE II : Techniques et instruments de paiement internationaux	36
Section I : Les techniques de paiement dans le commerce international.....	38
Section II : Les instruments de paiements à l'international	54
Section III : Les garanties internationales.....	58
CHAPITRE III : Analyse et étude du processus d'importation par crédit documentaire	65
Section I : Présentation de la BADR et du lieu de stage (Banque Amirouche 060) ..	67
Section II : L'émission du crédit documentaire	79
Section III : Réalisation du crédit documentaire	88
CONCLUSION GENERALE	94

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Au fur et à mesure que l'être humain a évolué, ses exigences ont aussi évoluées avec le temps, le besoin de l'homme varie avec le temps, jadis, il s'agissait qu'une question de survie pour l'homme.

Ce principe s'applique pour la naissance du commerce international et le besoin ressenti par les hommes dans un premier temps était l'échange, ce besoin d'échange s'est ensuite transformé et est sorti des frontières, son besoin d'échanger au-delà des frontières géographiques que ce soit pour des raisons économiques ou de découvertes. Toute cette curiosité a donné naissance au commerce international

La croissance des nations dépend d'un ensemble de facteurs dont le plus important est la disponibilité des ressources et du savoir-faire nécessaires au développement des grands secteurs économiques (agriculture, manufacture, architecture...).

Cependant, aucune nation ne peut disposer au sein de son territoire de toutes ces ressources réunies, engendrant ainsi un besoin de complémentarité et d'échange, qui ont encouragé les nations à chercher des opportunités en dehors de leurs frontières géographiques, linguistiques et religieuses. Ce besoin a donné naissance au commerce extérieur ou international.

Avec l'apparition des échanges internationaux une concurrence est née entre les nations, et qui dit concurrence dit expansion rapide, ce qui a favorisé le développement de plusieurs secteurs, entraînant ainsi une amélioration de ces échanges.

Cette pratique, qui ne concernait au début que les grandes puissances, est rapidement pratiquée par la majorité des pays, pour englober tous les biens et services.

Les échanges internationaux ont pris de l'ampleur et, à cet effet, chaque jour des transactions commerciales internationales sont effectuées, en échangeant divers produits qui sont acheminés d'un pays à un autre par différents moyens de transport.

Dans le contexte de l'Algérie, les banques, qui sont donc l'intermédiaire incontournable pour ces opérations ont subi, à travers la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur, beaucoup de changements, et ce pas sans conséquence bien évidemment, et il n'en est pas moins pour les autres opérateurs économiques et autres organismes financiers.

Etant donné que les banques étaient dans l'obligation de satisfaire leurs clients en termes de traitements des opérations import-export, ces dernières ont donc dû faire face très rapidement à ce nouveau contexte.

Cette évolution du commerce international a aussi engendrée l'accroissement des risques, en rendant plus complexe les opérations d'importation et d'exportation. Ces risques sont d'autant plus importants en raison de l'éloignement géographique des contractants et le manque de confiance entre eux.

Dans le but de minimiser ces risques et de faciliter le déroulement des différentes opérations de commerce international, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), en collaboration avec les banques, a procédé à la mise en place des règles adaptées à cette pratique ainsi que des techniques de paiement et de plus en plus optimales, visant à protéger les opérateurs du commerce international.

Parmi ces techniques de paiement, deux choix s'offrent aux opérateurs, le premier étant l'encaissement simple, dans ce cas le règlement de la marchandise par l'importateur se fait au moment de l'expédition ou après cette dernière. Le deuxième choix est l'encaissement documentaire, dans ce second cas le paiement qui est à vue ou à termes, se fait contre la remise de certains documents déjà définis et qui transitent généralement par canal bancaire.

Les encaissements documentaires peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans un cas de crédit documentaire

A partir de ce qui a été exprimé ci-dessus, il serait intéressant de poser la problématique suivante : **Quelle serait, parmi toutes ces techniques et modalités de paiement, celle qui procurerait une sécurité optimale et qui conviendrait parfaitement aux deux camps à savoir l'importateur et l'exportateur ?**

De cette problématique, découlent les **questions** suivantes :

- Quel est le mécanisme le plus adapté au besoin de financement des opérateurs ?
- Par quelles méthodes et techniques les banques algériennes financent-elles le commerce extérieur ?
- Comment se déroule une importation réalisée par crédit documentaire au niveau de la BADR ?

Afin de guider notre étude, nous avons émis les **hypothèses** suivantes :

- Le crédit documentaire offre une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur en même temps.
- Le crédit documentaire est la technique de paiement la plus utilisée pour les importations au sein de la BADR
- En termes de complexité, le crédit documentaire se retrouve premier du classement

Une démarche méthodologique reposant sur une recherche bibliographique portant sur le thème en consultant des ouvrages, articles, et documents divers, permettra de mettre en exergue notre sujet.

Cette démarche sera consolidée par un stage pratique au sein de la banque de l'agriculture et du développement rural, pour mieux comprendre le déroulement pratique des opérations du commerce extérieur.

Dans le but d'arriver à nos fins, nous avons structuré notre travail en trois (03) chapitre dont deux théoriques et un pratique.

Le premier chapitre s'intéresse sur les fondamentaux du commerce extérieur en commençant par l'histoire et les théories de ce dernier allant ensuite vers les documents les plus utilisés dans le commerce extérieur et enfin les incoterms qui seront définies et mis en valeur en passant en revue leur développement depuis leur apparition.

Le second chapitre sera porté sur les techniques et les instruments du commerce extérieur et sera clôturé par les garanties internationales

Le dernier chapitre présentera l'organisme d'accueil ainsi que l'analyse et l'étude d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BADR

CHAPITRE I: Généralités sur le commerce extérieur

Introduction au premier chapitre

Le commerce extérieur se définit comme étant une pratique qui concerne les opérations de vente et d'achat de biens ou de services entre deux espaces économiques différents. Comme toute pratique le commerce extérieur se constitue de plusieurs éléments essentiels qui forment son armature. Une bonne connaissance et maîtrise de ces éléments fondamentaux permet de mieux gérer le déroulement des opérations et d'éviter ainsi tous conflits entre les parties prenantes. En effet, le bon déroulement d'une opération de commerce extérieur est garanti par l'utilisation d'un ensemble de documents dont le but est de faciliter l'exécution de l'opération, le respect des règles et usances.

Le présent chapitre va mettre en lumière les fondamentaux du commerce extérieur, en commençant par son historique ainsi que ses théories et la définition des institutions du commerce international, ensuite on ira vers le contrat qui constitue le fondement juridique du commerce international, puis seront présentés les différents types de documents utilisés pour faciliter les opérations de commerce extérieur. En dernier point sera passé en revue les incoterms qui forment un point très important dans le déroulement de l'opération commerciale.

Section I : Histoire et théories du commerce international

L'importance du commerce international est évidente. La nécessité de l'échange a émergé depuis les temps les plus reculés et constitue une donnée profonde sur les relations entre les populations depuis la préhistoire. Il convient donc de parler de l'histoire du commerce international ainsi que de ses différentes théories.

1 Histoire du commerce international

Il y a toujours eu des échanges commerciaux, économiques internationaux, des règles très anciennes existaient déjà, de l'antiquité à la renaissance en passant par le moyen âge, le commerce international a toujours marqué l'histoire. Cette présence s'est encore plus accentuée dans l'évolution et le développement économique des pays du monde. Ces derniers accordent une place importante aux échanges internationaux ceci s'explique par la croissance économique observée au cours des deux derniers siècles. On souligne alors l'importance du commerce international dans des pays tel que l'Angleterre ou la France ou tout simplement ceux du libre-échange du XIX^{ème} siècle.

La deuxième guerre mondiale est considérée étant la première phase qu'a connu le commerce international dans son développement, plus communément appelé « les trente glorieuse ». Une période importante étant donné que c'est là où ce dernier a le plus rapidement progressé. Cette progression se traduit par la vente de marchandise, d'usine, de contrat de construction et d'infrastructures internationales. Cette importance du commerce international est soutenue par des théories économiques de plusieurs auteurs dont *David Ricardo* ou *Heckscher-Ohlin et Samuelson*.

Le début des années 1960 nous avons constaté que le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des

obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.¹

Quant à la mondialisation, son développement a été marqué par des transports internationaux, maritimes et aériens mais aussi des transports terrestres. Aussi, cette dernière a conduit au développement de règles régionale et mondiale. On en distingue au premier plan des règles de l'Union Européenne (UE). Ainsi que les règles à un niveau global, règle du GATT, règle de l'OMC.

2 Les anciennes théories du commerce international

Avant de parler des nouvelles théories du commerce international, nous allons citer quelques anciennes théories qui ont marqué l'histoire. Dans son ouvrage d'économie politique "The Nature and Causes of National Wealth" publié en 1776, Adam Smith a avancé l'idée que chacun a une tendance naturelle à interagir avec les autres pour répondre à ses besoins. La division du travail et l'échange qui en résulte ont accru la productivité du travail. En se spécialisant dans une certaine activité et en échangeant les biens produits, l'efficacité de production de l'individu est plus élevée, et l'échange génère des revenus : la production est plus importante que dans une situation sans échange, dans laquelle chacun produit tous les biens et consomme ses propres produits. Dans cet ouvrage, Adam Smith prend l'exemple d'une usine de fabrication d'épingles du 18^{ème} siècle où le processus de fabrication est divisé en 18 opérations distinctes, et chaque ouvrier accomplit une seule tâche à la fois. L'usine fabrique donc quotidiennement 4800 épingles chaque jour grâce à cette organisation, alors que si chacun produisait une épingle au complet la fabrication serait de 20 maximum par jour.²

La division du travail améliore donc significativement la productivité pour trois raisons :

- La spécialisation de chaque ouvrier dans une même opération améliore ses compétences ;
- Elle fait gagner du temps car le passage d'une tâche à une autre n'engendre pas plus de temps d'arrêt temps ;

¹ Rainelli (M), : *Le commerce international*, édition la découverte, 9, 2009 p3~6

² Braquet, (L) : *L'essentiel pour comprendre la Mondialisation*, lextenso éditions, 2014, p-59

- La division du travail permet l'utilisation de machines qui permettent d'économiser le travail et par conséquent un potentiel gain en innovation.

Adam Smith développe donc en 1776 la théorie des avantages absolus et comme il le dit dans son livre un pays a intérêt à acheter à l'étranger, donc à importer, les biens qu'il produit lui-même a un coût plus élevé et à se spécialiser dans les biens pour lesquels il a un coût moindre. Il doit exporter ces biens pour lesquels il dispose d'avantages absolus en matière de productivité.³

2.1 La théorie des avantages comparatifs : le modèle de David Ricardo

Cette théorie a été développée par Ricardo David en 1817 où se joint à la théorie d'Adam Smith des avantages absolus et rallonge cette dernière avec sa théorie des avantages comparatifs, où il explique avec un modèle simplifié à deux pays qui sont le Portugal et L'Angleterre et à deux biens (Le vin et le drap), il montre que le commerce international peut être mutuellement bénéfique, même si le Portugal a un avantage absolu dans les deux produits, à partir du moment où chacun des pays se spécialise là où il est le plus avantageux ou le moins désavantagé.⁴

2.2 La théorie HOS

Cette théorie détient son nom de ces trois théoriciens fondateurs (Heckscher-Ohlin-Samuelson) cette dernière prolonge au courant des années 1930 la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, en montrant que les pays doivent se spécialiser en fonction de leurs points forts. Par exemple, un pays qui contient plus de capital, devrait se spécialiser dans la production de biens à forte demande en capital que de biens à forte demande en main d'œuvre. Un autre exemple, la Chine qui est réputée aujourd'hui par sa forte main d'œuvre, l'augmentation des exportations permet une hausse de la production et un accroissement de la demande de travail, par conséquent cela engendre une augmentation des salaires.

⁴ Braquet, (L) : *L'essentiel pour comprendre la Mondialisation*, lextenso éditions, 2014, p-61

En bref ils soulignent l'importance du libre-échange en disant que si chaque pays se spécialiser dans des ressources qu'ils possèdent en grande quantité, tous les pays bénéficieront d'un avantage plus important que s'ils ne pratiquaient pas le libre-échange.

3 La nouvelle théorie du commerce international :

De 1970 à 1980, le modèle HOS a été fortement critiqué car il ne correspondait pas à ce que l'on voyait dans le commerce international. Il semble que les échanges ne reposent pas uniquement sur la dotation en facteurs de production (le nombre de facteurs de productions d'un pays). Des économistes comme Paul Krugman ont observé que le commerce se fait principalement entre des pays similaires et des produits similaires.

Par exemple, l'Europe vend des Airbus aux États-Unis mais achète des Boeing, ce qui contredit la prédiction du modèle HOS. De la critique du modèle HOS est née une nouvelle théorie du commerce international, qui introduit une explication basée sur la concurrence imparfaite. Cette méthode montre notamment l'importance des rendements d'échelle croissants, c'est-à-dire que plus un pays produit de produits, plus sa productivité est élevée dans ce domaine, car il a développé des technologies propriétaires et des économies d'échelle. Cette méthode explique la concentration géographique de l'activité.⁵

4 Les institutions du commerce international :

4.1 La chambre de commerce international :

Fondée en 1919, chambre de commerce international, son siège se situe à PARIS, la CCI est la plus importante organisation économique mondiale. Son rôle est de promouvoir le libre-échange et l'entreprise privée, et de représenter les intérêts des entreprises aux niveaux national

⁵ <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/politiques-economiques/theories-economiques/theories-du-commerce-international/> consulté le 18/05/2021 à 22h31

et international. La CCI a élaboré un certain nombre de règles largement acceptées qui régissent la conduite des affaires au-delà des frontières, parmi ses meilleurs produits figurent les règles Incoterms, la version actuelle des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire, les services d'arbitrage et d'autres publications. La Cour internationale d'arbitrage de la CCI est l'un des meilleurs services fournis par la CCI.

L'organisation compte plus de 10 000 membres dans plus de 130 pays à travers le monde et est coordonnée par des comités nationaux dans les principales capitales du monde.⁷

4.2 Définition du GATT :

GATT signifie Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Il s'agit d'une convention qui remonte à la conférence de La Havane en 1947 et a été signée par 23 pays un an plus tard pour établir un ensemble de normes commerciales et de préférences douanières. Comme la Banque mondiale, le GATT est l'une des mesures formulées pour réguler l'économie mondiale venue après la seconde guerre mondiale.

La première version de cet accord s'appelait GATT 1947. Dans les années 50 et 60, les économistes pensaient que le GATT contribuait à la croissance mondiale en réduisant continuellement les droits de douane. En revanche, dans les décennies suivantes (années 1970 et 1980), la Convention connaît une crise : en réponse à une concurrence féroce, l'Europe et les États-Unis fixent des taux d'intérêt élevés et protégeant le protectionnisme. En 1994, le GATT a été remplacé par l'OMC a été créée. Les 75 États membres de la GATT et la Communauté européenne (CE) sont des membres fondateurs de l'organisation, née le 1er janvier 1995.

Il faut souligner que le GATT et l'OMC ne sont pas la même chose. Le GATT est un système de règles formulées par ses pays constitutifs, et l'OMC est une institution internationale. En dehors du commerce des marchandises, l'OMC traite également des questions liées au secteur des services et aux droits de propriété intellectuelle.⁸

⁷ <https://www.globalnegotiator.com/international-trade/dictionary/icc-international-chamber-commerce/> consulté le 19/05/2021 à 23h52

⁸ <https://lesdefinitions.fr/gatt> consulté le 20/05/2021 à 03h47

4.3 Définition de l'OMC :

« L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités. »⁹

L'OMC, l'Organisation mondiale du commerce, est une organisation internationale chargée de régler le commerce international entre les pays. Fondée en 1995, son objectif principal est de promouvoir l'ouverture commerciale. Il s'est vu confier plusieurs tâches, telles que la promotion du libre-échange, l'assistance aux gouvernements difficiles à résoudre les différends commerciaux et même l'assistance aux pays dans les activités de production, d'exportation et d'importation.

Section II : Documentation utilisée dans le commerce international

En raison de l'éloignement géographique, le clivage naturel, les différences entre les systèmes juridique et politique, les contractants dans le commerce extérieur se méfiaient les uns des autres.

Pour diminuer les ambiguïtés et les malentendus, les banques et institutions financières internationales ont mis en place un ensemble de documents contenant toutes les clauses régissant les transactions entre l'importateur et l'exportateur

1 Le contrat commercial

L'établissement du contrat commercial est un point très important lors de toute transaction commerciale quel que soit sa nature, et avec l'internationalisation des échanges, il s'est étendu pour régir même les

⁹ https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm (le site officiel de l'OMC) consulté le 22/05/2021 à 12h23

transactions à l'étranger. Un contrat de vente international met en relation un vendeur et un acheteur dans le cadre d'une exportation ou d'une importation et détermine les droits et les obligations de chacune des parties.

1.1 Définition du contrat commercial international

Ce dernier s'agit d'un contrat impliquant une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques. Le contrat commercial est caractérisé par l'élément d'extranéité car il fait intervenir dans le contrat des éléments d'au moins deux Etats.

1.2 Condition de formation du contrat international :

Comme pour tout contrat certaines conditions doivent être réunies pour sa validité :

- **La capacité juridique des parties** : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.
- **Le consentement des parties** : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre. ¹⁰

1.3 Obligations des parties :

Chacun des vendeurs et acheteurs est tenu par des obligations, qui sont précisément énuméré dans la convention de Vienne dont trois obligations pour le vendeur et deux pour l'acheteur dans les articles 30 et 53.

1.3.1 Les obligations du vendeur :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- La livraison de la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents conformes liés à la marchandise à livrer. ¹¹

¹⁰ Cabinets FONTANEAU « LA FORMATION DES CONTRATS INTERNATIONAUX », dans la revue Fiscalité Européenne et Droit International des Affaires, n°125, 2001

¹¹ Convention de Vienne (Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises).

1.3.2 Les obligations de l'acheteur :

- Le paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- La prise de livraison des marchandises.

2 Les documents de prix

2.1 Définition des documents de prix :

Ce sont l'ensemble de factures qui peuvent être utilisées dans les opérations de commerce extérieur, comportant des renseignements, sur :

- l'acheteur et le vendeur (raison social, adresse, etc....) ;
- la marchandise (nature, quantité, poids...) ;
- le prix (unitaires, totaux...) ;
- les conditions de ventes (incoterms retenu...).

2.1.1 La facture commerciale :

C'est un document de base ayant pour objet de concrétiser la transaction commerciale en démontrant la conclusion effective du contrat de vente entre l'acheteur et le vendeur, c'est aussi un accord de volontés qui crée des engagements à la charge des parties contractantes.

2.1.2 Facture pro-forma :

C'est un devis officiel présenté sous forme de facture provisoire, établie par le vendeur avant l'opération. Elle nous évite tout malentendu sur la description des biens ou services proposés et sur les conditions commerciales car elle permet à l'acheteur d'avoir une idée précise sur ce qui va lui être facturé, et de la même façon permettre au fournisseur de formuler son offre auprès du client. Elle indique d'une façon claire et nette les éléments suivant : prix, remises éventuelles, termes de paiement, termes de la livraison. En cas de désaccord, le client n'est pas engagé.¹²

2.1.3 Facture consulaire :

C'est une facture commerciale définitive établie par le vendeur (exportateur), cette dernière fournit des informations détaillées sur l'expédition et ainsi que des informations sur l'identité de l'expéditeur et du destinataire et la valeur de la marchandise.¹²

3 Les documents de transport :

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion...).

Ces documents sont différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise, de chez le vendeur (exportateur) vers l'acheteur (importateur), ils assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur.

Ces documents sont les suivants :

3.1 Le connaissement maritime (bill of lading) :

Dans la majorité des transactions internationales la marchandise est transportée par voie maritime, pour lequel est utilisé un document appelé "connaissement maritime" ou "*Bill of lading*" en anglais

3.1.1 Définition du connaissement :

Le connaissement maritime se définit comme étant un document de transport établi par une compagnie maritime et signé par le capitaine du navire, qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.¹³

3.1.2 Les fonctions du connaissement :

Au cours de son histoire ce document a acquis quatre fonctions principales. En effet, il revêt un quadruple aspect, il est à la fois :

¹² Chambre de commerce et d'industrie (Paris) Lécuyer, Dominique : *Commerce international : exporter en toute sécurité*, édition, Gualino, 2004 p59~62

¹³ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/connaissement.html> consulté le 26/05/2021 à 21h10

Un reçu de la marchandise : Il constitue la preuve que le détenteur de ce document a reçu la marchandise d'une part et de l'autre de l'état de cette dernière comme convenu dans le connaissement pour acheminement à bord de son navire. Aussi, elle attribue au transporteur la responsabilité de la marchandise c'est-à-dire qu'il est le seul responsable de l'état de la marchandise à l'arrivée.

Un titre négociable : Il attribue à son détenteur la possibilité de négocier la propriété de la marchandise par endossement.

La représentativité de la marchandise : C'est-à-dire la détention du connaissement équivaut à la possession de la marchandise jusqu'à la livraison de cette dernière à l'acheteur.

Un titre faisant preuve du contrat de transport : Il constitue un récépissé d'expédition.¹⁴

3.1.3 Les formes du connaissement :

Ce document peut être établi sous 4 formes :

À personne dénommée (straight consigned) : il est nominatif, la seule personne qui peut prendre livraison de la marchandise est celle dont le nom figure sur le connaissement, dans ce cas il n'est pas endossable.

Au porteur (to order, blank endorsed) : dans ce cas la marchandise est la propriété de la personne qui le détient.

A ordre de l'expéditeur (to order of the shipper) : Le connaissement est écrit à l'ordre de l'expéditeur.

À l'ordre d'une personne désignée (to order) : C'est la forme la plus utilisée, ce connaissement est transmissible par endossement. Par exemple, dans la majorité des cas de crédit documentaire la marchandise est consignée à l'ordre de la banque de l'exportateur (vendeur) et peut prendre possession de la marchandise en cas de défaillance de l'importateur (acheteur).¹⁵

¹⁴ <https://www.village-justice.com/articles/importance-fonctions-connaissance,12616.html#:~:text=Le%20connaissement%20remplit%20deux%20fonctions,existence%20du%20contrat%20de%20transport> consulté le 29/05/2021 à 03h39

¹⁵ <https://www.guichetdusavoir.org/viewtopic.php?t=37192> consulté le 30/05/2021 à 15h35

3.2 La lettre de transport aérien / Airways bill :

« Tout transporteur de marchandises a le droit de demander à l'expéditeur l'établissement et la remise d'un titre appelé : « la lettre de transport aérien » ; tout expéditeur a le droit de demander au transporteur l'acceptation de ce document. ».¹⁶

3.2.1 Définition de la LTA :

Document de base du transport aérien normalisé dans le cadre de l'IATA (International Air Trade Association) constituant un reçu et un contrat de transport. C'est la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise, certifiant son expédition effective une fois que la compagnie y a porté la date et le numéro du vol ¹⁷.

3.2.2 Caractéristiques de la LTA :

- La LTA n'est pas négociable et ne transmet pas par endossement
- En cas de perte de la LTA le transporteur n'est pas responsable
- La LTA ne contient pas les coordonnées du transporteur
- « La LTA peut couvrir un transport combiné, mais aussi plusieurs transports successifs aériens, ce qui est un cas de figure fréquent. »¹⁸

3.3 La lettre de voiture CMR :

3.3.1 Définition de la lettre de voiture CMR :

La Lettre de Voiture Internationale, connue sous le nom de CMR (Contrat de Transport International de Marchandises par Route) est un document de transport terrestre qui matérialise

¹⁶ Convention de VARSOVIE du 12 octobre 1929.

¹⁷ <http://www.bagagesdumonde.com/fr/objets-perdus-retrouve/faq-objets-perdus-trouves/68> consulté le 02/06/2021 à 9h29

¹⁸ LEGRAND.G et MARTINI.H « Gestion des opérations Import-Export » Dunod, Page 47

le contrat de transport par route. La CMR a vu le jour lors de la convention de Genève de 1956 et a été mis en vigueur en 1961.¹⁹

Il est élaboré par l'exportateur de la marchandise et est destinée à l'exportateur, au transporteur et à l'importateur. C'est un document qui doit impérativement être délivré pour l'expéditeur, le destinataire, le transporteur ainsi qu'à des fins d'utilisation administratives et ce sous formes d'exemplaires originaux qui devront être signés par l'expéditeur et le transporteur lors de la livraison jusqu'au point d'arrivée. Chacun des bords des exemplaires est d'une couleur différente rouge pour l'expéditeur, bleu au destinataire, vert pour le transporteur et noir pour les démarches administratives. La lettre de voiture CMR prouve non seulement que les marchandises sont en bon état, mais prouve également que les marchandises ont été expédiées à compter de la date de signature par le transporteur.²⁰

Il existe depuis 2008 en version électronique E-CMR, cette version offre plusieurs avantages dont les plus importants est la réduction des coûts administratifs et la transparence mais offre surtout un gain de temps considérable ce qui permet aux transporteurs d'avoir un focus sur leur activité principale, à savoir transporter plus de cargaison dans des conditions optimales.²¹

3.4 Duplicata de la lettre de voiture internationale

3.4.1 Définition du Duplicata de lettre de voiture internationale :

Il s'agit d'un document pour le transport par voie ferrée, ce dernier est émis par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer, en bref il prouve la réception d'une marchandise destinée à l'étranger et ce par voie ferroviaire. Elle est appelée aussi lettre de voiture internationale (LVI). Il s'agit donc d'un simple récépissé de marchandise et ne représente pas un titre de propriété.

¹⁹ <https://www.ecotra.eu/details-quelle+est+la+definition+de+la+cmr+convention+de+transport+de+marchandise+par+la+route-34.html> consulté le 02/06/2021 à 10h18

²⁰ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/la-lettre-de-voiture-cmr.html> consulté le 04/06/2021 à 17h54

²¹ [https://www.supplychaininfo.eu/cmr-transport/#:~:text=Une%20CMR%20\(lettre%20de%20voiture,en%20cas%20de%20litige%20transport.](https://www.supplychaininfo.eu/cmr-transport/#:~:text=Une%20CMR%20(lettre%20de%20voiture,en%20cas%20de%20litige%20transport.) Consulté le 04/06/2021 à 18h35

4 Les documents douaniers :

Les documents douaniers sont les documents émis par les services de douane, attestant que la marchandise a été expédiée ou qu'elle a franchi les frontières d'un pays. Ils peuvent être considérés comme certificat d'origine. A titre d'exemple nous citons :

4.1 EUR1 :

C'est un certificat de circulation établi et visé par le bureau des douanes, ayant pour objet de permettre la libre circulation de la marchandise tout en bénéficiant des droits de douane dans les pays de l'union européenne et les pays bénéficiant d'accords d'association.²²

4.2 D10 :

Document douanier spécifique à l'Algérie, visé par les services de douane et attestant que la marchandise est reçue sur le territoire algérien.²³

5 Les documents d'assurance :

5.1 La police d'assurance :

Une police d'assurance est la preuve matérielle de la conclusion d'un contrat entre une compagnie d'assurance et son client, fixant les conditions d'engagements de l'assureur à l'égard de l'assuré.²⁴

5.2 Les certificats d'assurance :

Document par lequel l'assureur atteste l'existence (à la date de délivrance) d'un contrat d'assurance au profit de l'assuré, et dans lequel sont sommairement présentées les garanties offertes.

²² <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/eur-1.html> consulté le 05/06/2021 à 08h36

²³ <https://maghrebemergent.net/algerie-les-douanes-et-les-banques-vont-renforcer-le-controle-des-domiciliations-bancaires/> consulté le 05/06/2021 à 10h11

²⁴ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Assurance-police.htm> consulté le 05/06/2021 à 11h35

5.3 L'avenant :

Désigne un document rédigé qui est l'accessoire du contrat principal (la police d'assurance) et il sert à modifier les conditions et les modalités du contrat de base, par exemple lorsqu'on veut demander une garantie supplémentaire, ce dernier doit être signé par l'assurance et l'assuré.²⁵

6 Les documents annexes :

6.1 LISTE DE COLISAGE (Packing List) :

Ce document énumère et détaille la quantité de marchandise expédiée, ainsi que sa situation dans chacune des unités de charge (paquets, boîtes, palettes, conteneurs, etc.), bref tous les détails concernant la marchandise. Il doit être en cohérence avec la facture commerciale, il remplit la fonction de lien entre l'aspect matériel et l'aspect documentaire. Ce document est exigé par la douane.²⁶

6.2 Certificat d'origine :

Ce document est une déclaration signée par la chambre de commerce du pays d'origine et qui prouve au pays de l'acheteur l'origine des marchandises achetées et ce dernier est rédigée par l'exportateur.²⁷

²⁵ <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/avenant.php#:~:text=%22Avenant%22%20est%20un%20terme%20utilis%C3%A9,figurent%20sur%20la%20convention%20initiale>. Consulté le 06/06/2021 à 15h23

²⁶ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/liste-de-colisage.html> consulté le 07/06/2021 à 12h23

²⁷ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/le-certificat-d-origine.html> consulté le 07/06/2021 à 13h30

6.3 Certificat d'inspection :

Les certificats d'inspection sont demandés pour vérifier les caractéristiques du produit faisant l'objet de la vente, ils confirment que la marchandise est en bon état avant son expédition et qu'elle est conforme à la commande, afin d'éviter toute erreur ou irrégularité.²⁸

6.4 Certificat de poids :

Il s'agit d'un document qui montre le poids exact de la marchandise qui sera transportée, ce dernier est délivré par un organisme officiel, par conséquent c'est à eux de s'occuper de la pesée.²⁹

6.5 Certificat d'analyse :

Il atteste que la composition des produits répond aux normes indiquées dans le contrat, il est établi par un expert ou un laboratoire³⁰.

6.6 Certificat sanitaire :

C'est un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestibles devant être signé et établi par un vétérinaire ou un organisme sanitaire officiel.³¹

6.7 Certificat vétérinaire :

Document attestant la bonne santé des animaux importés ou la conformité des viandes comestibles, établis par un vétérinaire.

²⁸ <https://www.globalnegotiator.com/commerce-international-exterieur/dictionnaire/certificat-dinspection/> consulté le 07/06/2021 à 14h26

²⁹ <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulté le 07/06/2021 à 13h21

³⁰ <https://www.globalnegotiator.com/commerce-international-exterieur/dictionnaire/certificat-danalyse/>

6.8 Certificat physiopathologique ou phytosanitaire :

Document attestant la bonne santé des plantes et l'ensemble des produits agricoles importé pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Après avoir démontré l'importance du contrat commerciale et les reste des documents dans le bon déroulement d'une opération de commerce extérieur, nous allons dédier la prochaine section aux incoterms qui constituent une partie importante du contrat commercial ³¹

Section III : Les incoterms

Lors d'une transaction avec l'étranger, la répartition des risque et des frais peut être une source de conflit entre le vendeur et l'acheteur, Pour éviter toute ambiguïté ou incertitude inhérente à toute transaction internationale, une série de clauses précises, standardisées et connues à l'international, a été mise en place par la CCI pour la première fois en 1936 et publiée sous le nom d'incoterms, à l'effet d'uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans les contrats commerciaux.

Dans cette section, nous allons essayer de définir les incoterms ainsi que leurs spécificités.

1 Définition des incoterms :

« Les incoterms (International Commerce TERMS – Termes de commerce internationale) sont un ensemble de onze termes publiés par la chambre de commerce internationale (ICC en anglais) dont le siège est à Paris, qui définissent les conditions de livraison de la marchandise dans les opérations de vente internationale. La première édition date de 1936 et, ultérieurement, des révisions et des mises à jour successives (tous les dix ans normalement) ont

³¹ Chambre de commerce et d'industrie (Paris) Lécuyer, Dominique : *Commerce international : exporter en toute sécurité*, édition, Gualino, 2004

été effectuées jusqu'à l'édition actuellement en vigueur qui est celle de l'année 2020(Incoterms 2020). Cette édition sera probablement en vigueur pendant dix ans, jusqu'en 2030. »³²

2 L'objectif des incoterms :

- Le lieu de transfert des risques (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) entre le vendeur et l'acheteur lors de l'acheminement de la marchandise ;
- La partie qui doit souscrire le contrat de transport ;
- La répartition des frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus entre le vendeur et l'acheteur ;
- La partie qui doit prendre en charge l'emballage, le marquage, le chargement et le déchargement des marchandises ou l'empotage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.

3 Présentation des incoterms 2010 :

3.1 Classement selon mode de transport :

Il existe une multitude d'incoterms classés selon différents modes de transport, parmi ces modes de transport, on cite le transport aérien, transport maritime... afin de mieux comprendre cette notion de classement voici le tableau ci-dessous

³² GUIDE PRATIQUE DES INCOTERMS 2020, GLOBAL NEGOTIATOR, Business Publications, 2020

Tableau n°1 : Classement des incoterms selon le mode de transport

Famille	Incoterms
Tout mode de transport (maritime inclus)	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
Transport fluvial et maritime	FAS, FOB, CFR, CIF

Source : Elaboré par nous même

Ce tableau classe les incoterms en deux catégorie, les incoterms pour tous les modes de transports et les incoterms pour les transports fluviales et maritimes

3.2 Transport selon le moment de vente :

La responsabilité de la marchandise dépend de l'incoterm choisie, chacun démontre qui d'entre l'acheteur et le vendeur et à partir de quand cette responsabilité commence

3.2.1 Vente au départ :

Tableau n°2 : Classement des incoterms vente départ

« 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. »

33

A partir de la mise à disposition dans les locaux du vendeur :	A partir du moment où elle est remise au transporteur :
EXW	FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP

³³ DUHAUTBOUT (D), BRULE (T), CAURO (P), COLLOT (J), DUBOIS (J-M), GRINCOURT (P), LAGRANGE (E), LAUNAY (R), MACHU (P), OULD (M), VIELZEUF (E) : Transporter, édition, 5, Foucher, 2017

Source : Elaboré par nous même

Ce tableau classe les incoterms vente départ (c'est-à-dire que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur)

3.2.2 Vente à l'arrivée :

« Dans une vente à l'arrivée, la marchandise voyage sur le transport de pré-ache-minement, le transport principal et parfois le transport de post-acheminement, aux risques du vendeur. »³³

Tableau n°3: Classement des incoterms vente à l'arrivée

Jusqu'au débarquement :	Jusqu'au point de destination :
DAP	DAT, DDP

Source : Elaboré par nous même

Ce tableau classe les incoterms vente à l'arrivée (c'est-à-dire que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur)

3.3 Signification des incoterms 2010 :

3.3.1 EX WORKS (EXW) / Départ usine :

Cet incoterm représente l'obligation minimale du vendeur, il est essentiellement utilisé dans les échanges internationaux. Le vendeur : son unique responsabilité est la mise en place de la marchandise emballée, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux (atelier, usine, entrepôt...). L'acheteur : s'occupe du transport de la marchandise des locaux du vendeur jusqu'à destination, supporte tous les frais et risques inhérent au transport de la marchandise.³⁴

³⁴ PASCO (C) : *Commerce international*, Edition 4 Campus Dunod, 2002, Page62.

3.3.2 FCA (Free carrier/ Franco-transporteur, lieu de livraison convenu) :

Le vendeur : le dédouanement de la marchandise à l'exportation et la charge sur les véhicules fournis par l'acheteur. L'acheteur : choisit le transporteur et le mode de transport et se charge des frais du transport principal. Il supporte tous les frais et charge à partir du moment où le transporteur prend en charge la marchandise.³⁵

3.3.3 FAS (free alongsideship/ franco le long du navire, port d'embarquement convenu) :

Le vendeur : dédouane la marchandise à l'exportation et se charge de placer la marchandise le long du navire sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur : supporte tous les frais et risques à partir du moment de livraison sur le quai.³⁶

3.3.4 FOB (FREE ON BOARD/ chargé à bord, port d'embarquement convenu) :

Le vendeur : se charge de livrer la marchandise à bord du navire choisi dans le port d'embarquement convenu. L'acheteur : choisit le navire et paye le fret maritime et l'assurance, il supporte les frais et risque à partir du moment où la marchandise est livrée à bord du navire.

3.3.5 CFR (cost and freight / cout er fret, port de destination convenu) :

Le vendeur : s'occupe de toutes les formalités de l'acheminement de la marchandise au port de destination convenu, choisit le navire et paye les frais et fret d'acheminement. L'acheteur : décharge la marchandise et supporte les frais et risques à partir du moment où la marchandise est mise à bord du navire.

³⁵ LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, PARIS, 2008, Page 10~15

³⁶ GARSUAULT (P), PRIAMI (S) : *Opérations bancaires à l'international*, édition 2, RB édition, 2015 p52

3.3.6 CIF (cost insurance freight/ cout assurance fret, port de destination convenu) :

Le vendeur : en plus de l'obligation de s'occuper de toutes les formalités de l'acheminement de la marchandise au port de destination convenu, il doit fournir une assurance maritime de dommages ou perte de la marchandise pendant le transport. L'acheteur : supporte les frais et risque à partir du moment où la marchandise est mise à bord du navire.

3.3.7 CPT (carriage paid to/port payé jusqu'à, lieu de destination convenu)

Le vendeur : choisit le mode de transport, dédouane la marchandise à l'exportation et paye les frais du transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. L'acheteur : supporte les frais et risque à partir du moment où la marchandise est remise au transporteur principal et se charge du dédouanement import.

3.3.8 CIP (carriage and insurance paid to/ port payé assurance comprise jusqu'à) :

Le vendeur : a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus souscrire une assurance contre le risque de perte ou de dommage qui peuvent survenir au cours du transport. L'acheteur : prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement, et supporte les risques à partir du moment où la marchandise est mise dans le transport principal.

3.3.9 DAT (rendu au terminal, terminal convenu au port ou au lieu de destination) :

Le vendeur : met la marchandise à la disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le lieu de destination convenu, et assume les risques liés à l'acheminement de la marchandise et au déchargement au lieu de destination convenu. L'acheteur : prend livraison de la marchandise dès son arrivée.

3.3.10 DAP (rendu au lieu de destination, lieu convenu) :

Le vendeur : livre la marchandise jusqu'au moyen de transport, la dédouane à l'exportation et assume les risques liés à l'acheminement jusqu'à l'endroit convenu. L'acheteur : prend possession de la marchandise dès sa livraison.³⁷

3.3.11 DDP (delivered duty paid/ rendu droits acquittés, lieu de destination convenu) :

Cet incoterm désigne l'obligation maximale du vendeur. Le vendeur : se charge de toutes les formalités et des frais de l'acheminement de la marchandise jusqu'aux locaux de l'acheteur. L'acheteur : paye les frais de déchargement.

3.4 Les incoterms et les documents requis :

Pour facilement comprendre quels sont les documents que doit transmettre à l'acheteur, voici un tableau explicatif³⁸

³⁷ GARSUAULT (P), PRIAMI (S) : Opérations bancaires à l'international, édition 2, RB édition, 2015 p54

³⁸ Hubert (M) : *Techniques de commerce international*, DUNOD, PARIS, 2017, p 62

Tableau n°4 : Documents à transmettre par l'acheteur par incoterm

	EXW	FCA	FOB	CFR	CIF	CPT/CIP	DAP/DDP
Facture	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
APC⁽¹⁾	oui ⁽⁵⁾	oui	non	non	non	non	non
BL⁽²⁾	non	À éviter	oui ^{(6) (7)}	oui ⁽⁸⁾	oui ⁽⁸⁾	oui	oui
LTA⁽³⁾	À éviter ⁽⁹⁾	À éviter ⁽⁹⁾	non	non	non	oui ⁽¹¹⁾	oui ⁽¹¹⁾
CMR⁽⁴⁾	À éviter ⁽⁹⁾	À éviter ⁽⁹⁾	non	oui ⁽¹¹⁾	oui ⁽¹¹⁾	oui ⁽¹¹⁾	oui ⁽¹¹⁾
Certificat d'assurance⁽¹⁰⁾	non	non	non	non	oui	oui si CIP	non
Autres documents commerciaux ou réglementaires*	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui

*Telle liste de colisage, note de poids, certificat de qualité, certificat d'inspection, certificat sanitaire, certificat phytosanitaire...

Remarques

- (1) Attestation de prise en charge « Forwarder's certificate of receipt »
- (2) Connaissance maritime ou "Bill of lading"
- (3) Lettre de transport aérien ou « Air Way Bill »
- (4) Convention de marchandise route ou « International consignment » notes
- (5) Logiquement une attestation de mise à disposition (rarement acceptable par l'acheteur ou le payeur)
- (6) Le choix du navire appartient à l'acheteur, le vendeur est donc dépendant de l'acheteur pour l'obtention du BL
- (7) Avec la mention fret payable à l'arrivée « freightcollect »
- (8) Avec la mention fret prépayé
- (9) À éviter car ce n'est pas le vendeur qui négocie le contrat de transport aérien ou routier
- (10) Le contrat d'assurance est souscrit par le vendeur au profit de l'acheteur
- (11) Avec la mention fret prépayé

Source : MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, DUNOD, 2017, p 62

Ce tableau illustre quels sont les documents nécessaires à chaque incoterms (les plus fréquents sont repris dans ce tableau), par exemple pour l'incoterms EXWORKS les documents exigés sont : la facture, l'attestation de prise en charge ainsi que d'autres documents commerciaux ou réglementaires

3.5 Les limites des incoterms 2010 :

Malgré leur efficacité à diminuer les ambiguïtés entre les partenaires commerciaux, les Incoterms 2010 ne couvrent cependant pas tous les problèmes qui peuvent être générés lors de

la réalisation du contrat de vente internationale. En effet, ils ont des limites, dont ci-après les plus importants :

- Ils ne définissent pas le point de transfert de propriété de la marchandise ;
- Ils ne déterminent pas les conséquences d'une rupture de contrat ;
- Ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial.³⁹

4 L'évolution des incoterms :

Les incoterms instaurés par la CCI en 1936 ont fait l'objet de nombreuses modifications pour arriver aux incoterms 2010 qui sont entrés en vigueur le 1 janvier 2011, mais comme avec l'arrivée de chaque nouvelle décennie, la CCI élabore une nouvelle version d'incoterms plus adaptée aux nouvelles tendances du commerce international.

4.1 Les modifications apportées aux incoterms en 2020 :

Plusieurs modifications ont été apportées aux incoterms 2010 afin de faire face à leurs limites, et d'apporter plus de précision aux intervenants dans le commerce extérieur.

1. Option FCA + connaissance maritime à bord, une preuve de chargement à bord doit être remise au vendeur par le transporteur sur instruction de l'acheteur.
2. Une différenciation entre l'assurance transport CIF et CIP : Tout risque pour l'incoterm CIP et couverture minimale pour l'incoterm CIF. Cependant, l'assurance couvre toujours 110% de la valeur facturée.
3. Le DAT (*delivered at terminal*) devient DPU (*delivered at place unloaded*), cet incoterm notifie plus de précision à savoir le nom du terminal.

4.2 Les nouveaux incoterms en 2020 :

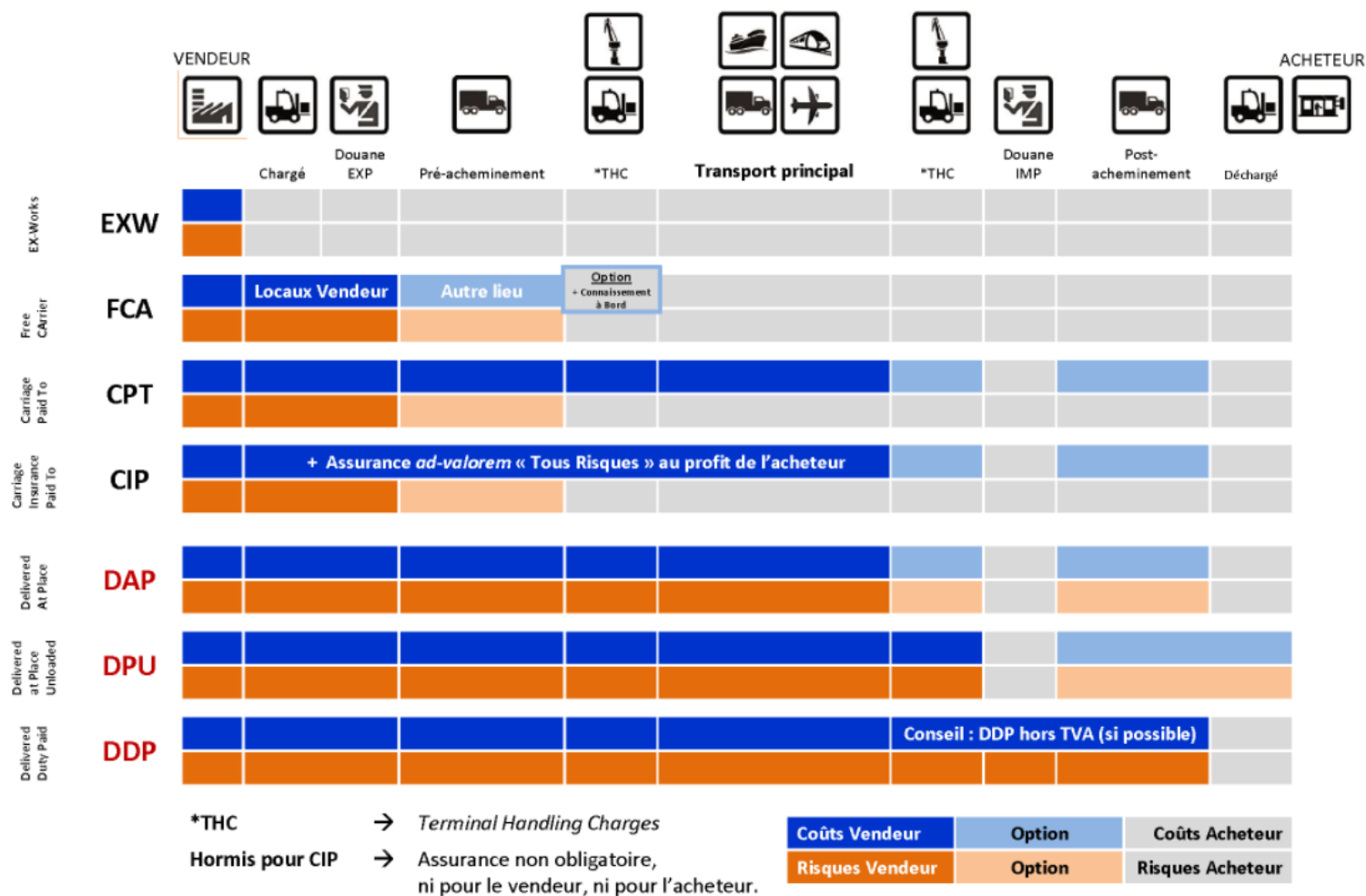
Afin de résumer et de bien comprendre quelles sont les obligations de chacun des vendeurs et des acheteurs, ces deux figures ci-dessous englobent les points abordés précédemment

³⁹ DUHAUTBOUT (D), BRULE (T), CAURO (P), COLLOT (J), DUBOIS (J-M), GRINCOURT (P), LAGRANGE (E), LAUNAY (R), MACHU (P), OULD (M), VIELZEUF (E) : Transporter, édition, 5, Foucher, 2017

Figure n°1: Schéma représentant les obligations du vendeur et de l'acheteur dans les incoterms multimodales 2020

RÈGLES INCOTERMS® 2020 – MULTIMODALES

(ADAPTÉES AUX MARCHANDISES CONTENEURISÉES)



Source : <https://international-pratique.com/les-bonus-gratuits-international-pratique/incoterms-2020-synthese-schemas/> consulté le 10/06/2021 à 11h21

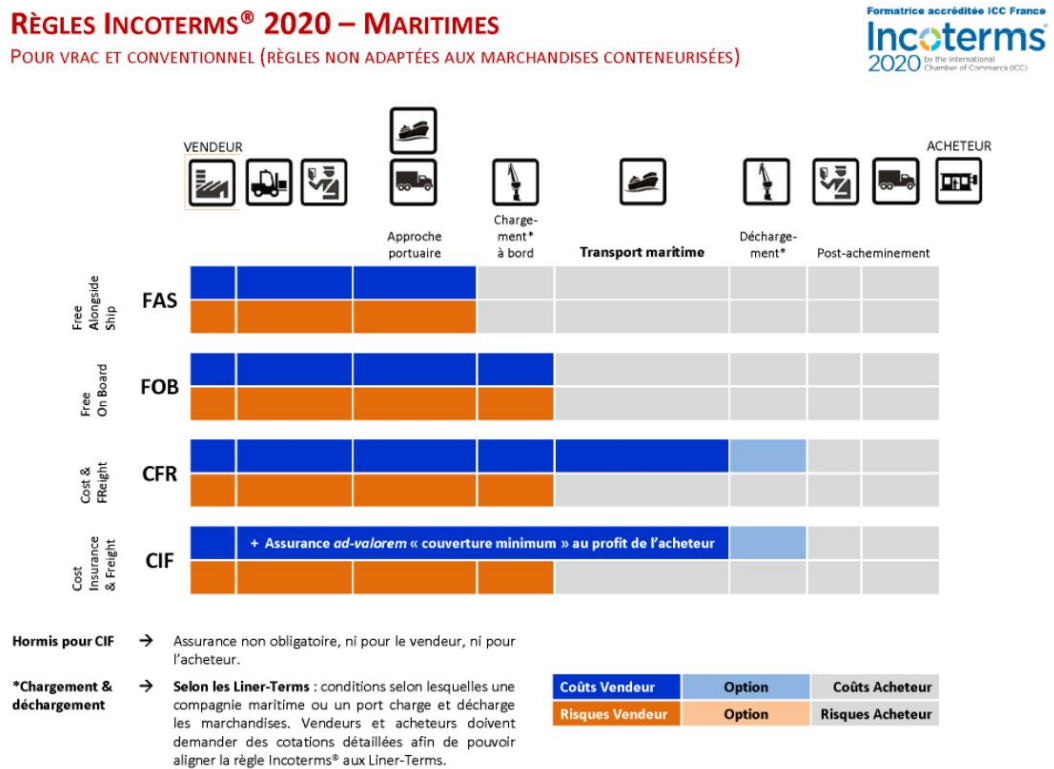
De cette figure nous constatons que chaque incoterm a été classé en deux lignes, la première concerne les coûts et la deuxième les risques, suivant les étapes des incoterms.

Ce qui est gris concerne l'acheteur (coûts et risques) ce qui est coloré concerne le vendeur, bleu pour les coûts orange pour les risques.

Par exemple pour l'incoterm EXW nous remarquons que le vendeur s'occupe uniquement de la préparation et l'emballage de la marchandise ensuite, ça devient gris du chargement de la marchandise chez le vendeur jusqu'à la fin du processus

Figure n°2 : Les obligations du vendeur et de l'acheteur dans les incoterms maritime 2020

Cette figure est identique de structure comparé à la première, seulement cette dernière traite les incoterms ayant comme moyen de transport le transport maritime.



Source : <https://international-pratique.com/les-bonus-gratuits-international-pratique/incoterms-2020-synthese-schemas/> consulté le 10/06/2021 à 12h10

Semblablement à la première figure, par exemple pour l'incoterm FOB, le vendeur assume les risques et les coûts de la marchandise jusqu'au chargement à bord du bateau, dépassé cette étape l'acheteur assume tout le reste.

Conclusion du chapitre :

Après avoir mis en lumière l'ensemble des éléments de base du commerce extérieur, on déduit qu'une importance particulière doit être accordée au contrat commercial.

Ce dernier doit regrouper l'ensemble des clauses déterminant les obligations des deux parties et doit aussi faire référence à l'incoterm qui détermine le point de transfert des risques entre l'acheteur et le vendeur.

Ce chapitre nous a également permis de déterminer l'ensemble des documents utilisés dans le commerce international et leur importance. Ces derniers sont importants dans la mesure où ils servent d'appui non seulement pour le vendeur et l'acheteur, mais également pour les autres intervenants (banque, assurance, douane...).

Ils constituent pour la banque les faits générateurs de paiement ou de financement de l'opération, dans lequel elle joue le rôle d'intermédiaire et engage sa responsabilité.

Les techniques de paiement et de financement mises en place pour faciliter les opérations de commerce international seront traitées dans le chapitre suivant

CHAPITRE II : Techniques et instruments de paiement internationaux

Introduction au deuxième chapitre

Pour assurer un bon déroulement d'une opération de commerce extérieur, le choix de la technique et de l'instrument de paiement doit convenir aux deux contractants.

Néanmoins, l'acheteur souhaite avoir une forme de paiement qui lui autorise de recevoir la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible alors que le vendeur souhaite recevoir le paiement au plus tôt et expédier la marchandise au plus tard.

Pour arriver à un point de rapprochement entre ces intérêts contradictoires, des négociations sont entamées par les deux parties afin d'arriver à un résultat qui leur convient en déterminant tous les points importants.

Pour satisfaire sa clientèle la banque a mis à leur disposition une panoplie de moyens de paiement, de plus en plus sophistiqués et adaptées à leurs différents besoins, pour garantir la sécurité des opérateurs du commerce.

Le présent chapitre portera sur les différents techniques et instruments de paiements que les banques offrent à leurs clients, dans la préoccupation de favoriser le bon déroulement des opérations de commerce extérieur, ainsi que sur les principales garanties internationales qui sont mises en place dans l'objectif d'assurer un déroulement plus sécurisé des opérations commerciales à l'international.

Le chapitre sera structuré en trois sections :

Section I : Les techniques de paiement dans le commerce international

Section II : Les instruments de paiement dans le commerce international

Section III : Les garanties internationales

Section I : Les techniques de paiement dans le commerce international.

Parmi les points importants que les contractants doivent déterminer lors d'une transaction dans le commerce extérieur, est le moyen de paiement qui convient à toutes les parties.

Le choix de la technique de paiement dans le commerce extérieur se fait en fonction du degré de confiance entre les contractants ainsi que les risques du pays importateur. Allant du mode le moins sécurisé au plus sécurisé, ils sont classés comme suit :

- Le transfert libre.
- La remise documentaire.
- Le crédit documentaire.

Dans cette section sera définie les modes de paiement suscrit.

1 Le transfert libre :

1.1 Définition du transfert libre :

Ce type de paiement consiste en l'envoi de la marchandise, adresser la facture et le document de transport en originaux directement à l'acheteur avec les risques que cela présente en terme de sécurisation de paiement.⁴⁰

1.2 Déroulement du transfert libre :

- L'acheteur expédie la marchandise accompagnée des documents (facture définitive, titre de transport original au minimum) ;
- L'importateur se domicilie auprès d'une agence bancaire agréée, et ordonne le règlement de l'exportateur ;

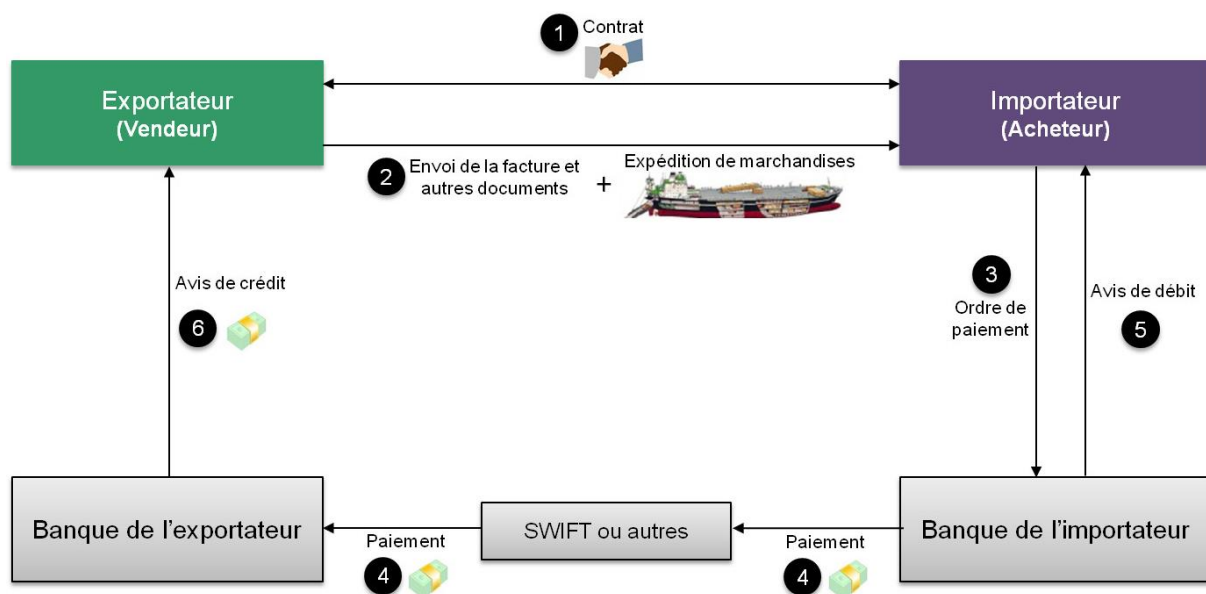
⁴⁰ DUBOIN (J), GERVAIS (F), LEMAIRE (J-P), PARKER (D), RIGAUX (T), WAGENHAUSEN (F) : *Exporter*, édition, 26, 2017, Foucher

- La banque de l'acheteur procède au transfert du montant déterminé à la banque du fournisseur, cette dernière le paye.

1.3 Schéma illustrant le déroulement du transfert libre :

Figure n°03 : Déroulement du transfert libre

Cette figure ci-dessous illustre les différentes étapes du déroulement du transfert libre



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com/lencaissement-simple-ou-paiement-contre-facture/> consulté le 12/06/2021 à 15h30

Nous pouvons retrouver les différentes étapes du transfert libre comme expliquée plus haut

1.4 Avantages du transfert libre

- La simplicité de l'opération ;
- La modération des coûts ;
- La rapidité et la souplesse.

1.5 Inconvénients du transfert libre :

- Aucune garantie pour l'exportateur ;
- Dessaisissement de la marchandise avant le règlement de la somme due.

2 La remise documentaire :

Lorsqu'un fournisseur (exportateur) et son client (importateur) ont l'habitude de conclure des contrats, une confiance commence à naître entre eux, ils peuvent alors recourir à la remise documentaire pour le paiement de leurs transactions.

2.1 Définition de la remise documentaire :

C'est une opération par laquelle une banque (remettante) se charge sur instruction de son client exportateur (tireur) d'encaisser un montant par l'intermédiaire apurés de l'importateur contre remise des documents.⁴¹

Cette technique se base sur la confiance entre les opérateurs commerciaux, donc elle n'entraîne pas l'engagement financier des banques. Ces derniers jouent le rôle d'intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur pour remettre les documents aux clients importateurs, contre paiement ou acceptation d'une traite.⁴²

⁴¹ PASCO (C) : *Commerce international*, Edition 4 Campus Dunod, 2002 p-116.

⁴² <https://cpa-bank.dz/index.php/fr/la-remise-documentaire> consulté le 12/06/2021 à 10h32

2.2 Le cadre réglementaire de la remise documentaire :

L'encaissement documentaire est régi, conformément aux Règles et Usances Uniformes de la CCI correspondantes aux encaissements 522.⁴³

2.3 Les intervenants dans la remise documentaire :

- **Le remettant** : c'est l'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. Le déclenchement de l'opération d'encaissement se fait à son ordre.
 - **La banque remettante** : La banque de l'exportateur, elle exécute ses instructions. Elle est chargée de transmettre les documents à la banque de l'importateur via canal bancaire.
 - **Le tiré** : c'est l'exportateur, à qui l'on transmet les documents contre paiement du montant dû ou contre acceptation d'une ou de plusieurs traites.
 - **La banque présentatrice** : La banque de l'importateur, elle s'occupe de présenter les documents à l'acheteur contre règlement du montant, elle se charge de l'encaissement
- 42

2.4 Le déroulement de la remise documentaire :

- La première étape est la conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur, et choisir la remise documentaire comme moyen de paiement ;
- L'expédition de la marchandise dans les délais et conditions déterminées dans le contrat commercial, et l'envoi par canal bancaire des documents par la banque de l'exportateur (remettante) à la banque de l'importateur (présentatrice) ;
- La banque présentatrice se charge de remettre les documents qu'elle a reçus à son client importateur soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites ;

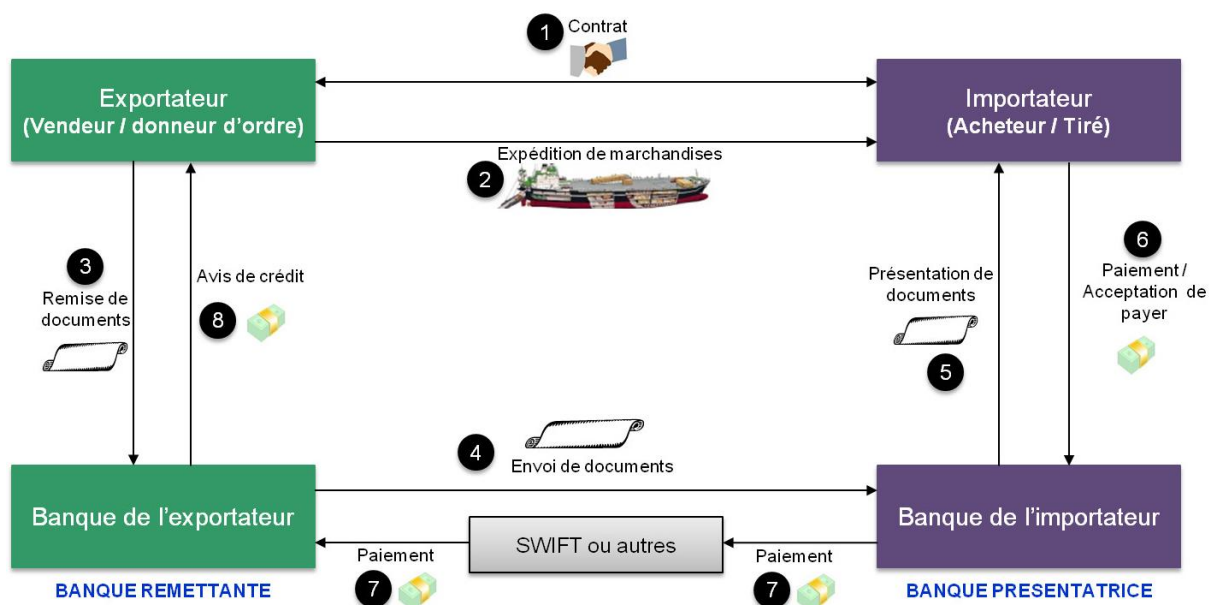
⁴³ REGLES UNIFORMES AUX ENCAISSEMENTS « Brochure 522 »

- L'importateur prend possession de sa marchandise en présentant le document de transport ;
- La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante ;
- La banque remettante exécute enfin le paiement de l'exportateur. ⁴²

2.5 Schéma illustrant le déroulement de la remise documentaire.

Figure n°04 : le déroulement de la remise documentaire.

Afin de synthétiser et mieux comprendre les étapes du déroulement de la remise documentaire voici un schéma explicatif



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com/lencaissement-simple-ou-paiement-contre-facture/> consulté le 12/06/2021 à 16h54

Nous pouvons donc retrouver les différentes étapes de la remise documentaire comme expliquée dans la partie précédente.

2.6 Les formes de remise documentaire :

Il existe 3 formes :

➤ Remise documentaire contre paiement (documents against payment ; D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au client que contre paiement immédiat de la somme due.⁴⁴

➤ Remise documentaire contre acceptation (documents against acceptance ; D/A) :

La banque présentatrice ne remet les documents au client que lorsqu'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents.

➤ Remise documentaire contre acceptation et aval :

L'exportateur peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites en plus de l'acceptation des traites par son client, pour disposer d'une garantie dans le cas d'insolvabilité de l'importateur.

3 Le crédit documentaire :

3.1 Définition du crédit documentaire :

« Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des

⁴⁴ LACIAS (L), STUDER-LAURENS (J) : *Vendre plus, acheter mieux à l'international*, édition, Vuibert, 2003 p153

documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services »⁴⁵

3.2 Cadre réglementaire du crédit documentaire :

Dans le but d'éviter tout abus dans la réalisation de cette opération des Règles Usances Uniformes (RUU) régissant le crédit documentaire ont été élaborées par la CCI.

« Le Crédit Documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1er juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la n° 600) »⁴⁵

3.3 Intervenant dans le crédit documentaire :

- **Donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a décroché un contrat commercial avec un potentiel fournisseur, la partie qui a demandé l'émission du crédit et donné les instructions de son ouverture.
- **Banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
- **Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.
- **Banque confirmatrice** : C'est, en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire en ajoutant sa confirmation.

45

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf consulté le 13/06/2021 à 12h20

- **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est émis.⁴⁶

3.4 Déroulement du crédit documentaire :

3.4.1 Phase 1 : l'ouverture du crédit documentaire :

L'établissement d'un contrat commercial : entre le donneur d'ordre (importateur) et le bénéficiaire (exportateur) ;

Demande d'ouverture du crédit documentaire : Le donneur d'ordre (acheteur) demande à sa banque d'ouvrir une lettre de crédit documentaire en faveur du bénéficiaire (vendeur)

Ouverture du crédit documentaire : La banque émettrice (banque de l'acheteur) émet une lettre de crédit documentaire conformément aux conditions convenues avec la banque correspondante dans le pays où se trouve le vendeur

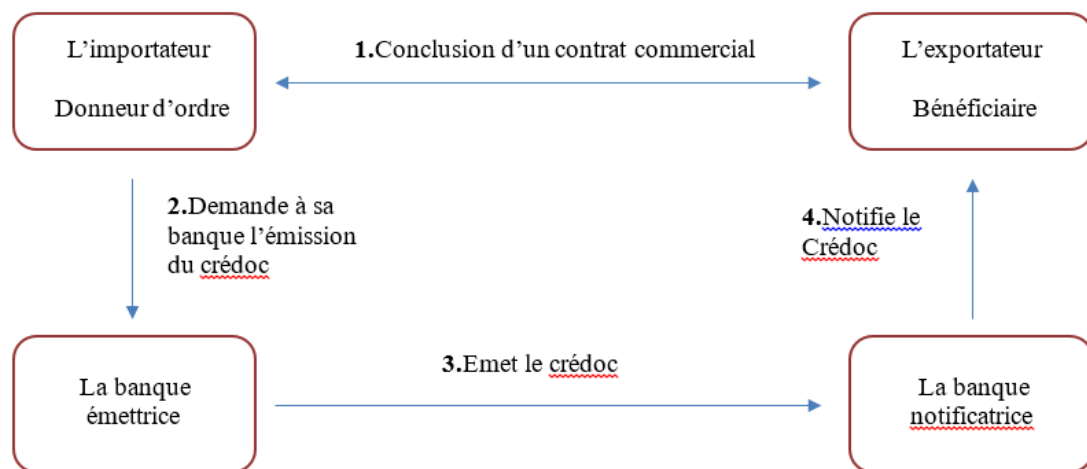
Notification de l'ouverture du crédit documentaire : La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) informe son client (bénéficiaire) qu'elle a ouvert un crédit documentaire en sa faveur, en ajoutant sa confirmation

⁴⁶ LACIAS (L), STUDER-LAURENS (J) : *Vendre plus, acheter mieux à l'international*, édition, Vuibert, 2003 p142-143

3.4.1.1 Schéma illustrant le déroulement de la phase une, soit l'ouverture du crédit documentaire

Figure n°05 : Déroulement de l'ouverture du crédit documentaire (phase 1)

Pour mieux comprendre le processus, ci-dessous un schéma reprenant les étapes de la phase une



Source : Elaboré par nous même

Cette figure résume les différentes étapes de la phase une de l'ouverture du Credoc, c'est-à-dire de la conclusion du contrat entre les opérateurs jusqu'à la notification du Credoc au bénéficiaire

3.4.2 Phase 2 : la réalisation du crédit documentaire.

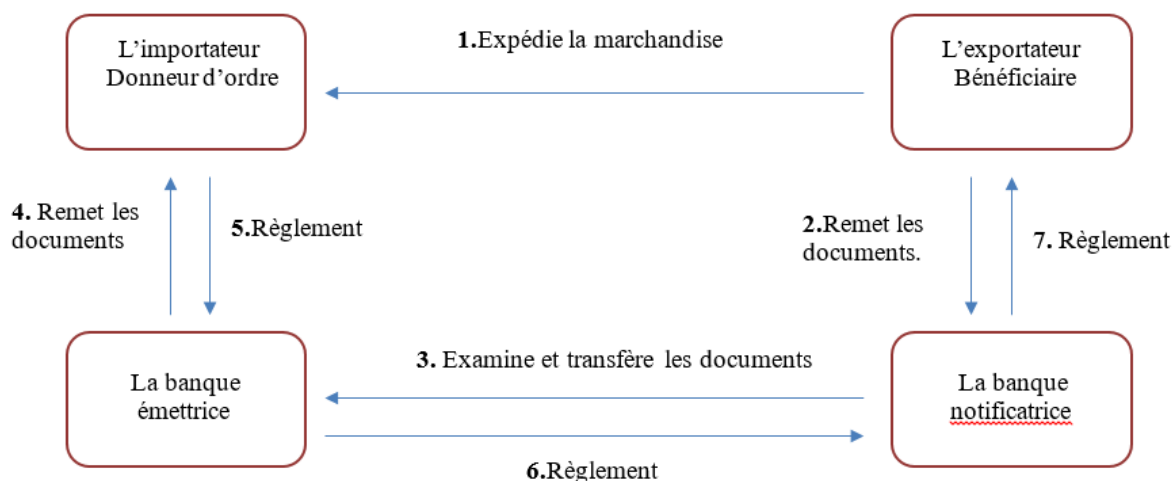
- L'expédition de la marchandise par le vendeur ;
- Envoi des documents par canal bancaire à la banque de l'acheteur (émettrice) ;
- Vérification des documents par la banque émettrice avant de les remettre à son client acheteur contre paiement ;

- La banque émettrice paye à son tour la banque du fournisseur ;
- Le fournisseur reçoit son paiement par le biais de sa banque.

3.4.2.1 Schéma illustrant la réalisation du crédit documentaire soit la phase 2

Figure n°06 : Déroulement de la réalisation du crédit documentaire (phase 2)

Pour mieux comprendre le processus, ci-dessous un schéma reprenant les étapes de la phase 2



Source : Elaboré par nous même

Cette figure résume les différentes étapes de la phase une de l'ouverture du Credoc, c'est-à-dire de la conclusion du contrat entre les opérateurs au règlement.

3.5 Avantages et inconvénients :

3.5.1 Les avantages :

- Moyen de paiement : rapide, efficace, sécurisé, reconnu et utilisé partout dans le monde.
- Instrument de financement à court terme.
- Moyen de financement à court terme.
- Instrument de couverture de risques.
- Garantie contre les risques politiques et les risque de non transfert. ⁴⁷

3.5.2 Les inconvénients :

- Le coût élevé de l'opération.
- Complexité de la procédure. ⁴⁸

3.5.2.1 Pour la banque émettrice :

- Risque de non solvabilité de son client.
- Risque de vérification des documents.

3.5.2.2 Pour la banque notificatrice :

- En cas de confirmation, elle court le risque de non remboursement par la banque émettrice en cas de risque politique
- Risque de vérification des documents
- Aucun ne risque si le crédit est irrévocable.

⁴⁷SELMER (C) : *La boîte à outils du responsable financier*, édition 3, DUNOD 2018 p193

⁴⁸LAUTIER (D) et SIMON (Y) : *Finance internationale*, 9ème édition, Edition Economica, 2005, P-719.

3.5.2.3 Pour l'importateur :

- Risque de non-conformité de la marchandise.

3.5.2.4 Pour l'exportateur :

- Risque d'insolvabilité de la banque émettrice si le crédit est irrévocable.

3.6 Les types de crédit documentaire :

Il existe divers types du crédit documentaire, ordonnés selon trois grands critères :

- Le critère sécurité
- Le critère mode de réalisation
- Le critère financement.

3.6.1 Selon le critère de sécurité

3.6.1.1 Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment annulé ou rompu par la banque émettrice sans avertissement préalable des autres parties, il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.

Le Credoc révocable était jadis déjà très peu utilisé, selon BOUYAKOUB⁴⁹

Il est à noter que ce type de crédit documentaire n'existe plus depuis l'apparition des RUU600

⁴⁹ FAROUK BOUYAKOUB : « l'entreprise et financement. » CASBA édition p 264

3.6.1.2 Le crédit documentaire Irrévocable

Il y a engagement de la banque émettrice, le crédit documentaire ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

Il couvre le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas le risque pays ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque).

Un crédit documentaire est irrévocable par défaut c'est-à-dire qu'il y a engagement de la banque émettrice et la banque confirmatrice.⁵⁰

3.6.1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Il y'a engagement irrévocable de la banque émettrice et de la banque confirmatrice, cette dernière s'engage à payer au bénéficiaire (vendeur) le montant des documents reconnus conformes en lui offrant ainsi une sécurité optimale même dans le cas de risque de pays ou défaillance de la banque émettrice.

Dans ce cas le crédit documentaire ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des parties engagées.

3.6.2 Selon le mode de réalisation du crédit documentaire :

L'exécution d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque remplit ses engagements vis -à- vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

L'article 6 du RUU 600 distingue quatre modes d'accomplissement⁵¹

⁵⁰

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerces_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf consulté le 16/06/2021 à 13h25

⁵¹ REGLES ET USANCES UNIFORMES DE L'ICC RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES (RUU 600)

3.6.2.1 Le crédit documentaire réalisable Contre paiement / a vue :

Le paiement n'est réalisable qu'à présentation des documents reconnus conformes. ⁵²

3.6.2.2 Le crédit documentaire réalisable Contre acceptation :

Le bénéficiaire crée une traite commerciale qui doit être acceptée soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice.

L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance

3.6.2.3 Le crédit documentaire réalisable Contre Différé de paiement :

Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite),
Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

3.6.2.4 Le crédit documentaire réalisable Négociation :

Le Credoc est négociable :

- À vue ;
- À terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte) ;
- Auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte).

⁵² MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, DUNOD, 2017, p 189

3.6.3 Selon le critère de financement :

Afin de répondre à une préoccupation importante relative aux besoins de financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent être utilisés.

3.6.3.1 Crédit red clause :

Le crédit red clause contient une clause permettant à la banque notificatrice d'effectuer une avance au bénéficiaire avant remise des documents, contre l'engagement écrit de procéder à l'expédition de la marchandise et présenter les documents dans la validité du crédit⁵³

3.6.3.2 Le crédit revolving :

« C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée. »⁴⁵

3.6.3.3 Crédit transférable :

Il permet au bénéficiaire (fournisseur) de donner ordre à la banque émettrice de transférer le crédit en faveur d'un ou de plusieurs autres bénéficiaires, ils bénéficient alors d'une garantie de paiement.⁵⁴

⁵³ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-red-clause.html> consulté le 17/06/2021 à 16h57

⁵⁴ <https://www.formatex.fr/bases-credit-transferable/> consulté le 17/06/2021 à 18h11

3.6.3.4 Lettre de crédit stand-by :

C'est une garantie internationale documentaire qui vise à sécuriser l'exécution d'un contrat, d'une obligation ou d'un flux d'opérations commerciales.

Elle est considérée comme une garantie bancaire car elle assure le paiement au bénéficiaire, cependant, contrairement aux garanties bancaires traditionnelles qui sont soumises au droit du pays, la lettre de crédit stand-by est régie par des règles d'application internationales.

Elle assure au fournisseur le paiement contre remise des documents qui prouvent l'existence de la créance, dans le cas de défaillance de l'acheteur sa banque se substituera à lui. ⁵⁵

3.7 La présentation et le contrôle des documents :

Les documents doivent être présentés à la banque émettrice dans les 21 jours de la date d'expédition si aucune date n'a été conclu entre les deux opérateurs.

La banque réalisatrice le cas échéant et la banque émettrice, ont chacune cinq jours ouvrés pour vérifier les documents et donc pour formuler les réserves. Le décompte des 5 jours se fait à partir du lendemain de la réception des documents par la banque.

Les réserves ne peuvent être formulées qu'en une seule notification. Bien évidemment si une nouvelle présentation des documents est faite suite à des documents irréguliers, la banque revérifiera les documents selon les délais réglementaires mais acceptera la présentation sous la double condition : documents présentés dans les délais requis (généralement 21 jours à compter de la date d'expédition) et dans la validité du crédit.

Après avoir passé en revue l'ensemble des moyens de paiement utilisé dans le commerce extérieur, tout en exposant leurs mode d'utilisation ainsi que leurs avantages et inconvénients nous allons passer dans la section suivante au mode de financement dans le commerce extérieur.

⁵⁵ LEGRAND (G), MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, édition, 2, Gualino, 2002, p 156-157

Section II : Les instruments de paiements à l'international

Bien que les conditions de paiement pour les importations et les exportations soient très variable, ces dernières induisent inévitablement des instruments de paiement par l'utilisation d'un support, nous allons ci-dessous éclaircir les choses à ce sujet.

1 Le chèque :

1.1 Définition du chèque

Un chèque est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier. Il s'agit d'une forme écrite par laquelle le titulaire du compte appelé le tireur ordonne au banquier appelé tiré d'effectuer un paiement au bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé pour l'importation et exportation.⁵⁶

Il existe plusieurs types de chèque à savoir le chèque barré et non barré, le chèque certifié, le chèque de banque, le chèque de voyage et le chèque visé⁵⁷

1.2 Les intervenants :

Un tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.

Un tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, ne peut être qu'un banquier ou une entreprise assimilée à une banque.

Un bénéficiaire : c'est la partie qui reçoit le paiement.

1.3 Les mentions obligatoires du chèque :

Un chèque doit impérativement contenir :

- La dénomination chèque.
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme.

⁵⁶ MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, DUNOD, 2017, p 180

⁵⁷ BEGUIN (J-M), BERNARD (A), *l'essentiel des techniques bancaires*, EYROLLES édition, page 51~53

- La somme du montant en chiffre et en lettre
- Le nom du tiré,
- Le lieu de paiement
- La date et le lieu où le chèque est créé,
- La signature du tireur. ⁵⁸

1.4 Avantages du chèque :

- Il est très facile à utiliser
- Des commissions faibles même pour les chèques à somme élevée
- Le chèque est un moyen de paiement très utilisé dans le monde entier
- Il est gratuit pour le vendeur⁵⁶

1.5 Inconvénients du chèque

- L'exportateur est exposé au risque de change si le chèque est en devise
- Le chèque peut se perdre, on peut se le faire voler et il peut être falsifié
- Temps d'encaissement parfois très long

2 Le virement international :

2.1 Définition du virement international :

Le virement international est un instrument où l'acheteur (importateur) demande à sa banque de transférer une somme de son compte à celui du vendeur (exportateur). Ceci consiste donc à débiter le compte de l'acheteur pour crédit celui du vendeur.⁵⁹

2.2 Les types de virement à l'international :

Il existe trois types de virements à l'international à savoir le virement par courrier, virement pas télex ainsi que le virement par SWIFT, nous allons définir ce dernier il s'agit du plus utilisé actuellement ⁵⁹ :

⁵⁸ MONNIER (P) : Les techniques bancaires ,6eme édition Dunod, 2016, p-80

⁵⁹ MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, DUNOD, 2017, p 179-180-181

2.2.1 Le virement SWIFT :

L'opération est simple, l'importateur (acheteur) donne l'ordre à son banquier de payer son fournisseur (exportateur) par virement.

SWIFT pour Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, est un moyen très rapide mais surtout sécurisée.⁵⁹

2.2.2 Avantages du virement SWIFT :

- Le virement SWIFT est peu onéreux
- Sécurisé et très rapide
- Facilité d'utilisation

2.2.3 Inconvénient du virement SWIFT :

- Le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur à moins qu'il soit effectué avant l'envoi de la marchandise
- Émission à l'initiative de l'importateur
- Risque de change si le virement est en devises

3 La lettre de change :

3.1 Définition de la lettre de change :

La lettre de change, appelé aussi traite, s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client (le tiré, l'importateur) de payer un montant à vue ou à termes, L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

⁶⁰

3.2 Les mentions obligatoires de la lettre de change :

- La dénomination de lettre de change ;
- Le mandat de payer une somme déterminée ;
- Le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;

⁶⁰ BERNET-ROLLANDE (L) : *Principes de technique bancaire*, édition, 27, DUNOD, 2015

- Le nom du bénéficiaire ;
- La signature du tireur.⁶¹

3.3 Les avantages de la lettre de change :

- Concrétisation d'une créance négociable par la banque
- Date de paiement déterminée avec précision
- Emission à l'initiative du vendeur au lieu de l'acheteur

3.4 Inconvénients de la lettre de change

- Aucune protection contre la perte ou le vol
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

4 Le billet à ordre :

4.1 Définition du billet à ordre :

Le billet à ordre est un effet de commerce par le que l'importateur s'engage à payer une somme à vue ou à termes à l'exportateur, comme on peut s'apercevoir il contient les mêmes formalités que la lettre de change, cependant la différence entre ces deux réside dans la façon avec lequel il est émis, le billet à ordre est donc émis à l'initiative de l'acheteur contrairement à la lettre de change où ce dernier est émis à l'initiative du vendeur.

Etant donné que l'exportateur n'ait pas de contrôle sur le processus de paiement, cette différence fait du billet à ordre un instrument moins utilisé que la lettre de change.⁵⁹

⁶¹ BEGUIN (J-M), BERNARD (A), l'essentiel des techniques bancaires, EYROLLES édition p59-60

4.2 Les mentions obligatoires du billet à ordre :

- L'expression « billet à ordre » dans le corps du titre ;
- L'ordre de payer une certaine somme ;
- L'échéance prévue pour le paiement ;
- Le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La date et le lieu de création du billet à ordre ;
- La signature du souscripteur.⁶²

4.3 Les avantages du billet à ordre :

- Il est escomptable auprès d'une banque (mobilisable)
- Il est négociable et peut se transmettre par endossement
- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.

4.4 Inconvénients du billet à ordre

- Il présente un risque de perte ou de vol
- Il est émis à l'initiative de l'acheteur.
- Les risques d'impayés ne sont pas supprimés par le billet à ordre

Section III : Les garanties internationales

Lors du déroulement d'une opération de commerce international les intervenants sont exposés à divers risques (économique, politique, risque commercial, le risque de change et d'autres risques comme les risques culturels et environnementaux).

Pour se prémunir, ils ont souvent recours à la garantie bancaire.

Dans la présente section seront exposées les garanties bancaires les plus utilisées dans le commerce international :

⁶² BEGUIN (J-M), BERNARD (A), l'essentiel des techniques bancaires, EYROLLES édition p-61

1 Définition des garanties internationales :

« Une garantie bancaire est un engagement par signature par lequel une banque, à la demande de son client, s'engage irrévocablement à payer une prestation ou une marchandise en cas de défaut éventuel d'une des contreparties dans le cadre d'un contrat commercial. En émettant cette garantie financière, la banque s'engage à payer le montant indiqué dans la garantie, sans pour autant se substituer à son client pour accomplir le contrat commercial. »⁶³

2 La mise en place de la garantie :

Pour la mise en place d'une garantie deux schémas sont possible :

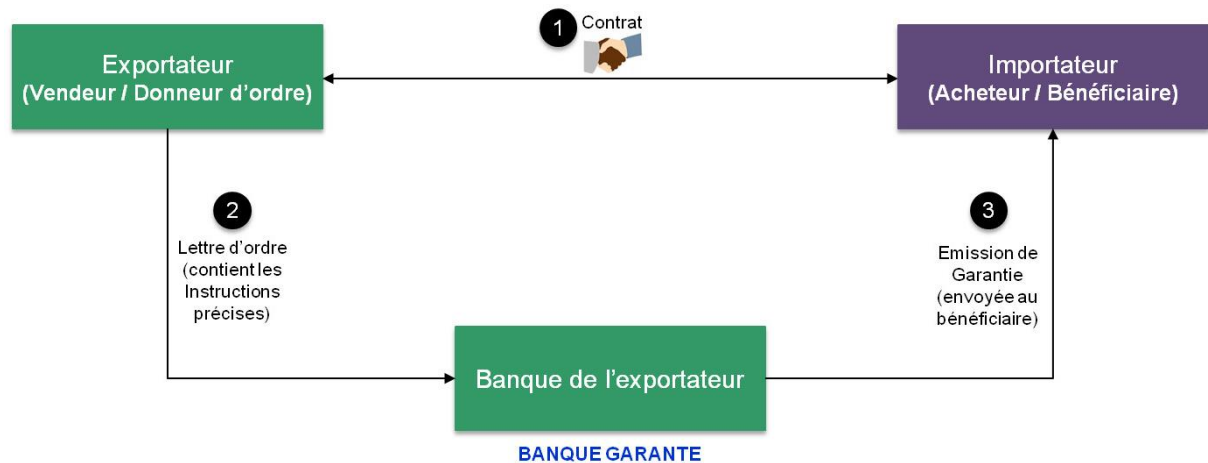
2.1 Schéma directe :

La garantie est émise directement par la banque de celui qui donne l'ordre qui peut être en faveur du bénéficiaire

⁶³ <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-international/garanties-internationales> consulté le 18/06/2021 à 19h24

Figure n°07 : Schéma directe de la mise en place des garanties.

Ci-dessous un schéma qui illustre les étapes de la mise en place d'une garantie directe



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introduction-et-modes-demission/> consulté le 18/06/2021 à 01h45

Comme on peut voir sur cette figure, une fois un contrat établi entre deux opérateurs, le donneur d'ordre donne instruction à sa banque à travers une lettre d'ordre d'appliquer une garantie au profit du bénéficiaire. La banque du donneur d'ordre aussi appelé banque garante rédige alors la garantie et l'adresse au bénéficiaire, Comme indiqué plus haut, l'importateur peut également être donneur d'ordre et l'exportateur le bénéficiaire

2.1.1 Les intervenants dans le schéma direct :

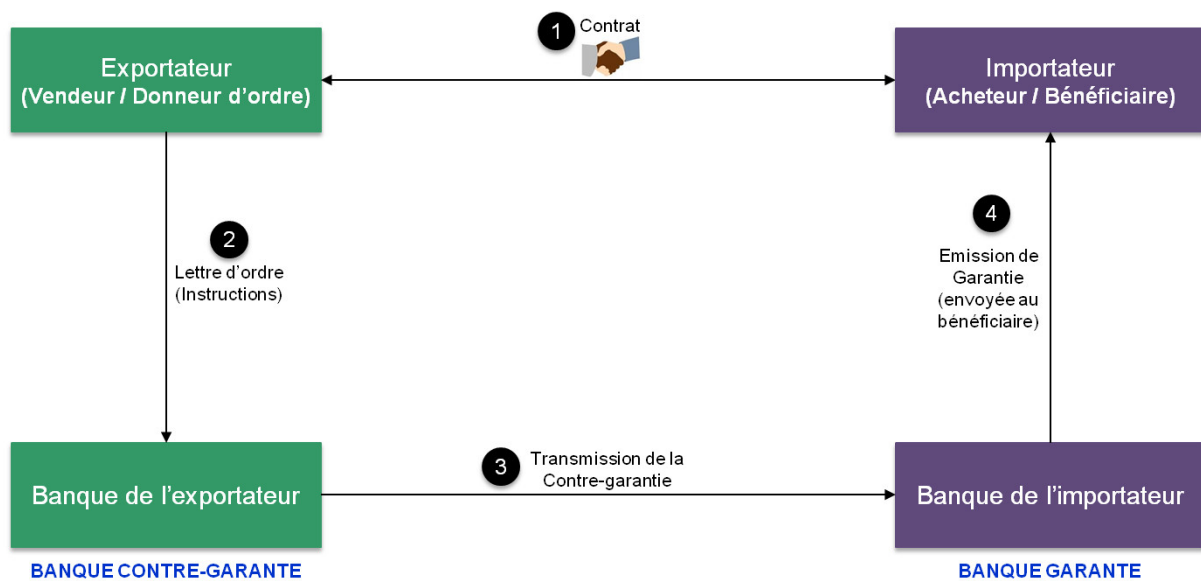
- **Le donneur d'ordre :** C'est le client exportateur ou importateur.
- **La banque garante :** C'est la banque du donneur d'ordre.
- **Le bénéficiaire :** C'est l'importateur ou l'exportateur étranger.

2.2 Schéma indirecte :

La garantie est émise par une banque locale en faveur du bénéficiaire, la banque du donneur d'ordre émettra pour sa part une contre garantie.

Figure n°08 : Schéma indirecte de la mise en place des garanties.

Ci-dessous un schéma qui illustre les étapes de la mise en place d'une garantie indirecte



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introduction-et-modes-demission/> consulté le 18/06/2021 à 02h37

Les banques suivent toujours l'ordre du donneur d'ordre. En revanche, la banque du donneur d'ordre, nommée banque de contre-garante, demande à une banque locale, nommée banque garante, d'émettre une lettre de garantie et de la restituer au bénéficiaire.

2.2.1 Les intervenants dans le schéma indirect :

- **Le donneur d'ordre :** C'est le client exportateur ou importateur.
- **La banque contre-garante :** C'est la banque du donneur d'ordre.

- **Le garant** : C'est la banque locale qui émet la garantie envers le bénéficiaire, à la demande de la banque contre-garante.
- **Le bénéficiaire** : C'est l'importateur ou l'exportateur étranger

3 Les principales garanties internationales

Nous allons définir ci-dessous les principales garanties utilisées dans le commerce international :

3.1 La garantie de soumission (Bid bond) :

La garantie de soumission (ou d'adjudication) est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire dans le cadre de grands contrats et de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

Elle est mise en place par la banque de l'exportateur (contre garant), afin d'effectuer un appel d'offre ou adjudication.

La valeur de l'engagement varie de 1 à 5% du montant de l'offre proposée.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat. A contrario, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres. ⁶⁴

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

« Généralement, pour la réalisation des marchés, il est prévu le paiement d'une avance, ne dépassant pas 15% du montant du contrat, avant l'exécution du marché, cette avance est appelée aussi garantie de remboursement qui n'est qu'une facilité accordée au maître de l'œuvre afin de lui permettre d'entamer la réalisation du marché.

⁶⁴ <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-garanties-bancaires>

Cette garantie entre en vigueur à partir du versement des fonds dans le compte du donneur d'ordre auprès d'une banque convenue dans le contrat et demeure en vigueur, généralement, jusqu'à la signature du procès-verbal de la réception provisoire ou est réduite au prorata des prestations de services fournies et ce jusqu'à son remboursement intégral. »⁶⁴

3.3 La garantie de bonne exécution (performance bond) :

Cette garantie engage la banque garante à payer une somme qui est forfaitaire dans le cas où le vendeur ne respecte pas certaines clauses du contrat. Son montant varie dans un intervalle de 5 à 15% du montant total du contrat⁶⁵

3.4 Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money

Guarantee) :

C'est une garantie qui oblige l'importateur, si l'exportateur accomplit toutes ses obligations contractuelles, de restituer le montant qu'il retenait à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. ⁶⁶

Le montant de cette garantie est en moyenne égal à 10% du montant du contrat, elle vient remplacer la garantie de bonne exécution entre la réception provisoire et la réception définitive

3.5 La garantie d'admission temporaire :

Dans le cadre de la réalisation de projets à grande envergure, l'entreprise étrangère se retrouve très souvent dans la nécessité à importer pour une période donnée du matériel dans le pays où se déroule le projet et, qui sera ensuite renvoyer d'où ces derniers sont provenus

« L'admission temporaire est un régime douanier qui permet l'admission dans le territoire douanier, en suspension des droits et taxes, sans application des prohibitions à caractère économique, de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé. »⁶⁷

⁶⁵ LEGRAND (G), MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, édition, 2, Gualino, 2002, p 181

⁶⁶ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/garantie-de-dispense-de-retenue-garantie.html> le 18/06/2021 à 19h20

Pour bénéficier de cette dispense l'entreprise doit disposer d'une garantie bancaire d'admission temporaire couvrant le paiement des frais susmentionnés, si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.⁶⁷

Conclusion du chapitre :

A travers ce chapitre nous pouvons déduire qu'il existe une multitude d'instruments et de techniques de paiement pour la réalisation d'une transaction dans le cadre du commerce international et chacune d'entre elles contient des modalités différentes.

Nous avons déduit aussi à travers cette partie théorique que le crédit documentaire est la technique la plus optimale en termes de sécurité offertes aux deux opérateurs, néanmoins nous ne pouvons pas négliger le coût élevé que peut coûter cette technique.

Enfin, pour compléter cette partie théorique et pour mieux comprendre comment fonctionne un crédit documentaire, nous allons dans le prochain chapitre qui est le cas pratique, dérouler et expliquer en détails un cas d'importation par crédit documentaire.

⁶⁷ <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article74> consulté le 18/06/2021 à 21h15

**CHAPITRE III : Analyse et étude du
processus d'importation par crédit
documentaire**

Introduction au chapitre

Dans sa politique pour lutter contre l'endettement extérieur, l'Algérie a depuis l'année 2000 restreint l'utilisation de plusieurs techniques de financement des opérations du commerce extérieur qui peuvent être inscrites comme des dettes extérieures du pays.

Néanmoins, les entreprises algériennes ont besoin de financer leurs transactions extérieures (importations et exportation) dont dépend leur activité, et afin d'assurer la continuité de leurs activités elles ont souvent recours au crédit documentaire qui est un moyen de paiement qui matérialise le financement.

Le crédit documentaire est bien plus qu'un simple moyen de paiement à l'international, il est aussi considéré comme un crédit par signature dans lequel le banquier s'engage à payer la marchandise importé contre réceptions d'un certain nombre de documents.

La banque de l'acheteur est dans l'obligation de payer à la place de son client dans le cas où il est défaillant. Dans ce cas il se peut que la banque accorde un crédit de caisse à son client pour lui permettre de régler sa dette.

Le crédit documentaire est donc le moyen idéal pour assurer le déroulement de la transaction commerciale en toute sécurité en l'absence de confiance entre les opérateurs, et de financer l'opération.

Afin de mieux comprendre les éléments démontrés dans les chapitres précédents, et pour mieux illustrer le déroulement d'une opération de financement du commerce extérieur, nous avons choisi pour notre cas pratique d'étudier le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire.

Notre travail sera organisé comme suit :

- **Section I : Présentation de la BADR et du lieu de stage (BADR Amirouche 060)**
- **Section II : l'émission du crédit documentaire.**
- **Section III : la réalisation du crédit documentaire.**

Section I : Présentation de la BADR et du lieu de stage (Banque Amirouche 060)

1 Création et évolution de la banque de l'agriculture et du développement rural

La banque de l'agriculture et de développement rural est une institution financière nationale ayant le statut d'une banque commerciale

Elle a été créée le 13 Mars 1982 suite à la restructuration de secteur financier sous forme d'établissement public au capital entièrement souscrit par l'état et estimé à 54.000.000DA, son siège social est fixé à Alger 17 Boulevard Colonel Amirouche

En exécution de la loi 88-01 du 12 Janvier 1988 portant la loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques, il a été procédé à la transformation de la BADR en société par action et ce sans création d'une personne morale nouvelle, ni aucune modification apportée à l'objectif social, à la dénomination, à la durée ou au capital.

Son réseau est composé de 326 agences et plusieurs succursales présentent sur l'ensemble du territoire national ce qui fait d'elle la première banque en termes de nombre d'agences au niveau national.

La BADR a été classée première en Algérie et 668^{ème} au niveau mondial sur environ 400 banques par LES BANKERS ALMANAC EDITION 2001

En conséquent, la banque de l'agriculture et du développement rural est considérée comme la plus grande banque en Algérie par son réseau et son effectif.⁶⁸

⁶⁸ Documents internes à la BADR

2 Etapes d'évolution de la BADR

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.⁶⁸

Ainsi donc, les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont :

- DE 1982 JUSQU'A 1990

Au cours de ces années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agroalimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

- DE 1991 JUSQU'A 1999

La loi 90/10 ayant mis à terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- **1991** : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations du commerce international.
- **1992** :
 - Mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestions des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle).
 - L'information de l'ensemble des opérations de commerce extérieur, les ouvertures de crédits documentaires sont aujourd'hui traitées en 24heures maximum
 - Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences.

- **1993** : Achèvement de l'information de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau.
- **1994** : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR
- **1996** : Introduction du traitement (traitement et réalisation des opérations bancaires à distance et en temps réel).
- **1998** : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR.

- **DE 2000 JUSQU'EN AVRIL 2002**

L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leur adéquation, de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para-agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier de ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- **2000** :
 - Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales
 - Généralisation du système réseau avec réorganisation du progiciel SYBU en client/serveur
- **2001** :
 - Assainissement comptable financier.
 - Refonte et raccourcissement des procédures de traitement d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits, les délais varient, aujourd'hui, entre 20 et 90 jours,

qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement ou encore de son niveau de sanction (agence, succursale, direction générale).

- Concrétisation du concept de « banque assise » avec « services personnalisables » (agence Amirouche, Chéraga...).
- Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale.
- Généralisation du réseau MEGA PAC à travers nos agences et structures centrales.
- Mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'image d'appoints.

- **2002** : Généralisation de la norme « banque assise » avec « services personnalisables » aux agences principales du territoire national.

3 Missions et objectifs de la BADR

3.1 Missions de la BADR :

La BADR a été créée pour prendre à une nécessité économique née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, répondre aux besoins des programmes nationaux agricoles, l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

C'est ce qui lui confie les missions suivantes :

- Traiter toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- Ouvrir des comptes à toutes personnes faisant la demande
- Recevoir des dépôts à vue et à terme
- Participer à la collecte de l'épargne
- Contribuer au développement du secteur agricole
- Assurer la promotion des activités agricole, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales.

- Contrôler avec les autorités de tutelle la conformité des mouvements financiers domiciliés

- Informer les pouvoirs publics du développement des campagnes agricoles.⁶⁸

3.2 Objectifs de la BADR

On peut résumer les objectifs de la BADR comme suit :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et la rentabilisation de celle-ci par des crédits productifs dans le respect des règles
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque, tant en dinars qu'en devises
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités lui concernant
- L'extension et le redéploiement d'un réseau et son rapprochement de la clientèle
- La satisfaction clients par l'aptitude à offrir des produits et services répondants à leurs besoins
- Adapter une gestion dynamique en matière de recouvrement
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'introduction d'une nouvelle gamme de produits

4 Organisation et l'organigramme de la BADR

4.1 L'organisation de la BADR :

L'environnement économique et social subit de profondes mutations.

La BADR qui fait partie de cet environnement, doit adapter son schéma organisationnel, ses méthodes de travail, son moyen d'action et son type de management, aux nouvelles réalités socioéconomiques pour qu'elle soit compétitive et performante.

Il s'agit dès lors, en matière d'organisation, de mettre en place un ensemble cohérent et efficace, avec une répartition claire des missions et des responsabilités de chaque structure.

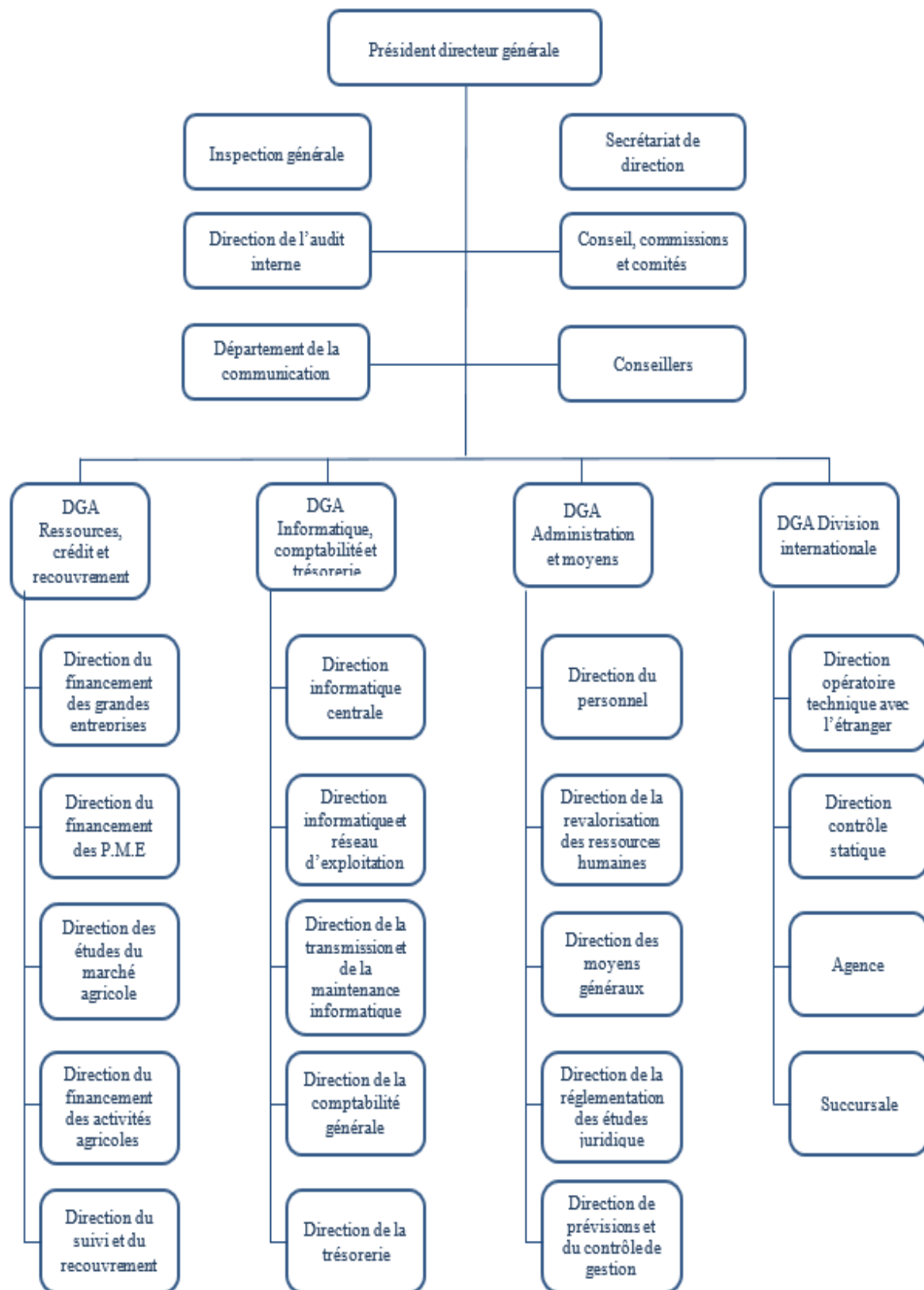
L'organigramme de la BADR se constitue d'une direction générale qui se compose elle-même :

- a) D'un président directeur générale :** plus haute autorité de la banque, ses pouvoirs sont déterminés par les statuts de l'institution et le conseil d'administration
- b) De quatre généraux adjoints :** qui assistent le président directeur général dans la gestion de la banque.

Les quatre directions générales adjointes sont :

- ❖ Direction générale adjointe <ressource, crédit et recouvrement>
 - ❖ La direction générale adjointe <Informatique, comptabilité, trésorerie>
 - ❖ La direction générale adjointe <Administration et moyens>
 - ❖ La direction générale <Division internationale> celle chargée des opérations internationales.
- c) **3. Les agences :** le réseau de la BADR est constitué de 326 agences, appelées ‘‘Agence local d’exploitation (ALE)’’ à travers le territoire national.
- d) **4. Les succursales :** Les succursales sont des entités administratives décentralisées et prennent la dénomination du groupement régional d’exploitation (GRE) qui constitue l’autorité hiérarchique des agences qui lui sont rattachées, parmi ses missions :
- Assurer l’application de la déclaration de la politique générale auprès des agences
 - Orienter les activités des agences en matière de ressources et emplois, évaluer les réalisations, veillées à une bonne qualité de service et à l’image de marque de la banque
 - Contrôler les crédits consentis par les agences dans les limites de leur pouvoir
 - Etudier et soumettre ses conclusions à la hiérarchie pour les crédits dont le montant est supérieur et évaluer les objets d’investissement des entreprises qui devaient être financées et relevant de la compétence

4.2 **Figure n°09 : Organigramme de la BADR**



5 Présentation de l'agence Amirouche '060'

L'agence Amirouche indice 060 appelée aussi l'agence « pilote », fait partie des 326 agences implantées sur tout le territoire national, elle effectue comme toutes les agences bancaires toutes les opérations que lui confie sa clientèle, elle essaye d'améliorer sa qualité de service et de mettre à la disposition de ses clients plus de produits et de nouveaux services.

L'agence central « Amirouche », par rapport aux autres agences, revêt une importance capitale compte tenu de sa situation géographique (située dans la capitale) d'une part, et la qualité de ses services d'autre part.

Rénovée pour répondre aux besoin de « Banque assise » avec « service personnalisé », ce système répond aux attentes d'une clientèle de plus en plus exigeante et à l'informatisation de toutes les opérations bancaires, cette agence a été aménagée de manière à séparer l'espace réservé aux travaux de « back office » de l'espace réservé aux travaux de « front office ». De même qu'un périmètre a été délimité pour toutes les opérations en libre-service

L'aménagement ainsi que l'ameublement moderne rendent ces espaces plus agréables et surtout plus fonctionnels

5.1 Missions de l'agence pilote Amirouche 060 :

L'agence constitue la cellule opérationnelle, en contact avec la clientèle, elle est l'image première de la banque, ses missions se résument ainsi :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle
- Entretien et développer des relations commerciales suivies avec la clientèle
- Assurer la charge de suivi constant et du règlement des opérations faisant objet de contentieux

- Réaliser le plan de collectes des ressources

- Veiller à mettre en place les crédits autorisés
- Veiller à la bonne tenue des comptes de la clientèle

5.2 L'organisation et l'organigramme de l'agence pilote Amirouche 060 :

5.2.1 L'organisation de l'agence pilote Amirouche 060

La structure de l'agence pilote est constituée d'une seule direction générale dirigée par un conseil de direction centrales avec un secrétariat de direction et compte deux sous-direction :

- A.** Sous-direction des affaires administratives et comptables
- B.** La sous-direction du crédit
- A. La sous-direction centrale des affaires administratives et comptables**

Elle a pour mission de :

- Contribuer à l'élaboration du programme de recrutement
- Prévoir des postes de travail des services et des agences conformément au programme de recrutement

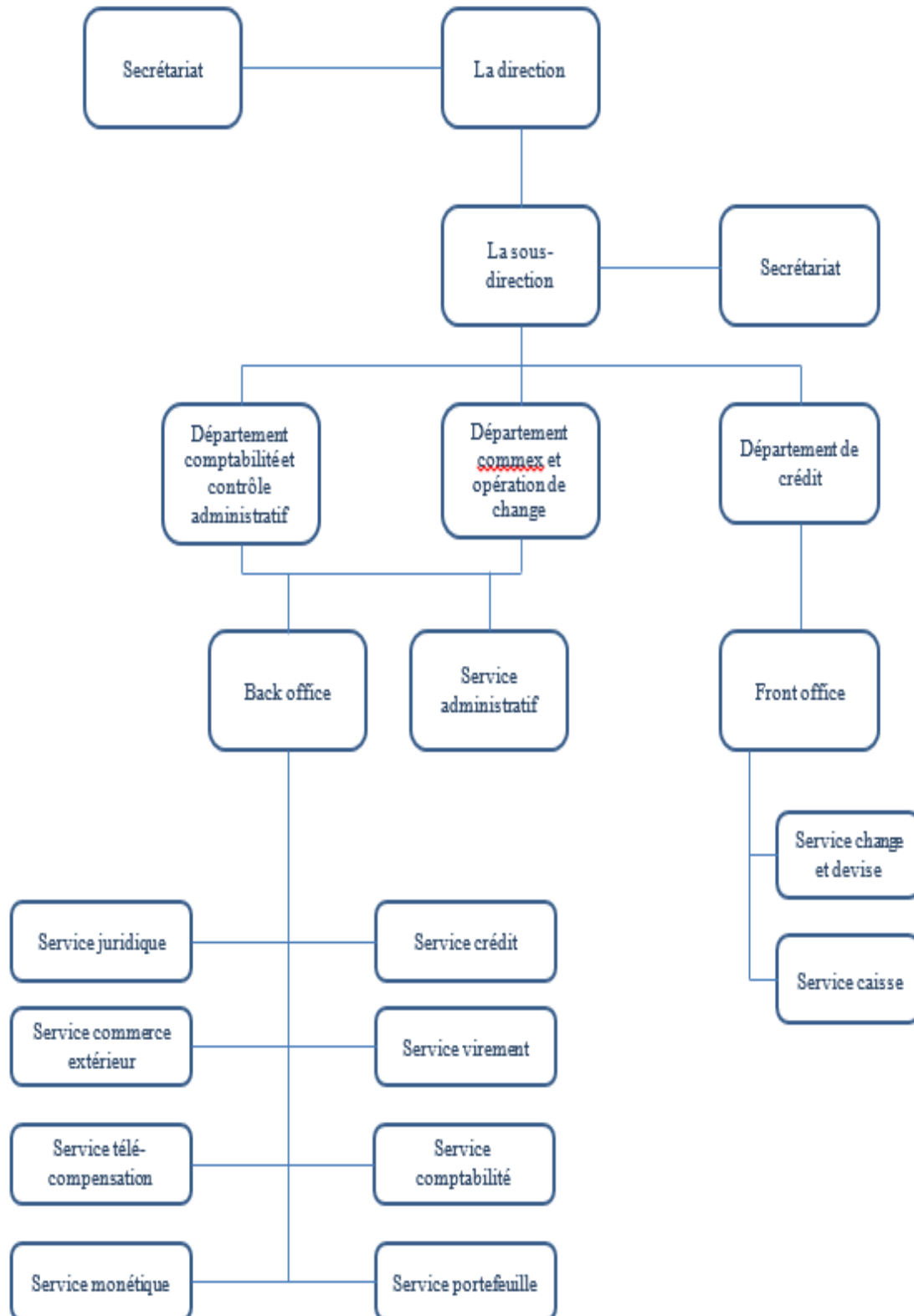
- Suivre l'évolution de carrière du personnel de succursale

B. La sous-direction des engagements

Cette sous-direction a pour mission principale des demandes de crédits du secteur public et du secteur privé, à ce titre elle est chargée de :

- L'animation des activités des agences dans le domaine des ressources des emplois et procéder au contrôle des réalisations
- La participation à l'évolution des projets d'investissement des entreprises devant être financée et relevant de la compétence de l'agence
- Le suivi de la mise en place des crédits autorisés et des garanties exigées

5.2.2 **Figure n°10 : Organigramme de l'agence BADR AMIROUCHE 060**



5.3 Description de certains services :

5.3.1 Service commex

Il est composé de trois sections :

- Section transfert
- Section import-export
- Section domiciliation

5.3.2 Service administratif :

Ce service a un caractère purement administratif, il ne s'occupe que des moyens humains et matériels.

5.3.3 Service comptabilité :

Sa mission consiste à :

- Prendre en charge la fonction comptable
- Veiller à l'application du système comptable de la banque
- Veiller à la gestion des comptes et patrimoines
- Elaborer les documents comptables de synthèses (bilan mensuel)

5.3.4 Service engagement :

Chargé du traitement des états des risques et les cautions

5.3.5 Service portefeuille :

Ce service est chargé de traiter les chèques sur place et les effets de commerce remis par les clients à l'escompte ou à la régularité de ces appoints

5.3.6 Service contentieux :

Chargé d'effectuer les opérations relatives à l'ouverture des comptes, les oppositions, successions et clôture des comptes.

5.3.7 Service monétique :

Permet à la BADR de suivre de près l'évolution technologique et surtout dans le domaine de l'informatique et l'électronique, ces techniques permettent de traiter un volume important d'opérations, créer de nouveaux instruments de paiements et de croissances marquées par une évolution des structures de la société.

5.3.8 Service juridique :

C'est un service important qui assure le suivi permanent concernant les affaires contentieuses, les dépôts des plaintes à la formation des avis, à tiers détenteurs

Section II : L'émission du crédit documentaire

C'est la première phase de la mise en place d'un crédit documentaire, elle passe par plusieurs étapes que nous allons énumérer et définir.

1 Conclusion du contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.

Notre client Algérien **SARL FIRST ICE GLACE**, est une société à responsabilité limitée, spécialisée dans **L'agroalimentaire**

Il a conclu un contrat commercial avec le fournisseur ICE GROUPE SP d'origine polonaise, pour importer des machines remplisseuses de glace afin de l'utiliser dans la fabrication.

L'importateur et l'exportateur se sont mis d'accord sur les points suivant :

Tableau n°05 : Points d'entente entre l'importateur et l'exportateur

Type de Credoc	Irrévocable et confirmé
Paiement	A vue, 95% contre documents 5% après installation et mise en marche
Incoterm utilisé	CFR
Mode de transport	Maritime
Lieu d'expédition	Pologne
Port de déchargement	ALGER
Envoie partiel	Autorisé
Transbordement	Interdit

Description de la marchandise	Machine remplisseuse (machine à glace)
Prix totale	EUR 1.535.777,59 (Prix du fret inclus)
Prix du fret	EUR 21.500
Origine de la marchandise	Pologne

2 La domiciliation bancaire :

La domiciliation est préalable à toute opération de commerce extérieur en suivant la réglementation de la BA, qui permettra à la banque d'avoir une traçabilité et un suivi de l'opération, et pour éviter les fraudes.

Elle consiste pour l'importateur à faire le choix d'un guichet de banque auprès duquel il s'engage à effectuer toute les procédures relatives à son opération d'importation dans le respect de la réglementation.

Suivant les nouvelles dispositions de la BA, toute demande de domiciliation doit d'abord faire l'objet d'une pré-domiciliation sur le site web de la banque auprès de laquelle il souhaite se domicilier.

2.1 La pré-domiciliation :

Après avoir fait le choix de la banque auprès de laquelle il souhaite exécuter son opération d'importation, dans ce cas la banque choisie est l'agence Amirouche de la BADR, Le client FIRST ICE GLACE s'est dirigé au guichet de cette dernière pour qu'on lui donne un code lui permettant de se connecter à la plateforme réservée à la pré-domiciliation sur le site de la BADR.

Une fois connecté sur le site de la BADR, le client doit remplir l'ensemble des informations concernant son activité, l'opération qu'il souhaite effectuer et la marchandise qu'il souhaite importer, et il scanne la facture pro-forma ou la facture définitive et son registre de commerce.

Avant de valider la pré-domiciliation du client, un ensemble d'éléments doit être vérifié :

- S'assurer que le client dispose d'un registre de commerce à l'importation ou à l'exportation, et d'un numéro d'immatriculation fiscal ;
- S'assurer qu'il n'est pas interdit de domiciliation ;
- S'assurer qu'il dispose de la surface financière nécessaire à l'opération ou d'une garantie de solvabilité ;
- Dans le cas d'une importation, s'assurer que le produit à importer n'est pas frappé par une mesure de restriction de l'importation, et qu'il est conforme aux normes de qualité exigées par la législation en vigueur.

2.2 La demande de domiciliation bancaire

Une fois la demande de pré-domiciliation du client validée, une notification lui sera envoyée. Le client s'est présenté au guichet de l'agence BADR AMIROUCHE pour faire sa demande de domiciliation muni des documents suivant :

- L'avis d'acceptation ;
- Une demande de domiciliation remplie et signée ;
- Facture pro-forma en concordance avec la demande (**Annexe 01**) ;
- Engagement à ne pas revendre la marchandise en l'état. (**Annexe 02**)
- Copie du Registre de commerce
- Copie de la carte d'identification fiscale

Dans le cas où une entreprise souhaite importer pour faire de la revente, cette dernière devra payer 17% en plus, ce dans le but de favoriser la production Algérienne.

2.3 Acceptation de la demande et attribution du numéro de domiciliation :

Après vérification, la demande du client a été acceptée, un numéro de domiciliation lui a été attribué pour permettre le suivi de ses opérations.

Le numéro de domiciliation est un code alphanumérique composé de chiffres et de lettres, chacun à une signification précise :

Tableau n°06 : Mentions du cachet de domiciliation bancaire

160401	2021	2	10	00030	EUR
---------------	-------------	----------	-----------	--------------	------------

Source : Cachet de domiciliation de la BADR (Annexe 03)

- Matricule de la wilaya d'Alger : 16
- Code agrément banque : 04 (c'est-à-dire c'est la quatrième banque agréée par la BA pour exercer les activités du commerce internationale)
- Code agrément du guichet : 01 (c'est-à-dire c'est la première agence de la BADR agréée par la BA)
- Année : 2021
- Trimestre : 2ème trimestre
- Nature du contrat : 10 (Marchandise)
- Numéro d'ordre chronologique : 00030
- Code de la monnaie de facturation : EUROS

Un cachet de domiciliation contenant le numéro de domiciliation, la date de domiciliation ainsi que le nom de l'intermédiaire agréé ayant domicilié la facture, est impérativement déposé sur la facture le jour de la domiciliation, Il a pour rôle d'empêcher les clients de mauvaise foi de domicilier la même facture chez plusieurs banques ou plusieurs agences de la même banque.

Tableau n°07 : Cachet de domiciliation de la BADR

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL					AGENCE LOCALE AMIROUCHE 060		
DOMICILIATION IMPORT							
16	04	01	2021	2	10	00030	EUR
ALGER LE : 09/04/2020							

Source : Cachet de domiciliation de la BADR (Annexe03)

2.4 Commission et taxe de domiciliation :

Le compte client SARL First ICE GLACE sera débité automatiquement comme suit :

- a. Commission de domiciliation : 3000
- b. Taxe sur commission : 570 (19%)

3 Etablissement d'une fiche de contrôle

Une fiche de contrôle modèle F.DIP (**Annexe 04**) est ouverte pour faciliter au banquier chargé de l'opération le suivi et la gestion de la domiciliation, elle reprend certaines informations :

- Numéro de guichet domiciliaire.

- Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur.
- Nom et adresse ou raison sociale du fournisseur.
- Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier.

4 L'ouverture du crédit documentaire :

4.1 La demande d'ouverture du Credoc :

Après s'être domicilié, le client dépose auprès de l'agence de domiciliation « AMIROUCHE » une demande d'ouverture de crédit documentaire irrévocable et confirmée remplie et signée par une personne habilitée, contenant toute les informations détaillées sur l'opération qu'il souhaite effectuer, sur la marchandise à importer et sur les documents que son fournisseur doit envoyer

L'élément essentiel de l'ouverture est la liste des documents à fournir par le vendeur, ils doivent être choisis avec précision selon la nature de la marchandise à importer.

Les documents requis par le donneur d'ordre sont les suivants :

- 03 factures commerciales (ou pro-forma) domiciliées représentant une preuve de ce contrat ;
- Une demande d'ouverture de crédit documentaire (**annexe 05**) que l'importateur doit remplir en 3 exemplaires en présence de son banquier pour y faire apporter des correctifs éventuels et qui contient les éléments suivants :

- ❖ **La forme du crédit** : irrévocable et confirmé
- ❖ **Date de validité**: 13/12/2020
- ❖ **Lieu de validité** : POLOGNE
- ❖ **Donneur d'ordre** : SARL FIRST ICE GLACE
- ❖ **Bénéficiaire** : ICE GROUPE SP
- ❖ **Montant en chiffre** : EUR 1.535.777,59 (Prix du fret inclus)

- ❖ **Montant en lettre** : Un million cinq cent trente-cinq mille sept cent soixante-dix-sept virgule cinquante neuf
- ❖ **Nature du contrat (CF INCOTERMS)** : CFR
- ❖ **Banque de bénéficiaire** : BANK PKO BP
- ❖ **Mode de réalisation** : payable à vue
- ❖ **Expédition partielle** : Autorisé
- ❖ **Transbordement** : interdit
- ❖ **Lieu d'embarquement** : port polonais
- ❖ **Lieu de destination** : port d'Alger
- ❖ **Date limite d'embarquement** : 23/11/2020
- ❖ **Description de marchandises** :
 - Machine remplisseuse linéaire de crème glacée
 - Tunnel d'endurcissement composé de convoyeur à plaque chambre de refroidissement
 - Machine remplisseuse linéaire de crème glacée LCF
 - Machine remplisseuse linéaire de crème glacée tortica
 - Machine remplisseuse semi-automatique de crème glacée jumbo

- ❖ **Suivant facture pro-forma n°**: 032/04/2020

Documents à envoyer à la banque émettrice :

Ces documents doivent être envoyés par canal bancaire, de la banque du bénéficiaire à celle du donneur d'ordre.

- Facture commerciale définitive originale conforme à la facture pro-forma dument signée par le bénéficiaire et portant le cachet humide (5 exemplaires) ;

- Original du BL à l'ordre de la BADR avec la mention marchandise à bord
- Certificat d'origine visé par la chambre de commerce
- Liste de colisage des équipements

- Certificat de conformité signé par un organisme officiel
- Procès verbale de test et essaie à l'usine par les deux parties avec assistance d'un organisme officiel
- Certificat de constatations de la mise en marche à l'usine délivré par un organisme officiel spécialisé en la matière
- Attestation du constructeur de machine certifiant sous sa responsabilité la conformité des équipements aux spécifications, déclarations et garanties conformément au contrat

4.2 L'envoi du dossier à la direction générale adjoint des opérations internationales (DGAOI)

Après l'ouverture et la constitution de la PREG (**Annexe 06**) on doit envoyer le dossier à la direction générale adjointe des opérations internationales afin qu'elle le vérifie sur le plan réglementaire (RUU600)

Le dossier à envoyer se compose des documents suivants :

- Demande d'ouverture de crédit documentaire
- Facture pro-forma ou le contrat revêtu de la domiciliation
- Avis de débit portant constitution de la PREG cachetée et signée

4.3 L'émission du Credoc et l'envoi du MT700 :

Une fois les documents vérifiés sur le plan réglementaire RUU600 ces derniers sont retournés à l'agence BADR Amirouche

Le banquier doit s'assurer que les clauses d'ouverture du Credoc sont conformes aux règles et usances uniforme des crédits documentaires et incoterms en vigueur, et que le client dispose des réserves nécessaires pour effectuer l'opération. (**Annexe 07**)

Le client souhaite payer l'intégralité avec ses propres moyens, ce qui fait qu'il n'aura pas besoin d'une ligne de crédit

Cette opération se matérialise par un bordereau d'ouverture du Credoc

Le banquier émet un SWIFT d'ouverture (MT700) (**Annexe 08**) qui reprend toutes les informations relatives au crédit documentaire (forme, date d'émission, date et lieu d'expiration, partie demanderesse, bénéficiaire, montant, devise, détail de paiement...etc.), ainsi que les documents requis par le donneur d'ordre.

L'MT700 fait l'objet d'une seconde vérification avant d'être transmis à la banque du bénéficiaire, et une erreur sur la raison sociale de l'importateur a été détectée, on remarque que sur le swift d'ouverture MT700 c'est mentionné « SARL FRISTICE GLACE » au lieu de « SARL FIRST ICE GLACE » donc un swift de notification a été émis pour effectuer ce changement (**Annexe 09**)

4.4 Réception du MT700 et notification du client :

Après réception du MT700 et son analyse et vérification, la banque du fournisseur (BANK PKO BP) notifie son client fournisseur et envoie un avis de notification à son correspondant algérien qui est la BADR.

Section III : Réalisation du crédit documentaire

La seconde phase d'un crédit documentaire est la réalisation. Elle se déroule comme suit :

1 Expédition de la marchandise et l'envoi des documents :

Une nouvelle loi a fait son apparition en janvier 2020 par la BA qui obligeait les importateurs Algériens à recourir au règlement FOB et aux capacités nationales de transports maritimes nationaux.

Ayant remarqué que cette loi freinait beaucoup le flux des importations, un changement a eu lieu, les importateurs ne sont plus obligés de recourir au règlement FOB, cependant ils doivent signer un engagement qui stipule avoir pris conscience de l'obligation de recourir à ce règlement pour ses importations à chaque fois que ce choix est possible (**Annexe 10**)

Après que le bénéficiaire (**ICE GROUPE SP**) ait été notifié par sa banque, il a procédé à l'expédition de la marchandise suivant les termes du contrat et récupère l'ensemble des documents requis par le donneur d'ordre auprès des institutions compétentes pour les remettre ensuite à sa banque notificatrice BANK PKO BP (banque du fournisseur)

Cette dernière a procédé après vérification à l'envoi des documents par canal bancaire (DHL) à la banque émettrice BADR AMIROUCHE.

2 Réception et vérification des documents :

Après réception des documents au niveau de l'agence, le banquier chargé du dossier procède à la vérification de la conformité des documents avant de les remettre au client dans un délai de 5 jours de banque selon l'article B14 de RUU 600.

- Le report de domiciliation sur les factures définitives commerciales, apposé le cachet rond de l'agence sur une facture commerciale avec deux signatures diffusées auprès de la douane
- Le BL doit être endossé à l'ordre du client car la marchandise est consignée à l'ordre de la BADR

Lors de la vérification des documents, le banquier s'est aperçu d'un retard d'embarquement concernant le deuxième envoi la banque a donc émis une réserve car les documents ne sont pas conformes à 100%

Tant que cette réserve est émise le paiement ne s'effectue pas, seul le client a le droit de choisir s'il veut lever la réserve ou pas, tout dépend si cela entravent ses projets.

Dans notre cas l'importateur a décidé de lever les réserves car visiblement cet embarquement tardif ne le dérangeait pas (**Annexe 11**)

En annexe se trouveront le BL ainsi que la facture commerciale concernant ce deuxième embarquement et on peut s'apercevoir que la date convenue n'a pas été respectée (**Annexe 12**)

Sur le deuxième envoie, aucune anomalie n'a eu lieu, tout s'est donc passé dans l'ordre.

En annexe se trouveront le BL ainsi que la facture commerciale de ce premier embarquement (**Annexe 13**)

Le client **SARL FIRST ICE GLACE** a pris donc possession des documents envoyés par la banque du fournisseur

Un message devra être envoyé à la banque du bénéficiaire dans un délai de 5 jours pour l'informer de la conformité ou de la non-conformité des documents.

3 Le règlement :

Le crédit documentaire étudié dans ce cas pratique est un Credoc à vue, 95% donc seront payés contre les documents et les 5% après installation et mise en marche, comme convenu dans le contrat.

L'avis de débit du client se trouvera en annexe (**Annexe 14**)

4 L'apurement :

Parmi les mesures instaurées par la BA pour limiter la fuite des devises, on trouve l'apurement qui permet à la BA de contrôler les entrées et sorties de devises et de s'assurer de la régularité de la réalisation des transactions avec l'étranger.

Pour les importations réglées par différé de paiement : l'apurement doit être effectué 30 jours suivant le dernier règlement.

Les documents qui permettent au banquier de s'assurer du bon déroulement des flux physiques et financier lors d'une opération d'importation sont :

- La formule 4 annotée par la banque d'Algérie, qui prouve que les devises ont été transférées à l'étranger.
- Exemple de la déclaration douanière D10, qui prouve que la marchandise a réellement franchi le territoire algérien.

Lors de l'apurement du dossier d'importation, le banquier chargé du dossier doit s'assurer que la valeur de la marchandise importée est égale au montant transféré, en comparant les montants indiqués sur la formule 4 et le D10. Ensuite il fait sa déclaration d'apurement à la BA.

Le banquier se trouve alors devant l'une des 3 situations suivantes :

4.1 Dossier apuré :

Cela signifie que le dossier est régulier, la valeur de la marchandise est égale à la somme transférée pour payer le fournisseur.

- La formule 4= le D10 exemplaire banque.
- Le dossier sera classé dans l'annexe 2.

4.2 Dossier en insuffisance :

On se retrouve dans ce cas lorsque la somme transférée pour payer le fournisseur est inférieure à la valeur de la marchandise importée, c'est-à-dire qu'il y'a un montant restant à régler.

- Le montant de la formule 4 est inférieur à celui du D10 exemplaire banque ; ou bien absence de la formule 4.
- Si le dossier n'est pas régularisé, il sera classé dans l'annexe 2.

4.3 Dossier en excédent de règlement :

On se retrouve dans cette situation lorsque la valeur de la marchandise importée est inférieure à la somme transférée pour payer le fournisseur ; cette situation est la plus critique dans la mesure où elle peut être considéré comme une fuite de capitaux.

- Elle est due à l'absence du D10 exemplaire banque ou non réception de la marchandise.
- Le banquier doit envoyer une lettre au client et aux services douaniers pour réclamer le D10 manquant, et attendre 30 jours avant de déclarer le dossier à la BA.
- Le dossier sera ensuite classé dans l'annexe 3.
- Si l'excédent est supérieur à 100.000,00 DA une copie du dossier doit être envoyé à la BA.

Dans notre cas le dossier n'est pas encore clos et donc ne peut-être encore apuré, il reste encore les 5% de la mise en marche qui n'est pas encore réglé.

Conclusion du chapitre :

Malgré les insuffisances du crédit documentaire, il reste un outil idéal pour les relations entre importateurs et exportateurs. En fait, cette technique concilie ces deux parties. Si l'exportateur satisfait les exigences du client, il peut être sûr du paiement des marchandises fournies. L'importateur est aussi convaincu que ce règlement ne prendra effet qu'après la remise des documents requis sous la forme qu'il aura indiquée

En Algérie, comme notre étude de cas l'a prouvé, il s'agit d'une pratique efficace. L'importateur doit choisir avec soin les documents qu'il entend exiger dans son crédit documentaire. L'exportateur s'assurera que les termes et conditions du crédit documentaire qu'il reçoit sont strictement conformes aux termes du contrat signé avec l'importateur.

L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

Suite à l'étude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la BADR nous nous sommes vite rendu compte de la complexité du processus de ce dernier, son déroulement nécessite la maîtrise de ses différents aspects et astuces mais aussi savoir prendre des précautions afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et malentendus entre les différents opérateurs

Le traitement d'une opération d'importation par crédit documentaire offre donc une sécurité aux deux contractants

Enfin, le lieu de notre stage pour cette recherche peut être biaisé sur certains points de vue, car certains de nos interlocuteurs font preuve d'une grande confidentialité, donc certains aspects peuvent nous être inconnus.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

L'apport du commerce extérieur pour un pays est un très conséquent, car il permet à ce dernier de sortir de ses propres frontières et aller chercher des nouvelles richesses.

L'Algérie est un pays très gourmand en termes d'importations donc les banques se retrouvent bien évidemment très sollicitées.

Néanmoins le mécanisme du commerce international ne reste pas sans risque, bien au contraire. L'importateur est confronté au risque de non-conformité de sa marchandise, entre celle commandée et celle reçue et une multitude d'autres risques tel que le retard de livraison qui peut entraver ses projets. L'exportateur, lui ne reste bien évidemment pas sans risques, comme on dit le client est roi donc l'acheteur peut décider de refuser sa marchandise pour diverses raisons ou simplement un problème de trésorerie, une catastrophe naturelle, un évènement politique etc..., Bref nos contracteurs ne sont jamais à l'abris du risque.

C'est pour cela que les banques proposent une panoplie de techniques de paiement, les techniques documentaires restent les plus demandées.

Tout au long de ce travail « Le financement des importations par le crédit documentaire », notre objectif était de permettre aux lecteurs de mieux comprendre le commerce extérieur en général et le crédit documentaire en particulier.

Notre modeste contribution a permis de mettre en lumière l'importance du crédit documentaire dans la pratique du commerce extérieur et à quel point cette technique a pu rapprocher et satisfaire les intérêts des opérateurs, comme l'a pu démontré notre cas pratique

Autrement dit, le Credoc est aujourd'hui est classé premier car il offre une protection très solide dans un cas irrévocable et confirmée, tout ceci n'est pas sans contrepartie puisque le coût de cette opération peut vite pénaliser la trésorerie de l'importateur.

D'après notre étude orientée sur la lettre de crédit documentaire de l'importateur Algérien en faveur l'exportateur Polonais nous avons :

- Confirmé notre première hypothèse car le crédit documentaire procure une sécurité optimale à l'importateur et l'exportateur en même temps ;
- Confirmé notre deuxième hypothèse car la lettre de crédit documentaire est bien la technique la plus demandée et utilisée au niveau de la BADR ;
- Confirmé notre troisième et dernière hypothèse, le crédit documentaire se trouve premier au classement en termes de complexité, elle contient énormément de détails.

En fin de compte, l'intensité du commerce international a forcé la mise en place de procédures nombreuses et parfois assez compliquées pour sauvegarder les intérêts de toutes les parties concernées.

Nous n'avons donc pas la prétention d'avoir épuisé la problématique posée. Le problème reste encore ouvert, c'est pourquoi nous souhaitons que l'étude soit plus approfondie et mieux étayée.

Bibliographie

Ouvrages

- BEGUIN (J-M), ARNAUD (B) : *l'essentiel des techniques bancaires*, EYROLLES édition, 2009
- BERNET-ROLLANDE (L) : *Principes de technique bancaire*, édition, 27, DUNOD, 2015
- BOUYAKOUB (F) : *l'entreprise et le financement*, Edition casbah, 2000
- Braquet, (L) : *L'essentiel pour comprendre la Mondialisation*, lextenso éditions, 2014
- Chambre de commerce et d'industrie (Paris) Lécuyer, Dominique : *Commerce international : exporter en toute sécurité*, édition, Gualino, 2004
- DUBOIN (J), GERVAIS (F), LEMAIRE (J-P), PARKER (D), RIGAUX (T), WAGENHAUSEN (F) : *Exporter*, édition, 26, 2017, Foucher
- DUHAUTBOUT (D), BRULE (T), CAURO (P), COLLOT (J), DUBOIS (J-M), GRINCOURT (P), LAGRANGE (E), LAUNAY (R), MACHU (P), OULD (M), VIELZEUF (E) : *Transporter*, édition, 5, Foucher, 2017
- GARSUAULT (P), PRIAMI (S) : **Opérations bancaires à l'international**, édition 2, RB édition, 2015
- Hubert (M) : *Techniques de commerce international*, DUNOD, PARIS, 2017
- LAUTIER (D), SIMON (Y) : *Finance internationale*, 9ème édition, Édition Economica, 2005
- LACIAS (L), STUDER-LAURENS (J) : *Vendre plus, acheter mieux à l'international*, édition, Vuibert, 2003
- LEGRAND (G), MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, édition, 2, Gualino, 2002

- LEGRAND.G et MARTINI.H : *Gestion des opérations Import-Export*, Dunod 2008
- MONNIER (P) : *Les techniques bancaires* ,6eme édition Dunod, 2016
- PASCO (C) : *Commerce international*, Edition 4 Campus Dunod, 2002
- Rainelli (M), : *Le commerce international*, édition la découverte, 9, 2009
- SELMER (C) : *La boîte à outils du responsable financier*, édition 3, DUNOD 2018

Articles

- Cabinets FONTANEAU « LA FORMATION DES CONTRATS INTERNATIONAUX », dans la revue Fiscalité Européenne et Droit International des Affaires, n°125, 2001

Rapport et autres documents

- Convention de Vienne (Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises).
- REGLES ET USANCES UNIFORMES DE L'ICC RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES (RUU 600)
- REGLES UNIFORMES AUX ENCAISSEMENTS « Brochure 522 »
- REGLEMENT N°91-12 DU 14 AOUT 1991 RELATIF A LA DOMICILIATION DES IMPORTATIONS.

Webographie

- <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/politiques-economiques/theories-economiques/theories-du-commerce-international/>
- <https://www.globalnegotiator.com/international-trade/dictionary/icc-international-chamber-commerce/>
- <https://lesdefinitions.fr/gatt> consulté le 20/05/2021
- https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm (le site officiel de l'OMC)
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/connaissance.html>

- <https://www.village-justice.com/articles/importance-fonctions-connaissance,12616.html#:~:text=Le%20connaissance%20remplit%20deux%20fonctions,existence%20du%20contrat%20de%20transport>
- <https://www.guichetdusavoir.org/viewtopic.php?t=37192>
- <http://www.bagagesdumonde.com/fr/objets-perdus-retrouve/faq-objets-perdus-trouves/68>
- [https://www.ecotra.eu/details-
quelle+est+la+definition+de+la+cmr+convention+de+transport+de+marchandise+par+la+route-34.html](https://www.ecotra.eu/details-quelle+est+la+definition+de+la+cmr+convention+de+transport+de+marchandise+par+la+route-34.html)
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/la-lettre-de-voiture-cmr.html>
- [https://www.supplychaininfo.eu/cmr-
transport/#:~:text=Une%20CMR%20\(lettre%20de%20voiture,en%20cas%20de%20litige%20transport](https://www.supplychaininfo.eu/cmr-transport/#:~:text=Une%20CMR%20(lettre%20de%20voiture,en%20cas%20de%20litige%20transport)
- <https://maghrebemergent.net/algerie-les-douanes-et-les-banques-vont-renforcer-le-controle-des-domiciliations-bancaires/>
- [https://www.dictionnaire-
juridique.com/definition/avenant.php#:~:text=%22Avenant%22%20est%20un%20terme%20utilis%C3%A9,figurent%20sur%20la%20convention%20initiale](https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/avenant.php#:~:text=%22Avenant%22%20est%20un%20terme%20utilis%C3%A9,figurent%20sur%20la%20convention%20initiale)
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Assurance-police.htm>
- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>
- [https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_u
ploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf)
- <https://www.formatex.fr/bases-credit-transferable/>
- [https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-
international/garanties-internationales](https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-international/garanties-internationales)
- [http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introduction-
et-modes-demission/](http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introduction-et-modes-demission/)
- <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-garanties-bancaires>

ANNEXES

Annexe 01 (facture pro-forma)

ICE GROUP SP. Z O.O.
UL. KADLUBKA 43, 44 - 270 RYBNIK
POLAND
VAT No.: PL 6422836304

Bank Account / Konto bankowe:
PKO BP SA.
ul. Pulawska 15, 02-515 Warszawa
PL47 1020 2472 0000 6502 0361 7115
SWIFT: BPKOPLPW

Original Confirmé à l'Original
Fait en Algérie
Alger le: 05/05/2020

PROFORMA INVOICE 032/04/2020

Date of Invoice / data wystawienia:

06.04.2020

Buyer / Kupujący:

SARL FIRST ICE GLACE
LOCAL N° 03 GROUPE PROPRIETE 20 LOT 03
OULED MOUSSA BOUMERDES
ALGERIA
FABRICATION INDUSTRIELLE DE CREME GLACEE
ET AUTRE PRODUITS GLACEE
R C : 3500-0728678 B 18
NIF : 001935072867547
ART : 35205707221

Receiver / Odebrano:

SARL FIRST ICE GLACE
LOCAL N° 03 GROUPE PROPRIETE 20 LOT 03 OULED
MOUSSA BOUMERDES
ALGERIA
FABRICATION INDUSTRIELLE DE CREME GLACEE ET
AUTRE PRODUITS GLACEE
R C : 3500-0728678 B 18
NIF : 001935072867547
ART : 35205707221

Modalités de paiement/Terms of payment warunki płatności:

CASH WIRE TRANSFER

100% (1 536 777,59 €) par lettre de crédit documentaire
irrevocable et confirmé à payer comme suit:
- 85% (1 468 988,72 €) après FAT et contre document
d'expédition
- 15% (76 788,87 €) après installation et mise en marche

Mode de paiement/way of payment / sposób zapłaty:

SWIFT transfer to the bank account
PKO BP SA.
ul. Pulawska 15, 02-515 Warszawa
PL47 1020 2472 0000 6502 0361 7115
SWIFT: BPKOPLPW

Délai de livraison/date of delivery / data dostawy:

date d'expédition selon le contrat N°DZ03/04/2020
1ere Expédition : Entre le 18 octobre et 06 novembre 2020
2eme expédition : Entre le 21 et 29 novembre 2020

Spécification technique de machines
/ specyfikacja techniczna maszyn

Normes CE

Reference du contrat/Contract number/ numer kontraktu:

DZ03/04/2020

Origine de la marchandise / Country of origin
pochodzenia:

Poland

Conditions de livraison / Delivery terms / warunki dostawy:

CPR (COST & FREIGHT) Algiers Port, Algeria

N°	DÉSIGNATION / Name of goods or services / nazwa towaru / usługi	M.u. / um.	Quantité / Amount / Ilość	Price Unitaire/Unit price /cena jednostkowa (EUR)	Montant /Total amount / Wartość (EUR)
A1	MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF	pcs.	1	389 565,52 €	389 565,52 €
A2	TUNNEL D'ENDURCISSEMENT COMPOSE DE : CONVOYEUR A PLAQUE, CHAMBRE DE REFROIDISSEMENT, SYSTEME D'EVAPORATION	pcs.	1	501 746,17 €	501 746,17 €
B1	MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF	pcs.	1	342 190,52 €	342 190,52 €

B2	MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE TORTICA	pos.	1	234 787,77 €	234 787,77 €
B3	MACHINE REMPLISSEUSE SEMI-AUTOMATIQUE DE CREME GLACEE JUMBO	pos.	1	48 967,61 €	48 967,61 €

VAT 10% / ставка VAT 10% / VAT amoum / ставка VAT. C,01 a' 10 00 zi

Sous total (Subtotal) - Razam:	1 514 277,59 €
Fret / shipment / транспорт:	21 500,00 €
TOTAL CFR Algiers Port, Algeria	1 535 777,59 €

Un million cinq cent trente cinq mille sept cent soixante dix-sept euros et 69 cts
 (Say one million five hundred thirty five thousand seven hundred seventy seven EUR. 69/100)

The exporter of products covered by this document declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of Polish preferential origin

[Handwritten Signature]



Conforme à l'original
 Fait à Alger le 05.05.2020

Seller's Signature / Подпись Продавца

Buyer's Signature / Подпись Покупателя

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL	AGENCE LOCALE AMIROUCHE CSC
DOMICILIATION IMPORT	
16/04/21	222 2 10 0000 EUR
ALGER LE	05.04.20

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL	AGENCE LOCALE AMIROUCHE CSC
DOMICILIATION IMPORT	
16/04/21	222 2 10 0000 EUR
ALGER LE	05.04.20

Annexe 02 : Lettre d'engagement de non revente en l'état

ENGAGEMENT

Je soussigné(e) : HADDADI OTAMANE

Représentant (s) légal de la société : SARL FIRST ICE GLACE

Raison sociale : SARL

Activité : PRODUCTION CREME GLACÉ

Adresse : LOCAL N°3 SECTION 03 LOT 20 O. MOUSSA - BOUMERDES

NIF : 001935072857547

Numéro de compte : 060000237630025

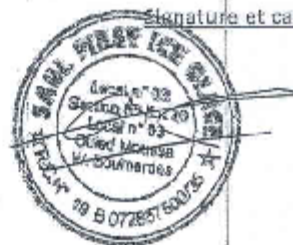
Numéro du contrat ou de la facture : 032/04/2020

Montant : 1535777,59 €

Atteste par la présente avoir pris connaissance de l'obligation de recourir, en priorité, au régime de FOE et aux capacités nationales de transport maritimes (pavillon national) pour mes importations, chaque fois qu'un tel choix est possible et m'engage à respecter strictement ces mesures.

Fait à : ALGER le : 08/06/2020

Document Conforme à l'Original
Tenu en Ris-Quadrés
Date le : 05.05.2020



Annexe 03 : Cachet de domiciliation bancaire

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL		AGENCE LOCALE AMIROUCHE 080	
DOMICILIATION IMPORT			
16/04/01	22	2	10 0000 000
ALGER LE: 09.04.20,			

Annexe 04 : Fiche de contrôle F.DIP

FICHE DE CONTROLE ⁰¹

Modèle F. DIP.

Instruction n° 022
Annexe 1.03

Intermédiaire agréé

**BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL**

**EI SOUS - DIRECTION
DES OPERATIONS
AVEC L'ETRANGER**

 Agence :

Numéro du dossier :
(précéder de la lettre indicative de l'année)

**Dossier de domiciliation
DIP.
Importation à délai spécia**

**NOM & ADRESSE
DE L'IMPORTATEUR :**

Numérisé de guichet domiciliaire

Références diverses
concernant l'importateur

DATES
 1) Date d'ouverture du dossier
 2) Date de vérification du droit au maintien
de la couverture de charge
(8 mois après la date de péremption du titre)
 3) Date de l'inventaire du dossier
(8 mois après la date de péremption du titre)
 4) Date d'établissement du "bilan"
(9 mois après la date de péremption du titre)
 5) Date de décision de la banque
(10 mois après la date de péremption du titre)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

DATE du Contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du Contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		EN DEV SES	EN DA (2)	

Autorisation de transferts préalables
 Autorisation préalable Rayer la mention inutile

DATE de Délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION DU TITRE
		EN DEV SES	EN DA	

Observations générales

CA 1113 M
M (1/2) N (1/2) R
M A A 1113 C

Annexe 05 : formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire



بنك الزراعة و التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL



Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire

Cadre réservé au client

Nom de l'agence bancaire de domiciliation

1 **DONNEUR D'ORDRE** (nom, adresse complète, téléphone, fax et page Email) firstglace.بدر@gmail.com
SARL FIRST ICE GLACE LOCAL N°03 GROUPE PROPRIETE 20 LOT 03 OULED MDUSSA BOUMERDES ALGERIE
NIF : 001 935 072 857 7647

2 **BENEFICIAIRE** (nom, adresse complète, téléphone et fax) ICE GROUPE SP_ZOO UL KADLUBKA 43 A4-270 RYBNIK
POLAND

3 **MONTANT ET DEVISE** (en chiffres et en lettres) : 1 535 777,59 EUR UN MILLION CINQ CENT TRENTE CINQ MILLE
SCPT CENT SOIXANTE DIX SEPT EURO ET 88 CTS

SPECIFICATION DU MONTANT : Maximum Environ
4 **FORME DU CREDIT** : Irrevocable Transférable

5 **INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION** : sans confirmation avec confirmation

6 **DATE DE VALIDITE** : 13/12/2020
LIEU DE VALIDITE : POLAND

7 **CREDIT REALISABLE AUPRES** : BANK PKO BP SA UL. PILAWSKA 15, 02-818 WARSZAWA PL 47 1020 2472 00086002
0361 7118 CODE SWIFT BPKOPLPWXXX
Par paiement à vue.

8 **EXPEDITIONS PARTIELLES** : autorisées interdites autres

9 **TRANSBORDEMENTS** : autorisés interdits

10 **EMBARQUEMENT EXPEDITION PRISE EN CHARGE**
 bateau camion chemin de fer

CONDITIONS DE LIVRAISON : CFR PORT ALGER
AU PLUS TARD LE : 23/11/2020, de : PORT POLONAIS à destination de : PORT ALGERIEN

11 **DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES** (brève description): MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME
GLACEE LCF LINEAIRE COMPACT FILLER - WIDE VERSION FOR CONES PRODUCTION OFFER NO 0258/2020
 TUNNEL D'ENVELOUPEMENT COMPOSE DE CONVOYEUR A LAQUEL CHAMBRE DE REFROIDISSEMENT
SYSTEME D'EVAPORATION
 MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF LINEAIRE COMPACT FILLER - WIDE VERSION FOR
CONES PRODUCTION OFFER NO 0258/2020.
 MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE TORTICA
MACHINE REMPLISSEUSE SEMI-AUTOMATIQUE DE CREME GLACEE JUMBO
CONFORME A LA FACTURE PROFORMA N° C32/04/2020

12 **DOCUMENTS d'EXPEDITION REQUIS**

- FACTURE DEFINITIVE EN 5 EXEMPLAIRE / COMMERCIAL INVOICE
- CONNAISSANCE DE BILLET DE L'AVANCE
- LISTE DE CONSTATION DES EQUIPEMENTS EQUIPMENT CHECKLIST
- CERTIFICATE DORSINE V.M. PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE / CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY THE POLISH CHAMBER OF FOREIGN TRADE
- CHEQUE DE CONFORMITE SIGNED BY ORGANISME OFFICIELS DU VULGARISATION / CONFORMITY CERTIFICATE SIGNED BY SANITARY CONTROL ORIGINARIES OF SIMILAR CHARACTER
- PROCES-VERBAUX D'UN TEST ET ESSAI A L'USINE PAR LES DEUX PARTIES AVEC ASSISTANCE D'UN ORGANISME OFFICIEL TEST REPORT AND FACTORY TEST IN THE BENEFICIARY'S FACTORY SIGNED BY PART-PARTY BENEFICIARY AND AN OFFICIAL AUTHORIZED REPRESENTATIVE WITH ASSISTANCE OF SANITARY CONTROL
- CERTIFICATE DE CONSTATATION DE LA MISE EN MARCHÉ A L'USINE DE L'USINE PAR UN ORGANISME OFFICIEL / CERTIFICATE OF ASCERTAINMENT OF THE START-UP DRY RUN AT THE BENEFICIARY FACTORY ISSUED BY SANITARY CONTROL
- APPEL D'OFFRE DU CONTRATTEUR MACHINE CERTIFIANT SOUS SA RESPONSABILITE LA CONFORMITE DES EQUIPEMENTS AUX SPECIFICATIONS, DIMENSIONS ET GARANTIES CONTENUES DANS LE CONTRAT A L'USINE / CONTRACTOR'S STATEMENT OF COMPLIANCE WITH THE CONTRACT RESPONSES TO THE CONFORMITY OF EQUIPMENT DIMENSIONALIZATION, DECLARATION AND WARRANTY FOLLOWING THE CONTRACT

13 **PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS** : *A défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum

Document Conforme à l'Original
Tenu en Nos Quinets
Alger le 05.05.2020

ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG

Alger, le 03. 05. 2020

GRÉ de rattachement : AMIROUCHE

Agence de : AMIROUCHE 060

Nom ou raison sociale : SARL FIRST ICE GLACE /

Compte n° : 060 000237630025 / CIF 014266088

Numéro de conciliation : 160401. 2020.2.10.00030 EUR DU 09/04/2020

Type de réalisation : LC

Montant de l'opération : EUR 1 535 777.59

Taux de la PREG : 140 +103%

Contre valeur en : DZD 221 460 000.00

Numéro et code : CPCE- 060CPCE201240504

NOM ET PRENOMS SUIVI DES SIGNATURES HABILITEES :

- 1 - Le Charge de l'opération : D.ZEHAR *Assistante Clientèle*
- 2 - Le Directeur Responsable de l'étranger Marchandise
- 3 - Le Directeur de L'agence

NB/ L'original de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA OI

- Copie à classer dans le dossier agence.
- Copie à conserver personnellement par chacun des signataires.

Chargé de Clientèle
N. REBAHI

M. HANOU
Chef de Service Pôles Transitions

Annexe 07 : Attestation de solvabilité

Agence centrale Amirouche 060
Sous Direction des Engagements et Exploitations

ATTESTATION

Faisant référence à la note de la Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales du 09/08/05 (Réf .DGA n° 105/2005), nous soussignés, Banque de l'Agriculture et du Développement Rural, Agence centrale Amirouche 060, sise au 17, Bd Amirouche Alger, attestons par la présente que

SARL FIRST ICE GLACE

Domiciliée à nos guichets, titulaire d'un compte courant N°

060000237630025

CIF 014266088

N'enregistre aucun impayé ce jour.

Assistante Clientèle

Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

Chargé de Clientèle
N. REBAHI

Agence Amirouche 060

M. HANIFI
Chef de Service Aile Financement

Fait à Alger
03/05/2020

Annexe 08 : Swift d'ouverture MT700

Swift d'ouverture

07/05/20-13:48:07 ServerLp1-6153-000001

Instance Type and Transmission

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network ACK
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1345 200507BARDZALAXX3660154495

Message Header

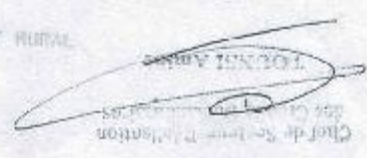
Swift Input : FIH 700 Issue of a Documentary Credit
 Sender : BARDZALAXX
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGIERS DZ
 Receiver : RZPAR2MXXX
 RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG
 VIENNA AT

Message Text

27: Sequence of Total 1/1
 40A: Type of Documentary Credit IRREVOCABLE
 40: Documentary Credit Number RZRA1201260002
 31B: Date of Issue 200507
 40: Applicable Dates UNDER LATEST VERSION
 31D: Date and Place of Expiry 08/05/2005 POLAND
 41A: Applicant Bank - FI BIC BARDZALAXX
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGIERS DZ
 50: Applicant BANK FRIST ICE BLACE
 LOCAL MO3 GROUPE PROPRIETE 20 LAT
 03 DUCED NOUSSA BOUMENDES ALGERIE
 51: Beneficiary - Name & Address ATGE GROUP SP Z O O
 UL KROLUBNA 42,44-270 RYBNIK
 POLAND
 32B: Currency Code, Amount Currency : EUR (EURO)
 Amount #1 535 777,59#
 39C: Additional Accounts Covered NOT EXCEEDING
 41A: Available With. By - FI BIC RZPAR2M
 RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG
 VIENNA AT
 BY PAYMENT
 43P: Partial Shipments ALLOWED
 43T: Transhipment NOT ALLOWED
 44E: Port of Loading/Airport of Dep. POLAND PORT
 44F: Port of Discharge/Airport of Dest ALGERIAN PORT
 44C: Latest Date of Shipment 201123
 45A: Description of Goods and/or Services MACHINE NEAPOLITAINNE

Amikouche
060

062



45A Description of goods shown per value
MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCG LCF
LINEAIRE COMPACT FILLER-WIDE VERSION FOR CONES PRODUCTION
OFFER
NO 0250/2020
TUNNEL D'ENDURCISSEMENT COMPOSE DE CONVOYEUR A PLASME
CHAMBRE
DE REFROIDISSEMENT SYSTEME D'EVAPORATION
MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF LINEAIRE
COMPACT FILLER & WIDE VERSION FOR CUPS PRODUCTION OFFER NO
0250/2020
MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE TORTICA
MACHINE REMPLISSEUSE SEMI AUTOMATIQUE DE CREME GLACEE JUNBO

07/05/20-19:48:07

ServerLp1-6152-000001

2

ORIGIN: POLAND
DELIVERY TERMS: CFR ALGERIAN PORT

46A: Documents Required

FULL SET OF ON BOARD OCEAN BILL OF LADING 3/3 CONSIGNED
TO THE ORDER OF SAQR NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT
PREPAID INDICATED THE TAX IDENTIFICATION NUMBER OF
APPLICANT (NIF): 001 935 072 857 547
COMMERCIAL INVOICE IN 07 F0.05 SIGNED WITH AMOUNT CFR
DETAILED, CERTIFYING THAT THE GOODS ARE FROM ALL POINTS
OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH PROGRAM INVOICE
NUMBER: 032/04/2020 DATED ON 06/04/2020 INDICATED THE
TAX IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT
(NIF): 001 935 072 857 547

DECLARATION OF ORIGIN ISSUED BY THE POLISH CHIEF OF
FOREIGN

TRADE

EQUIPMENT PACKING LISTE

CONFORMITY CERTIFICATE SIGNED BY SGS OR VERITAL OR
INSTITUTION OF SIMILAR CHARACTER

TEST REPORT AND FACTORY TEST IN THE BENEFICIARY'S
FACTORY, SIGNED BY BOTH PARTIES, OR BY BENEFICIARY AND
APPLICANT'S AUTHORISED REPRESENTATIVE WITH THE ASSISTANCE
OF

SGS OR VERITAL OR INSTITUTION OF SIMILAR CHARACTER

CERTIFICATE OF ASCERTAINMENT OF THE START OF DRY RUN AT
THE

BENEFICIARY FACTORY ISSUED BY SGS OR INSTITUTION OF SIMILAR
CHARACTER

CERTIFICATE FROM THE MACHINE MANUFACTURER CERTIFYING
UNDER HIS

RESPONSIBILITY THE CONFORMITY OF THE EQUIPMENT TO THE
SPECIFICATIONS, DECLARATIONS AND WARRANTY IN ACCORDANCE WITH
THE

CONTRACT

47A: Additional Conditions

INSURANCE COVERED BY APPLICANT.

DOCUMENTS ISSUED PRIOR TO THE OPENING OF THIS LETTER OF
CREDIT

PROHIBITED.

ALL DOCUMENTS MUST INDICATE THE L/C NUMBER.

PAYMENT UNDER RESERVE IS NOT ALLOWED WITHOUT OUR APPROVAL.

IN
THE

CASE OF DISCREPANT DOCUMENTS THE APPLICANT CAN TURN TO
THE

ISSUING BANK TO RELEASE THE PAYMENT, IF THE PARTIES AGREE
THAT

THE RESERVATIONS ARE NOT SUBSTANTIAL
A DISCREPANCY FEE OF USD 600.00 (EUR) SHALL BE LEVIED ON

ALL

DISCREPANT DOCUMENTS.

ARTICLE 37 C OF UCP RULES, PUBLICATION 600, 2007 EDITION

ARTICLE 37 C OF UCP RULES, PUBLICATION 600, 2007 EDITION IS NOT APPLICABLE.

YOUR REIMBURSEMENT CHARGES AND THOSE OF YOUR REIMBURSING BANK ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT.

REIMBURSEMENTS UNDER THIS CREDIT ARE SUBJECT TO THE UNIFORM

RULES FOR BANK-TO-BANK REIMBURSEMENTS UNDER DOCUMENTARY CREDIT

ICC PUBLICATION 725.

PLEASE ACKNOWLEDGE RECEIPT OF THIS MESSAGE VIA SWIFT. ALL DOCUMENTS MUST BE PRESENTED IN ENGLISH OR FRENCH. CONFIRMATION COSTS WILL BE COVERED BY THE APPLICANT IN CASE OF DELAY IN EQUIPMENT SHIPMENT EXCEEDING TWO WEEKS.

CAUSED ENTIRELY BY THE SUPPLIER'S FAULT, A PENALTY OF 0.5 PCT OF THE CONTRACT VALUE PER WEEK OF DELAY SHALL BE CHARGED.

THE PENALTY SHALL NOT EXCEED 2.5 PCT OF THE EQUIPMENT VALUE.

THE AMOUNT OF THE PENALTY SHALL REDUCE THE FINAL INVOICE.

07/05/20-13:44:37

ServerL01-4152-000001

3

FIRST SHIPMENT NO LATER THAN 19/10/2020

SECOND SHIPMENT NO LATER THAN 23/11/2020

LOCALITY OF PAYMENT

FIELD 400

UNDER PAY REPRESENTING AN RETENTION MONEY MUST BE PAID AFTER START UP AND TAKE OVER PROTOCOL AGREEMENT AGAINST PV SIGNED BY TWO PARTIES AND ONLY UPON APPLICANT'S INSTRUCTION

710: Charges

ALL FEES INSIDE ALGERIA ARE FOR THE APPLICANT'S ACCOUNT, AND ALL FEES OUTSIDE ALGERIA ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT.

48: Period for Presentation in Days
21/DAYS AFTER DATE OF SHIPMENT

49: Confirmation Instructions
CONFIRM

50A: Reimbursing Bank - FI-BIC
0006FRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PARIS FR

78: Inks to Pays/Acceptg/Negots Bank

WE AUTHORIZED YOU TO REIMBURSE YOURSELVES WITH 0006FRPP, WITH VALUE 06 BANK WORKING DAYS FROM THE DATE OF YOUR AUTHENTICATED ADVICE OF PAYMENT (MT754) CERTIFYING THAT DOCUMENTS HAVE BEEN TAKEN UP IN CONFORMITY WITH CREDIT TERMS, PROVIDED THAT SUCH ADVICE REACHES OUR OFFICE PRIOR TO 12:30 ALGIERS LOCAL TIME, AND IT INDICATES THE VALUE

DATE

AS MENTIONED HERE ABOVE, THE DOCUMENTS AMOUNT AND OUR CREDIT REFERENCE NUMBER.

57D: Advise Through Bank -Name3Addt
/BANK PRO

SWIFT: SPKDFLPXXX

72Z: Sender to Receiver Information

DOCUMENTS MUST BE FORWARDED BY DHL

OR SIMILAR RAIL TO OUR OFFICE

(00001-000-0000) 1, RUE MUSTAPHA

BOUHQRED 16000 ALGIERS-ALGERIA

Message Trailer

<CHK:70821767334E>

Category: Network Interventions
Creation Time: 27/05/20 13:47:54
Application: SWIFT Interface
Operator: SYSTEM
Text

{(F213400ZALAXX3068154495)14 (177:2005071345)(451:07-108-1A)}

Annexe 09 : Swift de modification

19/10/20-14:42:25 Server:pt-BG61-000001 *Swift de modification*

Instance Type and Transmission
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1444 201019BADRDZALAXXX0172167556

Message Header
Swift Input : FIN 707 Amendment to a Doc Credit
Sender : BADRDZALXXX
L'ANMF SA "AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL"
ALBIERS DZ
Receiver : KBAATJRXXXX
KAWAEIFEIGEN BANK INTERNATIONALE AG
VIENNA AT

Message Text
27: Sequence of Total : 1/1
20: Sender's Reference : 1011CTV201260002
21: Receiver's Reference : EL 5120-03676
22: Issuing Bank's Reference : 1011CTV201260002
52A: Issuing Bank - FI BIC : BADRDZAL
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
ALBIERS DZ
31C: Date of Issue : 200507
26E: Number of Amendment : 01
30: Date of Amendment : 201019
22A: Purpose of Message : 1060
45B: Description of Goods and/or Services : /REPAIX MACHINE REMPLISSEUSE
LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF,
INSTEAD OF: MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE
CREME GLACEE LCF.
70Z: Sender to Receiver Information : OTHERWISE UNCHANGED.

5642
AGENCE
AMIRAUICHE
060

Message Trailer
CHK: 0F3FE16B290C3
PKI Signature: NAC-Equivalent

Interventions
Data: Network Report

Annexe 10 : Engagement de recouvrir en priorité au règlement FOB

ENGAGEMENT

Je soussigné(a) : HADDADI OTAMANE

Représentant (e) légal de la société : SARL FIRST ICE GLACÉ

Raison sociale : SARL

Activité : PRODUCTION CRÈME GLACÉ

Adresse : LOCAL N°3 SECTION 03 LOT 20 O. MOUSSA. BOUVERDE

NIF : 001935072857547

Numéro de compte : 06000237630025

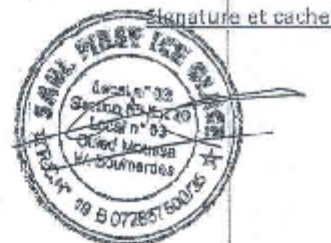
Numéro du contrat ou de la facture : 032/04/2020

Montant : 1535777,59 €

Atteste par la présente avoir pris connaissance de l'obligation de recourir, en priorité, au règlement en FOB et aux capacités nationales de transport maritimes (pavillon national) pour mes importations, chaque fois qu'un tel choix est possible et m'engage à respecter strictement ces mesures.

Document Conforme à l'Original
Tenu en Ris Quilibris
Signé le : 05.05.2020

Fait à : ALGER le : 08/06/2020



Annexe 11 : Levée de réserves


ALGER le 23/12/2020



OBJET : levée de réserve.
LIC N° 101 LCIV 202260002



VEUILLEZ levés tous les réserves
concernant la LIC sous mentionné.


HADDADI Othmane
Gérant



BANQUE DE L'AGRICULTURE & DU DEVELOPPEMENT RURAL

AGENCE CENTRALE AMIROUCHE - 060-

17. Bd Colonel Amirouche - ALGER -

ALGER, le 23/12/2020

DAI 101
DCE

OBJET: AM: 50 642
FAV: ICT GLACE
N/R&: ETRANGER/CREDO



LC : LCIV201260002
ORDRE: SARL FIRST ICE GLACE

CONFORMEMENT AUX INSTRUCTIONS DE NOTRE RELATION ; NOUS VOUS
AUTORISONS À LEVER LES RESERVES SUR LA L/C CITEE EN OBJET D'UN
MONTANT DE EUR 634 695,90

FACTURE SIGNEE
BL ENDOSSE

LE SUPERVISEUR


N. BOUARAB
Superviseur Principal



M. HANFI
Chef de Service Poles Transaction

SELLER / BENEFICIARY:
ICE GROUP SP2 O.O.
 UL.KADLUBKA 43,44-270 RYBNIK
 POLAND

Seller's bank account
 PKO Bank Polski SA
 ul. Puławska 15, 02-515 Warszawa, Poland
 IBAN: PL 47 1020 2472 0000 6502 0381 7115
 Swift: BPKOPLPW

COMMERCIAL INVOICE No. FSE-228/20/EM

Date of Invoice: 13.11.2020

BUYER / APPLICANT:

SARL FIRST ICE GLACE
 LOCAL N03 GROUPE PROPRIETE 20 LOT
 03 OULED MOUSSA BOUMERDES ALGERIE
 TAX IDENTIFICATION NUMBER OF
 APPLICANT (NIF):001.835.072.857.547

RECEIVER:

SARL FIRST ICE GLACE
 LOCAL N03 GROUPE PROPRIETE 20 LOT
 03 OULED MOUSSA BOUMERDES ALGERIE
 TAX IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT
 (NIF):001.835.072.857.547

Payment terms: at sight letter of credit number: 101LCIV201260002, dated 07.05.2020

Net weight: 8 343 kg
Gross weight: 11 875 kg
Country of origin: Poland

No.	DESCRIPTION OF THE GOODS	QUAN- TITY	UNIT	UNIT PRICE (EUR)	GOODS VALUE (EUR)
1.	.MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF (LINEAIRE COMPACT FILLER-WIDE VERSION FOR CONES PRODUCTION OFFER NO 025D/2020) .TUNNEL D'ENDURCISSEMENT COMPOSE DE : CONVOYEUR A PLAQUE, CHAMBRE DE REFROIDISSEMENT, SYSTEME D'EVAPORATION .MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF LINEAIRE COMPACT FILLER 6 WIDE VERSION FOR CUPS PRODUCTION OFFER 028B/2020 .MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE TORTICA .MACHINE REMPLISSEUSE SEMI AUTOMATIQUE DE CREME GLACEE JUMBO .ORIGIN: POLAND .DELIVERY TERMS:CFR ALGERIAN PORT Partial shipment details: 1).MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF LINEAIRE COMPACT FILLER 6 WIDE VERSION FOR CUPS PRODUCTION OFFER 028B/2020 2).MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE TORTICA 3).MACHINE REMPLISSEUSE SEMI AUTOMATIQUE DE CREME GLACEE JUMBO	1 1 1	pc pc pc	342 190,52 234 797,77 46 957,81	342 190,52 234 797,77 46 957,61
SUBTOTAL					623 945,90 €
FREIGHT					10 750,00 €
TOTAL CFR					634 695,90 €

BANQUE DE L'AGRICULTURE
 ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
 DOMICILIATION IMPORT
 AGENCE LOCALE
 AMIROUCHE 060
 18/11/2020
 ALGER LE: 09.04.20

(Say: six hundred thirty four thousand six hundred and ninety five EUR, 00/100)

IT IS HEREBY CERTIFIED THAT THE GOODS ARE FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH
 PROFORMA INVOICE NUMBER: 032/04/2020 DATED ON 06/04/2020

ICE GROUP
 Signature and stamp of the Seller / Beneficiary

ICE GROUP
 UL. KADLUBKA 43, 44-270 RYBNIK
 POLAND

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL	AGENCE LOCALE AMIROUCHE 069
DOMICILIATION IMPORT	
No. DZ/03/04/2020	
16/04/2020	
ALGERIA	

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL	AGENCE LOCALE AMIROUCHE 069
DOMICILIATION IMPORT	
No. DZ/03/04/2020	
16/04/2020	
ALGERIA	

ORDER RECEIPT CONFIRMATION

No. DZ/03/04/2020

1. SUPPLIER:

Ice Group sp. z o.o.
Ul. Kadłubka 43
44-270 Rybnik
Poland
VAT Registration No.: PL6422336304

2. BUYER:

First Ice Glace
Local N° 03 Group of Property 20 Lot 03
Ouled Mousa
Boumerdes
Algeria

3. SCOPE OF SUPPLY:

- EXPERT LCF (Linear Compact Filler) 6-wide version for cups production - offer no. 0283/2020
- EXPERT LCF (Linear Compact Filler) 6-wide version for cones production - OFFER No 025D/2020
- IGLO LINE 1500 kg/h - hardening tunnel for cones - offer no.272A/2020
- Jumbo Multi DC - offer no. 030B/2020
- TORTICA XL - offer no.192B/2020
- Set of spare parts for above mentioned equipment as per specification enclosed
- Modification of the robotized transfer stations to side transfer for Expert LCF (Linear Compact Filler) 6-wide version for cups production and EXPERT LCF (Linear Compact Filler) 6-wide version for cones production
- Wooden exportation boxes according to project summary- First Ice Glace_April 2020_price summary
- Installation and start-up - labour only - according to project summary- First Ice Glace_April 2020_price summary_confirmed scope of delivery
- Evaporators to Iglo Line 1500 kg/h - according to according to project summary- First Ice Glace_April 2020_price summary_confirmed scope of delivery
- Shipment - please see point 13

PRICE:

Total price after 25% discount: 1 535 777,59,- EUR
(say: one million five hundred thirty five thousand seven hundred seventy seven EUR, 59/100)

4. TERMS OF PAYMENT:

- 100 % irrevocable and confirmed documentary letter of credit (i.e. 1 535 777,59,- EUR) - of contract value with one irrevocable and confirmed LC payable as follows:
 - 85% (i.e. 1 458 988,71,- EUR) - after FAT and against shipping documents
 - 5% (i.e. 76 788,88,- EUR) - after installation and start-up and take-over protocol signed by both parties, but not later than 120 days from shipping documents

[Handwritten signature]



Badr
 D.O.I OPERATION INTERNATIONALES
 Réalisation de crédits
 Date : 21/12/2020
 Destinataire : AMIRDUCHE
 Destinataire (Créonnateur) : «060»
 SARL FRIST ICE GLACE
 LOCAL N 03 GROUPE PROPRIETE
 20 LOT 03 OULED MOUSSA
 BOUMERDES, ALGERIE
 Badr A.L.E :
 Réf.A.L.E : «060»

Crédoc no : 101LCIV201260002 Favor : ICE GROUP SP.Z.O.O

Nous vous informons que les documents énumérés ci-dessous, n'ont pas été levés comme prévu par le crédoc à cause des irrégularités suivantes :

✓ EMBARQUEMENT TARDIF

BADR AMIRDUCHE 060
 N° 01
 23 DEC. 2020
 SECRETARIAT DE DIRECTION

Ces documents sont votre disposition contre une lettre de levée de toutes ces réserves, soit contre paiement comme prévu par le crédoc du montant total.

Cette lettre de levée de réserves ou toute autre instruction au sujet de ces documents doit nous parvenir dans un délai ne dépassant pas 10 jours à compter de la réception de la présente.




Veuillez agréer, messieurs, nos salutations distinguées.

Badr A.L.E
 (Signatures autorisées)


Valeur des documents : EUR 634.695,90

- B/L :	03/03	- FACTURE COMMERCIALE :	06/07
- CERT D'ORIGINE :	01/01	- LISTE DE COLISAGE :	01/01
- TEST REPORT AND FACTORY TEST :	01/01	- CERT DE CONFORMITE :	01/01
- MANUFACTURER'S CERT :	01/01	- CERT DE ASCERTAINMENT :	01/01
- AUTRES DOCTS :	01/01		

Annexe 13 : BL et facture commercial du premier embarquement

Shipper ICE GROUP SP. Z O.O. KADLUSKA 43, 44-270 RYENIK, POLAND		BILL OF LADING 2100039090 For Multimodal Transport or Port to Port Shipment ORIGINAL	
Consignee TO THE ORDER OF RAISR BANK ADDRESS : 17 BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE ALGER-CENTRE 13000 ALGER ALGERIE			
Notify Party SAFL FIRST OF GIACE LOCAL NO3 GROUPE PROPRIETE 20 LOT BOULCOI MOUSSA BOUMERDES (NF) 001.935.672.857.547 ALGERIE		Delivery Agent: IPSEN LOGISTICS Fur S. Rus Gharata ex Aquitaine "Les Sources" 16300 Bir Mourad Rais, Alger Tel.: Tel. +213-21-54-35-92 Fax: +213-21-54-04-8	
		WWW.IPSENLOGISTICS.COM	
		REF-NO. 210003209000	
No. of Bills of Lading ELBSPRIT BN042A	Port of Loading GDYNIA POLAND PORT		Number of Unique Bill of Lading 1/1
Port of Discharge ALGER ALGERIAN PORT	Port of Delivery (under charterparty) ALGER ALGERIAN PORT	Multimodal Transport Document Reference No. ELBSPRIT BN042A	Freight Prepaid or Collect PREPAID
Bills and numbers 7/1	Number and kind of packages / Description of goods 7 CCL / FCL as per attachment... 7 Container 32.615,68 KOS		Gross weight Measurement
SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SHIPPED ON BOARD: ELBSPRIT BN042A IN GDYNIA POLAND PORT 18.10.2020			
FREIGHT AND CHARGES Rate, weight, volume, measurement, etc.		Prepaid	Collect
TOTAL AMOUNT DUE			
Shipped on board As agent only for carrier IPSEN LINE GDYNIA POLAND PORT ON 18.10.2020		Received for shipment in compliance with the conditions of the Bill of Lading contract on receipt of the goods. IN WITNESS WHEREOF, the carrier has signed below the number of unique Bills of Lading issued above, all of which are a true and correct copy of which being as described in the Bill of Lading contract. Place and date of issue GDYNIA, 18.10.2020	
by _____		 As agent only for carrier IPSEN LINE  as agents only for carrier IPSEN LINE	

BILL OF LADING APPENDIX

House B/L No.: 2100052090

Page 1 of 1

Pos.-No.: 21-00052-09/0 CC

Date of issue: 16.10.2020

Marks and numbers	Number and kind of pack.	Description of goods	Gross weight:	Measurement:
FFAU1992053 S/ 0411574, S/ UCSPLO815	1 40'HCU 2 PACKAGES		4,908,000 KGS	
TONU1155173 S/ 033280 S/ UCSPU0815	1 40HC 2 PACKAGES		6,114,000 KGS	
MEDU4980300 S/ S795497 S/ UCSPU0615	1 40HC 2 PACKAGES		2,028,000 KGS	
MCDU7362302 S/ AD595798 S/ UCSPU0615	1 40'HCU 2 PACKAGES		4,558,000 KGS	
MEDU8939600 S/ 1866712 S/ UCSPU0615	1 40'HCU 2 PACKAGES		2,318,000 KGS	
MSCJ7992016 S/ 758748 S/ UCSPLO815	1 40'HCU 2 PACKAGES		6,513,590 KGS	
MSCU4471690	1 40'FLA1 1 PACKAGE		5,180,000 KGS	

TOTAL 14 TMS

MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME
GLACEE LCF (LINEAR COMPACT FILLER-WIDE
VERSION FOR CONES PRODUCTION OFFER NO 025D/2020)
TUNNEL D'ENDURCISSEMENT COMPOSE DE :
CONVOYEUR A PLAQUE CHAMBRE DE
REFROIDISSEMENT, SYSTEME D'EVAPORATION

ORIGIN: POLAND

DELIVERY TERMS: CFR ALGER AN PORT

AT SIGHT LETTER OF CREDIT NUMBER: 101LCIV201280032, DATED 07.05.2020

(NIF): 001.935.072.857.547

Totals>>>>

7 Container

32,615,690 KGS

SELLER / BENEFICIARY:

ICE GROUP SP. Z O.O.
UL. KADLUBKA 43, 44-270 RYBNIK
POLAND

Seller's bank account:

PKO Bank Polski SA
ul. Puławska 15, 02-515 Warszawa, Poland
IBAN: PL 47 1020 2472 0000 6502 0351 7115
Swift: BPKOPLPW

COMMERCIAL INVOICE No. FSE-189/20/EM

original

Date of Invoice: 2020-09-30

BUYER / APPLICANT:

SARL FIRST ICE GLACE
LOCAL N03 GROUPE PROPRIETE 20 LOT
03 OULED MOUSSA BOUMERDES ALGERIE
TAX IDENTIFICATION NUMBER OF
APPLICANT (NIF): 001.935.072.857.547

RECEIVER:

SARL FIRST ICE GLACE
LOCAL N03 GROUPE PROPRIETE 20 LOT
03 OULED MOUSSA BOUMERDES ALGERIE
TAX IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT
(NIF): 001.935.072.857.547

Payment terms: at sight letter of credit number: 101LCIV201260002, dated 07.05.2020

Net weight: 27 099,69 kg
Gross weight: 32 515,68 kg
Country of origin: Poland

No.	DESCRIPTION OF THE GOODS	QUAN- TITY	UNIT	UNIT PRICE (EUR)	GOODS VALUE (EUR)
1.	MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF (LINEAIRE COMPACT FILLER-WIDE VERSION FOR CONES PRODUCTION OFFER NO 323D/2020) .TUNNEL D'ENDURCISSEMENT COMPOSE DE : CONVOYEUR A PLAQUE, CHAMBRE DE REFROIDISSEMENT, SYSTEME D'EVAPORATION, .MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME, GLACEE LCF LINEAIRE COMPACT FILLER 8 VIDE VERSION FOR CUPS PRODUCTION OFFER 3285/2020 .MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE TORTICA MACHINE REMPLISSEUSE SEMI AUTOMATIQUE DE CREME GLACEE JUMBO .ORIGIN: POLAND .DELIVERY TERMS: CFR ALGERIAN PORT				
	Partial shipment details:				
	1).MACHINE REMPLISSEUSE LINEAIRE DE CREME GLACEE LCF	1	pc	388 525,52	388 525,52
	2).TUNNEL D'ENDURCISSEMENT COMPOSE DE: CONVOYEUR A PLAQUE CHAMBRE DE REFROIDISSEMENT SYSTEME D'EVAPORATION	1	pc	501 746,17	501 746,17
				SLBTOTAL	890 331,69 €
				FREIGHT	10 780,00 €
				TOTAL CFR	901 081,69 €

(Say: nine hundred one thousand and eighty one EUR, 09/100)

IT IS HEREBY CERTIFIED THAT THE GOODS ARE FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH
PROFORMA INVOICE NUMBER: 032/04/2020 DATED ON 08/04/2020

Signature and stamp of the Seller / Beneficiary:

ICE GROUP
Sp. z o.o.
ul. Kadłubka 43, 44-270 Rybnik, Poland
NIP: 787-230-10-20
REGON: 141920320
KRS: 0000132000
Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy, XII 0000235435
Krajowy Rejestry Sądowy
Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy, XII 0000235435
Krajowy Rejestry Sądowy

Annexe 14 : Avis de débit de l'importateur

AMIRGUCHE 060
DATE : 03-MAY 20

SARL FIRST ICE GLACE
LOCAL N° 09 20 SECT 03 COUED
MOUSSA
LOCAL N° 09 20 SECT 03 COUED
MOUSSA
LOCAL MOUSSA
BOIMPRESS

AVIS DE DEBIT

N° CLIENT : 514266066
N° COMPTE : 06000077690025
DESCRIPTION COMPTE : SARL FIRST ICE GLACE

VOUS VOUS INFORMONS QUE NOUS DEBITONS VOTRE COMPTE DU MONTANT
DE LA TRANSACTION SUIVANTE

NATURE DU CONTRAT : CONSTITUTION PROVISION COMPTES EXTERIEUR
NOTIF DE L'OPERATION:Equivalent Amount
NUM REFERENCE CONTRAT : 06000077690025
NUM REFERENCE UTILISATEUR : 06000077690025
SARL FIRST ICE GLACE
LOCAL N° 09 20 SECT 03 COUED MOUSSA
LOCAL N° 09 20 SECT 03 COUED MOUSSA
COMPT MOUSSA

Document Conforme à l'Original
Tout au Nom des Clients
Alger le: 05.05.2020

DATE VALEUR	DEVISE	MONTANT
03-MAY-20	DZD	221,460,000.00

DEUX CENT VINGT UN MILLION QUATRE CENT SOIXANTE MILLE DZD

PROF LO DUR : 500 776.99 AU COURS
140+103%-20200100005CEUR

بنك الزراعة والتنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
03 MAI 2020
BADR AMIRGUCHE 060

S. GÉNÉRAL DES AFFAIRES

[Signature]
D. ZEMAR
Assistante Clientèle
Chargé de Clientèle
N. REBAHI

Table des matières

Contents

1	Histoire du commerce international	8
2	Les anciennes théories du commerce international	9
2.1	La théorie des avantages comparatifs : le modèle de David Ricardo	10
2.2	La théorie HOS.....	10
3	La nouvelle théorie du commerce international :.....	11
4	Les institutions du commerce international :.....	11
4.1	La chambre de commerce international :	11
4.2	Définition du GATT :	12
4.3	Définition de l'OMC :.....	13
1	Le contrat commercial.....	13
1.1	Définition du contrat commercial international	14
1.2	Condition de formation du contrat international :	14
1.3	Obligations des parties :	14
1.3.1	Les obligations du vendeur :.....	14
1.3.2	Les obligations de l'acheteur :.....	15
2	Les documents de prix.....	15
2.1	Définition des documents de prix :	15
2.1.1	La facture commerciale :	15
2.1.2	Facture pro-forma :	15
2.1.3	Facture consulaire :	16
3	Les documents de transport :.....	16
3.1	Le connaissement maritime (bill of lading) :	16
3.1.1	Définition du connaissement :	16
3.1.2	Les fonctions du connaissement :	16
3.1.3	Les formes du connaissement :.....	17
3.2	La lettre de transport aérien / Airways bill :	18
3.2.1	Définition de la LTA :	18
3.2.2	Caractéristiques de la LTA :	18
3.3	La lettre de voiture CMR :	18
3.3.1	Définition de la lettre de voiture CMR :	18

3.4	Duplicata de la lettre de voiture internationale.....	19
3.4.1	Définition du Duplicata de lettre de voiture internationale :	19
4	Les documents douaniers :.....	20
4.1	EUR1 :	20
4.2	D10 :	20
5	Les documents d'assurance :.....	20
5.1	La police d'assurance :.....	20
5.2	Les certificats d'assurance :.....	20
5.3	L'avenant :	21
6	Les documents annexes :	21
6.1	LISTE DE COLISAGE (Packing List) :	21
6.2	Certificat d'origine :.....	21
6.3	Certificat d'inspection :	22
6.4	Certificat de poids :	22
6.5	Certificat d'analyse :.....	22
6.6	Certificat sanitaire :	22
6.7	Certificat vétérinaire :.....	22
6.8	Certificat physiopathologique ou phytosanitaire :.....	23
1	Définition des incoterms :	23
2	L'objectif des incoterms :	24
3	Présentation des incoterms 2010 :.....	24
3.1	Classement selon mode de transport :	24
3.2	Transport selon le moment de vente :.....	25
	Vente au départ :.....	25
3.2.1	25
	Vente à l'arrivée :	26
3.2.2	26
3.3	Signification des incoterms 2010 :	26
3.3.1	EX WORKS (EXW) / Départ usine :.....	26
3.3.2	FCA (Free carrier/ Franco-transporteur, lieu de livraison convenu) :	27
3.3.3	FAS (free alongsideship/ franco le long du navire, port d'embarquement convenu : ..	27
3.3.4	FOB (FREE ON BORD/ chargé à bord, port d'embarquement convenu) :	27
3.3.5	CFR (cost and freight / cout er fret, port de destination convenu) :	27
3.3.6	CIF (cost insurance freight/ cout assurance fret, port de destination convenu) :	28

3.3.7	CPT (carriage paid to/port payé jusqu'à, lieu de destination convenu).....	28
3.3.8	CIP (carriage and insurance paid to/ port payé assurance comprise jusqu'à) :	28
3.3.9	DAT (rendu au terminal, terminal convenu au port ou au lieu de destination) :.....	28
3.3.10	DAP (rendu au lieu de destination, lieu convenu) :.....	29
3.3.11	DDP (delivered duty paid/ rendu droits acquittés, lieu de destination convenu) :	29
3.4	Les incoterms et les documents requis :.....	29
3.5	Les limites des incoterms 2010 :	30
4	L'évolution des incoterms :	31
4.1	Les modifications apportées aux incoterms en 2020 :.....	31
4.2	Les nouveaux incoterms en 2020 :.....	31
1	Le transfert libre :.....	38
1.1	Définition du transfert libre :.....	38
1.2	Déroulement du transfert libre :	38
1.3	Schéma illustrant le déroulement du transfert libre :.....	39
1.4	Avantages du transfert libre.....	39
1.5	Inconvénients du transfert libre :.....	40
2	La remise documentaire :.....	40
2.1	Définition de la remise documentaire :.....	40
2.2	Le cadre réglementaire de la remise documentaire :	41
2.3	Les intervenants dans la remise documentaire :	41
2.4	Le déroulement de la remise documentaire :	41
2.5	Schéma illustrant le déroulement de la remise documentaire.....	42
2.6	Les formes de remise documentaire :.....	43
3	Le crédit documentaire :	43
3.1	Définition du crédit documentaire :.....	43
3.2	Cadre réglementaire du crédit documentaire :.....	44
3.3	Intervenant dans le crédit documentaire :.....	44
3.4	Déroulement du crédit documentaire :	45
3.4.1	Phase 1 : l'ouverture du crédit documentaire :	45
3.4.2	Phase 2 : la réalisation du crédit documentaire.....	46
3.5	Avantages et inconvénients :	48
3.5.1	Les avantages :	48
3.5.2	Les inconvénients :	48
3.6	Les types de crédit documentaire :.....	49

3.6.1	Selon le critère de sécurité.....	49
3.6.2	Selon le mode de réalisation du crédit documentaire :	50
3.6.3	Selon le critère de financement :	52
3.7	La présentation et le contrôle des documents :	53
1	Le chèque :	54
1.1	Définition du chèque	54
1.2	Les intervenants :	54
1.3	Les mentions obligatoires du chèque :	54
1.4	Avantages du chèque :	55
1.5	Inconvénients du chèque	55
2	Le virement international :	55
2.1	Définition du virement international :	55
2.2	Les types de virement à l'international :	55
2.2.1	Le virement SWIFT :	56
2.2.2	Avantages du virement SWIFT :	56
2.2.3	Inconvénient du virement SWIFT :	56
3	La lettre de change :	56
3.1	Définition de la lettre de change :	56
3.2	Les mentions obligatoires de la lettre de change :	56
3.3	Les avantages de la lettre de change :	57
3.4	Inconvénients de la lettre de change	57
4	Le billet à ordre :	57
4.1	Définition du billet à ordre :	57
4.2	Les mentions obligatoires du billet à ordre :	58
4.3	Les avantages du billet à ordre :	58
4.4	Inconvénients du billet à ordre	58
1	Définition des garanties internationales :	59
2	La mise en place de la garantie :	59
2.1	Schéma directe :	59
2.1.1	Les intervenants dans le schéma direct :	60
2.2	Schéma indirecte :	61
2.2.1	Les intervenants dans le schéma indirect :	61
3	Les principales garanties internationales	62
3.1	La garantie de soumission (Bid bond) :	62

3.2	La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond):	62
3.3	La garantie de bonne exécution (performance bond) :	63
3.4	Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money	63
3.5	La garantie d'admission temporaire :	63
1	Création et évolution de la banque de l'agriculture et du développement rural.....	67
2	Etapas d'évolution de la BADR	68
3	Missions et objectifs de la BADR	70
3.1	Missions de la BADR :	70
3.2	Objectifs de la BADR.....	71
4	Organisation et l'organigramme de la BADR.....	71
4.1	L'organisation de la BADR :	71
4.2	Figure n°09 : Organigramme de la BADR.....	73
5	Présentation de l'agence Amirouche "060"	74
5.1	Missions de l'agence pilote Amirouche 060 :	74
5.2	L'organisation et l'organigramme de l'agence pilote Amirouche 060 :	75
5.2.1	L'organisation de l'agence pilote Amirouche 060	75
5.2.2	Figure n°10 : Organigramme de l'agence BADR AMIROUCHE 060	76
5.3	Description de certains services :	77
5.3.1	Service commex.....	77
5.3.2	Service administratif :	77
5.3.3	Service comptabilité :	77
5.3.4	Service engagement :	77
5.3.5	Service portefeuille :	77
5.3.6	Service contentieux :	77
5.3.7	Service monétique :	78
5.3.8	Service juridique :	78
1	Conclusion du contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.	79
2	La domiciliation bancaire :	80
2.1	La pré-domiciliation :	80
2.2	La demande de domiciliation bancaire	81
2.3	Acceptation de la demande et attribution du numéro de domiciliation :	82
2.4	Commission et taxe de domiciliation :	83
3	Etablissement d'une fiche de contrôle.....	83
4	L'ouverture du crédit documentaire :	84

4.1	La demande d'ouverture du Credoc :.....	84
4.2	L'envoi du dossier à la direction générale adjoint des opérations internationales (DGAOI) 86	
4.3	L'émission du Credoc et l'envoi du MT700 :	86
4.4	Réception du MT700 et notification du client :.....	87
1	Expédition de la marchandise et l'envoi des documents :.....	88
2	Réception et vérification des documents :.....	88
3	Le règlement :.....	90
4	L'apurement :	90
4.1	Dossier apuré :.....	91
4.2	Dossier en insuffisance :.....	91
4.3	Dossier en excédent de règlement :.....	91