

Université Abderrahmane Mira de Bejaia

Faculté des Sciences Economiques sciences de Gestion et sciences Commerciales

Département des Sciences Economique



Mémoire de fin cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en Science Economique

Option : Monnaie, Banque et Environnement International

Thème :

**Étude de la conduite d'une remise
documentaire à l'importation
au sein de la Trust Bank Algeria 601**

Réalisé par :

– KENDI Lyes

Encadré par :

Mr MOUHOUBI Aïssa

Devant le jury composé de :

- Président : Mr LALALI Rachid
- Examineur : Mr BAKLI Mustapha

Année universitaire
2014/2015

Remerciements

Je tiens à exprimer ma profonde reconnaissance et remerciement à ALLAH de m'avoir donné la force de terminer ce travail, et Mr MOUHOUBI pour ses orientations et ses conseils à réaliser ce modeste travail.

Mes remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Tout comme j'exprime les mêmes sentiments de gratitude à tous les enseignants qui nous ont comptés parmi leurs étudiants.

J'exprime aussi mes meilleurs sentiments de gratitude à tous le personnels de la Trust Bank 601, en particulier, Mr SAHALI et Mr BOUDRAHEM pour leur aide de contribuer à réaliser ce modeste travail.

Je termine par un grand remerciement à toutes les personnes qui m'ont soutenu moralement, de pré ou de loin pour réaliser ce modeste travail.

En ce moment précis, toutes mes pensées vont vers mes honorables parents en reconnaissance à leur esprit de sacrifice et de dévouement ainsi qu'a leur soutien moral et matériel, et ce pour nous avoir permis de construire un avenir certain et en même temps réaliser nos rêves.

Dédicace

**A toute ma famille
Ainsi qu'à tous ceux qui me sont chers**

Lyes

Sommaire

Introduction générale	1
<u>Chapitre 1 : notion de base sur le commerce extérieure.....</u>	3
Introduction.....	3
Section 1 : Transactions internationales et règlement du commerce extérieure	3
Section 2 : Instrument et technique de paiement international	23
Section 3 : La gestion des opérations import export, la chaine documentaire	30
Section 4 : risques lies au paiement d'une transaction international.....	32
Conclusion.....	34
<u>Chapitre 2 : la remise documentaire comme technique de paiement</u>	35
Introduction.....	35
Section 1 : concept et considération de la remise (encaissement) documentaire.....	35
Section 2 : avantages, inconvénients de la remise documentaire	45
Section 3 : Couverture des risques et garanties bancaires	46
Section 4 : échelle de confiance entre les modes de paiement internationaux.....	51
Conclusion.....	54
<u>Chapitre 3 : financement des importations par remise documentaire</u>	55
Introduction.....	55
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil (Trust bank, 601 bejaia).....	55
Section 2 : étude de cas du déroulement d'une importation par remise documentaire	63
Section 3 : étude des différentes formes de remdoc au sein de TBA 601	69
Conclusion.....	72
Conclusion générale	73
Bibliographie	
Annexes	

LISTE DES ABREVIATIONS

Liste des abréviations :

AGI	Autorisation Globale d'Importation
B/L	Bill of Lading
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance and Freight
CIP	Carriage and Insurance Paid To
CMC	Conseil de la Monnaie et le Crédit
CPT	Carriage Paid To
D/A	Documents Contre Acceptation
D/P	Documents contre Paiement
D3	Document douanier
D10	Document douanier pour l'importateur
DA	Dinar Algérien
DAF	Delivered at frontier
DAP	Delivered duty
DAP	Delivered at place paid
DAT	Delivered At Terminal
DDP	Delivered Duty Paid
DES	Delivered at ship
DEQ	Delivered Ex Quay
DI	Importations à délai normal
DIP	Importation à délai spécial
DLVI	Duplicata de Lettre de Voiture International
DUU	Delivered duty unpaid
EXW	Ex-Works
F4	Formule de règlement de la banque centrale
FAS	Free Alongside Ship
FCA	Free Carrier
FDI	Importations à délai normal
FDIP	Importations à délai spécial
FOB	Free On Board

LISTE DES ABREVIATIONS

L/C	Crédit documentaire
LTA	Lettre de Transport Aérien : (air way bill)
LTR	Lettre de Transport Routier (truck way bill)
NIF	Numéro d'Identification Fiscal
OSCIP	Office national pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé
RDI	Remise documentaire a l'import
REMDOC	Remise Documentaire
RUE	Règles et Usances relatives aux encaissements
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TBA	Trust Bank Algeria
USA	United State of America
USD	United State Dollar

Liste des tableaux :

N°	Titre	Page
01	les documents annexes	22
02	risques de l'exportateur et de l'importateur	33
03	liste des opérations remdoc par mode de règlement	69

Liste des figures:

N°	Titre	Page
01	Cachet de domiciliation	19
02	schéma de la procédure remise documentaire	44
03	échelle de confiance entre les modes de paiement internationaux	51
04	Organigramme de la TBA	56
05	Organigramme de Trust Bank Algeria, agence de Bejaia 601	62
06	schéma de la procédure remise documentaire du client EURL GA	67
07	graphique des modes de règlement de remdoc au sein de la TBA 601 durant la période de 01/01/2015 a 31/03/2015	71

Introduction générale

Le commerce extérieur est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur, sont rendues très complexes du fait de l'éloignement, des problèmes de langues, des usages, des monnaies et des disparités de législations.

Le commerce est une activité délicate qui comporte plusieurs risques. En effet, insolvabilité de l'acheteur, émeutes, grèves, qualité déficiente des marchandises, services non prestés, erreurs techniques, limitations imposées aux transactions en devises, fraude, organisation défaillante des transports, etc. Sont des facteurs qui peuvent engendrer de graves conséquences aussi bien pour l'exportateur que pour l'importateur.

Afin de régler avec succès leurs transactions internationales, et pour ne pas se préoccuper de l'absence de livraisons ou de paiements, les parties intéressées optent pour des formules sûres.

Pour les entreprises et les institutions financières, les activités commerciales internationales : (importations, exportations, investissements de projets internationaux) sont une source de contraintes et d'opportunités. Des techniques financières spécifiques sont progressivement apparues pour atténuer les premières et tirer profit des secondes.

L'internationalisation des activités bancaires y compris les plus courantes a conduit les législateurs nationaux à multiplier les textes qui ont une incidence sur les opérations internationales de banque ou qui visent directement à les réglementer

Les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, et spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'ils impliquent. Ces opérations seront des paiements, pour lesquels les banques réaliseront des transferts de devises, des changes, et couvriront éventuellement les risques de ces changes. Ce seront aussi et surtout des crédits qu'ils soient consentis en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, à court, moyen ou long terme, qu'ils soient liés à des opérations commerciales ou qu'ils réalisent des financements internationaux indépendants.

Les échanges commerciaux d'un pays avec le reste du monde se réalisent sous le couvert de divers crédits dont les plus usités sont : La remise documentaire, dès lors que celle-ci comporte un différé de paiement, assortie ou non d'un effet de commerce, exemple, paiement à 90 jours avec ou sans traite ; l'encaissement simple; le crédit documentaire ; la lettre de crédit stand by...

En Algérie la remise documentaire est autorisée depuis le 1^{er} janvier 2014 pour les produits finis ;

Remise documentaire (remdoc) ou encaissement documentaire, est une technique de paiement ou une procédure de recouvrement « sécurisée » par laquelle un vendeur (donneur

d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) a sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions a la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise ;

L'encaissement documentaire a pour objectif d'offrir plus de sécurité que le virement bancaire internationale et Pour se mettre à l'abri d'un éventuel refus total de paiement, paiement partiel ou tardif à la suite d'un litige sur la qualité de la marchandise ou à l'insolvabilité de l'importateur. L'exportateur est tenu d'obtenir avant la conclusion du contrat commercial des garanties de règlement ;

Pour mieux comprendre l'objectif de cette remise documentaire nous avons opté pour un cas pratique au niveau TRUST BANK ALGERIA agence N° 601 Bejaia.

Il existe toute une gamme de techniques et de mécanismes de paiements et de financements qui pourraient s'offrir aux opérateurs, mais es ce que la remise documentaire est la plus adapté et plus avantageuse pour les opérateurs ?

On déduit aussi des questions secondaires :

- Quels sont les risques lies au paiement d'une transaction internationale ?
- Quel est la responsabilité et obligations des banques chargées de l'encaissement ?
- Quel sont les documents constituant la remise documentaire ?
- Comment les banques procéderont elles à la réalisation d'une opération de remise documentaire ?
- Quels est la forme de la remise documentaire la plus utilisé ? Quel est son avantage ?

A la lumière des questions posées et dans l'espoir de réaliser les objectifs visés, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Les banques offrent à leurs clients des moyens de paiements, pour effectuer leurs échanges internationaux, simple et peu coûteux comme la remise documentaire ;
- Afin d'éviter tous les risques d'une transaction internationale les banques proposent des garanties et des couvertures des risques ;
- La remise documentaire propose une exécution administrative simplifiée.

Pour parvenir à notre objectif, nous avons opté pour une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyse :

Une démarche bibliographique et documentaire et un travail de terrain. La partie théorique sera donc élaboré sur la base des documents généraux (ouvrages, guide, site web...). Cette partie se compose de deux chapitres, le premier s'intitulant notion de base sur le commerce extérieure, le deuxième s'intitulant la remise documentaire comme technique de paiement. Enfin le troisième chapitre qui est consacré pour le cas pratique s'intitulant financement des importations par remise documentaire qui sera alimenté par les documents fournis par cet organisme d'accueil.

Chapitre 1 : notion de base sur le commerce extérieure

Introduction

Les échanges internationaux représentent l'ensemble des flux entre territoires, la difficulté en commerce international provient de l'éloignement des partenaires et la méconnaissance mutuelle des pays. Le risque de non paiement est toujours endossé par l'exportateur et pour y remédier le système bancaire international a mis en place des instruments de paiement pour répondre à la demande d'assurance requise par l'exportateur, pour cela la détermination d'une série de règles applicables aux relations commerciales internationales et apportent des précisions sur la livraison des marchandises vendues.

Dans ce premier chapitre on va essayer de présenter d'une manière générale le commerce extérieur, on exposant les notions de base, qui vont nous permettre de bien comprendre le commerce extérieur dans son ensemble théorique et d'acquérir, non seulement la maîtrise des transactions internationales, mais surtout la logique du raisonnement.

Section 1 : transactions internationales et règlement du commerce extérieur

1-1 Transactions internationales

1-1-1 Devoirs et obligations des parties

Dans une transaction internationale l'**acheteur** et le **vendeur** doivent toujours avoir à l'esprit :

- Qui fait quoi ?
- Qui paie quoi ?

Le paiement d'une transaction internationale est plus complexe que l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, et de ce fait demande plus d'attention.

La transaction n'est qu'une étape de l'activité commerciale entre deux partenaires que beaucoup de choses séparent :

- L'espace : pays différent – éloignement
- La langue : très important – comprendre de la même façon
- La culture : les traditions
- L'économie : situation économique du pays

C'est la raison pour laquelle il est impératif de définir par avance les devoirs et obligations de chacune des parties en présence.

Un contrat écrit, prévoyant les obligations de chacun, signé par les différents partenaires s'impose. En cas de conflit concernant sa bonne exécution, le partenaire estimant que l'autre

partie n'a pas rempli ses engagements, pourra faire valoir ses droits devant le tribunal du lieu de juridiction prévu sur ledit contrat.¹

1-1-2 Les différents litiges possibles

Il n'existe pas de contrat standard ; chaque transaction, chaque marchandise peut entraîner des risques d'incompréhension.

En analysant ces risques d'incompréhension, il faut distinguer plusieurs types de transactions internationales.

Les transactions internationales relatives a :

- Des marchandises de consommation courante ;
- Des marchandises incorporables dans une autre ;
- Des engins ou des machines industrielles ;
- La construction d'une usine « clé en main »
- Une prestation de service.

Chacune de ces transactions porte le germe de litiges différents les uns des autres, comme l'illustrent les quelques exemples qui suivent :

1-1-2-1 marchandises de consommation courante

Ce type de transaction comporte des risques qui ne portent pas toujours sur la qualité des marchandises mais sur des qualités accessoires. Il faut analyser les deux points de vue pour se rendre compte des difficultés possibles.

➤ *Coté exportateur :*

Lorsqu'une marchandise est destinée en finalité à être présentée à un maximum de consommateurs, l'emballage, le mode d'emploi, doivent être impérativement réalisés dans la langue locale.

Certaines marchandises doivent être transportées avec encore plus de soin que d'habitude ; selon leur spécifié, le choix d'un transporteur revêt une importance particulière. C'est de ce choix judicieux que dépendra l'arrivée en bat état.

➤ *Coté importateur :*

L'apparence de la marchandise offerte à la vente à la clientèle est primordiale. Les couleurs, les dessins, le goût étant différents d'un pays à l'autre, l'importateur est de ce fait le mieux placé pour fournir tout renseignement sur ces sujets, il fournit les clichés originaux qui serviront à l'impression de l'emballage souhaité.

Il est souvent impossible de retirer les marchandises à destination sans la fourniture des documents de transport émis au départ. L'ayant droit des marchandises peut payer des frais de stockage du jour d'arrivée des marchandises jusqu'au jour de leur retrait des entrepôts.

¹ DIDIER-PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, 2^e édition, édition Eska, paris, 1999, page19.

1-1-2-2 marchandises incorporables :

Les transactions conclues entre industriels portent non seulement sur la qualité de la marchandise, mais également sur les délais courus entre la passation de la commande et la réception, ou sur la variation de coûts ou d'éléments purement économiques.

➤ *Coté exportateur :*

Celui-ci doit s'assurer que la capacité de fabrication de son usine est suffisante pour répondre favorablement aux attentes du client, sans perturber outre mesure les livraisons du commerce local.

Dans le cas d'expéditions partielles autorisées dans le contrat ou de livraisons échelonnées, l'exportateur doit tenir compte des composantes du prix de vente, notamment le prix du transport établi en tonnage ou en mètres cubes susceptible de varier suivant l'importance du lot expédié.

➤ *Coté importateur :*

Les stocks coûtant de plus en cher, la pratique des flux tendus exigent le transport des marchandises sur des moyens d'évacuation rapides et fiables. Il persiste le risque de voir transporter les marchandises sur des moyens de transport plus lents que celui prévu sur le contrat avec des incidences sur les ruptures de stocks, les arrêts de fabrication.

1-1-2-3 les engins, les machines industrielles a gros gabarit, ou la construction d'une usine clés en main :

Il est primordial de savoir sous quelle responsabilité doit se faire le transport des marchandises. L'exportateur connaît bien toutes les difficultés relatives à l'expédition dans son propre pays, mais il ignore souvent les infrastructures et les possibilités logistiques existant dans le pays de destination.

La meilleure solution consiste à désigner un transporteur d'un commun accord, les incoterms indiquant le transfert des frais et des risques des contractants

L-1-3 les acteurs d'une transaction internationale

- Les banquiers : leur fonction est le paiement, financement et couverture de risques.
- Les transporteurs : expédition des marchandises.
- Importateurs : qui importent des produits pour en faire le commerce
- Les assureurs : prennent une partie des risques de la transaction
- Exportateurs : vendent à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique
- Les administrations : législations douanières et fiscales

1-2 Règlement du commerce international

En algérie les opérations du commerce extérieur sont régies par deux réglementations :

- Une universelle : la chambre de commerce internationale (cci)
- Une nationale : le contrôle de changes (banque d'algerie)

1-2-1 : la chambre de commerce internationale (cci)

1-2-1-1 : présentation de la chambre de commerce internationale (cci)

La chambre de commerce internationale (cci) est l'organisation mondiale des entreprises. Elle est l'unique porte-parole reconnu de la communauté économique à s'exprimer au nom de tous les secteurs et de tous les pays. Cci a pour mission fondamentale d'encourager les échanges et les investissements internationaux et d'aider les entreprises à relever les défis et saisir les opportunités de la mondialisation.

Les activités d'cci relèvent essentiellement de trois domaines : politique générale, élaboration des règles commerciales (incoterms, crédits documentaires remises documentaires, garanties internationales...) et résolution des litiges. Le fait que ses entreprises et associations membres soient directement engagés dans le commerce international lui confère un poids sans égal dans la mise en place des règles destinées à guider la bonne marche des affaires dans le monde. Ces règles sont quotidiennement respectées dans des milliers de transactions et font partie intégrante de l'édifice du commerce international. ²

1-2-1-2 : rôle principal de la cci

- Promouvoir le commerce international
- Promouvoir investissement international
- Promouvoir l'économie de marché sur la base d'une concurrence libre et loyale entre entreprises privées
- Encourager la croissance économique

1-2-1-3 : incoterm

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction.

C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée "*incoterms*" afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différends éventuels.

Les incoterms, «termes commerciaux internationaux» définis par cci, sont reconnus, acceptés et respectés partout dans le monde depuis 70 ans.

C'est en 1936 que la cci (chambre de commerce internationale) a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom "incoterms".

² http://www.icc-france.fr/chambre-de-commerce-internationale-page-1-15-Missions_et_activites.html consulté le 14 janvier 2015 à 21 :17

Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990, 2000. Enfin, la dernière version 2010 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international.

1-2-1-4 le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.³

1-2-1-5 présentation des incoterm 2010

Les nouvelles règles des incoterms 2010 sont entrées en vigueur le 1er janvier 2011.

Cette réforme a supprimé quatre termes au profit de deux nouveaux termes :

- Les termes **daf** (delivered at frontier), **des** (delivered at ship), **duu** (delivered duty unpaid) ont été remplacés par le terme **dap** (delivered duty paid) ont été remplacés par terme **dap** (delivered at place).
- Le terme **deq** (delivered ex quay) a été remplacé par le terme **dat** (delivered at terminal).

Désormais ces termes commerciaux sont donc au nombre de onze, répartis entre deux familles:

- les termes utilisables pour le transport par mer et par voies navigables intérieures,
- les termes utilisables quel que soit le mode de transport.

Quelques modifications touchent par ailleurs les termes **fob**, **cfr** et **cif**, pour lesquels la notion de « passage de bastingage » a disparu, ainsi que le terme **ddp**, qui recouvre désormais une nouvelle répartition des certains frais. Afin d'éviter toute confusion, le choix des nouvelles règles 2010 devra être précisé par la mention de l'incoterm, accompagnée de la date «2010» et de l'adresse de livraison la plus précise possible (il pourra par exemple s'agir d'une rue et d'un numéro)

A. Les incoterms du transport par mer et par voies navigables intérieures

- **Fas (free along side ship)**, franco le long du navire (port d'embarquement convenu)

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement: cette livraison marque le transfert de risques et de frais. L'acheteur supporte les coûts de chargement,

³ GHISLAINE LEGRAND et HUBERT MARTINI, gestion des opérations import-export, édition Dunod, paris 2008, page

le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

- **Fob (free on board)**, franco à bord (port d'embarquement convenu)

Cet incoterm, signifiant Franco Bord en français, n'est applicable qu'aux transports maritimes. Il désigne le vendeur comme responsable de la marchandise jusqu'à ce que celle-ci soit à bord du navire.

Cela sous-entend que le fournisseur doit se charger de l'emballage de la marchandise, du choix de la société de transport et des honoraires d'assurance (vols, pertes, détériorations, etc.), jusqu'au port d'acheminement choisi par le client. La déclaration à la douane, les documents à fournir à cette entité, ainsi que le paiement des taxes à l'exportation, sont aussi sous sa responsabilité.

De son côté, l'acheteur prend le relais une fois la marchandise à bord du navire. Il est responsable du choix de la compagnie, de l'acheminement et du déchargement de la marchandise jusqu'à sa propre usine. Il doit régler les frais d'assurances depuis l'arrivée des produits sur le cargo jusqu'à la dernière étape de la livraison, ainsi que les frais et l'apport des documents nécessaires aux douanes à l'import⁴

- **Cfr (cost and freight)**, coût et fret (port de destination convenu)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

- **Cif (cost, insurance and freight)**, coût, assurance et fret (port de destination convenu)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

A noter :

- Ces quatre termes sont inappropriés lorsque les marchandises sont remises au transporteur préalablement à leur placement le long du navire (incoterm fas) ou à leur mise à bord du navire (incoterm fob, cfr et cif). Il s'agit, par exemple, de la situation des marchandises placées dans des conteneurs qui sont typiquement livrées à un terminal. Dans ce cas, il est préférable d'utiliser l'incoterm fca en lieu et place des

⁴ <http://gcbsourcing.com/Fr/Blog/transport-et-douane/transport/quest-ce-que-lincoterm-fob-free-on-board/> consulté le 10/10/2015 à 21:41

incoterms fas et fob. De même, les incoterms cif et cfr pourront être respectivement remplacés par les incoterms cip et cpt.

- Les termes en c présentent la caractéristique de prévoir un transfert de risque à un point différent du transfert des frais: alors que les risques sont transférés à l'acheteur lors de la livraison (placement à bord), le vendeur acquitte les frais de transport (cfr) ou de transport et d'assurance (cif) jusqu'au port de destination. Les deux points doivent donc être clairement identifiés dans le contrat.

B. Les incoterms utilisables pour tous les types de transports

- **Exw (ex-works)** a l'usine (lieu convenu)

La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

- **Fca (free carrier)**, franco transporteur (lieu convenu)

Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

- **Cpt (carriage paid to)**, port payé jusqu'à (point de destination convenu)

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

- **Cip (carriage and insurance paid to)**, port payé, assurance comprise, jusqu'à (point de destination convenu)

Les conditions sont les mêmes que pour cpt. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

- **Ddp (delivered duty paid)**, rendu droits acquittés (lieu convenu)

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation.

La version 2000 du terme ddp prévoyait que l'acheteur prenait en charge toutes les inspections à l'exception des opérations « diligentées » par les autorités du pays d'exportation.

C. Les deux nouveaux termes 2010

- **Dat ou delivered at terminal** (rendu au terminal, terminal de destination convenu)

Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

- **Dap ou delivered at place** (rendu au lieu de destination convenu)

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

❖ Les quatre termes 2000 qui disparaissent

Quatre incoterms ne sont pas repris dans les règles 2010.

La chambre de commerce internationale recommande de les remplacer par les deux nouveaux termes :

- le **daf**, le **des** et le **ddu** peuvent être remplacés par le **dap**,
- le **deq** peut être remplacé par le **dat**.

Néanmoins, il reste possible de continuer d'utiliser les termes anciens. En effet, les règles incoterms traduisent les principaux termes utilisés par les opérateurs du commerce international. Elles sont donc un outil et non une obligation. Par conséquent, il n'est pas nécessaire de remettre en question les contrats déjà conclus. Dans une optique de sécurisation de vos relations commerciales, l'utilisation des règles 2010 est toutefois recommandée pour les contrats à venir.⁵

⁵ <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance> consulté le 19 janvier à 17 : 38

1-2-1-6 contrat du commerce international

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

➤ Définition du contrat du commerce international

Avant de passer en revue les aspects cités auparavant, nous essayons au préalable de définir les notions se rapportant au contrat de manière générale.

Le contrat est *"une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose"* ⁶.est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services ou paiements à travers les frontières.

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

-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.

-l'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

➤ Effets du contrat du commerce international

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

A. Obligation des parties ⁷

Nous pouvons distinguer:

A.1. Obligations du vendeur

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

⁶Article 54 du code de commerce algérien.

⁷www.conseil-droitcivil.com/article-droit-civil-30-Les-effets-du-contrat.html.consulté le 19 janvier 2015 a 18 :14

A.2. Obligations de l'acheteur

- L'obligation de payer le prix
- L'obligation de prendre livraison de produit ou de service.
- Vérifier la conformité des biens

B. Transfert de propriété

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

C. Transfert de risques

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

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

- **Éléments constitutifs d'un contrat de commerce international (annexe n°01)**

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties⁸ :

1-2-2 : le contrôle de changes (banque d'algérie)

Est un ensemble des réglementations limitant ou interdisant les mouvements de capitaux avec l'étranger.

Le contrôle des changes a été instauré par les pouvoirs publics, en algérie en 1963

A cette époque l'algérie était intégrée dans la « zone franc ». En 1964, et en reprenant son droit régalien de battre monnaie, avec le création du dinars algérien, l'algérie s'est dotée d'un système de contrôle des changes qui avait besoin à l'époque d'être renforcé par le fait de l'existence des banques étrangères qui restaient moins soucieuses pour freiner la fuite des capitaux vers l'étranger.

A partir de 1966, avec la création de trois banques publiques algériennes que les pouvoirs publics ont mises en place progressivement, avec la banque centrale d'algérie, la

⁸ BENAMMAR.J-M, Techniques du commerce international, édition TECHNIPLUS, France, 1995, page 97.

réglementation régissant l'ensemble des transactions financières et commerciales internationales.

- Le contrôle des changes concerne tous les flux financiers entre l'Algérie et l'étranger.⁹
- L'exercice du contrôle des changes est une prérogative de la banque d'Algérie, conformément aux pouvoirs qui lui sont dévolus par la loi n°90-10 du 14 avril 1990 susvisée.¹⁰
- Toute facturation ou vente en devises de biens et services sur le territoire national est interdite, sauf les cas prévus par la réglementation ou autorisés par la banque d'Algérie.¹¹

1-2-2-1 : le système de planification et commerce extérieur (de 1974 à août 1994)

L'avènement des réformes économiques, avec notamment les lois du janvier 1988 (relatives au journal officiel de la r.a.d.p. N°2 du 13 octobre 1988), a contribué à remodeler profondément l'approche des mécanismes de la « gestion du commerce extérieur ».

A partir de 1974, les importations de biens se réalisaient sous le couvert des autorisations globales d'importation « a.g.i » pour les opérations du secteur « public » et des licences d'importation pour les opérations du secteur « privé ».

Les a.g.i étaient alors délivrées par le ministère du commerce et les licences d'importation étaient octroyées par l'o.s.c.i.p. Et ensuite par la chambre nationale du commerce.

Les a.g.i et les licences d'importation étaient délivrées dans le cadre d'un programme générale d'importation, arrêté annuellement par le gouvernement.

Les a.g.i étaient délivrées annuellement mais elles se réalisaient physiquement et financièrement sur plusieurs exercices.

La domiciliation préalable (au dédouanement et au règlement financier) des contrats d'importation de biens, était liée aux a.g.i et au respect des règles régissant « le contrôle des changes », c'est-à-dire que les sociétés étaient soumises au contrôle a priori administratif et financier.

A ce titre, le contrôle de conformité se faisait par la banque domiciliataire essentiellement à travers le titre d'importation constitué par l'a.g.i ou la licence d'importation.

Les formes successives d'organisation des interventions sur les marchés extérieurs.

⁹ Article 1 du Règlement de la Banque d'Algérie n°95-07 du 23 décembre 1995 abrogé par le règlement n°07-01

¹⁰ Article 2 du Règlement de la Banque d'Algérie n°95-07 du 23 décembre 1995 abrogé par le règlement n°07-01

¹¹ Article 5 du Règlement de la Banque d'Algérie n°95-07 du 23 décembre 1995 abrogé par le règlement n°0701

Les différentes formes d'organisation des interventions sur les marchés extérieurs tentent de concilier le monopole de l'état sur le commerce extérieur avec l'autonomie des entreprises et le principe de commercialité.

Les nouvelles dispositions en matière de financement des importations, plus particulièrement celles édictées par l'instruction n°20/94 du 12 avril 1994 de la banque d'algérie, font ressortir, à notre sens, les recommandations suivantes a l'endroit des opérateurs :¹²

- D'une manier générale, les opérateurs auront a céder ou a développer leur propre capacité de financement en devises.

Nous visons par la les capacités produites par le biais des exportations.

- En matière de produits, et pour pouvoir prétendre a l'accès privilégié des financements extérieurs, - (crédits extérieurs ou cash) – les opérateurs auront a veiller a se rapprocher des priorités de l'état, dont notamment :
 - Agroalimentaire ;
 - Habitat ;
 - Tourisme ;
 - Inputs nécessaires au fonctionnement des unités de production (pièces de rechange et matières premières) ;
 - Le (s) produit (s) à importer doit (doivent) respecter « les conditionnalités » en matière de conditions de financement a savoir et selon la nature (biens d'équipements, ou autres produits autorisés).

1-2-2-2 la domiciliation bancaire

➤ Définition de la domiciliation bancaire :

La domiciliation bancaire est une formalité administrative qui permet le suivi des transactions commerciales, de point de vue des dispositifs réglementaires du commerce extérieur et des changes.¹³

Aucune opération de règlement financier ne peut être effectuée avant l'ouverture régulière du dossier de domiciliation, si l'opération est soumise à l'obligation de domiciliation préalable.

¹² BENKRIMI.KARIM, crédit bancaire et financière, édition El Othmania, Alger, 2010, page 129

¹³ http://banque.org/Domiciliation_bancaire. Consulté le 7 février à 20 :18

Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandises, doit correspondre à un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transfert et de mouvement de capitaux.

➤ **Domiciliation des importations**

Les importations de biens ou de services de l'étranger sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable auprès d'une banque nationale¹⁴.

Elle consiste à l'importateur, de faire un choix avant la réalisation de son opération, et à la banque domiciliataire d'ouvrir un dossier de domiciliation, et de réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers...) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit au pays, et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation (immatriculation) par la banque domiciliataire. La banque domiciliataire après l'ouverture du dossier de domiciliation, remet à l'importateur résident, un exemplaire du contrat dûment immatriculé et revêtu d'un visa de domiciliation, ce visa doit être repris aussi sur toutes les factures afférentes au contrat pour le dédouanement des marchandises.

➤ **Conditions préalables à la domiciliation**

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier cela ¹⁵ :

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

¹⁴CHOINEL .A et ROUYER .G, La banque et l'entreprise, le revue de la banque, 1991, page 68.

¹⁵Article 29 de règlement n°07/01 DU 03fevrier 2007 ; relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

➤ **Gestion de la domiciliation**

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

➤ **Gestion de domiciliation des importations**

La gestion de domiciliation des importations se fait comme suit : ¹⁶

A .procédure

Le client présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel que le bon de commande ainsi qu'une demande d'ouverture.

Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations de commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et de conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « fiche de contrôle » en attribuant un numéro de domiciliation.

Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « fiche de contrôle » en attribuant un numéro de domiciliation.

B. Ouverture du dossier

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

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

¹⁶Manuel de procédure domiciliation des opérations du commerce extérieur, page 12.

- **Modèle fdip** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.

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

C. Suivi du dossier

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

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 8mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture). Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (exemplaire déclarant « d10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.

D. Apurement du dossier

L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du

Bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.¹⁷

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « d3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit¹⁸ :

- **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement f4, celui du document douanier d10 et celui de la facture commerciale) ;

¹⁷ Règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, Article 39

¹⁸ Ordonnance N° 03/07 du 31 mai 2007 de la banque d'Algérie.

- **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier. Ce qui fait état d'un transfert financier inférieur au flux physique ;
- **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ; ce qui fait état d'un transfert financier supérieur au flux physique ;
- **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (f4), ni justificatif douanier (d10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque.

L'apurement des dossiers de domiciliation doit réglementairement en principe intervenir :

- Pour les contrats di : (les importations à délais normal) dans les trois mois qui suivent la réalisation physique de l'opération.
- Pour les contrats dip :(importation à délais spécial) qui sont réalisés dans un délai supérieur à six mois.

➤ **Conservation des dossiers de domiciliation**

Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlement, ces cas représentent des irrégularités :

- Conversation du dossier de domiciliation en insuffisance de règlement au niveau de la banque durant une période de cinq ans.
- Transmission à la banque d'algérie de dossier en excédent de règlement.

De façon générale, la domiciliation permet de faire une comparaison entre la valeur des marchandises déclarées en douane et expédiées et la rentrée des capitaux correspondants. Elle permet en outre de vérifier à posteriori si l'exportateur a satisfait à l'obligation de rapatrier les devises provenant de la vente des marchandises. Cette obligation peut également être satisfaite par le débit du compte de l'importateur étranger auprès de sa banque qui se trouve également à l'étranger¹⁹.

¹⁹Bouteiller .P et Ribay .F, Droit bancaire pratique, édition Epargne, Paris, 1991, page 218.

➤ **Composition du numéro de domiciliation**

A-wilaya : deux chiffres correspondant au lieu d’implantation géographique de l’agence bancaire.

B-agrément : deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

C-guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d’algérie au siège domiciliaire.

D-année : quatre chiffres correspondant à l’année.

E-trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

F-nature : deux chiffres correspondant a la nature du contrat.

G-numéro d’ordre : cinq chiffres indiquant le numéro d’ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu’il s’agisse de ” court terme ” ou ” long terme ”.

H-devise : trois lettres selon le code iso.

Figure n°1 : cachet de domiciliation

Trust bank algeria Agence bejaia (0601) <hr/> Domiciliation/import Bejaia le:					
A.b.c	D	E	N	G	H

1-3 Document du commerce extérieur

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles²⁰

1-3-1- les documents de prix

1-3-2- les documents de transport

1-3-3- les documents d’assurance

²⁰ www.etudier.com/sujets/les-clauses-usuelles...commerce-international/0 consulté le 23 janvier 2015 a 15 :50

1-3-4- les documents annexes.

1-3-1- les documents de prix

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison sociale, adresse ...) Sur la marchandise (nature , quantité , poids ...) sur les prix (unitaires , totaux ...) et sur les conditions de vente (incoterms retenus , fob , caf ...).

Les documents de prix comprennent : la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.

1-3-1-1 la facture pro-forma

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

1-3-1-2 la facture commerciale

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur (vente effective de la marchandise).

Elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise.

1-3-1-3 la facture consulaire

La facture consulaire est un document établi par le vendeur visé par le consulat du pays de l'importateur authentifiant l'origine et la valeur des marchandises.

1-3-1-4 la note de frais

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

1-3-2 les documents de transport

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

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de

La marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime.

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de

transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise²¹.

1-3-2-1 le connaissement maritime (bill of lading b/l)

Le connaissement maritime est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

Le connaissement présente un triple aspect :

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

A l'arrivée du navire, les marchandises sont remises au présentateur légitime du connaissement lequel est transmissible par voie de l'endossement.

Le connaissement peut être établi sous trois formes essentielles :

- A personne dénommée (sans clause à ordre) : dans ce cas, seule la personne indiquée peut retirer la marchandise. Le document n'est pas transmissible.
- A ordre d'une personne nommément désignée. Le connaissement dans ce cas est transmissible par endossement. C'est la forme la plus utilisée.
- Au porteur : transmissible de main en main avec tous les risques que comporte cette forme (perte, vol etc....).

Par ailleurs, le connaissement peut comporter des mentions qui précisent que la marchandise est effectivement embarquée ou pas encore.

La mention « chargé à bord. » (en anglais « on board ») atteste que la marchandise a bien été embarquée sur le navire.

1-3-2-2 la lettre de transport aérien (airway bill)

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement. Il est émis à l'adresse du destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente et la l.t.a doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

1-3-2-3 le duplicata de la lettre de voiture internationale (d.l.v.i)

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée.

C'est un reçu d'expédition nominatif. Le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expéditeur.

Il est établi à l'adresse d'une personne dénommée, donc ne peut être endossé.

²¹ MONOD.D, Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, page 226.

1-3-2-4 la lettre de transport routier

C'est le document de transport par route. Il possède les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et le duplicata de la lettre de voiture internationale.

1-3-3 les documents d'assurance

Les marchandises faisant l'objet du commerce international sont exposées à de nombreux risques et si onéreux que les exportateurs et les importateurs ne peuvent les supporter eux mêmes.

→ Actuellement, en algérie, les importateurs algériens doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance algérienne .

Les risques assurés se répartissent comme suit :

- Les risques ordinaires : (ils comprennent les avaries particulières et les avaries communes).
- Les risques de guerre, de grève, d'émeutes etc....

*on appelle avaries particulières les détériorations, manquants et pertes subies par les marchandises au cours de leur transport.

*on appelle avaries communes, la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages subis volontairement par le navire et par la cargaison pour la sauvegarde du navire et du reste de la cargaison.

1-3-4 les documents annexes

Ce sont des documents très importants pour l'importateur en ce sens qu'ils le rassurent sur la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées.

Ils peuvent être schématisés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°01 : les documents annexes

Nature du document	But et conditions d'établissement
Certificat de poids	C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées. Il est délivré par un organisme officiel.
Certificat d'origine	C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.
Note de poids et liste de colisage (packing list)	Ces documents ont pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.
Certificat d'analyse	Il est émis par un laboratoire agréé ou un expert. Il donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques etc....).

Certificat sanitaire, vétérinaire et Phytosanitaire	C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais...
Certificat d'agrèage	Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualitatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.
Certificat d'inspection	Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise.
Certificat de circulation ddi	Document établi par l'exportateur pour des produits qui relèvent du marché commun (c.e.e). Il est utilisé pour le bénéfice des réductions de droits de douane.
Certificat de qualité	Document établi par un organisme officiel et attestant la bonne qualité des marchandises.

Section 2 : instrument et technique de paiement international

2-1 instrument de paiement

2-1-1 définitions

On distingue sous la définition « moyen de paiement », le véhicule monétaire qui annule la dette contractée.

Il s'agit soit de monnaie divisionnaire (pièces de monnaie) ou fiduciaire (billets de banque) ou de monnaie scripturale (chèque, lettre de change, virement, jeux d'écriture).

➤ *Leur utilisation :*

La loi interne de nombreux pays oblige les contractants à prévoir à partir d'une certaine somme le paiement du montant de la transaction par un moyen scriptural dans le but de contrôler la comptabilité des entreprises en vue de limiter la fraude fiscale et l'évasion des capitaux.

2-1-2 le virement

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction.

Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier²².

²² DIDIER-PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, 2^e édition, édition eska, paris, 1999, page 57

2-1-2-1 sa mise en place

Il est facile de virer des fonds a l'étranger ; il suffit de passer un ordre d'exécution a sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réservés a cet usage.

2-1-2-2 le procédé swift

Les moyens de communication classiques, courrier, télex, ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité d'exécution, de sécurité, de confidentialité qu'imposent les transactions financières, 239 banques appartenant a 15 pays ont fondé le 3 mai 1973 la société swift : society for worldwide interbank financial télécommunication. Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière a faire face a l'accroissement inéluctable des trafics ainsi que des adhésions futures.

Il comprend trois niveaux de fonctionnement :

- La banque avec terminal ;
- Le concentrateur national ;
- Le centre de commutation.

Tout message transitant via le réseau swift est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message suivis du type d'opération demandée. Les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé⁰. Chaque début de chapitre est identifié par un nombre a deux chiffres.

2-1-3 le cheque

C'est un titre de paiement matérialisé par un écrit par lequel l'importateur (le tireur) donne ordre a son banquier (le tiré) de payer a l'exportateur (le bénéficiaire) une somme déterminée.²³

En conclusion, le chèque au niveau international ne se justifie pas que pour les petites transactions, entre parties qui ont déjà établi des relations d'affaires satisfaisantes.

2-1-3-1 ses avantages et ses limites

Le chèque est un instrument de paiement comptant, il permet le règlement de transactions importantes. Lorsqu'il n'est pas barré, il peut être transmis par voie d'endos, c'est-à-dire que le bénéficiaire d'un chèque peut le remettre a un de ses créanciers pour acquitter sa dette.

Ce moyen de paiement comporte un risque accru lorsqu'il est utilisé dans une transaction internationale pour les raisons suivantes :

²³ S.OGÉE, A.BRÉZILLION, S.ZYLBERG, commerce international, édition Nathan, paris, 2011, page 282

- Il ne garantit pas le risque commercial ;
- Il ne garantit pas le risque politique ;
- Il peut être sans provision ;
- Les recours concernant les chèques sans provision sont extrêmement difficiles, les poursuites pénales variant d'un pays à l'autre.

2-1-4 la carte bancaire

Instruments modernes, technologie de pointe de leur époque, les cartes bancaires ont d'abord été en aluminium puis en plastique, et maintenant à puce électronique.

Cet instrument de paiement s'est considérablement développé ces dernières années.

2-1-4-1 la carte privative

Ils ont d'abord été émis aux usa à titre individuel par des grands magasins chaîne d'hôtels, compagnes pétrolières pour s'assurer de la fidélité de leur clientèle tout en leur offrant des facilités de paiement. Le détenteur d'une telle carte ne peut l'utiliser dans aucun autre établissement d'une chaîne concurrente.

2-1-4-2 la carte de paiement

Ils permettent de payer des marchandises auprès du réseau d'adhérents parfois lorsque le titulaire effectué le paiement au moyen de cette carte, il se voit gratifié d'un avantage, remise, cadeau ...

2-1-4-3 la carte bancaire nationale

Les établissements financiers perfectionnant le système de la carte privative ont rendu leur utilisation possible pour se procurer une gamme de biens et de services plus étendue, le paiement de marchandise, le retrait l'usage des cartes bancaires s'est développé en france en 1967.

On distingue 2 systèmes de fonctionnement :

- La carte de paiement qui permet à son titulaire d'effectuer un règlement financier au commerçant adhérent au réseau. Le débit du compte est immédiat, il est réalisé par la banque ou est tenu le compte du titulaire de la carte, des réceptions du billet signé par le bénéficiaire lors de son achat.
- La carte de crédit, elle a la même fonction mais le compte du bénéficiaire de la carte est débité fin de mois quelle que soit la date de réception du billet signé par le bénéficiaire.

Cette carte est délivrée au porteur à titre personnel, un système de sécurité interdit à toute personne n'ayant pas connaissance sur code confidentiel du bénéficiaire de se service de sa carte.

2-1-4-4 la carte bancaire interbancaire

Cette carte est utilisée pour les transactions effectuées à l'étranger, dans un pays ayant une monnaie différente de celle du pays ou est détenu le compte de l'adhérent.

Cette carte est utilisée en priorité par les touristes et les hommes d'affaires mais depuis quelque année de nombreux industriels achètent des échantillons à leurs futurs fournisseurs grâce à ce moyen de paiement.

Il convient bien à la vente par correspondance, c'est un instrument souple, facilement transportable.

2-1-5 la lettre de change

La lettre de change plus communément appelée « traite », est un titre par lequel le fournisseur d'une marchandise ou d'un service le « tireur » donne l'ordre a son client le « tiré » d'effectuer le paiement le « montant » a un tiers désigné le « bénéficiaire » a une date préalablement déterminée « l'échéance ».

C'est un titre constatant l'obligation pour une personne de payer une somme indiquée a une date fixée. Lorsqu'elle est acceptée par le tiré elle devient reconnaissance de dette.

2-1-5-1 ses avantages et ses limites

Dans son principe, la lettre de change est un moyen de paiement qui permet au tireur de s'acquitter d'une dette qu'il a envers le bénéficiaire, par une simple signature. La lettre de change peut circuler entre les mains de plusieurs bénéficiaires successifs par le mécanisme de l'endossement.

2-1-5-2 l'endossement

Toute lettre de change, même non expressément tirée a ordre, est transmissible par voie de l'endossement, c'est-à-dire que le bénéficiaire d'une lettre de change peut la remettre a un de ses créanciers pour acquitter sa dette. L'endossement doit être inscrit sur la lettre de change ou sur une feuille qui y est attachée.

2-1-6 le billet a ordre :

Contrairement à la lettre de change, il est émis par l'acheteur ou par une banque appelé souscripteur qui est obligé de la même manière que l'accepteur d'une lettre de change.

Il contient :

- La clause à ordre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le lieu ou le paiement doit s'effectuer ;

- Le nom de celui auquel le paiement doit être fait,
- La date et le lieu où le billet est souscrit ;
- La signature du souscripteur.

2-2 techniques de paiement

La technique de paiement est l'application d'une méthode rationnelle et spécifique, utilisée pour encaisser (rapatrier) le paiement d'une transaction par l'un des moyens décrits précédemment.

2-2-1 le paiement contre facture

Cette technique de paiement est habituellement réservée à de faibles montants, ou aux transactions entre sociétés ayant une confiance réciproque ou faisant partie du même groupe. Il est prudent de ne l'utiliser, que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables, et établies de longue date.²⁴

2-2-1-1 la technique

Il est possible de demander le paiement des marchandises exportées contre la simple présentation de la facture commerciale à l'importateur ou lorsque le crédit consenti à l'acheteur arrive à terme. Après avoir rempli ses obligations, l'exportateur envoie la facture commerciale directement à l'acheteur qui en règlera le montant à la date contractuellement convenue.

2-2-2 le paiement contre remboursement cash on delivery (cod) en anglais

Ce moyen de paiement présente l'avantage de la facilité. Il est utilisé principalement pour de faibles montants. Il est prudent de ne l'utiliser principalement pour de faibles montants. Il est prudent de ne l'utiliser que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables.

2-2-2-1 sa technique

Sur instructions de l'expéditeur, le transporteur qui a la charge de la livraison présente la marchandise au destinataire, et reçoit en échange le moyen de paiement convenu par avance correspondant au montant de la transaction.

2-2-3 remise documentaire

Remise documentaire ou encaissement documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.²⁵

²⁴ DIDIER-PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, 2^{ème} édition, édition Eska, paris, 1999, page 79

²⁵ GHISLAINE. LEGRAND et HUBERT. MARTINI, gestion des opérations import-export, édition Dunod, paris 2008, page 131.

2-2-3-1 sa technique

L'exportateur charge une banque d'encaisser le montant d'une transaction commerciale et de lui faire parvenir.

L'exportateur charge sa banque d'exercer une fonction d'intermédiaire entre lui et son acheteur.

L'importateur achète un ensemble de documents préalablement convenus qui représente les marchandises souhaitées.

2-2-4 crédit documentaire

Le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'importateur à son exportateur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte (à l'aide des documents émis) la preuve de l'expédition des marchandises à destination du pays importateur ou la preuve que les prestations du service ont été accomplies.

Il s'agit d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque en faveur du vendeur étranger et délivré à ce dernier à la demande est conformément aux instructions de l'acheteur²⁶.

2-2-4-1 sa technique

Le crédit documentaire, quand il est choisi comme technique de paiement, permet au vendeur d'encaisser le montant de sa facture, contre la présentation à une banque de document préalablement convenus, établissant la preuve de l'expédition des marchandises ou de la bonne exécution de la prestation de services.

Le crédit documentaire est une technique de paiement par laquelle une banque s'engage, d'ordre et pour compte de son client, l'acheteur, à régler le prix d'une marchandise contre la remise de document prouvant l'exécution des obligations du bénéficiaire, dans un délai fixé par avance entre les parties.

2-2-5 les crédits spéciaux

Les transactions internationales ne sont pas toujours traitées directement entre acheteur et vendeur mais par des intermédiaires spécialisés dans un ou plusieurs domaines : courtier, agent commerciale, broker, trader...; le souci de ces intermédiaires est de verrouiller l'opération et d'encaisser le montant de leur commission. D'autres impératifs peuvent exiger la confidentialité du vendeur ou de l'acheteur. Les banques ont mis en place des crédits documentaires adaptés à ces situations.

²⁶ BOUYAKOUB .F, L'entreprise et le financement bancaire, éditions Casbah, Alger ; 2000 ; page 263.

2-2-5-1 crédit revolving ou crédit permanent

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé, sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice.

Il est mis en place lorsque la qualité de la marchandise, et que le prix ne changent pas. Il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.

2-2-5-2 crédit « red clause »

C'est un crédit documentaire dans lequel figure une clause spéciale autorisant la banque notificatrice, ou la banque confirmatrice à effectuer une avance de fonds au bénéficiaire d'une certaine partie du montant du crédit, ou de sa totalité, avant l'expédition des marchandises.

Cette avance est déductible du règlement final, et remboursable en cas de non exécution du contrat.

2-2-5-3 crédits transférables

C'est un crédit documentaire qui permet au premier bénéficiaire d'origine de désigner un bénéficiaire supplémentaire.

2-2-5-4 la stipulation pour autrui

La stipulation pour autrui est un contrat entre deux personnes, le *stipulant* et le *promettant* par lequel le promettant souscrit in engagement envers une troisième personne étrangère à leur contrat, le *tiers bénéficiaire*.

2-2-5-5 crédits adossés ou « back to back »

Un crédit documentaire est adossé lorsqu'un intermédiaire du commerce ouvre un crédit documentaire sur la base d'un crédit documentaire déjà existant.

C'est l'adossement d'une contre-partie émise par la banque de l'acheteur, en faveur de l'intermédiaire.

C'est une contre-opération parallèle à la première avec :

- Emission de deux crédits documentaires ;
- Deux engagements bien distincts de la part de deux banques ;
- Deux règlements indépendants ;

La différence des montants des deux crédits documentaires représente le bénéfice, la marge entre achat et vente qui sera versée à l'intermédiaire du commerce.

2-2-6 la lettre de crédit stand-by

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

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

Sous la pression des banques anglo-saxonnes et spécialement des banques américaines, la révision de 1983 des ruu l'a assimilée a une forme de crédit documentaire.

2-2-6-1 utilité

Elle peut être émise en garantie :

- De prestations de services,
- De remboursements de prêts,
- De garanties de marché,
- De contre-garanties.

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

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

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

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

Section 3 : la gestion des opérations import export, la chaine documentaire

L'administration des ventes export ou des achats a l'imploration doit prendre en charge tout un ensemble de document relèvent de la gestion commerciale, douanière et logistique et en rapport avec les moyens de paiement mis en place

3-1 l'administration des ventes export

L'entreprise exportatrice formule son offre commerciale sous forme de pro-forma. Après acceptation par le client, le contrat commercial est formé. On rentre donc dans la phase de réalisation contractuelle qui appelle de la vigilance du point de vue contractuel, administratif et commercial.²⁷

3-1-1 la gestion des délais

Il constitue souvent le point d'achoppement de la réalisation. La liasse documentaire est destinée a être remise en partie ou en totalité aux partenaires de l'entreprise : acheteur,

²⁷ GHISLAINE LEGRAND et HUBERT MARTINI, commerce international, édition Dunod, 2^{ème} édition, paris 2008, page 93.

vendeur, transitaire, administration douanière, banques, etc., au plus tôt et dans les délais précis.²⁸

3-1-1-1 le délai de livraison

L'entreprise s'engage sur des délais de livraison ou l'expédition de la marchandise qui doivent être appréciés par rapport à l'incoterm de la vente, au transit time et à la gestion des opération logistique.

Ce délai doit être scrupuleusement contrôlé en particulier lors de la réalisation du crédit documentaire puisque le non-respect de la date limite d'expédition constituera une réserve majeure de la part de la banque réalisatrice.

3-1-1-2 le délai de paiement

Le délai de paiement doit être négocié au plus court avec le client, au plus long avec le fournisseur pour améliorer la liquidité de l'entreprise. Ce délai commence en principe à courir à partir de la date de livraison ou de facturation.

3-2 la chaine documentaire

La procédure de gestion de commande export met en jeu une machine documentaire plus ou moins lourde selon les modalités retenues pour la vente : crédit documentaire par exemple ou règlement swift, expédition ou exportation vers un pays tiers, mode de transport utilisé. Le tableau (annexe n°02) rappelle les différents éléments de cette chaine

3-3 la gestion des importations

À l'importation nous retrouvons les mêmes documents émis par le partenaire commercial qui cette fois a endossé le costume du fournisseur : facture commerciale, liste de colisage, certificats d'origine etc.

Les particularités et les précautions à prendre portent principalement sur deux point :

3-3-1 la réception de la marchandise

La marchandise réceptionnée doit être contrôlée pour vérifier son état et établir les responsabilités éventuelles par rapport au transporteur. Elle doit également être conforme au contrat commercial, en quantité et qualité.

De nombreux acheteurs demandent la mise en place de contrôles de plus en plus nombreux pour garantir le respect de leur cahier des charges, de la qualité ou des normes, la qualité et les conditions de la fabrication (conditions de travail par exemple).

²⁸ S.OGÉE, A.BRÉZILLION, S.ZYLBERG, commerce international, édition Nathan, paris, 2011, page 295

3-3-2 le dédouanement import

Les importateurs réguliers peuvent bénéficier d'une procédure simplifiée. L'enjeu du dédouanement est de libérer la marchandise dans les meilleurs délais après avoir acquitté la liquidation douanière.

L'importateur doit maîtriser lui-même les opérations de dédouanement ou en confier la réalisation à un commissionnaire en douane. Le paiement de la liquidation peut se faire de façon différée.

Section 4 : risques liés au paiement d'une transaction international

L'entreprise qui opère à l'international se trouve confronté à un problème de gestion de portefeuille de risques dans un univers aléatoire tant à l'exportation qu'à l'importation. Une gestion rigoureuse induit la mise en place d'outils de détection et une gestion de portefeuille équilibrée.²⁹

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Parmi ces risques, on distingue :³⁰

4-1 le risque commercial

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

4-2 le risque d'interruption de marche

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

Ce risque existe également quand les deux pays des co-contactants entrent en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquées, ou en cours de montage sur site.

4-3 le risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur doive se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (exemple : crise du pétrole). Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « hardship » l'exportateur sera tenu d'honorer même à perte ses obligations sous peine d'une action en justice.

²⁹ GHISLAINE LEGRAND et HUBERT MARTINI, gestion des opérations import-export, édition Dunod, Paris 2008, page 106.

³⁰ DIDIER-PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, 2^{ème} édition, édition Eska, Paris, 1999, page 33-37.

4-4 le risque politique

Appelé aussi « risque pays »

Indépendamment de la solvabilité de l'acheteur, le risque politique doit être impérativement pris en compte. Le paiement de la transaction peut être affecté par le risque pays.

Sur 180 pays qui commercent régulièrement entre eux, 20 % sont classés par les institues spécialisés « risque minimum ». Les 80 % restants sont appréciés différemment en fonction de deux critères :

- Leur stabilité politique ou l'absence de conflit interne, ou externe ;
- Leur solvabilité, c'est-à-dire leur capacité à transférer des devises convertibles.

Tableau n°02: risques de l'exportateur et de l'importateur³¹

<i>Les risques de l'exportateur</i>	<i>Les risques de l'importateur</i>
<p><i>Le risque commercial</i> Retard de paiement Défaillance du débiteur Règlement judiciaire</p> <p><i>Le risque politique</i> Non-transfert des fonds Manque de devises Retard de transfert du a des problèmes de balance des paiements Rééchelonnement des dettes</p> <p><i>Cessation de paiement</i> Rupture de relations économiques Blocage d'avoirs</p>	<p><i>Non-respect du contrat commercial</i> Délais d'expédition Livraisons partielles Quantités Conditions et délais de paiement Prix Conditions de transport Assurances : risques couverts Qualité Origine de la marchandise Conditions sanitaires Fraude</p> <p><i>Risques financiers</i> Non-remboursement des acomptes Modification unilatérale des conditions de vente Obligation de paiement et impossibilité de retrait de la marchandise</p>

Conclusion :

A la lumière des différentes précautions évoquées qui doivent entourer les opérations du commerce international, il apparaît clairement, en guise de conclusion, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

³¹ DIDIER-PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, 2^e édition, édition eska, paris, 1999, page 43.

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

Il y a lieu de préciser, les éléments de bases de la remise documentaire et le déroulement de son opération, qui fait l'objet du deuxième chapitre.

CHAPITRE 2 : LA REMISE DOCUMENTAIRE COMME TECHNIQUE DE PAIEMENT

Introduction

Les opérations du commerce extérieur s'accroissent d'un jour à l'autre, dégageant un besoin de financement, et pour la satisfaction de ce besoin, il faudrait des instruments à la fois de garantie et de crédit.

A cet effet, on va traiter tout d'abord, les éléments de base de la remise documentaire et ses avantages et inconvénients, ensuite Couverture des risques et garanties bancaires

Enfin, on terminera notre intervention dans ce chapitre par la comparaison de l'échelle de confiance entre les modes de paiement internationaux.

Section 1 : concept et considération de la remise (encaissement) documentaire

1-1 cadre juridique de la remise documentaire

1-1-1 au niveau de la chambre du commerce internationale³²

La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements (RUE) brochure n° 522 de la CCI entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1996.

Elles ont été publiées pour la première fois en 1979, il s'agit de l'un des principaux modes de règlements à l'international.

Ces règles sont admises par la plupart des établissements bancaires mondiaux. Elles fixent les obligations, et les devoirs de chaque intervenant.

Les lignes suivantes sont consacrées à l'analyse des RUE :

Les RUE lient toutes les parties intéressées à moins qu'ils n'en soient contraires aux dispositions d'une législation/réglementation nationale, régionale ou locale à laquelle il ne peut être dérogé.

Les banques n'ont aucune obligation de traiter un encaissement ou un ordre d'encaissement ou de donner suite à toutes instructions ultérieures y relatives.

³² DIDIER-PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, 2^e édition, édition Eska, paris, 1999, page 88, 89,90.

Si une banque décide, pour quelque motif que ce soit, de ne pas traiter un encaissement ou de ne pas donner suite à toutes instructions y relatives qu'elle a reçues, elle doit en aviser sans délai la partie qui lui a confié l'encaissement ou transmis les instructions, et cela par télécommunication ou à défaut par tout autre moyen rapide.

Les banques n'assument aucune responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité, provoquée par des émeutes, troubles civils, insurrections, guerres et tout cas de force majeure ou toute autre cause indépendante de leur volonté, ainsi que par des grèves ou lock-out.

Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de la part de cette banque.

Dans le cas de documents payables à vue la banque présentatrice doit effectuer la présentation au paiement sans délai.

L'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux seront remis au tiré contre acceptation d'un effet ou contre paiement ; à défaut les documents ne seront délivrés que contre paiement.

Les montants encaissés doivent être mis sans retard à la disposition de la banque ayant expédié l'ordre d'encaissement selon les instructions.

La banque présentatrice n'est pas responsable de l'authenticité de toute signature ni du pouvoir de tout signataire d'apposer sa signature sur un billet à ordre, un reçu, ou autre instrument similaire.

Toute commission et tous frais exposés par les banques, à l'occasion de toute action tendant à la protection de la marchandise, seront supportés par le donneur d'ordre.

S'il existe dans le pays un contrôle des changes, l'encaissement (remise) documentaire, suivra la réglementation.

1-1-2 au niveau de la réglementation algérienne³³

Afin de faciliter les procédures du commerce extérieur, la loi de finance pour 2014 a instauré une nouvelle disposition concernant l'introduction du mode de paiement par remise documentaire en plus du crédit documentaire déjà existant.

En effet, le paiement par le remise documentaire est dorénavant admis dans le cadre des importations destinées à la vente en l'état.

➤ conditions

Pour pouvoir traiter ces opérations, la banque doit remplir deux conditions :

- la banque elle-même doit avoir reçu une autorisation globale délivrée par la banque d'Algérie ;

³³ Guide investir en Algérie, édition 2015, page 136

- chaque agence doit également être habilitée individuellement par la banque d'Algérie à traiter ces opérations

1-2 définitions

1 2-1 encaissements

Signifie traitement par les banques, selon les instructions reçues, de documents (financiers et/ou commerciaux) aux fins :

- de remettre des documents contre paiement D/P ;
- d'en obtenir l'acceptation D/A ;
- de remettre des documents selon d'autres termes et conditions (documents contre lettre d'engagement, selon de préférence modèle de texte de la banque remettante, qui doit être signée par le tiré).³⁴

1-2-2 encaissement simple

visé un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux.

Cette forme d'encaissement est utilisée, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais, entre partenaires ayant des relations étroites.

1-2-3 la remise documentaire

Appelée également « encaissement documentaire », il s'agit d'une technique où l'exportateur fait remettre par sa banque des documents nécessaires à l'acheteur pour prendre livraison des marchandises contre paiement ou engagement de payer de celui-ci (acceptation d'une traite, par exemple).

Les documents remis par le vendeur à la banque sont généralement la facture, la liste de colisage, le titre de transport (émis à l'ordre de la banque), la police d'assurance, le cas échéant, et l'instrument de paiement si le règlement se fait par traite.³⁵

1-2-4 les différentes formes d'encaissement documentaire³⁶

- **documents contre paiement D/P**

³⁴ BENKRIMI.KARIM, crédit bancaire et financière, édition el othmania, Alger, 2010, page 145.

³⁵ S.OGÉE, A.BRÉZILLION, S.ZYLBERG, commerce international, édition Nathan, paris, 2011, page 283.

³⁶ DIDIER-PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, 2^{ème} édition, édition eska, paris, 1999, page 85,86.

La banque (banque présentatrice) est chargée de remettre une liasse de documents contre le paiement du montant d'une facture généralement jointe.

Dès l'arrivée des documents la banque présentatrice située dans le pays de l'importateur informe celui-ci qu'elle tient à sa disposition un certain nombre de documents. Elle invite l'importateur à payer au plus vite.

Dans la pratique, l'acheteur attend souvent l'avis d'arrivée de la marchandise signifié par le transporteur.

La qualité de tiré donne le droit à l'importateur de prendre connaissance des documents sur le lieu de présentation avant de les payer.

Par contre, sauf autorisation expresse du vendeur transmise par le canal bancaire, il n'est pas autorisé à vérifier et contrôler la qualité des marchandises.

➤ **documents contre acceptation D/A**

Comme dans la remise document contre paiement, il s'agit de transmettre des documents par l'entremise du canal bancaire.

La banque désignée par l'exportateur, envoie l'ensemble des documents qui lui ont été remis à une banque correspondante située dans le pays de l'importateur avec instructions de ne s'en dessaisir que contre l'acceptation d'une lettre de change. La date d'échéance de la lettre de change est fixée conformément au libellé du contrat commercial.

Cette technique est utilisée dans le cas où le paiement est différé de 30 -60 -90 jours ou plus. L'importateur entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut ainsi la revendre immédiatement pour se procurer les fonds nécessaires au paiement de sa dette.

Le vendeur accorde par ce biais un crédit à l'acheteur. En remettant à l'escompte l'effet de commerce en sa possession, l'exportateur pourra bénéficier d'une rentrée immédiate. En cas de non paiement à l'échéance de la part de son client, il sera obligé de rembourser sa banque.

L'acceptation de la lettre de change est matérialisée par la signature de l'acheteur.

Il existe de ce fait une créance reconnue, signée, mais il n'est pas toujours facile de la recouvrer dans le pays de l'importateur.

Pour se couvrir l'exportateur doit demander le cautionnement de la banque de l'importateur, qui sera concrétisé par la signature de la banque sur la lettre de change « aval de banque ».

Le risque commercial sera couvert, seul le risque politique subsistera.

1-2-5 forme et structure des encaissements³⁷

- tous les documents envoyés pour encaissement doivent être accompagnés d'un ordre d'encaissement indiquant que l'encaissement est assujéti aux RUE 522 et donnant des instructions complètes et précises. les banques ne sont autorisées a agir que selon les instructions données dans l'ordre d'encaissement et conformément aux présentes règles.

les banques n'examineront pas les documents aux fins d'en dégager des instructions. sauf autorisation contraire dans l'ordre d'encaissement, les banques négligeront toutes instructions d'une partie/banque autre que la partie/banque qui leur a confié l'opération d'encaissement.

- tout ordre d'encaissement doit contenir les informations ci-après selon le cas :
 - détails sur la banque de laquelle l'encaissement a été reçu incluant dénomination complète, adresse postale et SWIFT, numéro/références de télex, téléphone et fax.
 - détails sur le donneur d'ordre incluant sa dénomination complète ou ses nom et prénom, son adresse postale et, le cas échéant, ses numéros de télex, téléphone et fax.
 - détails sur le tiré incluant sa dénomination complète ou ses nom et prénom, adresse postale ou le domicile auquel la présentation doit être faite et, le cas échéant, numéro de télex, téléphone et fax.
 - détails sur la banque présentatrice, s'il y en a une, y inclus sa dénomination complète, son adresse postale et, le cas échéant, ses numéros de télex, téléphone et fax.
 - le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) devise(s).
 - la liste des documents joints et pour chaque document le nombre d'exemplaires.
 - les termes et conditions selon lesquels le paiement et/ou l'acceptation doit être obtenu.

les conditions de remise des documents contre : paiement et/ou acceptation ; tous autres termes et conditions.

La partie qui établit l'ordre d'encaissement assume la responsabilité de veiller a ce que les termes et conditions visant la remise des documents soient indiqués de façon claire et sans ambiguïté, faute de quoi les banques n'assumeront aucune responsabilité pour les conséquences pouvant en découler.

- les frais à encaisser, avec l'indication de la possibilité ou non d'une dérogation.
- les intérêts à encaisser, le cas échéant, avec l'indication de la possibilité ou non d'une dérogation, incluant : le taux d'intérêt, la période durant laquelle les intérêts courent, la base de calcul (par exemple 360 ou 365 jours par an) le cas échéant.

³⁷ Article 4 de la brochure n° 522 relative a la remise documentaire.

- le mode de paiement et la forme de l'avis de paiement.
 - instructions en cas de non-paiement, non acceptation et/ou non-respect d'autres instructions.
- les ordres d'encaissement doivent comporter l'adresse complète du tiré ou du domicile ou la présentation doit être effectuée.
- Si l'adresse est inexacte ou incomplète, la banque chargée de l'encaissement peut, sans aucune obligation ou responsabilité, rechercher l'adresse exacte.
- La banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune obligation ou responsabilité pour tout retard dû à une adresse inexacte ou incomplète.

1-2-6 Paiement de la remise documentaire³⁸

➤ Paiement sans retard

Les montants encaissés (moins les commissions et/ou débours et/ou dépenses le cas échéant) doivent être mis sans délai à la disposition de la partie qui a transmis l'ordre d'encaissement, et conformément aux termes et conditions de l'ordre d'encaissement

la banque chargée de l'encaissement n'effectuera le paiement du montant encaissé qu'en faveur seulement de la banque remettante.

➤ paiements dans la monnaie locale

Dans le cas de documents payables dans la devise du pays de paiement (monnaie locale), la banque présentatrice, sauf instructions contraires dans l'ordre d'encaissement, ne doit remettre les documents au tiré que contre paiement en monnaie locale dont il sera possible de disposer immédiatement selon les conditions spécifiées dans l'ordre d'instruction.

➤ paiements dans une devise étrangère

Dans le cas de documents payables dans une devise autre que celle du pays de paiement (devise étrangère) et sauf instructions contraires dans l'ordre d'encaissement, la banque présentatrice ne doit remettre les documents au tiré contre paiement dans ladite devise étrangère que si celle-ci peut être immédiatement remise, conformément aux instructions données dans l'ordre d'encaissement.

➤ paiements partiels

En ce qui concerne les encaissements simples, des paiements partiels peuvent être acceptés s'ils sont autorisés par la législation du pays de paiement et seulement dans les limites et sous les conditions spécifiées par cette législation. Le(s) document(s) financier(s) ne sera/seront remis au tiré qu'une fois reçu le paiement intégral.

³⁸ Article 16 de la brochure n° 522 relative à la remise documentaire.

En ce qui concerne les encaissements documentaires, les paiements partiels ne seront acceptés que s'ils sont spécifiquement autorisés dans l'ordre d'encaissement.

Toutefois, sauf instructions contraires, la banque présentatrice ne remettra les documents au tiré qu'après réception du paiement intégral, et elle n'assumera aucune responsabilité pour les conséquences résultant d'un retard dans la remise des documents.

1-3 les intervenants de la remise documentaire

1-3-1 le donneur d'ordre « tireur » (exportateur transitaire)

Il vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat ;

1-3-2 la banque remettante (banque du fournisseur)

Elle reçoit mandat de transmettre les documents à la banque de l'importateur contre présentation de documents (doit D/P soit D/A) ;

1-3-3 la banque présentatrice (chargée de l'encaissement)

Elle reçoit mandat de la banque remettante pour ne livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement ;

1-3-4 l'acheteur « tiré »

L'acheteur vient lever les documents aux caisses de sa banque. Il accepte d'être débité ou il accepte les traites présentées à une banque de les avaliser si la remise documentaire le prévoit.

1-4 la procédure de la remise documentaire³⁹

Conformément à l'échange de correspondance (ou le contrat commercial) et l'accord conclu entre l'importateur (l'acheteur) et l'exportateur (le vendeur), la remise documentaire se présente, d'une manière générale, suivant les étapes suivantes :

1-4-1 La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur

Cette étape est très importante pour la réussite de toute l'opération. C'est dans le contrat que les deux parties vont convenir des modalités de la transaction : la marchandise, le transport et l'expédition, les délais de livraison, les documents à fournir par l'acheteur, la technique de paiement (en l'occurrence la remise documentaire), l'instrument de paiement, ce qu'il faut faire en cas de litige (Non paiement, problèmes sur la marchandise, etc.).

Il est fortement conseillé de se faire accompagner par des professionnels du commerce international quand on a peu ou pas d'expérience du tout dans le domaine. Même si des

³⁹ <http://www.comprendrespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/> consulté le 15 avril à 19 :31

formulaire existent, il n'est pas toujours aisé de les remplir et l'omission d'un point important peut remettre toute l'opération en cause.

Il est également fortement recommandé pour l'exportateur de se mettre en relation avec sa banque pendant cette phase et pas après la signature du contrat. Les banques peuvent leur fournir de précieux conseils pour le bon déroulement de la transaction sur les plans juridiques, logistiques et financiers.

1-4-2 L'expédition des marchandises

L'exportateur expédie les marchandises selon les modalités convenues dans le contrat. Il reçoit du transporteur des documents attestant la prise en charge et d'expédition.

Les marchandises sont de plusieurs types. On peut avoir :

- les marchandises de consommation courante qui peuvent être périssables ou non
- les marchandises incorporables dans une autre qui seront utilisées pour la fabrication d'un autre produit.
- les machines industrielles.

Le type de marchandise influence les conditions et délais d'expédition. En outre, il est important de clarifier les responsabilités entre les parties. C'est ce qui a poussé la chambre de commerce internationale à créer les Incoterms (International Commercial Terms) en 1936. Ce sont des règles internationales qui facilitent la communication et la répartition des responsabilités entre les parties lors d'une transaction. Nous y reviendrons dans un prochain article.

1-4-3 La remise des documents

Une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque avec une lettre d'instructions. Les documents qui constituent la remise documentaire sont appelés documents d'expédition. On y trouve entre autres :

- des documents commerciaux : facture, liste de colisage, certificat d'origine, etc.
- des documents techniques : certificats d'analyses, sanitaires ou phytosanitaires délivrés par des autorités publiques ; certificat de contrôle et de surveillance délivré par des sociétés spécialisées.
- des documents de transport : connaissance maritime, lettre de transport aérien (LTA), lettre de voiture (CMR)...
- des documents financiers : les effets de commerce et autres instruments utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.
- Tous les documents qui figurent dans la lettre d'instructions doivent être remis à la banque. Sinon, elle pourrait refuser de poursuivre l'opération.

1-4-4 Envoi des documents

Après la réception des documents, la banque remettante vérifie qu'ils correspondent à ceux qui ont été énumérés dans la lettre d'instruction. Elle n'a pas la responsabilité d'en vérifier l'authenticité, même si elle peut signaler tout vice ou problème détecté. En cas de document manquant, elle doit aviser son client, l'exportateur.

Si les documents sont complets, alors la banque les envoie à son correspondant dans le pays de l'acheteur par courrier simple, rapide ou ultrarapide (UPS, DHL) selon les instructions données par le client. Pour simplifier, nous avons supposé que le correspondant de la banque remettante est la banque de l'importateur. Il faut noter que ce n'est pas toujours le cas.

1-4-5 Présentation des documents

La banque de l'importateur avise son client dès la réception des documents. Elle ne lui donne pas les documents, mais lui indique ce qu'il doit faire les récupérer : paiement immédiat ou acceptation d'une lettre de change.

1-4-6 Paiement / acceptation de payer

Conformément à la lettre d'instructions et au contrat conclu, le client peut :

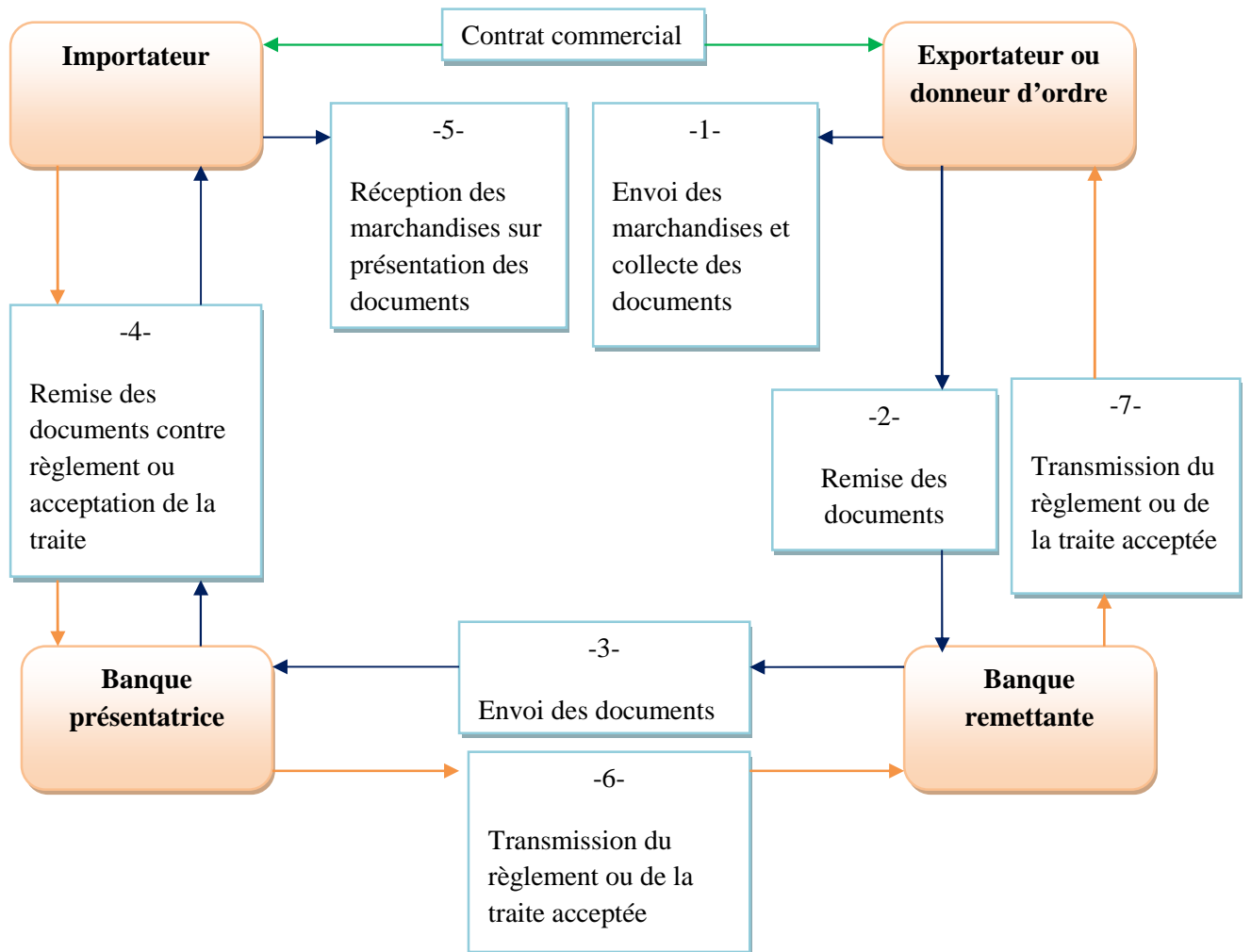
- Soit payer la facture et les éventuelles commissions de sa banque pour rentrer en possession des documents. Il sert d'un instrument de paiement comme le virement ou le chèque avec ses variantes (chèque certifié, chèque de banque). Une opération de change est souvent nécessaire pour se procurer les devises étrangères comme le dollar ou l'Euro.
- Soit accepter l'effet de commerce transmis avec les documents. Dans ce cas, l'exportateur sera réglé à une échéance ultérieure. Il est assez rare de tirer des effets de commerce à vue.

1-4-7 Paiement

C'est le règlement de la remise documentaire. Ce règlement doit se faire avec un instrument de paiement. La banque présentatrice envoie les fonds reçus de son client à la banque remettante dans la très grande majorité des cas en passant par le réseau SWIFT (MT202 ou MT400). Un élément important doit être mentionné ici : le fait que l'importateur a payé ne garantit pas que sa banque règlera celle de l'exportateur. Parfois l'obtention des devises nécessaires pour le règlement peut être assez compliquée et ajouter des délais supplémentaires.

1-4-8 Avis de crédit

La banque de l'exportateur reçoit les fonds et crédite le compte de son client. Puis, elle lui transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte. Dans le prochain article, nous examinerons une autre technique de paiement : le crédit documentaire.

Figure n°02 : schéma de la procédure remise documentaire⁴⁰

⁴⁰ S.OGÉE, A.BRÉZILLION, S.ZYLBERG, commerce international, édition Nathan, paris, 2011, page 283

Section 2 : avantages, inconvénients de la remise documentaire

2-1 avantages de la remise documentaire

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- Le coût bancaire est minime.⁴¹
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- Possibilités d'escompte de la remise.
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.

2-2 inconvénients de la remise documentaire

- Une garantie limitée : les banques ne sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur et ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur.
- La non-levée des documents : les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur. Si celui-ci ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents (on parle, dans ce cas, de « non-levée des documents »). L'exportateur devra alors, à ses frais, rapatrier les marchandises ou essayer de les vendre sur place.⁴²
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.
- Mauvaise perception de la technique par l'acheteur qui manifeste parfois une défiance.
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

⁴¹ GHISLAINE LEGRAND et HUBERT MARTINI, gestion des opérations import-export, édition Dunod, paris 2008, page 133.

⁴² S.OGÉE, A.BRÉZILLION, S.ZYLBERG, commerce international, édition Nathan, paris, 2011, page 283.

Section 3 : Couverture des risques et garanties bancaires

Après avoir analysé les différents risques, auxquels sont confrontés les opérateurs de commerce international dans le chapitre précédent, nous essayerons de présenter les moyens de couvertures et les garanties offerts par les banques.

3-1 Couverture interne

La couverture interne c'est l'ensemble des techniques internes qui permet à l'opérateur de commerce international de se protéger contre certains risques⁴³. Parmi ces techniques, on peut citer :

- Le choix des instruments et techniques de paiement : c'est la technique la plus sécurisante pour couvrir le risque de crédit.
- La clause de réserve de propriété : qui permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait honorer son engagement pour une raison ou une autre.
- Les mesures comptables : Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

3-2 Couverture externe

L'importateur ou l'exportateur peut éviter certains risques par l'utilisation des techniques de couvertures externes, en faisant appel à des sociétés externes.

A. Le recours aux assurances

Le risque peut être transféré aux compagnies d'assurances par la souscription d'un contrat d'assurance contre le paiement d'une prime d'assurance.

B. Le recours aux sociétés d'affacturage

L'entreprise exportatrice peut transférer son risque à un organisme financier pour le court terme, la technique qui permet ce transfert est l'affacturage. Elle permet à l'exportateur d'alléger à la fois sa trésorerie et sa gestion des comptes clients. L'opération

⁴³ SIMON. Y et MANNAL. S, Techniques financières internationales , Edition Economica, Paris, 1998, page 99.

consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui en garantit la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients.

3-3 Garanties bancaires

Les garanties bancaires constituent l'ensemble des engagements pris par la banque pour garantir les échanges internationaux et couvrir les risques liés aux paiements de ces derniers. On distingue le cautionnement et la garantie.

➤ Distinction entre le cautionnement et la garantie

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

- **Le cautionnement**

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même"⁴⁴.

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

- **La garantie**

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

En effet, La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Par contre, la garantie est un engagement principal et non accessoire.

Pour un bon déroulement d'une opération d'importation ou d'exportation, les banques proposent les garanties classées dans l'annexe N°10.

⁴⁴ Article 644 du code civil algérien, 2007.

3-4 Couverture du risque de change

Dans la mesure où les taux de change ne sont pas stables, tous les opérateurs de commerce extérieur sont confrontés au risque de change. Parmi les techniques de couverture de ce risque on peut citer les suivantes :⁴⁵

A. Techniques internes de couverture

Il s'agit des méthodes que l'entreprise met en place, en utilisant des techniques propres à elle afin de réduire l'exposition au risque.

A.1. Choix de la monnaie de facturation⁴⁶

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change. On distingue :

- **La facturation en monnaie nationale:** qui permet d'éliminer l'exposition au risque de change, que ce soit pour l'importateur ou pour l'exportateur.
- **La facturation en une monnaie étrangère :** dont l'importateur préfère une facturation dans une devise faible, ayant une tendance à se déprécier par rapport à sa monnaie nationale. De son côté l'exportateur préfère une facturation dans une devise forte, ayant une tendance à s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale.
- **La facturation en plusieurs monnaies :** qui a pour but la diversification, du moment que les monnaies ne s'apprécient (ne se déprécient) pas toutes en même temps. Sauf que dans ce cas, il y a un inconvénient concernant la lourdeur de la gestion des frais.

A.2. La compensation

Elle consiste à affecter le règlement d'une créance ou une dette en devise. Elle suppose que l'entreprise a une activité importatrice et exportatrice et dispose de comptes en devise⁴⁷.

Ainsi, une entreprise contrainte d'acheter ses matières premières en Dollar proposera une facturation en Dollar à ses clients à l'export. Elle diminue de cette façon le recours au marché des changes et réalise des économies.

⁴⁵ MAURICE .D ; Yvon .S, La gestion globale du risque de change : nouveaux enjeux et nouveaux risques ,2^{ème} édition, Edition Economica, Paris 1992, page 36.

⁴⁶FONTAINE .P, « Marché des changes », édition PEARSON EDUCATION, Paris, 2009, Page 133.

⁴⁷PASCO. C, « Express Commerce international », édition Dunod, Paris, 2002, page 130.

A.3. Termaillage

Le termaillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiements en devises étrangères selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours de change⁴⁸.

➤ Clauses de change contractuelles

Elles consistent à fixer un cours de conversion (clause fixe) ou à fixer un taux de fluctuation des devises entraînant la modification proportionnelle des prix (clause à seuil). Ces clauses sont difficiles à négocier car elle transfère sur le partenaire le risque de change.

➤ Netting

Le netting est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de Compensation. Cela implique la création d'un centre de netting qui organise le cycle de compensation, centralise l'information et calcule la compensation⁴⁹.

➤ Pooling

Le pooling est la centralisation la plus large des opérations en devises des différentes entités du Groupe. Tous les flux de trésorerie en devises, qu'ils soient entre sociétés du groupe ou entre sociétés du groupe et sociétés externes au groupe, sont centralisés. Les excédents en devises de certaines filiales sont utilisés pour financer les besoins en devises d'autres filiales. La gestion de trésorerie est totalement centralisée.

B. Techniques externes de couverture

Elles constituent l'ensemble des techniques qui faisait appel à d'autres moyens de couvertures et organismes afin de se couvrir contre le risque de change, on distingue la couverture à terme, l'avance en devise, option de change, swaps en devise et l'assurance de change.

⁴⁸ PRISSERT.P, GARSUAULT .P et PRIAMI .S, Les opérations bancaires avec l'étranger, La revue banque éditeur, Paris, 1995, page117.

⁴⁹ FONTAINE.P, Marché des changes, édition Pearson Education, Paris, 2009, Page 134.

B.1. Couverture à terme

Cette technique permet aux opérateurs de connaître le cours auquel la dette ou la créance sera convertie à l'échéance. L'achat à terme permet à l'importateur de se prémunir contre la hausse du cours de la devise. La vente à terme permet à l'exportateur de se prémunir contre une baisse du cours.

C'est une technique simple utilisable sur des multiples termes avec de nombreuses monnaies.

B.2. Avance en devise

C'est une technique qui permet à un exportateur de supprimer le risque de change puisqu'il reçoit immédiatement les devises qu'il pourra changer au comptant, et qu'il remboursera avec les devises fournies à l'échéance par son client⁵⁰.

B.3. Option de change

L'option de change est un contrat donnant à son acquéreur le droit (et non l'obligation) d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à une date (ou pendant une période) déterminée et à un cours fixé par avance appelé prix d'exercice, moyennant le paiement d'une prime. Le droit d'acheter une quantité de devises contre une autre est un call (option d'achat). Le droit de vendre est un put (option de vente)⁵¹.

B.4. Swaps en devise

Il s'agit d'une opération par laquelle deux parties échangent leur endettement respectif de même montant et de même durée, en deux monnaies différentes.

Les swaps permet d'échanger immédiatement une monnaie contre une autre au cours comptant, avec la certitude de pouvoir refaire l'opération inverse à une date et un cours à terme définis au moment du premier échange.

Les swaps de change sont très utiles pour gérer le risque de change à long terme tout en se garantissant contre ce risque.

B.5. Assurance de change

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change via des assurances que proposent des organismes externes. Ces assurances ont pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'établir leurs prix de vente et de passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change.

A titre d'exemple, nous pouvons citer le cas de la COFACE (France) qui propose les polices d'assurance pour couvrir des flux réguliers et autres pour des opérations ponctuelles.

⁵⁰ http://www.etudier.com/dissertations/le_risque_de_change/html. Consulté le 20 mars 2015 à 20 :45.

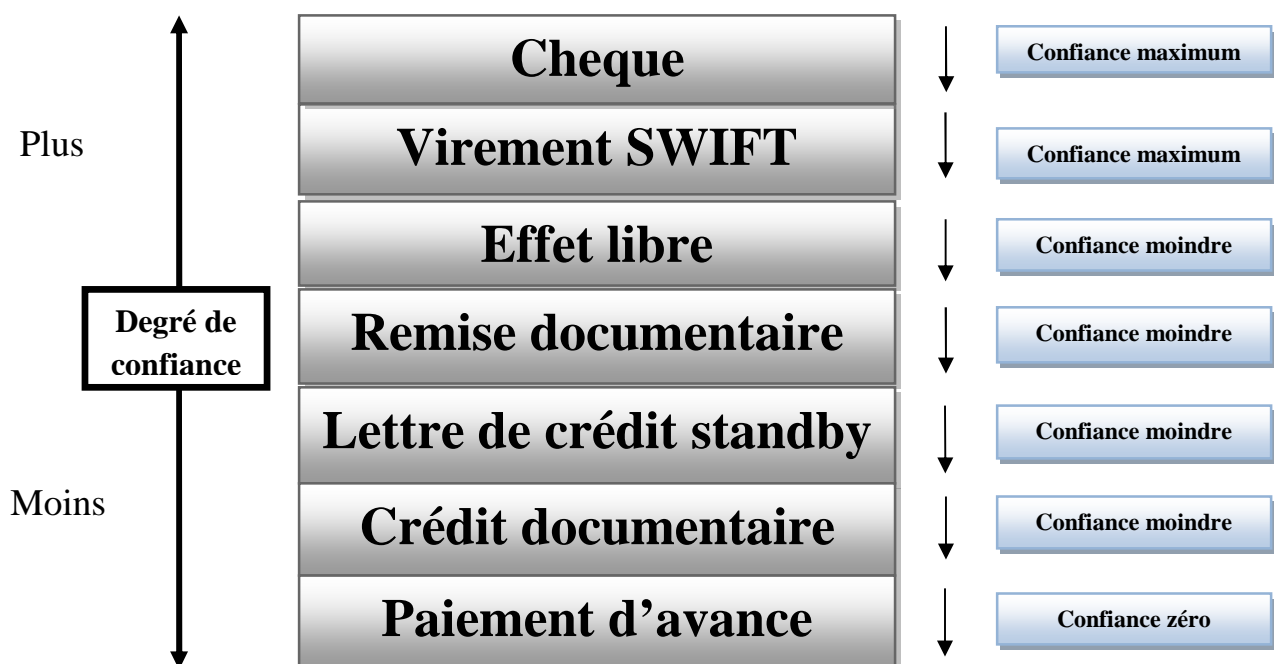
⁵¹ DESBRIERES.P et POINCELOT.E, Gestion de trésorerie, édition Management, Paris, 1999, Page 127.

Section 4 : échelle de confiance entre les modes de paiement internationaux

Lors d'une opération commerciale à l'échelle internationale, les deux parties contractantes doivent fixer à l'avance les conditions de paiements. Du fait de l'éloignement physique des contractants, les risques d'incompréhension, de litiges et de non paiements sont élevés.

Le choix du mode de règlement dépend du degré de confiance qui existe entre l'exportateur et son acheteur étranger.

Figure n°03 : échelle de confiance entre les modes de paiement internationaux



On choisit la méthode de financement en fonction du niveau de confiance qu'à l'exportateur par rapport à l'acheteur.

Le niveau de confiance est faible dans le cas des paiements d'avance. Il augmente dans celui de la lettre de crédit, de la traite documentaire. Il devient élevé dans le cas du compte courant.

4-1 les facteurs de détermination de la méthode de financement⁵²

Voici les facteurs auxquels les exportateurs doivent songer avant d'opter pour une méthode de

⁵² www.cmontmorency.qc.ca/~fpicard/410-293MO/Cours/ch05.doc Consulté le 23 avril à 21 :36

financement, ou pour déterminer la période de crédit à accorder à l'acheteur.

4-1-1 le montant de la transaction

La relation doit, de toute évidence, être satisfaisante entre ce facteur et la situation financière de l'exportateur ou sa facilité d'avoir recours à une aide financière extérieure, et les risques que représente un acheteur ou un pays en particulier.

4-1-2 Le genre de produits exportés

Des biens périssables ne sauraient bénéficier des termes de crédit accordés avec raison à un envoi de machines lourdes; on doit donc tenir compte de la longévité moyenne d'un produit chez le grossiste et le détaillant.

4-1-3 La cote de crédit de l'acheteur

C'est là probablement le facteur le plus difficile à évaluer. Le rapport ordinaire de la banque qui suffit pour les ventes intérieures, peut ne pas suffire dans le cas de ventes à l'étranger sans corroboration d'autres sources telles que les délégués commerciaux du gouvernement canadien en poste dans la région ou le pays où l'acheteur est domicilié. Des renseignements précis sur la solvabilité sont généralement plus difficiles à obtenir, ou moins facilement divulgués en pays étrangers qu'en Amérique du Nord, et bien qu'on doive demander des détails précis, il ne faut pas oublier que dans certains pays la communication de renseignements précis peut être interprétée comme un abus de confiance. De toute façon, ce genre de rapport doit être vérifié régulièrement.

4-1-4 La situation économique au pays d'importation

On doit tenir compte de la possibilité d'ingérence dans le règlement de dettes commerciales, comme aussi de la dévaluation monétaire par suite de l'aggravation de la balance des paiements.

4-1-5 Réglementation du change et des importations au pays d'importation

Un renforcement quelconque du règlement en vigueur ou l'imposition de nouveaux contrôles sur les importations ou l'allocation de change aux fins de règlements commerciaux peuvent facilement retarder le paiement ou même causer des pertes considérables si l'on n'est pas protégé par une police d'assurance des crédits à l'exportation. Dans certains pays, des licences d'importation ou de change, parfois les deux, sont requises et l'exportateur doit s'assurer que l'acheteur s'est conformé aux exigences à cet égard avant de lui expédier des produits.

4-1-6 Conditions de crédit accordées par les concurrents

Les conditions de crédit doivent naturellement être aussi libérales qu'elles le sont habituellement dans le commerce ou que celles des concurrents, pourvu toutefois qu'elles soient raisonnables, compte tenu des autres facteurs à l'étude.

4-1-7 La situation financière de l'exportateur

Le crédit accordé à l'étranger comporte habituellement un délai plus long avant que l'affaire ne soit réglée que dans un cas semblable au pays. L'exportateur doit être suffisamment muni

financièrement pour assumer, ou pour faire assumer, des fardeaux additionnels.

4-2 les modes de paiement selon le degré de confiance

4-2-1 Le paiement par chèque

Le paiement par chèque implique un degré de confiance maximum entre l'acheteur et le vendeur. Il s'agit d'un ordre bancaire écrit, de paiement à vue. A l'international, le chèque n'est pas recommandé et est très peu utilisé. En effet, son utilisation comporte plusieurs risques d'ordres juridiques (différences entre les législations des pays des parties contractantes) ainsi que des risques de vol de perte ou de falsification.

4-2-2 Le virement Swift

Le virement SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication) est un outil de paiement international par virement bancaire. Il a été créé afin d'augmenter la sécurité des transactions internationale, améliorer leur traçabilité et augmenter leur fiabilité. Grâce au virement SWIFT, aucune des deux parties ne peut rejeter la transaction. Le système archive chaque transaction et toute banque créditrice peut exiger le reçu de son paiement. Le virement SWIFT est largement utilisé dans les échanges internationaux pour sa simplicité et sa rapidité d'exécution. Les banques, les entreprises, les bourses etc. peuvent adhérer au réseau SWIFT et bénéficier de ces services.

4-2-3 Les effets de commerce : La lettre de change

Appelé aussi traite, la lettre de change est un document écrit dont l'objectif principal est de faciliter le règlement entre les commerçants. Il s'agit pour le fournisseur d'accorder un délai bien déterminé à son client pour que celui effectue le paiement. Le fournisseur remet la lettre de change à son client pour que celui-ci appose sa signature. Une fois arrivée à échéance (A 30 –60–ou X jours de vue à compter de l'acceptation de la traite), le fournisseur doit la présenter de nouveau à son client pour se faire régler. Le client est dans l'obligation de payer et ne peut invoquer aucune exception car la lettre de change est inopposable.

Le plus souvent, la lettre de change est domiciliée : cela veut dire que le paiement se fera par le biais d'un prélèvement sur le compte en banque du client. Le paiement n'est pas automatique et nécessite l'accord du client à sa banque.

Dans certains cas, le fournisseur peut demander que la lettre de change soit avalisée par le banquier du client. Ainsi, la banque du client doit s'engager en tant que tiers pour payer l'effet de commerce à son échéance.

4-2-4 La remise documentaire

Il s'agit pour l'exportateur, à travers sa banque, de transmettre les documents du transport qui sont nécessaires au dédouanement et à l'enlèvement de la marchandise, à la banque de l'importateur, avec comme instructions de ne remettre ces documents à son client, que contre le paiement de la facture commerciale ou l'acceptation de payer une traite à échéance. La

remise documentaire appelée aussi « paiement contre document » est un moyen de paiement souple et peu coûteux, toutefois, il comporte un risque pour l'exportateur, car celui-ci peut être confronté à un refus de l'importateur des documents ainsi que de la marchandise.

4-2-5 La lettre de crédit Stand By

La lettre de crédit Stand By est une solution hybride entre la remise documentaire et le crédit documentaire. Son objectif principal est de protéger l'importateur d'une éventuelle défaillance de paiement de l'exportateur. C'est une garantie de paiement de la banque du vendeur, de se substituer à celui-ci, moyennant la remise des documents nécessaires (attestation de non paiement et documents de transport prouvant la bonne réalisation du contrat). Elle est adaptée pour les circuits de transport courts et les flux d'opérations continus.

4-2-6 Le crédit documentaire

Appelé aussi « Crédoc » ou désigné « L/C », le crédit documentaire satisfait les exigences des deux parties d'un contrat de ventes à l'international. Il garantit à l'importateur de recevoir sa marchandise dès qu'il effectue le paiement. Il assure à l'exportateur de recevoir son argent dès qu'il expédie la marchandise.

4-2-7 Paiement d'avance

Le paiement anticipé élimine tout risque de non-paiement pour l'exportateur. Il traduit une forte méfiance de l'acheteur et est peu commerciale. Cette technique peut être utilisée avec un partenaire inconnu, dans certains pays à risque.⁵³

Conclusion

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les éléments de base que présentent les le remise documentaire et le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses.

En effet la remise documentaire assure au vendeur une protection meilleure qu'un simple paiement contre facture, pour autant que certains documents obligatoires pour effectuer le retrait et le dédouanement, ne voyagent pas avec la marchandise, mais figurent dans la liasse de documents remise par la banque.

Après avoir exposé la remise documentaire dans son contexte théorique, nous verrons dans le troisième chapitre le cas pratique d'une remise documentaire au sein de la Trust Bank Algeria.

⁵³ CORINNE.PASCO, commerce international, édition Dunod, 3^{ème} édition, paris, 2001, page 115.

CHAPITRE 3 : FINANCEMENT DES IMPORTATIONS PAR REMISE DOCUMENTAIRE

Introduction

Le contenu de ce présent chapitre a été choisi en raison de l'importance de la remise documentaire dans le domaine des échanges économiques internationaux.

Afin de mieux comprendre l'objet de notre étude, nous avons effectué un stage pratique au sein de la TRUST BANK ALGERIA 601 qui a pour objectif de développer son intervention dans les échanges internationaux. L'exemple choisit traite le financement d'une opération d'importation par remise documentaire.

Ce chapitre, est de ce fait, subdivisé en trois sections, la première section est consacrée à la présentation de la TBA, la deuxième explique l'objet de notre étude ; et, enfin, dans la troisième section, nous essayerons d'analyser les cas étudiés et on termine par des remarques.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil (Trust bank, 601 bejaia)

1-1 présentation de Trust bank algeria

Trust Bank Algeria est la première expérience bancaire du groupe « Trust Investment ». TBA est une banque de droit Algérien, à capitaux privés, créée en date du 30 décembre 2002, la banque a le statut de banque universelle.

L'actionnariat est composé en majorité de sociétés à capitaux privés sous la forme de société par actions (SPA) d'un capital initial de 750 millions de dinars, qui a été porté à 2,5 milliards de dinars, en février 2006. Le réseau de la Trust Bank Algeria compte 12 agences

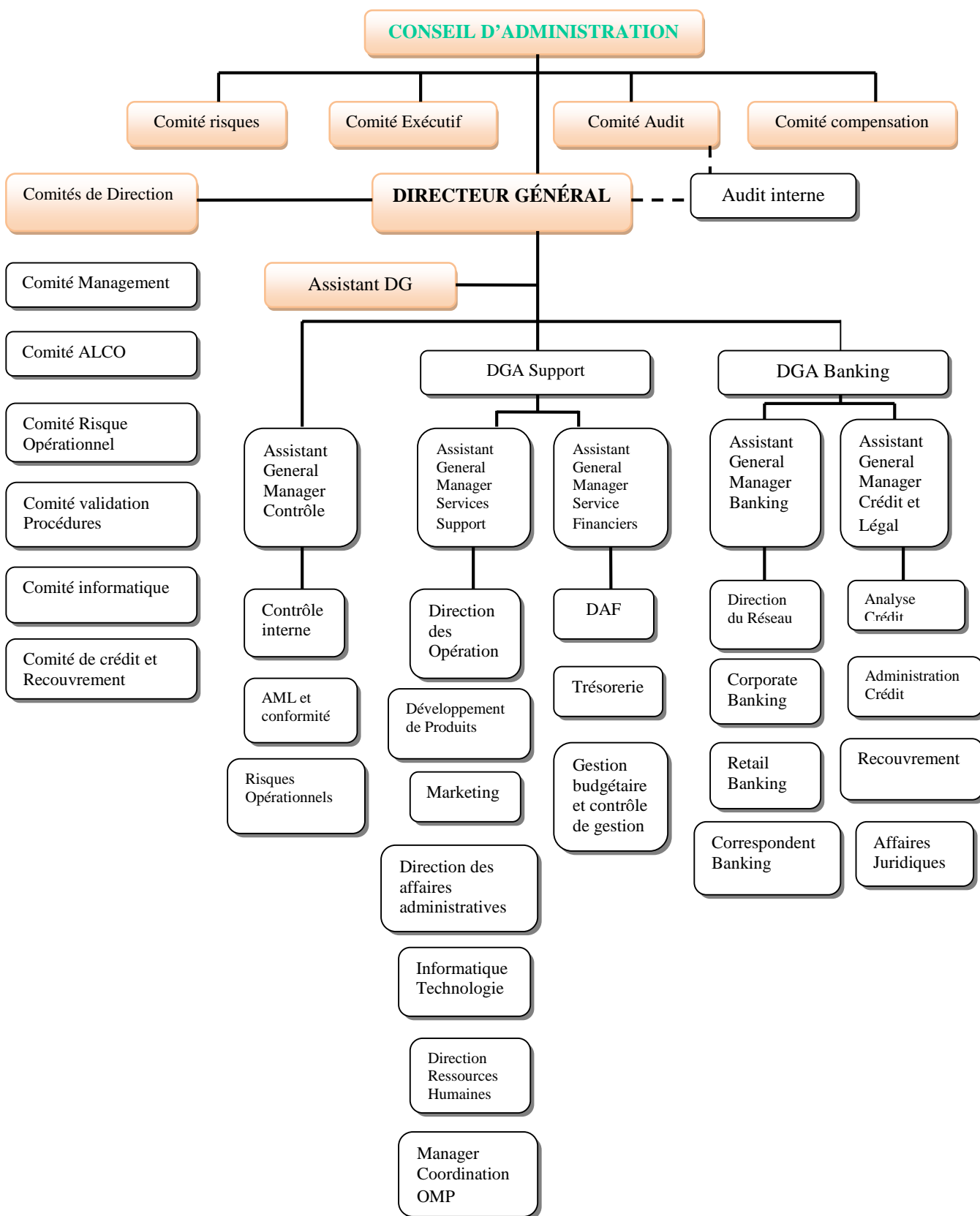
Une augmentation de capital a été décidée par les actionnaires durant l'exercice 2009, pour arriver à un capital de 10 milliards de dinars, conformément aux nouvelles dispositions du *Conseil de la Monnaie et du Crédit*.

Le Capital social est composé de 1 000 000 d'actions d'une valeur nominale de dix milles dinars (10 000,00 DA) chacune. Le capital de la banque a été porté en Février 2012 à 13.000.000.000 DA.

TBA vient juste de faire ses premiers pas dans le système bancaire algérien et ne cesse d'élargir son portefeuille client, elle a retenu dans son plan de développement l'ouverture d'une dizaine d'agences par an sur les cinq ans à venir. Actuellement la banque dispose d'un réseau d'exploitation de 12 agences opérationnelles à Alger, Sétif, Oran, Bejaia et Blida.

Du côté commercial, la banque offre actuellement des services et des produits aux entreprises dans le domaine du commerce extérieur ainsi que le financement d'exploitation et d'investissement mais elle ambitionne de lancer prochainement la banque de détail, les produits de leasing ainsi que des produits islamiques.

Figure n°04 : Organigramme de la TBA⁵⁴



⁵⁴ Rapport annuelle de la TBA, 2013, page 5.

1-2 présentation de la Trust Bank Algeria agence 601 béjaia⁵⁵

1-2-1 Présentation de différents services

Trust Bank Algeria est un organisme qui offre, en premier lieu, des services à la clientèle.

Dans son plan de développement stratégique et afin d'améliorer ses prestations et ses performances, Trust Bank Algeria ambitionne d'offrir différents canaux de distribution à ces clients, qui reste actuellement limité au guichet d'agence, à savoir : Distributeur Automatique de Billets (DAB), Internet Banking, Phone Banking, SMS Banking

Nous allons donc étudier le point qui relie au quotidien la banque et son client.

L'Agence est divisée en trois parties selon les tâches effectuées :

Le Front Office, le Middle Office et le Back Office.

❖ Le Front office

➤ Définition

Le front office est un espace privilégié où est reçue la clientèle dès son entrée à l'agence et où s'effectuent les opérations courantes de TBA:

- L'accueil : l'agent d'accueil oriente la clientèle et lui assure un service minimum d'informations et d'orientations, ne nécessitant pas l'intervention du conseiller clientèle.
- La caisse : où s'effectuent les mouvements physiques d'espèces (versements, retraits...).
- Les bureaux des conseillers : où se traitent de façon individualisée les opérations de la clientèle.

➤ Les procédures du Front Office

- L'accueil
- Les modalités d'ouverture de comptes
- La gestion des procurations
- La clôture des comptes
- Les opérations de caisse (versements, retraits...)

❖ Le Middle office

➤ Définition :

Le Middle Office est l'espace intermédiaire entre le Front Office & le Back Office, où s'effectuent les opérations suivantes :

- *Les opérations d'achat et de vente de devises*

⁵⁵ Document interne de l'organisme d'accueil

- *Chèque de banque*
- *Relevé de compte*
- *Chéquiers*
- *Bon de caisse*

❖ **Le Back Office :**

➤ **Définition :**

Le Back Office est l'espace chargé d'assurer le suivi administratif et comptable, d'organiser et d'assurer la saisie, le contrôle, le règlement, la livraison et la prise en compte comptable des négociations des valeurs mobilières effectuées par le Front Office.

➤ **Les procédures du Back Office**

- *Portefeuille :*
 - ✓ Virement : C'est l'envoi (transfert) ou la réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires.
 - ✓ Remise des chèques : C'est le dépôt de chèque(s) par le client auprès de la banque pour encaissement. Elle nécessite la signature du bénéficiaire au dos du chèque (endos) ainsi que l'indication du numéro de compte à créditer.
 - ✓ Remise d'effet.

- *Commerce Extérieur :*

Parmi les services offerts en matière de traitement des opérations de commerce extérieur (importations & exportations), Trust Bank Algeria propose :

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

1-2-2 missions et finalités de différents services

❖ **Délégué juridique**

- Assister a la direction de l'agence sur toutes les questions a caractère juridique ;
- Assurer notamment la prise en charge des volets ci après ;
 - Dossiers d'ouverture des comptes clientèle.
 - Suivi des dossiers litigieux et contentieux en coordination avec le délégué crédit
 - Validation de l'ouverture des comptes clientèle, de la gestion et de la conservation (et archivage) des dossiers d'ouverture du compte

- Effectue le scan des signatures sur le système d'information
- Traite et assure le suivi des dossiers de procuration sur comptes
- Traite toute question juridique relative aux opérations de la clientèle de l'agence
- Veille à l'application au niveau agence des textes légaux relatifs à la gestion bancaire
- Donne son avis sur les dossiers de clients eu égard à leur conformité aux textes en vigueur
- Prend en charge et suit jusqu'à leur recouvrement les dossiers litigieux et contentieux de l'agence
- Gère les oppositions sur comptes

❖ **Le directeur du réseau**

Le directeur d'agence est le premier responsable de la gestion et des résultats de l'agence

- Assurer la représentation de la banque dans la localité d'implantation
- Assurer la gestion et développement du fonds de commerce de l'agence
- Respect de la réglementation des politiques et procédures en vigueur
- Assure, à son niveau, l'exécution de la politique et orientations de la banque
- Assure l'élaboration et la transmission des reportings périodiques de gestion
- Veille à la qualité des travaux, au respect des procédures, normes de sécurité, chartes en vigueur
- Veille à la conformité des dossiers tenus au niveau de son agence
- Veille à la responsabilité de réalisation du plan d'action commercial validé
- Soumet toute proposition de développement de nos produits et services

❖ **Superviseur opérations**

- Le superviseur opérations encadre l'activité du Back office, incluant : le Back office, Comex, caisse, ainsi que l'activité du Middle office suivant les procédures en vigueur
- S'assurer de la conformité et de la régularité des dossiers gérés (Comex)
- Assurer la validation des opérations se déroulant dans les compartiments sus désignés
- Participe à l'encadrement des délégués de l'agence, ainsi qu'à toutes les activités de cette dernière
- Contrôle les opérations de régularisation

❖ **Conseiller clientèle**

- Assurer la gestion d'un portefeuille clientèle
- Elaboration du plan d'action commerciale de l'agence et sa réalisation

- Application des procédures et réglementation en vigueur dans le cadre du traitement des opérations de la clientèle
- Reçoit, visite, conseille, informe la clientèle de nos conditions, tarifs, produits, services
- Communique à sa direction ; les informations sur la clientèle et sur le marché
- Assure le suivi des comptes spéciaux
- Reçoit les demandes de crédits et d'ouvertures, modification des opérations de commerce extérieur
- Ouvre des comptes clientèle après accord de la hiérarchie, et veille au suivi des procurations rattachées
- Prend en charge les ordres de la clientèle ainsi que leurs réclamations
- Participe aux travaux de segmentations de la clientèle et à l'analyse du portefeuille

❖ Délégué Back office DZD

- Assure le traitement des valeurs (chèque, effets) remis à l'encaissement et à l'escompte et ce dans les conditions normatives de fiabilité et de délais
- Traite les virements et prélèvements
- Assure le suivi des comptes financiers au compartiment
- Cordonne avec la DAJ pour ce qui est de déclaration à la centrale des impayés des chèques sans provision
- Etablit les étapes de rapprochement des comptes (inhérent à ses opérations)

❖ Délégué Back office Comex

- Veiller au traitement des ordres de la clientèle réceptionnés au niveau du front office, pour ce qui est opérations du commerce extérieur
- Assurer un contrôle et un suivi des opérations relatives au commerce extérieur engagé avec la clientèle
- Veiller à la gestion, sécurité, conservation et archivage des dossiers relatifs aux opérations du commerce extérieur
- Elabore des reportings opérationnels
- Suit des différentes garanties

❖ Délégué Middle office

- Agit en renfort des conseillers clientèle
- Assure le traitement des opérations à caractère courant et répétitif
- Prise en charge des souscriptions des bons de caisse et des dépôts à terme
- Traitement des demandes de chèquiers clientèle et leur délivrance
- Gestion de la location de coffres forts

- Assure toute autre tâche confiée par le responsable de l'agence

❖ **Caissier principal agence**

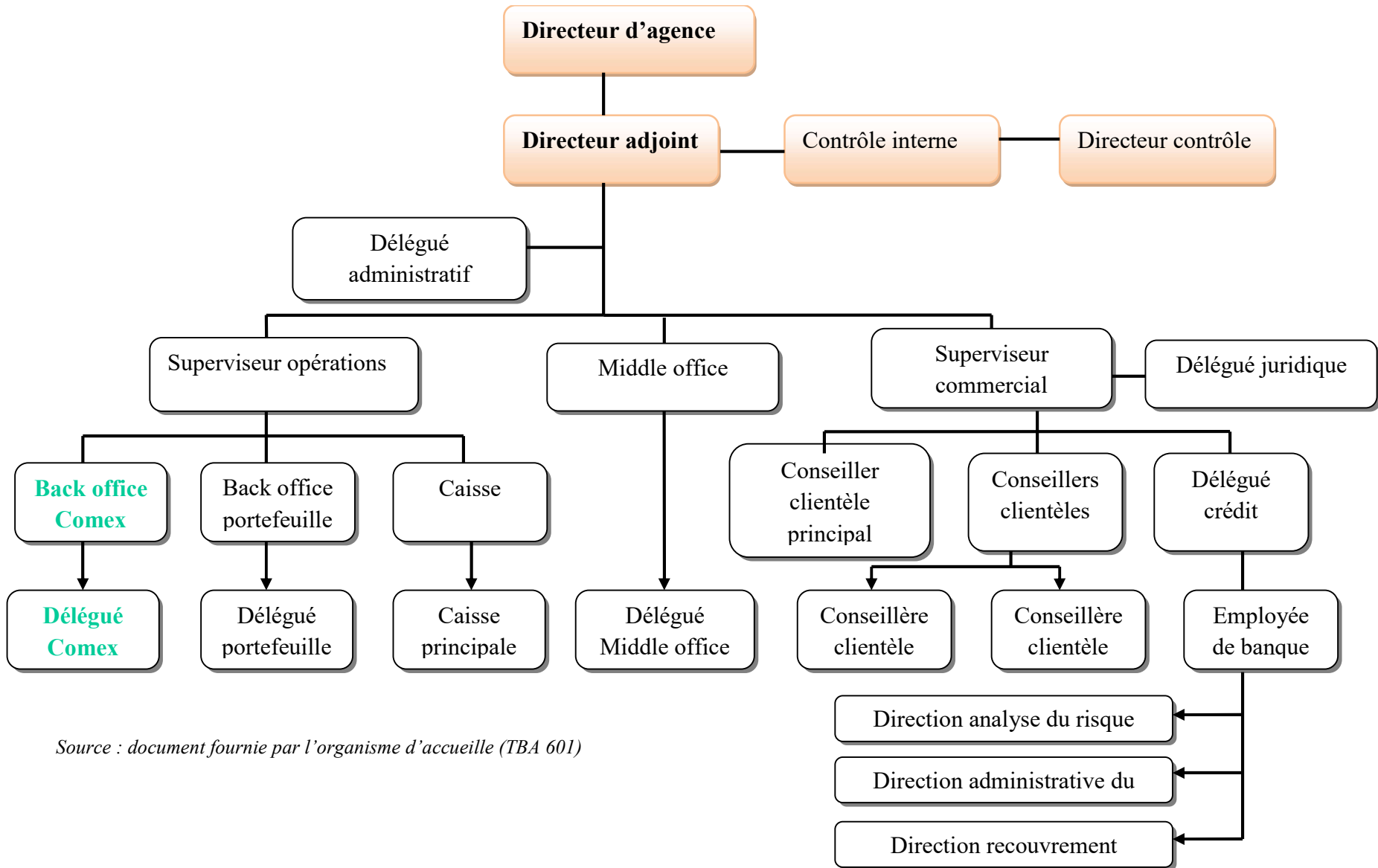
- Gestion et contrôle de la caisse principale de l'agence (DZD et devises)
- Gestion des encaisses en coffre
- Assurer la sécurité des fonds versés par les clients
- Centralisation et supervision des opérations de versements périodiques à la caisse centrale (Banque d'Algérie)
- Assure l'approvisionnement des caisses secondaires de l'agence
- Contrôle et gère le personnel et les moyens placés sous son autorité
- Assure et encadre l'arrêté quotidien des caisses

❖ **Caissier manipulateur de fonds**

- Réceptionne les fonds déposés par la clientèle
- Assure les comptages et la manipulation des fonds en présence des clients
- Sécurise les dépôts de fonds dont il a la charge
- Assure une vigilance quant à la détection des faux billets

1-3 Organigramme de Trust Bank Algeria, agence de Bejaia 601

Figure n°05 : Organigramme de Trust Bank Algeria, agence de Bejaia 601



Source : document fournie par l'organisme d'accueille (TBA 601)

Section 2 : étude de cas du déroulement d'une importation par remise documentaire

Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite le financement d'une importation de cire d'abeille par remdoc entre l'acheteur algérien "EURL GA" et le fournisseur chinois "YI".

2-1 présentations du contractant

Une société de Bejaia signe un contrat d'achat de cire d'abeille avec une société chinoise.

Les parties prenantes

- Importateur : EURL GA
- Exportateur : YI
- La banque émettrice : Trust Bank Algeria agence 601 Bejaia
- La banque confirmatrice : Bank of china
- Le montant de la marchandise : 48,024.90 USD
- Incoterm : CFR
- Lieu de destination : port de Bejaia Algérie
- lieu de provenance : port de Qingdao Chine
- Mode de règlement : paiement par remise documentaire contre paiement

La réalisation de cette opération se fait en fonction de plusieurs étapes.

2-2 déroulements de la remise documentaire du client EURL GA

2-2-1 réception et vérification de la remise documentaire

- ✚ La réception d'une nouvelle RDI le 26/04/2015 : une nouvelle RDI est arrivé par un courrier DHL et enregistrer au niveau du secrétariat qui doit appose le cachet dateur au recto du bordereau
- ✚ Vérification au niveau du back office en utilisons le check list RDI (annexe n°03) : pour être notifié et traité l'encaissement doit remplir les conditions de régularité et de recevabilité :
 - Tous les documents annoncés sur le bordereau d'envoi du remettant doivent être effectivement joints à la remise,

Débit : compte client : 48.024,90

Crédit : cp-remise documentaire pour encaissement : 48.024,90

2 2-3 notifications de l'encaissement au tiré et la procédure de règlement

✚ la TBA 601 contacte son client (EURL GA) de l'arrivée des documents par une notice réception de documents (annexe n°12) pour entamer l'opération de domiciliation et de virement :

➤ documents reçus :

- traite (annexe n°13)
- facture commerciale (annexe n°05)
- certificat d'origine (annexe n°08)
- document transport (annexe n°06)
- liste de colisage (annexe n°14)
- autres documents
- certificat de conformité (annexe n°15)
- certificat de qualité (annexe n°16)
- certificat de radio activité (annexe n°17)
- certificat sanitaire (annexe n°18)

➤ la domiciliation :

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque les documents suivants :

- demande domiciliation (annexe n°19)
- attestation taxe domiciliation (annexe n°20)
- registre de commerce validé
- certificat direction du commerce⁵⁷
- carte d'identification fiscale

✓ Paiement de la commission de domiciliation auprès de la TBA 601

- commission de domiciliation : 3000 DA
- taxe 17% : 510 DA
- total commission de domiciliation : 3510 DA

Une fois les documents sont réunis, après vérification par l'agent chargé du dossier un numéro de domiciliation est attribué au client

⁵⁷ Concerne les activités de la revente en état

Le numéro de domiciliation du client EURL GA est :

Modèle de cachet de domiciliation

TRUST BANK ALGERIA AGENCE BEJAIA (0601) <hr style="width: 20%; margin: auto;"/> DOMICILIATION/IMPORT					
Bejaia le:		27.04.2015			
062001	2015	2	10	00011	USD

➤ le virement :

Le client entame le virement de la somme 48.024,90 USD (annexe n°21) contre une valeur du dinar au cours de : 98,039 DA/USD par un ordre de virement (annexe n°21)

Contre valeur dinar : 4.708 313,170 DA

La banque prend couverture contre le risque de change de 1.05 (105%)

Le montant de la provision est de : 4. 708 313,170 *1.05= 4.970 379,050 DA

Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert :

- frais de transfert 0.25% : 4. 708 313,170*0.25% = 11.770,780 DA
- commission SWIFT : 2500 DA
- TVA 17% : (11.770,780 + 2500) * 17% = 2 426,032 DA
- total commissions et frais : 16.696,812

La banque a débité le compte client de la somme 4.970 379,050 DA en plus des commissions d'une valeur de 16.696.812 DA

La valeur débitée total est de : 4.987 075,86 DA⁵⁸

🚩 la banque TBA 601 contacte la centrale à Alger du règlement de remdoc par le client (annexe n°22) : la centrale procède au virement en devise (48.024,90 USD) au compte de la banque du fournisseur indiqué sur le bordereau :

- la banque du tireur indique a la banque du tiré de versé la somme de 48.024,90 USD a son compte a New York
- le virement s'effectue par le réseau SWIFT (annexe n°23)

⁵⁸ NB après le règlement définitif, la banque remet la différence du montant de la provision vu la fluctuation du taux de change

2 2-4 Apurement du dossier de domiciliation

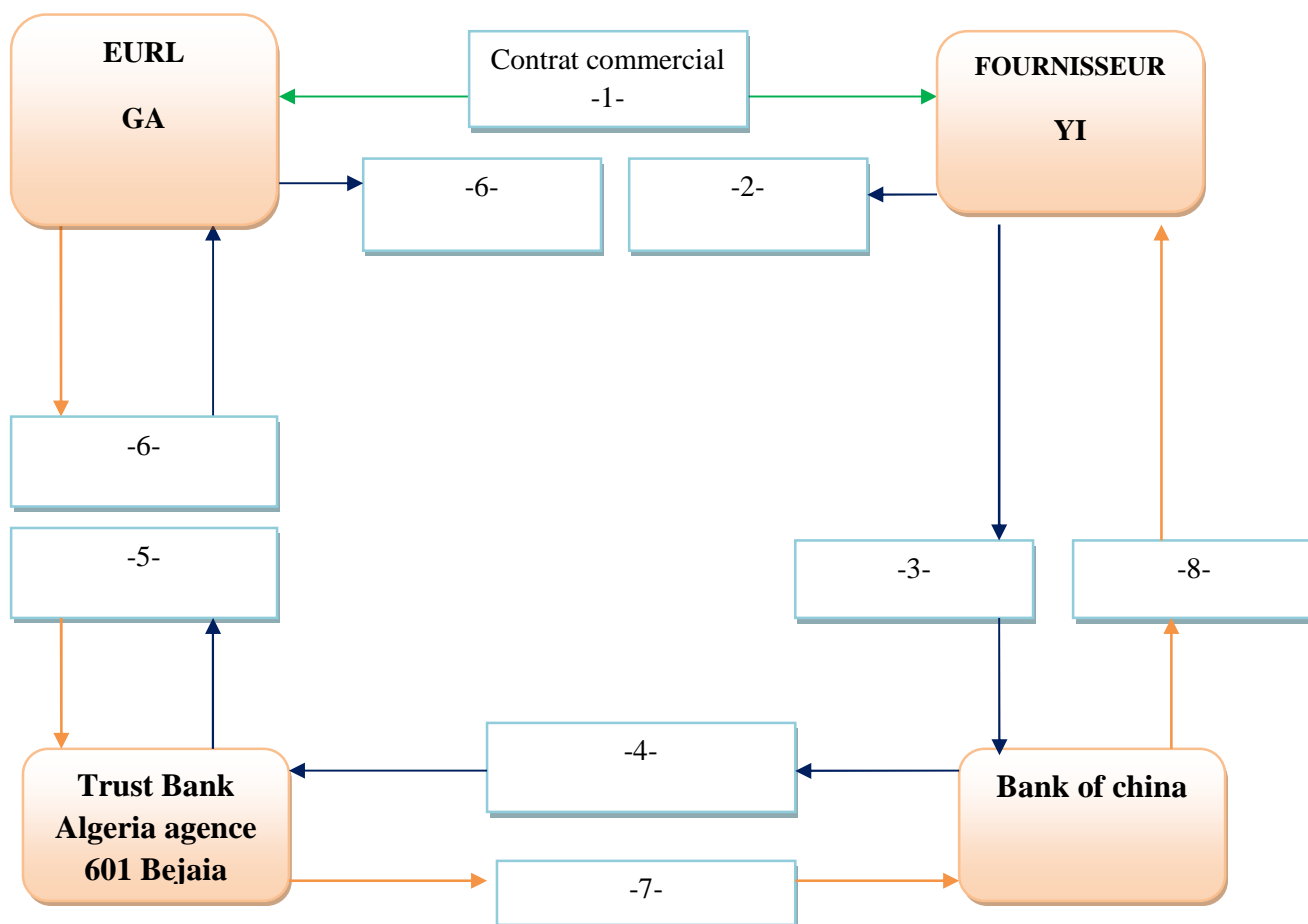
Consiste pour la TBA 601 s’assurer de la conformité et de la régularité d’exécution de l’opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu’à sa réalisation financière, et cela se réalise :

- La facture définitive
- Le document douanier « D10 » (exemplaire banque).
- La formule « statistique 4 »

A cet effet, l’agent préposé à la domiciliation établit un compte rendu d’apurement qu’il envoie à la Banque d’Algérie (Direction du contrôle des changes). Ce compte rendu consiste à faire établir la situation des dossiers domiciliés.

2-3 Résumé de l’opération de la remise documentaire

Figure n°06 : schéma de la procédure remise documentaire du client EURL GA



Source : schéma réalisé par nos soins à partir des données de la TBA 601

2 3-1 interprétations du schéma

- 1) Le contrat commercial étant signé entre l'exportateur (YI) et l'importateur (EURL GA) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (cire d'abeille) d'une valeur de 497 580,44 euro par remise documentaire contre paiement
- 2) l'exportateur (YI) expédie la marchandise vers l'Algérie au port de Bejaia suivant l'incoterm convenu en récupérant le document de transport adéquat établi a l'ordre de l'acheteur (EURL GA)
- 3) l'exportateur (YI) remet ensuite a sa banque (Bank of china) l'ensemble des documents commerciaux et financiers afin de les transmettre au client (EURL GA) par le biais de la TBA 601 soit pour encaissement (D/P)
- 4) la banque of china envoi les documents à la banque du tiré (TBA 601)
- 5) La banque TBA 601 accepte la remise, avise l'acheteur (EURL GA) de la réception des documents en indiquant leur nombre et leur nature, le mode de paiement et la nature de la marchandise
- 6) La TBA 601 invite son client (EURL GA) a se domicilié et s'acquitter du montant de la remise lui permettant de prendre possession de la marchandise ;
- 7) La TBA 601 contacte la central a Alger afin de débloqué la somme de 48.024,90 USD au profit du compte de la banque du tireur (Bank of china)
- 8) Bank of china reçoit les fonds et crédite le compte de son client (YI). Puis, elle lui transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte

Section 3 : étude des différentes formes de remdoc au sein de TBA 601

3-1 listes des opérations de remdoc au sein de la TBA 601

Durant la période de 01janvier 2015 jusqu'au le 31 mars 2015 la TBA 601 a traité enivrant 53 dossier de remise documentaire, le tableau ci dessous présente les différentes formes de remdoc ;

Tableau n°03 liste des opérations remdoc par mode de règlement

Année	Type	N°	Devise	Montant	Tire (Importateur)	Tireur (Exportateur)	Mode de règlement
15	71	1	EUR	28 000,00	SARL ALVI	PR SA	A Vue
15	71	2	EUR	74 417,35	SARL E S J A	M FR SA	A Vue
15	71	3	EUR	5 519,00	SARL H I M	DO V DO	A Vue
15	71	4	EUR	4 178,10	SARL E S Q Y	GE ME & C	A Vue
15	71	5	EUR	10 523,60	SARL MADIX	S & S SL	A Vue
15	71	6	EUR	79 790,00	SARL FYSIM	TI SL	A Vue
15	71	7	EUR	24 700,00	SARL MAXD	IN IB SA	A Vue
15	71	8	USD	96 907,50	SARL ALPP	ME CO	A Vue
15	71	9	EUR	33 096,72	SARL KAX	PR	A Différé
15	71	10	EUR	3 026,00	SARL WE	VW IN	A Vue
15	71	11	EUR	84 677,92	SARL YOK	FO SL	A Vue
15	71	12	EUR	80 662,47	SARL BHL	BI GM	A Vue
15	71	13	USD	49 359,00	EURL GA	YI	A Vue
15	71	14	USD	106 310,55	SARL AB	Z T C L	A Vue
15	71	15	USD	81 234,40	SARL AB	Z T C L	A Différé
15	71	16	USD	50 204,00	SARL ALVI	V B	A Différé
15	71	17	EUR	73 599,47	SARL KATRINA	H L G	A Vue
15	71	18	EUR	34 173,80	EURL KXC	E D	A Différé
15	71	19	EUR	49 845,70	SARL HCL	M F S	A Vue
15	71	20	EUR	41 909,18	SARL FDK	HAP	A Différé
15	71	21	EUR	12 889,60	SARL HDL	V C S	A Différé
15	71	22	EUR	170 751,99	SARL GXF	SARL E P	A Différé
15	71	23	USD	2 128,00	SARL CIEL BLEU	SBL	A Vue
15	71	24	EUR	65 222,80	SARL SAX	SARL S	A Vue
15	71	25	EUR	25 616,19	SARL KATRINA	S & S SL	A Vue
15	71	26	USD	4 256,00	SARL LUNE IMP EXP	SBL	A Vue
15	71	27	EUR	64 215,00	SARL KLH	I DE S L SA	A Vue
15	71	28	EUR	6 850,34	SARL MARINA	M N G & CO.KG	A Vue
15	71	29	USD	183 351,20	SARL CIEL BLEU	M S	A Vue
15	71	30	EUR	47 337,85	EURL VCC	E DR	A Différé
15	71	31	USD	62 813,05	EURL KJH	ME AL	A Vue
15	71	32	EUR	31 161,99	SARL NBV	HAP	A Différé
15	71	33	EUR	80 052,5	SARL JID KA	SAM SA	A Différé
15	71	34	EUR	43 955,54	SARL HPL	SARL EU PR	A Différé

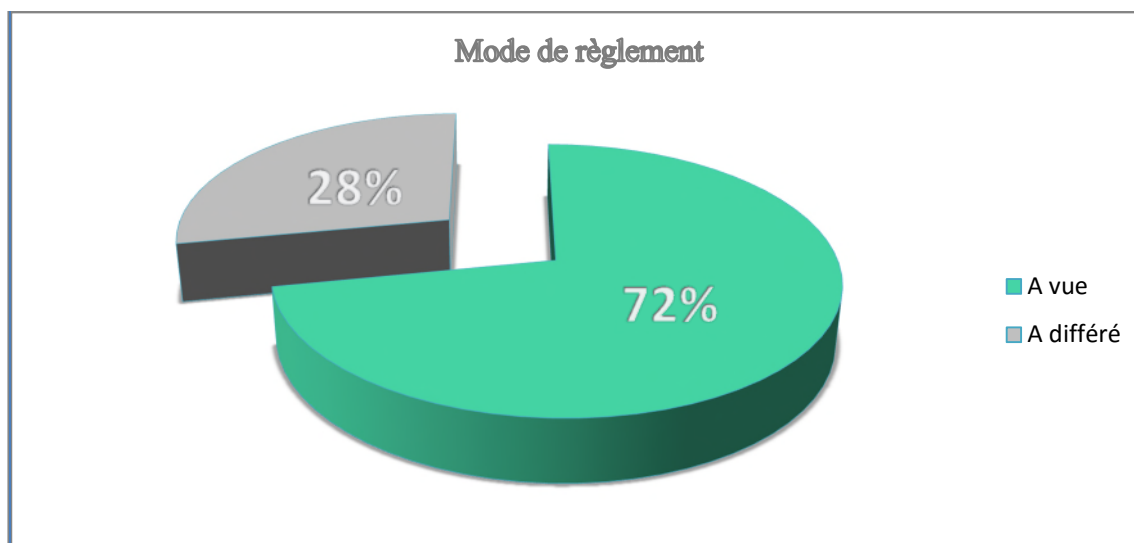
15	71	35	EUR	47 546,49	SARL MNS	SARL EURO PROFILS	A Différé
15	71	36	EUR	38 953,07	EURL JKL	PRO FI	A Vue
15	71	37	EUR	128 430,00	EURL BVC	IND DE	A Vue
15	71	38	EUR	46 143,40	SARL OPP	BCS S	A Différé
15	71	39	USD	4 256,00	SARL HFS	SOL BL LI	A Vue
15	71	40	USD	96 877,40	SARL LUNE IMP EXP	Z T C L	A Vue
15	71	41	USD	71 734,40	SARL BCD	Z T C L	A Différé
15	71	42	USD	5 320,00	SARL AXF	Z T C L	A Vue
15	71	43	EUR	37 978,14	SARL CIEL BLEU	I I SA	A Vue
15	71	44	USD	4 594,00	SARL CUM	S B L	A Vue
15	71	45	EUR	130 000,00	SARL ZHS IMP EXP	SLG	A Différé
15	71	46	EUR	65 222,80	SARL OLM	SE SA	A Différé
15	71	47	EUR	19 567,10	SARL KLL	ME SAS	A Vue
15	71	48	EUR	99 386,63	SARL SHAL	HAP	A Différé
15	71	49	EUR	22 886,95	EURL NGS	E DR	A Différé
15	71	50	USD	48 024,90	EURL GA	C C L	A Vue
15	71	51	USD	4 440,00	SARL CUM	S B L	A Vue
15	71	52	USD	3 172,34	SARL CUM	S B L	A Vue
15	71	53	EUR	2 146,40	SARL DRAX	V C S SRL	A Vue

Source TBA 601

Commentaire

A partir de ce tableau, il apparaît clairement, que la majorité des opérations de remdoc se réalise par le mode de document contre paiement (a vue).

Figure n°07 : graphique des modes de règlement de remdoc au sein de la TBA 601 durant la période de 01/01/2015 a 31/03/2015



Source réalisé par nos soins à partir des données du tableau n°02

3-2 analyses des données du tableau et du graphique

Dans cette partie, on procèdera à l'analyse et la présentation des résultats obtenus à partir du tableau et du graphique

3 2-1 présentations du tableau

Le tableau retrace les opérations de remdoc effectué à la TBA 601 durant la période de 01/01/2015 à 31/03/2015,

- Type 71 : code chiffré représente opération remdoc dans le système des donnés de la TBA 601 ;
- N° : est le numéro de l'opération de remdoc selon l'ordre de classement ;
- Tiré : représente les clients de la TBA 601 ;
- Tireur : représente les fournisseurs des clients de la TBA 601 ;
- Devise : la monnaie de règlement de la remise documentaire ;
- Mode de règlement : a vue (contre paiement D/P), a différé (contre acceptation D/A).

3 2-2 analyses des données

La remise documentaire contre paiement (D/P) : c'est quand la banque de l'importateur remettra les documents contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Reste néanmoins le risque de refus des documents et de la marchandise par l'importateur.

La remise documentaire contre acceptation (D/A) : L'importateur accepte une ou plusieurs traite(s) payable(s) à échéance en contrepartie de quoi, sa banque lui remet les documents d'acceptation Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de

l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Durant la période indiquée la TBA 601 a traité 53 dossiers de remdoc dont 72% le règlement est à vue (documents contre paiement), et 28% est à différé (document contre acceptation) ;

Le nombre important des opérations de remdoc à vue est due au vendeur qui prend d'avantages de risques avec un contre paiement (D/A) qu'avec un contre acceptation (D/P).

Ceci est due au fait qu'avec un document (D/P) l'exportateur maintient son contrôle sur les marchandises (par l'intermédiaire des banques) jusqu'à ce que l'acheteur paie. Selon les termes document contre acceptation (D/A), l'importateur peut inspecter les documents. Si satisfait il peut recevoir les documents pour dédouaner et recevoir sa marchandise en échange de son acceptation de paiement à échéance.

A ce moment précis, l'exportateur perd contrôle de sa marchandise. Entre le moment d'acceptation et la date d'échéance de l'effet l'importateur peut faire faillite ou refuser de payer sa marchandise.

Conclusion

Notre étude sur la remise documentaire nous a permis de comprendre le recours à ce moyen de règlement qui est considéré comme le moyen le plus simple et relativement peu coûteux dans le domaine des transactions internationales grâce à la souplesse qu'il offre aux utilisateurs de ce moyen.

En ce qui concerne le mode de paiement de la remise documentaire l'exportateur a une relative sécurisation de son paiement avec l'assurance que les documents ne seront remis à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce, l'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises voire après, si les parties sont convenues d'un paiement tardif.

Conclusion générale

Dans un environnement concurrentiel permanent, l'entreprise est amenée à prendre des risques en voulant élargir son marché à des clients hors de sa circonscription territoriale. Ces risques dus à l'éloignement de l'acheteur, à sa culture différente, à la variété des législations, à l'influence des états et à la multitude des intermédiaires principalement la douane, les transitaires et les banques.

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer l'importance de la remise documentaire dans le financement du commerce extérieur, en étudiant profondément son rôle ses formes d'encaissement et sa procédure.

Tout d'abord, le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial. Pour ce faire, l'opérateur doit disposer d'une banque de données techniques et commerciales sur les opérations similaires à travers le monde.

Par ailleurs, il est nécessaire d'associer le partenaire banquier à toutes les phases de la transaction, y compris durant la phase préliminaire à la conclusion de l'accord.

Dans l'exportation, l'erreur tactique se paie cher, des chèques ou des virements qui ne parviennent pas, des lettres de change non acceptées ou non honorées, des recours impossibles ou précaires, autant de situations qui gâtent rapidement le désir d'exporter.

Ce qui rend insuffisante la procédure du paiement contre documents, c'est l'absence d'engagement d'une banque au moment où l'exportateur expédie sa marchandise et c'est le point essentiel où se différencie la remise documentaire du crédit documentaire car les banques intervenants pour l'encaissement des remises documentaires n'ont pas d'obligations de résultats et agissent comme simples mandataires.

L'exportateur peut donc composer sa remise documentaire comme il l'entend, il n'est tenu par aucune condition de délais et peut faire tout arrangement qui lui convient avec son acheteur.

Notons que la souplesse de la procédure a comme contrepartie son absence relative de sécurité

La remise documentaire est un financement beaucoup moins coûteux et moins compliqué que d'autre technique de paiement ;

L'importateur ne pourra disposer des documents lui permettant de récupérer ses marchandises auprès du transporteur ou du consignataire que lorsqu'il aura donné à sa banque l'ordre soit de payer à l'exportateur les sommes dues, soit d'apposer son acceptation sur l'effet de commerce auprès de la banque ayant été mandatée à cet effet ;

La banque présentatrice doit respecter à la lettre les instructions contenues dans le bordereau de la remise documentaire transmis par la banque remettante. Ainsi, si par exemple, elle remet les documents au tiré sans exiger le paiement de celui-ci dans le cas d'un encaissement documentaire D/P, elle est redevable du règlement sur ses propres deniers.

L'objectif de notre stage qui s'est déroulé au sein de l'agence TBA 601 BEJAIA, est le traitement pratique d'une opération de remise documentaire, afin d'essayée de comprendre le déroulement de l'opération, et de distingué la forme de remdoc la plus utilisée ;

En effet la remise documentaire est considéré comme le moyen le plus simple et relativement peu coûteux dans le domaine des transactions internationales grâce à la souplesse qu'il offre aux utilisateurs de ce moyen.

Enfin l'acheteur, il a le beau rôle puisque s'il n'est plus intéressé par la marchandise, il lui suffit de refuser de prendre possession des documents. C'est souvent un moyen de pression à l'égard du fournisseur pour l'obliger à baisser les prix.

La loi de finances de 2014, met le client algérien dans une position renforcée pour négocier les conditions de prix et de livraison tout en lui accordant des facilités de paiement).

➤ Liste des ouvrages :

- BENAMMAR.J-M, Techniques du commerce international, édition Techniplus, France, 1995
- BENKRIMI.KARIM, crédit bancaire et financière, édition El Othmania, Alger, 2010
- BOUTEILLER .P ET RIBAY .F, Droit bancaire pratique, édition Epargne, Paris, 1991
- BOUYAKOUB .F, L'entreprise et le financement bancaire, éditions Casbah, Alger ; 2000
- CORINNE.PASCO, commerce international, édition Dunod, 3^{ème} édition, paris, 2001
- DESBRIERES.P et POINCELOT.E, Gestion de trésorerie, édition Management, Paris, 1999
- DIDIER-PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, 2^{ème} édition, édition Eska, paris, 1999
- FONTAINE .P, « Marché des changes », édition Pearson Education, Paris, 2009.
- GHISLAINE LEGRAND et HUBERT MARTINI, gestion des opérations import-export, édition Dunod, paris 2008
- Maurice .D ; Yvon .S, La gestion globale du risque de change : nouveaux enjeux et nouveaux risques ,2^{ème} édition, Edition Economica, Paris 1992
- MONOD.D, Moyens et techniques de paiement internationaux, édition Eska, Paris, 1999
- S.OGÉE, A.BRÉZILLION, S.ZYLBERG, commerce international, édition Nathan, paris, 2011
- SIMON.Y et MANNAL.S, Techniques financières internationales, Edition Economica, Paris, 1998
- PASCO. C, Express Commerce international, édition Dunod, Paris, 2002

➤ Articles et loi :

- Article 1 du Règlement de la Banque d'Algérie n°95-07 du 23 décembre 1995 abrogé par le règlement n°07-01
- Article 2 du Règlement de la Banque d'Algérie n°95-07 du 23 décembre 1995 abrogé par le règlement n°07-01
- Article 4 de la brochure n° 522 relative a la remise documentaire
- Article 5 du Règlement de la Banque d'Algérie n°95-07 du 23 décembre 1995 abrogé par le règlement n°0701

BIBLIOGRAPHIE

- Article 16 de la brochure n° 522 relative a la remise documentaire
- Article 29 de règlement n°07/01 DU 03fevrier 2007 ; relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises
- Article 54 du code de commerce algérien.
- Article 644 du code civil algérien
- Règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, Article 39
- Ordonnance N° 03/07 du 31 mai 2007 de la banque d'Algérie

➤ Guide et revue

- CHOINEL .A et ROUYER .G, La banque et l'entreprise, le revue de la banque, 1991
- Manuel de procédure domiciliation des opérations du commerce extérieur
- Guide investir en Algérie, édition 2015
- PRISSERT.P, GARSUAULT .P et PRIAMI .S, Les opérations bancaires avec l'étranger, La revue banque éditeur, Paris, 1995

➤ Sites internet

http://www.icc-france.fr/chambre-de-commerce-internationale-page-1-15-Missions_et_activites.html

<http://gcbssourcing.com/Fr/Blog/transport-et-douane/transport/quest-ce-que-lincoterm-fob-free-on-board/>

<http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>
www.conseil-droitcivil.com/article-droit-civil-30-Les-effets-du-contrat.html

http://banque.org/Domiciliation_bancaire

www.etudier.com/sujets/les-clauses-usuelles...commerce-international/0

http://www.etudier.com/dissertations/le_risque_de_change/html

<http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/>

www.cmontmorency.qc.ca/~fpicard/410-293MO/Cours/ch05.doc

Table des matières :

Remerciement

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale1

Chapitre 1 : notion de base sur le commerce extérieure.....3

Section 1 : Transactions internationales et règlement du commerce extérieure3

1-1 : Transactions internationales.....3

1-1.1 Devoirs et obligations des parties3

1-1.2 Les différents litiges possibles4

L-1-3 Les acteurs d'une transaction internationale5

1-2 : règlement du commerce international6

1-2-1: La chambre de commerce internationale (CCI).....6

1-2-2: Le contrôle de changes (banque d'Algérie).....12

1-3 : Document du commerce extérieur19

1-3-1 : Les documents de prix.....20

1-3-2 Les documents de transport.....20

1-3-3 Les documents d'assurance.....22

1-3-4 les documents annexes.....	22
Section 2 : Instrument et technique de paiement international	23
2-1 : Instrument de paiement.....	23
2-1-1 : définitions.....	23
2-1-2 : le virement.....	23
2-1-3 Le cheque.....	24
2-1-4 La carte bancaire.....	25
2-1-5 La lettre de change.....	26
2-1-6 Le billet a ordre.....	26
2-2 : Techniques de paiement	27
2-2-1 Le paiement contre facture.....	27
2-2-3 Remise documentaire.....	27
2-2-4 Crédit documentaire.....	28
2-2-5 Les crédits spéciaux.....	28
2-2-6 La lettre de crédit stand-by.....	29
Section 3 : La gestion des opérations import export, la chaine documentaire	30
3-1 : l'administration des ventes export	30
3-1-1 La gestion des délais.....	30
3-2 : La chaine documentaire	31
3-3 : La gestion des importations	31
3-3-1 La réception de la marchandise.....	31
3-3-2 Le dédouanement import.....	32
Section 4 : Risques lies au paiement d'une transaction international.....	32
4-1 Le risque commercial.....	32

4-2 Le risque d'interruption de marche.....	32
4-3 Le risque économique.....	32
4-4 Le risque politique.....	33
Conclusion.....	33
<u>Chapitre 2 : la remise documentaire comme technique de paiement</u>	35
Section 1 : concept et considération de la remise (encaissement) documentaire.....	35
1-1 : cadre juridique de la remise documentaire.....	35
1-1-1: au niveau de la chambre du commerce internationale.....	35
1-1-2: au niveau de la réglementation algérienne	36
1-2 : définitions	37
1 -2-1 :encaissement.....	37
1-2-2 encaissement simple.....	37
1-2-3 la remise documentaire.....	37
1-2-4 les différentes formes d'encaissement documentaire.....	37
1-2-5 forme et structure des encaissements.....	39
1-2-6 Paiement de la remise documentaire.....	40
1-3 : les intervenants de la remise documentaire.....	41
1-3-1 le donneur d'ordre « tireur » (exportateur transitaire).....	41
1-3-2 la banque remettante (banque du fournisseur).....	41
1-3-3 la banque présentatrice (chargée de l'encaissement).....	41
1-3-4 l'acheteur « tiré ».....	41
1-4 : la procédure de la remise documentaire.....	41
1-4-1 : la signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur.....	41
1-4-2 : l'expédition des marchandises.....	42
1-4-3 La remise des documents.....	42

1-4-4 Envoi des documents.....	43
1-4-5 Présentation des documents.....	43
1-4-6 Paiement / acceptation de payer.....	43
1-4-7 Paiement.....	43
1-4-8 Avis de crédit.....	43
Section 2 : avantages, inconvénients de la remise documentaire	45
2-1 avantages de la remise documentaire	45
2-2 : inconvénients de la remise documentaire	45
Section 3 : Couverture des risques et garanties bancaires	46
3-1 : Couverture interne	46
3-2 : Couverture externe	46
3-3 : Garanties bancaires.....	47
3-4 : Couverture du risque de change.....	48
Section 4 : échelle de confiance entre les modes de paiement internationaux.....	51
4-1 les facteurs de détermination de la méthode de financement.....	51
4-1-1 le montant de la transaction.....	52
4-1-2 Le genre de produits exportés.....	52
4-1-3 La cote de crédit de l'acheteur.....	52
4-1-4 La situation économique au pays d'importation.....	52
4-1-5 Réglementation du change et des importations au pays d'importation.....	52
4-1-6 Conditions de crédit accordées par les concurrents.....	52
4-1-7 La situation financière de l'exportateur.....	52
4-2 : les modes de paiement selon le degré de confiance.....	53
4-2-1 Le paiement par chèque.....	53

4-2-2 Le virement Swift.....	53
4-2-3 Les effets de commerce : La lettre de change.....	53
4-2-4 La remise documentaire.....	53
4-2-5 La lettre de crédit Stand By.....	54
4-2-6 Le crédit documentaire.....	54
4-2-7 Paiement d'avance.....	54
Conclusion.....	54

Chapitre 3 : financement des importations par remise documentaire55

Section1 : présentation de l'organisme d'accueil (Trust bank, 601 bejaia).....55

1-1- présentation de Trust bank algeria.....	55
1-2: présentation de la Trust Bank Algeria agence 601 Bejaia	57
1-2-1 : Présentation de différents services.....	57
1-2-2 missions et finalités de différents services.....	58
1-3- Organigramme de Trust Bank Algeria, agence de Bejaia 601.....	62

Section2 : étude de cas du déroulement d'une importation par remise documentaire .. 63

2-1- présentations du contractant	63
2-2- déroulements de la remise documentaire du client EURL GA.....	63
2-2-1 réception et vérification de la remise documentaire.....	63
2-2-2 Comptabilisation en entrée de l'encaissement.....	64
2-2-3 notifications de l'encaissement au tiré et la procédure de règlement.....	65
2 2-4 apurements du dossier de domiciliation.....	67
2-3- Résumé de l'opération de la remise documentaire.....	67
2 3-1 interprétations du schéma.....	68

Section3 : étude des différentes formes de remdoc au sein de TBA 601 69

3-1- listes des opérations de remdoc au sein de la TBA 601.....	69
3-2- analyses des données du tableau et du graphique	71
3-2-1 présentations du tableau.....	71
3 2-2 analyses des données.....	71
Conclusion.....	72
Conclusion générale	73
Bibliographie	
Annexes	

Annexe n°01

Des éléments généraux	Des éléments techniques et commerciaux	Des éléments financiers	Des éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat)
<ul style="list-style-type: none"> • Préambule exposant un résumé du projet. • Identité des contractants. Nature et objet du contrat. Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation. • Liste des documents contractuels. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ... • Nature de l'emballage ; • Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ; • Protocole de contrôle et d'examen de conformité ; • Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants. 	<ul style="list-style-type: none"> • Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision ; • Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ; • Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ; • Garanties bancaires à mettre en place ; • Données fiscales et douanières. 	<ul style="list-style-type: none"> • Date de mise en vigueur du contrat ; • Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ; • Conditions juridiques liées aux garanties bancaires • Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ; • Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ; • Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est

Annexe n°01

			<p>souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;</p> <ul style="list-style-type: none">• Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.
--	--	--	--

Annexe n°01

Annexe n°02

documents	émetteur	destinataire	commentaires
Documents commerciaux -facture commerciale -liste de colisage	Entreprise exportatrice	Acheteur ou son représentant	Facture export HT N° d'identification a la TVA, vérification du nombre de colis, poids, dimensions.
Documents douaniers et fiscaux Déclaration d'exportation sur DAU Déclaration d'échange de biens (DEB)	Entreprise exportatrice. le DAU doit être visé par le bureau de douane de sortie. La DEB doit être produite pour la période de référence	3 exemplaires : - un pour le destinataire, -un pour l'exportateur, -un pour le pays exportateur	Justificatif de l'exportation, accompagné éventuellement des documents exigés pour la déclaration (certificats d'origine, certificats de circulation, licences, certificats phytosanitaires)
Documents liés a la forme du paiement Ordre de virement Lettre de change Notification d'ouverture de crédit documentaire Liasse documentaire a fournir pour la réalisation du crédit (facture, liste de colisage, document de transport...)			La gestion de la liasse documentaire dans le cadre du crédit documentaire doit être très scrupuleuse pour ne pas entrainer de difficultés lors de la réalisation puis du paiement
Documents liés a la mise en place du transport bordereau d'instructions au transitaire selon le mode de transport : LTA, CMR, lettre de voiture CIM, connaissance maritime	Chargeur (exportateur ou importateur selon l'incoterm de la vente) Le transporteur ou son représentant	Le transporteur ou le transitaire ou le commissionnaire Plusieurs exemplaires destinés au chargeur, au destinataire et aux transporteurs	Indique toutes les informations nécessaires a la mise en place et a la tarification du transport L'original du B/L, ou un document de transport est souvent réclamé pour la réalisation du crédit documentaire
Documents d'assurance Certificat ou police d'assurance	L'assureur	L'assuré : soit l'acheteur soit le vendeur selon l'incoterm de la vente	En CIF ou CIP, le vendeur paye la prime d'assurance mais c'est l'acheteur qui est assuré.

Check list Remise Documentaire à l'Import

Référence RDI:	DC 1165915000123	
TIRE:	EVEL [REDACTED]	
TIREUR:	[REDACTED]	
Facture (s) N°:	CX 150302	
Du:	02.03.2015	
Montant réalisation:	48.024,90	Monnaie: USD
N° titre de transport:	905W010746	
Date d'expédition:	17.03.2015	

2- LISTE DES CONTROLES	Oui	Non
>>Important:		
1- Toutes les lignes de contrôle doivent être traitées – le chargé de l'opération doit cocher les cases [oui/non].		
2- Cette check list fait partie intégrante du dossier RDI		
LE BORDEREAU DE TRANSMISSION DE LA BANQUE REMETTANTE (L'ORDRE D'ENCAISSEMENT)		
Indique t-il la dénomination, adresse et coordonnées de la banque remettante, son code Swift, date d'envoi et référence de la remise documentaire ?	X	
La remise documentaire est elle soumise au RUE, brochure 522 ?	X	
Indique t-il les noms et adresses exactes des contractants (tiré, tireur) ?	X	
Le montant et la devise sont- ils identiques (conformes) aux autres documents (facture, lettre de change ...) de la remise documentaire ?	X	
Tous les documents prescrits dans l'ordre d'encaissement sont- ils réunis (originaux et copies) ?	X	
Le type de remise des documents est-il clairement spécifié (contre paiement, acceptation, acceptation et aval ou selon d'autres termes et conditions) ?	X	
L'ordre d'encaissement indique t-il clairement sur quel compte doit être versé le montant de l'encaissement ?	X	
Comment sont-répartis les frais et commissions de la RDI ? l'ordre d'encaissement stipule t-il que les documents ne doivent être remis au tiré (l'importateur) qu'après acquittement des frais et commissions (application de l'art.21b, RUE 522) ?	X	
Faut-il dresser un protêt au cas de non paiement ou de non acceptation de la remise documentaire ?		X
La banque remettante exige t-elle le paiement des intérêts de retard en cas de paiement tardif de la remise documentaire ?		X
L'ordre d'encaissement est-il signé ?	X	

LA FACTURE COMMERCIALE.

Est-elle nommément désignée en tant que telle (facture, invoice, fattura...)	X	
A-t-elle été établie sur papier à en tête du tireur (fournisseur) ?	X	
Indique-t-elle les noms et adresses des co-contractants ?	X	
Comporte-t-elle un numéro d'ordre et une date d'établissement ?	X	
Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services figurent-ils sur la facture commerciale ? correspondent-ils à ceux qui paraissent sur le titre de transport ?		
Indique-t-elle la nature des biens et services ?	X	
Comporte-t-elle des précisions sur la quantité importée (exprimée en unité de mesure qui caractérise la marchandise), la qualité et les spécifications techniques ?	X	
Le montant et la devise de la facture	X	
La facture commerciale indique-t-elle les délais de livraisons pour les biens et de réalisation pour les services ?		X
Les conditions de livraisons « incoterm » (FOB, CFR..) sont elles en accord avec la réglementation des changes BA?	X	
Les conditions de paiement figurent-elles sur la facture commerciale ?	X	
y-a-t-il des remises accordées par le fournisseur ?		X
est-t-elle originale ?	X	
Les indications que donne la facture concordent-elles avec celles des documents d'expéditions, de l'ordre d'encaissement et des autres documents ?	X	

LA TRAITE.

La dénomination lettre de change est-elle insérée dans le texte même du titre ? Est-elle exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ?		
Les montants en chiffre et en lettre concordent-ils ?		
Y-t-il un mandat pur et simple de payer une somme déterminée ?		
La lettre de change a-t-elle été dûment signée par le tireur ? comporte-t-elle le cachet de sa société ?		
La lettre de change est-elle datée correctement ?		
Indique-t-elle le lieu de sa création et le lieu de son paiement ?		
Le nom de celui qui doit payer (tiré) apparaît-il sur la traite ?		
Le nom du bénéficiaire figure-t-il sur la traite ?		
Les indications que donne la traite concordent-elles avec celles de la facture commerciale, de l'ordre d'encaissement et des autres documents ?		

LE CONNAISSEMENT MARITIME.

Le connaissement indique-t-il le nom du transporteur ? A-t-il été signé ou authentifié par le transporteur ou un agent dénommé agissant au nom ou pour le compte du transporteur, ou par le capitaine ou un agent dénommé agissant au nom ou pour le compte du capitaine ?	X	
Le connaissement présenté est-il un connaissement « on board » (à bord) ou « shipped » (expédié) ?	X	
Les marques, poids, etc., mentionnés concordent-ils avec ceux qui sont indiqués dans les autres documents ?	X	
Les mentions éventuelles concernant le paiement du fret correspondent-ils à ceux qui figurent sur la facture commerciale ?	X	
Le connaissement est-il net (« clean »), c'est-à-dire ne contient-il aucune mention de défectuosité de l'emballage ou de la marchandise (p.ex. « plusieurs sacs déchirés », « rubans métalliques rouillés », « une caisse abîmée »)	X	
Les modifications éventuelles apportées au connaissement ont-elles été visées ?	X	
Le connaissement présenté constitue-t-il un jeu complet d'originaux dûment signés ?	X	

Le connaissement est-il daté (date d'émission) ?	X	
Les marchandises parviennent-elles d'un pays blacklisté ?		X
Les conditions de transport sont-elles incluses au verso du BL ?	X	
Le port de déchargement se situe-t-il en Algérie ?	X	
LA LETTRE DE TRANSPORT AERIEN (LTA).		
La LTA est elle datée, signée, numéroté ?		
Indique-t-elle la nature, la quantité et le poids de la marchandise ?		
La partie devant s'acquitter du montant du fret aérien est elle en adéquation avec l'incoterm repris sur la facture ?		
La LTA indique-t-elle le nom du transporteur?		
La signature ou la marque d'authentification du transporteur peut-elle être identifiée comme étant celle du transporteur? Si le document est signé ou authentifié par un agent dénommé agissant au nom ou pour le compte du transporteur, indique-t-il le nom et la fonction du transporteur?		
Les marchandises parviennent-elles d'un pays blacklisté ?		
Mentionne-t-elle clairement que la marchandise a été acceptée pour transport ?		
Les corrections/modifications éventuelles ont-elles été authentifiées sur la LTA ?		
LA LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE (LVI).		
S'agit-il d'un duplicata authentique ou seulement une copie ?		
Les marques, poids, etc., mentionnés concordent-ils avec ceux qui figurent dans les autres documents ?		
Le nom et l'adresse des parties contractantes sont-ils corrects ?		
Se rapporte-t-elle à la même marchandise que les autres documents ?		
Les corrections / modifications éventuelles ont-elles été authentifiées sur la LVI?		
RECEPISSE DE SOCIETES DE COURRIER EXPRESS DE LA POSTE.		
Le nom de la société de courrier express est-il indiqué?		
Les récépissés ont été estampillés, signés ou authentifiés par la société de courrier express dénommée au lieu d'où les marchandises ont été expédiées?		
Le document mentionne-t-il la date de collecte ou de réception de la marchandise pour transport (réputée être la date d'expédition)?		
Les corrections / modifications éventuelles ont-elles été authentifiées sur le document?		
LISTE DE POIDS, CERTIFICAT DE POIDS.		
Le document est-il intitulé « liste de poids/certificat de poids » ?		
Un certificat de poids doit être signé.		
Le poids total correspond-il à celui qui est indiqué dans les autres documents?		
En additionnant les divers poids partiels, obtient-on le poids total indiqué?		
CERTIFICAT D'INSPECTION.		
Le document est-il intitulé «certificat d'inspection»?		
Le certificat a-t-il été signé?		
Ces vérifications s'appliquent également aux certificats de qualité et aux certificats d'usine.		
LISTE DE COLISAGE.		
Le document est-il intitulé «liste de colisage»?	X	
CERTIFICAT D'ANALYSE.		
L'analyse est-elle conforme aux indications figurant dans les autres documents?	X	
L'analyse et la facture se rapportent-elles aux mêmes marchandises?	X	
Le certificat a-t-il été établi et signé par les autorités compétentes?		X

ANNEXE n°4



中國銀行 BANK OF CHINA HENAN COLLECTION INSTRUCTION

THIS IS A YEAR-MONTH-DAY

WHEN CORRESPONDING PLEASE QUOTE OUR REF. NO OC1165915000123

MAIL TO: (COLLECTING BANK) TRUST BANK ALGERIA AGENCE BEJAIA 601 RUE BOUMDAOU NACER BT 02 CITE SOMACOB BEJAIA ALGERIA

Dear Sirs, We enclose the following drafts/documents as specified hereunder which please collect in accordance with the instructions indicated herein.

DRAWER: [REDACTED] PRESENTING BANK:

DELIVER DOCUMENTS AGAINST PAYMENT (D/P) DUE DATE/TENOR: 0DAYS At Sight MATURITY DATE: DRAWER'S REF NO. CX150302 COLL AMT: USD 48,024.90 OUR CHG: USD 0.00 CLAIM AMT: USD 48,024.90

DOCUMENTS: TABLE with columns: DRAFT, COMM INV, YACK/WALIST, ORIG CERT, INSP/ANALY, SANI, QUAL, HEAT, BLE, N-N/W, L/AGE. Includes handwritten entries and a circular stamp.

SPECIAL INSTRUCTIONS: Please acknowledge receipt of this Collection Order. All your charges are to be borne by the drawer. In case terms of delivery of documents is D/A, please advise us of acceptance giving maturity date. In case of dishonour, please do not protest but advise us of non-payment/non-acceptance by cable giving reasons. DISPOSAL OF PROCEEDS UPON COLLECTION: PLEASE PAY THE TOTAL AMOUNT TO BANK OF CHINA, NEW YORK FOR CREDIT OUR HEAD OFFICE ACCOUNT WITH THEM VIA CHIPS ABA326 ACCOUNT OURSELVES UID133679 UNDER ADVICE TO US QUOTING OUR REFERENCE NUMBER MENTIONED ABOVE.

REMARKS:

yours faithfully, For BANK OF CHINA LIMITED

[REDACTED SIGNATURE]

Authorized signature(s)

Unless otherwise specified the Collection is subject to Uniform Rules for Collections (ICC Publication No. 522)

TRUST BANK ALGERIA AGENCE BEJAIA 6001

Ref 397/10

ADDRESS: NO.3-1, SHANGWU WAIHJIAN ROAD, ZHENGDONG NEW DISTRICT, ZHENGZHOU, HENAN, CHINA. OC1165915000123 SWIFT CODE: BKCHCN33

ANNEXE N° 5

河南省长兴蜂业有限公司

[REDACTED]

发票

INVOICE

To: EURL [REDACTED] [REDACTED] NIF [REDACTED]	INVOICE NO: CX150302 DATE: March 2 nd , 2015
100% D/P AT SIGHT	SHIPPED PER: BY SEA
FROM: QINGDAO PORT, CHINA	TO: BEJAIA PORT, ALGERIA

1-Marks&Number	2-Quantitis&Description	3-Unit price	4-Amount
N/M	17463.6kgs Beeswaxs foundation (circ d'abeille), PACKED IN 1134 CARTONS. DELIVERY TERMS: CFR BEJAIA PORT ORIGIN OF THE GOODS :CHINA	CFR BEJAIA USD2750/MT	\$48024.90
		Totally value of goods \$48024.90	

TOTALLY SAY U.S. DOLLARS:
FORTY-EIGHT THOUSAND TWENTY-FOUR POINT NINETY ONLY

TRUST BANK ALGERIA
AGENCE BEJAIA (0601)
DONSILIATION / IMPORT
Date: 27.04.2015
2015 2 10 00011US\$

河南省长兴蜂业有限公司
[REDACTED]

VOYAGE NUMBER

2M655W/1512W

ORIGINAL
BILL OF LADING

BILL OF LADING NUMBER

QDSW014746

CONSIGNEE

EURL

EXPORT REFERENCES

CMA CGM

NOTIFY PARTY - Carrier not to be responsible for failure to notify

EURL

CARRIER: CMA CGM - Société Anonyme au capital de 175 000 000 euros
Head Office: 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France
Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 - Telex: 401 867 F
B 562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY

PLACE OF RECEIPT

FREIGHT TO BE PAID AT

NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING

QINGDAO

THREE (3)

OCEAN VESSEL

PORT OF LOADING

PORT OF DISCHARGE

FINAL PLACE OF DELIVERY

XIN BEIJING

QINGDAO PORT, CHINA

BEJAZA PORT, ALGERIA

MARKS AND NOS
CONTAINER AND SEALS

NO AND NOS
OF PACKAGES

DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER
SHIPPER'S LOAD AND TALLY TO COUNT, SAID TO CONTAIN

GROSS WEIGHT
CARGO

TARE

MEASUREMENT

GESU4916059
SEAL D7881028
N/M

1 x 40HC

1134 CARTONS

KGS
19845.000

KGS
3900

CBM
60.000

BEE SWAX FOUNDATION
(CIRE D'ABEILLE)

FREIGHT PREPAID

DISCHARGE PORT AGENT
CMA CGM ALGERIE
05 ABBEQUE BEN BOULAIN

BEJAZA
ALGERIA

TEL: +213 (0)34 21 2038 / 2193 / 2578 FAX: +213 (0)34 21 25 70

Shipped on Board XIN BEIJING 17-MAR-2015 CMA CGM Qingdao As
agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)

Sheet 1 of 2

19845.000

3900

60.000

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

4. Cargo at port of receiver risk, responsibility and responsibility
is, C/C.

77. THC at destination payable by consignees as per invoice level

153. All expenses, including but not limited to overtime charges to stacking area if any, Contractor's hold
up to reloading of empties in ship's hold/stack are for Receiver's account.

180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n. 79-
07 and 08-10, cargo shall be declared by customs without any notice if Merchant has to take delivery
within 4 months and 21 days from the date of discharge.

194. For the purposes of the present carriage, clause 14(2) shall include the application of the
Yan/Amber rules, 2004.

216. Mis-declaration of cargo weight, container tare, port weight and vessel safety factor cargo weight
or weight of any piece and those of cartons and any other declaration will expose you to claims for all
losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight penalties.

225. The Shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the
deck of any vessel and in taking full effect of this bill of lading the Merchant (including its agents, the
consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms its express acceptance of all
the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms its unconditional and irrevocable
consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.

241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of application Algerian (Article 64-
2008) (published on Algerian Bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/consignor.
Any fees, penalties arising against the carrier for non-compliance with the above article, under additional
costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.

248. As per National Algerian Customs Regulations, a full type, name and address has to be indicated in
the container and on the party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be
subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.

257. Demurrage and detention charges by consignee from date of discharge for dry containers: First 15
days are free. From the 16th to the 45th day USD 20 per day per 20 ft and USD 40 per day per 40 ft.
From the 46th day to the 60th day USD 30 per day per 20 ft and USD 70 per day per 40 ft. From the 61st

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units
indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the
port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and
charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without
prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the
contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de
Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action, notwithstanding the place, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place
where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished; the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE QINGDAO

17 MAR 2015

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.

BY CMA CGM Qingdao

as agents for the carrier CMA CGM S.A.

SIGNED FOR THE SHIPPER

*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

BY CMA CGM S.A. (printed on reverse side)

112

AWB 116

CMA CGM

ORIGINAL
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
2M655W1512W
BILL OF LADING NUMBER
QDSW01474R

PRE-CARRIAGE BY:	PLACE OF RECEIPT:	FREIGHT TO BE PAID AT:	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING:
OCEAN VESSEL:	PORT OF LOADING:	PORT OF DISCHARGE:	FINAL PLACE OF DELIVERY:
BEIJING	QINGDAO PORT, CHINA	BEJAIA PORT ALGERIA	
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S T/O, STOW AND COUNT	GROSS WEIGHT CARGO
		SAID TO CONTAIN	TARE MEASUREMENT

Sheet 2 of 2

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

CMA CGM

ADDITIONAL CLAUSES

to the 90th day USD 54 per day per 20ft and USD 108 per day per 40ft.

252. Free of charge in all Algeiras port.

274. The Merchant is responsible for retaining any empty container, with intertie chain at the designated place, and within 60 days following the date of intended return, which the container shall be considered as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever (including out of the foregoing) including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container, which shall be retained as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

PLACE AND DATE OF ISSUE: QINGDAO 17 MAR 2015

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY: CMA CGM Qingdao
as agents for the carrier CMA CGM S.A.

BL LADING CMA CGM - 60100020 - www.cma-cgm.com

2/2

NUMBER 7

河南省长兴蜂业有限公司

CERTIFICATE OF ANALYSIS

To: EURL [REDACTED] [REDACTED]	INVOICE NO: CX150302 DATE: MAR 2 ND , 2015
-----------------------------------	--

Product Name:	BEEWAXS FOUNDATION (CIRE D'ABEILLE)	Original	CHINA
Batch Number:	CX1501006	Manufacture Date:	JAN.2015
Batch Quantity	17463.6KGS	Analysis Date:	26 JAN.2015
Certificate Date	28 JAN.2015	Contract No.	CX1501

ITEMS OF ANALYSIS	RESULT	STANDARD
Beeswax	60.3%	SB/T 10190-1993
Paraffin	39.7%	SB/T 10190-1993
Color	Chestnut	SB/T 10190-1993
Impurity	0.2%	SB/T 10190-1993
Density	0.955	SB/T 10190-1993
Diopter (75°C)	1.35	SB/T 10190-1993
Melting Point (°C)	64.1	SB/T 10190-1993
Acide Value(KOH mg/g)	2.5	SB/T 10190-1993
Iodine Value	4.3	SB/T 10190-1993
Saponification (KOH mg/g)	72	SB/T 10190-1993

This product is Insoluble in Water.

This product is for use only in Honey Bee Colonies.

We certify that: the product will not harmful for human health.

Mesh Size
The above product is in regular sheet.

Packing
30 pieces per bag, 2 bags per carton, 60 pieces per carton as a total.

Warehousing and Preservation
Keep the product in a cool and dry place.

Date: 2015.01.20

Company Seal: 河南省长兴蜂业有限公司

Signature: [REDACTED]

ORIGINAL

ANNEXE n° 8

1. Exporter [REDACTED]		Certificate No. C154109020090001		
2. Consignee [REDACTED]		CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA		
3. Means of transport and route FROM QINGDAO, CHINA TO BEJAIA PORT, ALGERIA BY VESSEL		4. For certifying authority use only		
5. Country / region of destination ALGERIA				
6. Marks and numbers N/A	7. Number and kind of packages; description of goods 25464 GROS HERSEANS FUMIGATION TOITRE D'ALUMIUM PACKED IN 1134 ONE THOUSAND ONE HUNDRED AND THIRTY FOUR CARTONS N/A REMARKS: PATCH NUMBER 02150100	8. H.S. Code 15.22	9. Quantity 15845 KGS 17163 KGS N/A	10. Number and date of copies 27/150/02 N/A 02/2015
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.		12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.		
[REDACTED SIGNATURE]		[REDACTED SIGNATURE]		
Beijing, China, MAR. 15, 2015		Beijing, China, MAR. 15, 2015		
Place and date, signature and stamp of authorized signatory		Place and date, signature and stamp of certifying authority		



AQSIQ 130708602

TRUST
BANK
ALGERIA



ترست
بنك
الجزائر

ANNEXE n°9

REMISE DOCUMENTAIRE RECUE DE (1)

BANK OF CHINA

(1) Nom du correspondant remettant

Bejaia Co1

REFÉRENCE DU RESPONDANT	REFÉRENCE SIEGE	<input checked="" type="checkbox"/> A VUE <input type="checkbox"/> ECHÉANCE	MONTANT / MONNAIE
3915000123	397/NS TIREUR		CSD 48.024,90
TIRE		ENTRÉE EN PORTEFEUILLE	
[REDACTED]		LE :	
TIRE		REMISE À DÉLIVRER	
[REDACTED]		CONTRE :	
REFÉRENCE DU RECOURVEUR	LIEU DE PAIEMENT	<input type="checkbox"/> ACCEPTATION <input checked="" type="checkbox"/> PAIEMENT <input type="checkbox"/> ACCEPTATION ET AVAL <input type="checkbox"/> LETTRE D'ENGAGEMENT DE PAIEMENT	
ACCEPTÉ	SORTIE DU PORTEFEUILLE	BOURSE	
	LE :	DU :	
RÉGLÉ	VISA	DOSSIER A CLASSER	
		LE :	

REMISE DOC N°

71181000057

OBSERVATIONS PARTICULIÈRES

Bejaia Co1

[REDACTED]

De: [REDACTED]
Envoyé: lundi 27 avril 2015 15:05
À: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]

Objet: ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE N°71/15/000057
Pièces jointes: RDI N°71.15.000057.pdf

Bonjour,

Référence	OC1165915000123
Tireur	[REDACTED]
Tiré	EURL [REDACTED]
Montant	48 024,90
Monnaie	USD
Echéance	A VUE

Prière d'accuser réception à la banque remettante «BANK OF CHINA », et de l'informer que nous procédons à la notification de cet encaissement au tiré.


Restons a votre disposition.


- PJ : - Bordereau
- Facture commerciale
- Connaissancement

Salutations



[REDACTED]
[REDACTED]
Agence Bejaia
[REDACTED]
[REDACTED]



Bienvenue sur l'application WEBIT
Les cours de change au 27/04/2015 :
 Dollar US : USD : 98.5525 \ 98.:

Accueil
Site central
Commerce Extérieur
Agence
Télécompensation
AML
Produits TBA
Reporting
DAJ
GRH
Administration Crédit
Analyse C

Réception nouvelle RDI

Date réception :	<input type="text" value="27/04/2015"/>	Monnaie RDI :	<input type="text" value="USD"/>
Référence Banque remettante:	<input type="text" value="OC1165915000123"/>	Montant RDI :	<input type="text" value="48024,90"/>
Nom Banque Remettante :	<input type="text" value=""/>	Agence Domiciliation:	<input type="text" value="00601"/>
Pays :	<input type="text" value="CHINE"/>	Agence Bénéficiaire:	<input type="text" value="00601"/>
Tireur (exportateur):	<input type="text" value=""/>	Mode de paiement :	<input type="text" value="A vue"/>
Affecté à:	<input type="text" value=""/>	Tiré (importateur) :	<input type="text" value="EUR"/>

webit
WEBIT - Département Développement - Direction Information & Technologie
web

© Trust Bank Algeria 2015

ANNEXE n° 12



TRUST

AGENCE BEJAIA
05000 BEJAIA

Handwritten: N° 625/15

EURL
EURL

DATE : 27/04/2015
REFERENCE REMDOC : 0601/71/15/060057

NOTICE RECEPTION DE DOCUMENTS

CODE DEVISE REMDOC : US DOLLAR
MONTANT REMDOC : 48.024.00
FRAIS BANQUE REBETTANTE : 0.00
MODE DE PAIEMENT : A VUE
DATE ECHEANCE INITIALE : [REDACTED]
NOM BANQUE REBETTANTE : [REDACTED]
NOM DU TIREUR : [REDACTED]
MODE D'EXPEDITION : VOIE MARITIME
LIEU PORT DE DESTINATION : BEJAIA

DOCUMENTS RECUS	NOMBRE DOCS. ORIGINAUX	NOMBRE DES COPIES
EFFET(S) DE TRAITE(S)	01	00
FACTURE(S) COMMERCIALE	00	00
CERTIFICAT D'ORIGINE	01	02
DOCUMENT(S) TRANSPORT	03	03
LISTE DE SOLISAGE	02	00
AUTRES DOCUMENTS	11	02
CERTIFICAT DE CONFORMITE	03	00
CERTIFICAT DE QUALITE	01	02
CERTIFICAT DE RADIOACTIVITE	03	00
CERTIFICAT SANITAIRE	01	02

MESSIEURS,

NOUS VOUS INFORMONS AVOIR RECU EN DATE DU [REDACTED] UNE REMISE DOCUMENTAIRE
DETAILLÉE CI DESSUS. À CET EFFET, NOUS VOUS INVITONS À VOUS RAPPROCHER DE NOS QUICHETS À L'EFFET
DE DISPOSER DEDITS DOCUMENTS ET PROCÉDER À LEUR REGICLIATION DANS LES PLUS BREFS
DÉLAIS POSSIBLES.

LE CAS ÉCHÉANT NOUS DONNER VOS INSTRUCTIONS DE REEXPÉDITION DES DOCUMENTS AVANT EXPIRATION
DES 60 JOURS CONFORMEMENT AUX R.U.V.

IL VOUS APPORTE DE VOUS AGUERIR DE LA SITUATION DES MARCHANDISES POUR LEQUEL VOUS DECLINONS,
D'ORÈS ET DÉJÀ TOUTE RESPONSABILITÉ EN CE QUI CONCERNE LEUR RETOUR À L'ÉMETTEUR OU DE LA MISE
EN VENTE POUR CAUSE DE STATIONNEMENT PROLONGÉE

ANNEXE n° 13 ^{n° 13}

1

Drawn under
L/C No.
dated

Payable with interest @ % Per annum

号码 汇票金额 中国 郑州 年 月 日

No. CX150302 Exchange for USD48,024.90 Zhengzhou, China. DATE: APR 20, 2015

At sight of this FIRST of Exchange (second of exchange being unpaid)

Pay to the order of TYP 或其指定人

US DOLLARS FORTY EIGHT THOUSAND AND TWENTY FOUR AND CENTS NINETY ONLY

此致
To EURL
李纪伟

ANNEXE n° 14

河南省长兴蜂业有限公司

装箱单

PACKING/WEIGHT LIST

To: EURL [REDACTED] NIF: [REDACTED]	INVOICE NO: CX150302 DATE: MARCH 02nd, 2015
100% D/P AT SIGHT	SHIPPED PER: BY SEA
FROM: QINGDAO PORT, CHINA	TO: BEJAIA PORT, ALGERIA

MARKS & NUMBERS	QUANTITIES & DESCRIPTIONS
N/M	17463.6KGS Beeswax foundation (cire d'abeille), N.W.(KGS): 17463.6 KG G.W.(KGS): 19845.0 KG PACKED IN 1134 CARTONS DELIVERY TERMS: CFR BEJAIA PORT

河南省长兴蜂业有限公司
[REDACTED]

ANNEXE n° 15^{AK}

河南省长兴蜂业有限公司

[REDACTED]

[REDACTED]

CONFORMITY CERTIFICATE

We [REDACTED] hereby confirm

that the goods, BEESWAXS FOUNDATION (CIRE D'ABEILLE), quantity 17463,6 kg

concerning the invoice CX150302, dated on MAR 2ND, 2015 provide to the customer :

EURL [REDACTED] which is from [REDACTED]

[REDACTED]

Are brand new and produced in our factory, the quality of the product is in compliance

with China standard made in 2009 GB/T 24314-2009.

and according the proforma invoice No.CX150226 issued on 02/26/2015.

Batch Number: CX1501006

CHANGXING BEE PRODUCT CO.LTD. HENAN PROVINCE

Stamp & Date: 04-MAR-2015



中国核子科学院

CHINA NUCLEAR SCIENCE ACADEMY

LABORATORY DEPARTMENT

CERTIFICATE OF ANALYSIS NON RADIATIONS

REF NO: CS/4636818

DATE: MAR 04, 2015

TO WHOM WOULD BE CONCERN:

IT IS HEREBY TO CERTIFY THAT THE PRODUCTS OF BEESWAXS
FOUNDATION (CIRE D'ABEILLE), WHICH [REDACTED]

[REDACTED] PROVIDE TO THE CUSTOMER EURL

[REDACTED]
[REDACTED] UNDER INVOICE NO.: CX150302
DATED ON MAR 2ND 2015 THE SPECIFICATIONS NON INCENTIVE AND
RADIOACTIVITY SUBSTANCES.

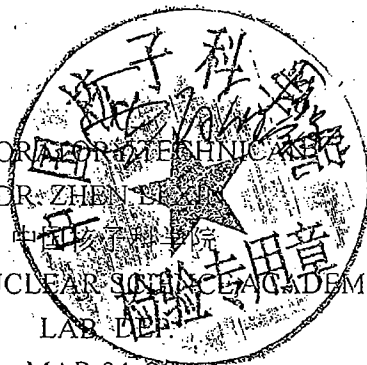
LABORATORY TECHNICAL

DR. ZHEN BI

CHINA NUCLEAR SCIENCE ACADEMY

LAB. DEPT.

MAR 04, 2015





中华人民共和国出入境检验检疫
ENTRY-EXIT INSPECTION AND QUARANTINE
OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

ORIGINAL

卫生证书
SANTARY CERTIFICATE

编号 No.:

发货人名称及地址
Name and Address of Consignor

收货人名称及地址
Name and Address of Consignee

品名
Description of Goods

加工种类或状态
State or Type of Processing

报检数量/重量
Quantity/Weight Declared

包装种类及数量
Number and Type of Packages

贮藏和运输温度
Temperature during Storage and Transport

加工厂名称、地址及编号(如果适用)
Name, Address and approval No. of the approved Establishment (if applicable)

启运地
Place of Despatch

运输工具
Means of Conveyance

到达国家及地点
Country and Place of Destination

发货日期
Date of Despatch

THE SHIPPERS CERTIFY THAT THE ABOVE APPLIES ARE KNOWN TO BE FREE OF SMALL POCULI ACARIAS, NOSEMA VARCOSE, AMERICAN WRACK AND EUROPEAN WRACK, DISEASE AND ABNORMALLY LARGE ADULT VARIOUS DISEASES OF BEES AND MILES, COLUSITIDIA AND NO LARVAE OF THESE DISEASES WAS FOUND FOR SIX MONTHS WITHIN A RADIUS OF FIVE KILOMETERS AROUND THE APPLIERS.

REMARKS: SATISFACTORY INSPECTION



Place of Issue: CHINA Date of Issue: 15 JAN 2017

Inspector: [Signature]

Signature of the Issuing Authority: [Signature]



Réservé à la Banque

Numéro de Domiciliation :

27.04.2015

إطار حاصر تانينك

رقم التوظيفين :

98 20 01 2015 2 10 00011 USD

Code Wilaya	Code Banque	Code Guichet	Année	Trimestre	Produit	Numéro de domiciliation	Monnaie
-------------	-------------	--------------	-------	-----------	---------	-------------------------	---------

ANNEXE n° 19

TRUST
BANK
ALGERIA



ترست
بنك
الجزائر

طلب توظيفين للإستيراد
Demande de domiciliation d'importation

N° 20

ANNEXE n° 20

Série C n° 25 bis

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA DE
RECETTE DES IMPOTS DE

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005)
J.O. N° 52 du 26/07/2005

Code de la recette: [REDACTED]

Nom et prénom ou raison sociale: [REDACTED]

Statut juridique: [REDACTED]

Capital social: [REDACTED]

Adresse: [REDACTED]

Numéro d'identification Statistique: [REDACTED]

Numéro d'immatriculation au registre de Commerce: [REDACTED]

Code d'activité: [REDACTED]

Numéro du compte bancaire de l'importateur: [REDACTED]

Nom, prénom et adresse du dépositaire: [REDACTED]

Numéro d'identification Statistique du gerant: [REDACTED]

Indication(s) et position(s) tarifaire(s) des produits importés: [REDACTED]

Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif: [REDACTED]

Numéro de la facture ou autre document commercial: [REDACTED]

Banque de domiciliation: [REDACTED]

Designation des branches: [REDACTED]

Bénéficiaire étranger: [REDACTED]

Adresse du bénéficiaire étranger: [REDACTED]

Visa du Receveur des Impôts
[Stamp: Direction des Impôts de Wilaya de ...]

Visa de la Banque

Signature du représentant légal
Eurl. M. [REDACTED]
Import-Export

Quittance de paiement
N°: [REDACTED]
Date: [REDACTED]
Mode de paiement: [REDACTED]

Date et numéro de domiciliation

Fait à [REDACTED] le [REDACTED]

Exemplaire n° 2
Déposé par l'importateur et
conservé par la Banque

24 07 2015
2015 2 No 00011 elsh



TRUST
BANK

TRUST BANK ALGERIA

70 Chemin Larbi Aïlik - PO:Box 359 Hydra
Alger - ALGERIE

Société par actions au capital de 13.000.000.000,00 DA
N° d'identification Fiscal n°: 000216001891789
Registre de Commerce n°: 028 18917

T + 213 (0) 21 549755 / 549759
F + 213 (0) 21 549750

direction@trust-bank-algeria.com
www.trust-bank-algeria.com

+ 213 (0) 21 549755 / 549759 هاتف
+ 213 (0) 21 549750 فاكس

direction@trust-bank-algeria.com
www.trust-bank-algeria.com

70 شارع العربي عليق - صيدرة
الصندوق البريدي 359 الجزائر

شركة ذات أسهم برأس مال 13.000.000.000 د.ج
التعريف الضريبي رقم: 000216001891789
السيكس التجاري رقم: 02 18917

بنك تروست الجزائر

TRUST BANK ALGERIA
AGENCE BEJAIA 601
RUE BOUMDAOU NACER BT D2
CITE SOMACOB 06000 BEJAIA

N° 601

BEJAIA Le: 27/04/2015

N° 22

ANNEXE n° 22

DIRECTION DES OPERATIONS
ALGER

Objet : Règlement remise documentaire à vue

Référence N°71/15/000057

USD : 48 024,90

Tiré : EURL [REDACTED]

N°identifiant fiscal : [REDACTED]

Tireur: [REDACTED]

Messieurs,

Nous vous remettons annexé à la présente la documentation nécessaire au traitement à votre niveau de l'opération citée en objet.

Nous vous confirmons que ce dossier présent la conformité requise par la réglementation des changes en vigueur.

Nous vous souhaitons bonne réception et restons dans l'attente de votre avis d'exécution.

SIGNATURES AUTORISEES

Possible duplicate delivery

Network : APPLI
 Session Holder : LocalSwiftAcks
 Session : 5377
 Sequence : 000001
 Delivery Status : Network Ack

ANNEXE n° 23²³

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1607 150514TBALDZALAXXX5992159248
 ----- Message Header -----

Swift Input : FIN 202 General Fin Inst Transfer

Sender : TBALDZALXXX
 TRUST BANK ALGERIA
 ALGIERS DZ

Receiver : BIARFRPPXXX
 BANQUE BIA
 PARIS FR

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

20: Transaction Reference Number

060171/15/000057

21: Related Reference

OC1165915000123

32A: Value Date, Currency Code, Amt

Date : 15 May 2015

Currency : USD (US DOLLAR)

Amount : #48024,90#

56A: Intermediary - FI BIC

BKCHUS33

BANK OF CHINA

NEW YORK, NY US

57A: Account With Institution - FI BIC

//CH138679

BKCHCNBJ

BANK OF CHINA

(HEAD OFFICE)

BEIJING CN

58A: Beneficiary Institution - FI BIC

BKCHCNBJ530

BANK OF CHINA

(HENAN BRANCH)

ZHENGZHOU CN

72: Sender to Receiver Information

/BNF/REGLEMENT INV. NO: CX150302

//DU 02/03/2015

//TIRE : EURL

//TIREUR :

//IMPORTATION :

//VOS FRAIS A LA CHARGE DU BNF

----- Message Trailer -----

{CHK:3094471CE74E}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report

Creation Time : 14/05/15 16:16:46

Application : SWIFT Interface

Operator : SYSTEM

Text

{1:F21TBALDZALAXXX5992159248}{4:{177:1505141607}{451:0}}

河南省长兴蜂业有限公司

CHANGXING BEE PRODUCTS CO, LTD. HENAN PROVINCE

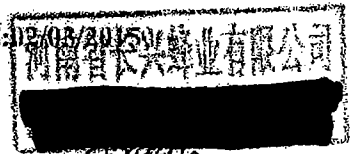
DONGGANGLI, GUANTING, CHANGGE, HENAN PROVINCE, P.R CHINA

BENEFICIARY CERTIFICATE

To: EURL NIF	[REDACTED]	INVOICE NO: CX150302 DATE: MAR 2 ND , 2015
--------------------	------------	--

WE CERTIFY THAT: A LABEL IS STICKED ON EACH BAG IN ARABIC

DATE: 15/03/2015



autres documents



中华人民共和国出入境检验检疫
ENTRY-EXIT INSPECTION AND QUARANTINE
OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

健康证书
HEALTH CERTIFICATE

编号 No.:

发货人名称及地址
Name and Address of Consignor [REDACTED]

收货人名称及地址
Name and Address of Consignee [REDACTED]

品名
Description of Goods BEEWAXS FOUNDATION (CIRE D'ABEILLE)

加工种类或状态 State or Type of Processing	***	标记及号码 Mark & No. N/M
报检数量/重量 Quantity/Weight Declared	**17463.6KGS	
包装种类及数量 Number and Type of Packages	**1134 CARTONS	
贮藏和运输温度 Temperature during Storage and Transport	***	

加工厂名称、地址及编号(如果适用)
Name, Address and approval No. of the approved Establishment (if applicable) 4100/06006
CHANGXING BEE PRODUCTS CO., LTD. HENAN PROVINCE

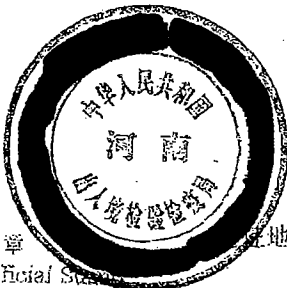
启运地
Place of Despatch QINGDAO CHINA 到达国家及地点
Country and Place of Destination BEJAIA, ALGERIA

运输工具
Means of Conveyance BY VESSEL 发货日期
Date of Despatch MAR. 2015

THIS IS CERTIFY THAT THE SHIPPED GOODS COMES FROM APIARIES RECOGNIZED TO BE FREE OF FOUL BROOD, ACARIASIS NOSEMA, VAROISE, AMERICAN WRACK AND EUROPEAN WREACK. DISEASE AND ASCOSPHAEROSIS LARCAE APIUM, VIRUS DISEASES OF BEES AND MELISSOCOCUS PLUTON AND NO CASE OF THESE DISEASES WAS FOUND FOR SIX MONTHS WITHIN A RADIUS OF FIVE KILOMETERS AROUND THE APIARIES.

REMARKS: BATCH NUMBER: CX1501006

autres documents



印章
Official Seal 地点 Place of Issue ZHENGZHOU 签证日期 Date of Issue 04 MAR. 2015

授权签字人 Authorized Officer WANG KUNTAI 签名 Signature [REDACTED]

中华人民共和国出入境检验检疫机关及其官员或代表不承担签发本证书的任何财务责任。No financial liability with respect to this certificate shall attach to the entry-exit inspection and quarantine authorities of the P. R. of China or to any of its officers or representatives.

[e-2-2(2000.1.1)]



河南省长兴蜂业有限公司

ORIGINAL

[REDACTED]

[REDACTED]

AGE CERTIFICATE

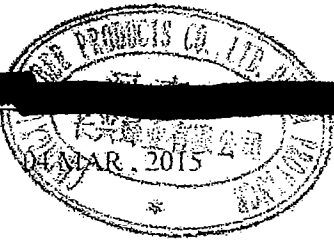
We [REDACTED] hereby confirm that the goods . BEESWAXS FOUNDATION (CIRE D'ABEILLE) ,quantity 17463,6 kgs concerning the invoice CX150302,dated on MAR 2ND ,2015 provide to the customer: EURL [REDACTED]

[REDACTED] which is from : [REDACTED] are brand new and produced in our factory on JAN ,2015, the quality of the product is in conformity according the proforma invoice no. CX150226 issued on 26/02/2015.

We give guarantee of 5 years (JAN 2020) after shipment date .

Batch no.: CX1501006

[REDACTED]



autres documents

长葛市兽医研究所

CHANGGE VETERINARY ADMINISTRATION

DOCTOR CERTIFICATE

REF: 14036796

DATE: MAR 04, 2015

I UNDERSIGNED [REDACTED] IN CHANGGE
[REDACTED] CERTIFIED THAT THE
PRODUCTS OF BEESWAX FOUNDATION (CIRE D'ABEILLE) AND QTY
17463.6KGS. "BEESWAX FOUNDATION" WHICH [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED] UNDER INVOICE NO.: CX150302
DATED MAR 2ND 2015 TO BE UNDER OUR INSPECTION.

ALL OF THE PRODUCTS ARE NOT INFECTED BY ANY OF THESE
AFFECTIONS:

AMERICAN WRECK, EUROPEAN WRECK, VAROISE, NOSEMOSE
AND ACARIOS. CHANGGE AREA IS FREE FOLLOWING THE DISEASE: AVES
INFLUENZA



autres documents

Résumé

L'intérêt de notre recherche porte sur l'étude de la conduite de la remise documentaire à l'importation, cette technique basée sur la fiabilité du réseau bancaire est utilisée dans le cadre des premières affaires entre nouveaux partenaires.

En effet, la remise documentaire assure au vendeur une protection meilleure qu'un simple paiement contre facture, ou contre remboursement, pour autant que certains documents obligatoires pour effectuer le retrait et le dédouanement, ne voyagent pas avec la marchandise, mais figurent dans la liasse de documents remise par la banque.

La loi de finance 2014 rétablit conjointement la remise documentaire comme moyen de financement des paiements extérieur, mais uniquement pour les produits finis modifiant l'article 69 de la loi de finances complémentaire 2009.

Le cas pratique, que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil, nous a permis de mieux comprendre, le déroulement d'une opération de remise documentaire, et le rôle de chaque intervenant dans cette opération, aussi d'analyser les différentes formes d'encaissement documentaire.

Mots clés : importation, exportation, banque remettante, domiciliation, incoterms, remise documentaire, commerce international, SWIFT, bordereau de transmission.