

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.**

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION**

**Département des Sciences Commerciales**

**MEMOIR DE FIN DE CYCLE**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

**Option : FINANCE ET COMMERCE INTERNATIONAL**

**Thème :**

**Pratique des techniques bancaires dans le  
financement du commerce extérieur: cas du  
CREDOC au niveau de la BNA**

**Réalisé par :**

SADAT LAMIA

BOUKANDOUL RAZIKA

**Encadré par :**

Dr. BEZTOUH Djaber

**Année Universitaire : 2021-2022**



# Remerciements

Nous remercions Dieu le Tout Puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour ce travail.

Nous remercions également :

-Nos parents qui nous ont toujours soutenues.

Nous tenons aussi à remercier notre encadreur MR BEZTOUH DJABER, pour ses précieux conseils et orientation à l'élaboration de ce modeste travail et d'avoir eu confiance en nous.

Nous tenons aussi à remercier les membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Aux personnels de la BNA DE TIZI OUZOU pour leur sympathie, et qui nous ont fourni des informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.

A tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce modeste travail.

# Dédicaces

**Je tiens à dédié ce modeste travail à ceux qui ont légué un sens à mon existence, En me donnant une éducation irréprochable, ceux qui m'ont appuyé nuit et jour durant mon parcours,**

**A vous mes très chères parents.**

**A mes frères et mes chères sœurs.**

**A tous mes amis (es) chacun de son nom**

**Je dédie aussi ce simple travail aux enseignants(es) et collègues de ma vie scolaire, surtout la faculté des sciences économiques, de gestion et commerciales.**

**Razika.**

# Dédicaces

Je tiens à dédié ce modeste travail en premier lieu à mes chers parents, en témoignage de ma très grande affection et ma gratitude pour tout les sacrifices qu'ils se sont imposés pour faire de moi ce que je suis.

Pour mes frères **LYECE** et **RAYAN**.

Pour ma chère sœur **HAKIMA**.

Et de not pas oublier chère amour mon marie **MOULOUD**.

Je dédie aussi ce simple travail aux enseignants(es) et collègues de ma vie scolaire, surtout la faculté des sciences économiques, de gestion et commerciales.

**Lamia.**

# Liste des abréviations

## **Liste des abréviations**

**ADE** : Avance-en Devises à l'Export

**ABEF** : l'Association des Banques et des Etablissements Financiers

**AGE** : Autorisation Globale d'Exportation

**AGI** : Autorisation Globale d'Importation

**AMGI**: Agence Multilatérale de Garantie des Investissements

**BA** : Banque d'Algérie

**BAD** : Banque Algérienne de Développement

**BADR** : Banque de l'Agriculture et de Développement Rural

**BIRD** : Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement

**BL** : Banque Locale

**BM** : Banque Mondiale

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie

**BNCI** : Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie

**BP** : Banque populaire

**CAGEX** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations

**CEE** : Communauté Economique Européenne

**CEDA** : Caisse d'Equipeement et de Développement de l'Algérie

**CFAT** : Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie

**CFR**: Cost and freight/ Coût ET Frets

**CNEP** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

**CPA** : Crédit Populaire d'Algérie

**CREDOC** : Crédit Documentaire

**DI** : Domiciliation Inférieur à 6 mois (domiciliation à délai normal)

**DIP** : Domiciliation Supérieure à 6 mois (domiciliation à délai spécial)

**DOD** : Direction des Opérations Documentaires

**D10** : Document douanier pour l'importateur

**EPE** : Entreprise Publique Economique

**EURL** : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

**FMI** : Fonds Monétaire International

**FOB** : Free on Bord (incoterm du commerce international)

**FORMULE 4** : Formule de Règlement de la Banque Centrale

**FDI** : Fiche Domiciliation à l'Import

**FSPE** : Fonds Spécial de Promotion des Exportations

**GAAT**: General Agreement on Tariffs and Trade

**IDA ou AID**: Association Internationale de Développement

**MCNE** : Mobilisation de Créances Nées sur l'Etranger

**NIF**: Numéro d'Identification Fiscal

**OFALAC**: Office Algérien d'Action Commerciale

**OMC** : Organisation Mondiale du Commerce

**PGE** : Programme National d'Exportation

**PGI** : Programme National d'Importation

**REMDOC** : Remise Documentaire

**RUU** : Règles et Usance Uniformes

**SFI** : Société Financière Internationale

**SWIFT**: Society for Worldwide Inter-bank

**TICR**: Taux d'Intérêts Commerciaux de Référence



# Liste des tableaux et schémas

### **Liste des tableaux**

Tableau n°01 : Représentation des causes des risques pour chaque mode de transport.....	40
Tableau n°02 : Les risques de couverture externe de risque de change.....	44
Tableau n°03 : Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Tizi-Ouzou).....	69

### **Liste des Schémas**

Schémas n°01 : L'organigramme de l'agence BNA 583.....	78
--	----

# **introduction générale**

### **Introduction**

Le commerce international est né de la nécessité par les êtres humains d'exécuter des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses à cause de la diversité dans la distribution des richesses. Le commerce international est donc une réponse aux besoins auxquels un pays ne pourrait répondre immédiatement par les échanges commerciaux locaux.

Les opérations de commerce extérieur portent généralement sur des montants importants qui présentent de nombreux risques dus à l'éloignement des partenaires, à la différence des réglementations, et à la différence des monnaies d'où la variation de taux de change ainsi que les traditions et langues de chaque pays.

Pour pallier à ces dangers et assurer une sécurité pour les transactions, de nombreux moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une valeur fondamentale, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remise documentaires et les crédits documentaires.

Pour mener dans de bonnes conditions leurs opérations financières et commerciales, l'importateur et l'exportateur font intervenir leurs banques. Le premier souhaite recevoir la marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageons un bénéfice et n'expédier la marchandise que après règlement de l'acheteur. Les banques par le biais de techniques appropriées, leurs savoir-faire et leurs appuis financières dans le respect de la réglementation en la matière assurent un déroulement normal des transactions commerciales en minimisant les risques qui peuvent en dérouler, au niveau national et international.

L'exportateur, s'il a envie d'acquérir des marchés modernes à l'étranger, a pour souci majeur de recevoir son règlement de ses partenaires. Les exportateurs explorent la façon et la technique de paiement la plus bénéfique parmi tant d'autres. Il faut insister sur le besoin de trouver un accord entre les intérêts divergents des contractants.

L'objet de ce modeste travail de recherche porte sur l'étude de la pratique des techniques bancaires dans le financement du commerce extérieur en Algérie, en essayant de répondre à la question suivant :

**Qu'en est-il de la pratique des techniques bancaires dans le financement du commerce extérieur en Algérie ?**

D'autres questions secondaires méritent d'être posées :

- Quels sont les instruments de paiement à l'international ?
- Quelles sont les techniques de paiement utilisées dans le financement du commerce international ?
- Quels sont les principes risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international, et comment y faire face ?
- Quel est l'encadrement juridique du financement du commerce extérieur en Algérie ?
- Comment la BNA banque procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ?

Ce travail devrait nous permettre la vérification des hypothèses suivantes :

- Les instruments de paiement à l'international présentent le principal inconvénient de ne pas permettre un bon équilibre des risques entre le vendeur et l'acheteur, en particulier il est nécessaire d'utiliser des techniques de paiement plus sophistiquées.
- Les risques liés aux opérations du commerce extérieur sont multiples, et nécessitent la mise en place des techniques de gestion efficaces
- Encadrement juridique n'est pas nécessaire à la réussite des opérations bancaires de financement du commerce extérieur
- La technique du financement du commerce extérieur la plus utilisée par la banque BNA est le crédit documentaire comparativement aux autres techniques.

Afin de répondre aux questions posées et ainsi vérifier les hypothèses formulées, nous avons adopté une méthodologie descriptive et analytique basée sur :

- Premièrement, une recherche bibliographique portant sur l'aspect théorique de la pratique des techniques bancaires dans le financement du commerce extérieur.
- Deuxièmes, un stage pratique au niveau de la banque BNA.

Pour mener à bien notre travail, nous avons opté pour le plan suivant :

- Le Premier chapitre présentera les instruments et techniques de financement du commerce international, ainsi que la gestion du risque lié au financement du commerce international.
- Le deuxième chapitre tracera l'encadrement juridique de la fonction bancaire du financement du commerce extérieur algérien.

- Le troisième chapitre est d'ordre pratique et traitera un déroulement d'un financement par crédit documentaire au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) Agence 583 Nouvelle Ville Tizi-Ouzou.

# Chapitre 1

### **Introduction chapitre**

Les échanges internationaux sont par vocation soumis à de nombreuses incertitudes. Il arrive assez souvent que les deux partenaires soient douteux l'un vis-à-vis de l'autre. Pour se protéger des écarts qui pourraient éventuellement altérer les clauses contractuelles, l'acheteur exige souvent de son fournisseur une garantie prouvant que ce dernier est en mesure de fournir la prestation convenue, le vendeur, de son côté, se prémunit contre les risques par un certain nombre de dispositifs offerts par les organismes bancaires ou les compagnies d'assurance.

Il est donc nécessaire de bien comprendre ces mécanismes des opérations bancaires ayant pour but le financement des transactions commerciales. Les techniques de financement sont déterminées sous forme de crédit accordé à l'opérateur économique dans le but de lui faciliter l'opération commerciale.

Ce chapitre est divisé en trois sections, la première nous permet de connaître les instruments de paiement à l'international, la seconde nous présente les techniques de paiement à l'international et la dernière nous donne un aperçu de la gestion du risque bancaire lié au financement du commerce international.



## **Section 1 : Les instruments de paiement à l'international**

Il se trouve dans tout contrat commercial deux obligations impératives, à savoir de déterminer les conditions de livraison et de paiement. Ce dernier représente donc un acte indispensable au dénouement du contrat. Il résulte de l'entrée en créance qui n'est pas forcément lié au moment de livraison.

Il existe quelques instruments de paiement qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accordé par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes besoins qu'à l'exportation.

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

### **1.1. Le chèque**

#### **1.1.1. Définition du chèque**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaires, Ce moyen de paiement peut être utilisé beaucoup plus à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères, peu couteux et très répondu dans le monde. <sup>1</sup>

#### **1.1.2. La forme du chèque**

Le chèque contient :

- la dénomination de chèque, insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- le nom de celui qui doit payer tiré ;
- L'indication du lieu ou le paiement doit s'effectuer ;
- L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé ;
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

---

<sup>1</sup> LEGRAND.G., Gestion des opérations import-export, Ed. Dunod, Paris, 2008 p.128.

### **1.1.3. Les types de chèques**

Nous pouvons distinguer deux types de chèques à savoir<sup>1</sup> :

#### **a. Le chèque d'entreprise**

Il correspond à la forme classique du chèque. Il est émis par l'importateur et ne couvre pas l'exportateur contre le risque de provision insuffisante sur le compte de l'importateur. Cet inconvénient peut être levé par :

- L'apposition d'un visa par la banque, qui atteste de l'existence de la provision au moment de l'émission ;
- La certification, qui consiste pour la banque à bloquer la somme mentionnée sur le chèque jusqu'à son encaissement par l'exportateur.

#### **b. Le chèque de banque**

Il est émis par une banque sur demande de l'importateur. Il offre ainsi une sécurité au vendeur, la somme due étant prélevée sur les propres fonds de la banque.

### **1.1.4. Les avantages et inconvénients du chèque**

#### **a. Avantages**

- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou chèque certifié ;
- Facilité d'utilisation ;
- Commissions faibles sur les chèques de montants élevés.

#### **b. Inconvénients**

- Risque de non paiement si le chèque impayé ;
- Risque de change si le chèque est établi en devises ;
- Recours juridique parfois long et difficile ;
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants ;
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne ;
- Emission à l'initiative de l'acheteur ;

---

<sup>1</sup>NAGEL O, La relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, Mémoire de 3ème cycle, conservatoire national des arts et métiers, Paris, septembre 1996, p.60.

-Temps d'encaissement parfois très long.

## **1.2. Le billet à ordre**

### **1.2.1. Définition du billet à ordre**

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) un montant fixé à une date et à un lieu donnés. Son avantage essentiel est sa facilité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte. Les limites du billet à ordre sont fortes, il fait courir en particulier les dangers non négligeables de non-paiement, de non transfert des fonds, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions sérieuses à l'international.

Le billet à ordre est assimilé à une reconnaissance de dette : pas besoin alors d'avoir immédiatement la somme d'argent sur son compte en banque.<sup>1</sup>

### **1.2.2. La forme du billet à ordre**

Le billet à ordre contient<sup>2</sup> :

-La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;

-La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;

-L'indication de l'échéance ;

-Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;

-Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;

-L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;

-La signature de celui qui émet le titre (souscripteur).

### **1.2.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre**

#### **a. Avantages**

-Négociable et s'échange par endos (transmissible) ;

-Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ;

-Mobilisable (escomptable auprès d'une banque) ;

---

<sup>1</sup> TORRES O., PME de nouvelles approches, Ed. Economica, Paris, 1998, p.181.

<sup>2</sup> NAJI J., Commerce international : théorie, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005.

-Protéger par le droit cambiaire.

#### **b. Inconvénients**

-Risque de perte ou de vol ;

-Emis à l'initiative de l'acheteur ;

-Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayé.

### **1.3. Le warrant**

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est examiné par des sociétés de vérification des stocks.<sup>1</sup>

### **1.4. La lettre de change**

#### **1.4.1. Définition de la lettre de change**

La lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur) donne l'ordre à une autre personne appelée tiré (le débiteur, c'est-à-dire le client) de payer à une certaine échéance un montant déterminé (date d'échéance) à un bénéficiaire en général (souvent le tireur ou son banquier). Dans la pratique le tireur, souvent le bénéficiaire envoie le traitre au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.<sup>2</sup>

En effet, ces avantages matérialisent une créance qui peut être escomptée après d'une banque et détermine antérieurement la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.

La lettre de change est un acte de commerce, elle est utilisée comme moyen de paiement, par l'intermédiaire des banques, elle permettait des le moyen âge, de payer dans la monnaie du pays d'où le nom de lettre de « change ».<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> BERNET R., Principe de technique bancaire, 25<sup>ème</sup> éditions, Ed.Dunod, Paris, 2008, p.258.

<sup>2</sup> OULOUNIS S., Gestion financière internationale, Ed. Office des publications universitaires, Alger, 2005, p.11.

<sup>3</sup> BENMALEK R., La réforme du secteur bancaire en Algérie, Mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, Université de TOULOUSE I, France, 1999.

Elle est aussi un moyen de crédit par l'escompte, elle est donc très utilisée par le commerçant car donnant satisfaction au débiteur qui paiera à crédit, au créancier qui sera payé immédiatement en ayant recours à l'escompte, et à l'organisme bancaire qui en retire des intérêts.

La lettre de change met en présence trois personnes : le tireur, le tiré et le bénéficiaire.

### **-Le tireur**

C'est lui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite, de ce fait, le tiré (son débiteur, son client) à payer.

### **-Le tiré**

C'est lui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée, il doit avoir une dette à l'égard du tireur, c'est cette dette qui constitue la provision.

### **-Le bénéficiaire**

C'est à lui que le tiré doit payer, le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désignée par lui et à qui il doit de l'argent (clause à ordre).

La lettre de change est toujours un acte de commerce, quelle que soit la qualité de ses signataires ou quel que soit le motif de sa création.

Seules les personnes majeures peuvent s'engager par la lettre de change.

## **1.4.2. La forme de la lettre de change**

La traite doit contenir un certain nombre de mentions, à savoir<sup>1</sup> :

-La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;

-Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;

-Le nom de celui qui doit payer (tiré) ;

-L'indication de l'échéance ;

---

<sup>1</sup> OULOUNIS S, op.cit, p.12.

- Celle du lieu ou le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée ;
- La signature de celui qui émet la traite (tireur).

La lettre de change dont l'échéance n'est pas indiquée est considérée comme payable à vue. A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré est réputé être le lieu du paiement et en même temps le lieu du domicile du tiré. La lettre de change n'indiquant pas le lieu de sa création est considérée comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur.

### **1.4.3. Les fonctions de la lettre de change**

La lettre de change présente plusieurs fonctions<sup>1</sup> :

- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds ;
- Elle est un instrument de crédit c'est-à-dire : le commerçant qui vend à crédit des marchandises. Tire sur son débiteur ;
- Par l'utilisation de lettre de change, l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les marchandises et se procurer des fonds nécessaires du paiement de sa lettre ;
- De son côté le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance les capitaux indispensables pour continuer son exploitation ;
- La lettre de change est un instrument de paiement ;
- Lorsqu'elle cesse de circuler, elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance.

### **1.4.4. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change**

#### **a. Avantages**

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) au prix d'une banque ;

---

<sup>1</sup> BENMALEK R, op.cit, p25.

-La lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée ;

-Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie ;

-Sécurité de paiement dans le cas de d'une traite avalisée.

#### **b. Inconvénients**

-Risque de change pendant le délai technique d'encaissement et le montant libellé en devises ;

-Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;

-La lettre de change ne supprime par les risques d'impayé, de perte et de vol ;

-Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;

-Risque politique ;

-Risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur ;

-Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite ;

-Risque de retard à l'acceptation ou non-acceptation, certains importateurs ne retournent les traites acceptées qu'après arrivée des marchandises.

### **1.5. Le virement international**

#### **1.5.1. Définition du virement international**

Il consiste en un transfert d'une somme d'argent du compte de l'importateur (le débiteur) au profit du compte de l'exportateur (le créancier). Il est réalisé sur ordre de l'importateur au prix de son banquier.

Le virement est un transfert de fonds à l'occasion duquel un donneur d'ordre joue un rôle actif, eu égard à l'ordre que suivant la pratique la plus habituelle, il donne à sa banque de débiter son compte et de faire créditer celui du bénéficiaire, qui le plus ordinairement reste passif.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> VASSEUR M., « Les transferts internationaux de fonds », Recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, p.130.

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque pour 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.

### 1.5.2. Les formes du virement

Elles ont pour point commun de permettre la transmission des ordres de virement par voie électronique avec l'utilisation d'un langage standardisé et codifié.

#### a. Le virement SWIFT

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'une méthode peu coûteuse, très rapide et fiable. Sur et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation de transfert. L'inconvénient majeur de cet instrument est le risque de change si le virement est libellé en devises.<sup>1</sup>

Le système SWIFT comprend trois niveaux de fonctionnement :

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

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs 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 prédéterminé<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> LEGRAND. G. et MARTINI.H., Commerce international, 3<sup>ème</sup> édition, Ed. Dunod, Paris, 2010, p.129.

<sup>2</sup> FATH ALLAH MOHAMED H., Le régime juridique des virements internationaux, Mémoire de magister en droit bancaire, Université d'Oran, 2010-2011, p.106.



**b. Le virement bancaire**

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) de monnaie entre deux comptes bancaires : la personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.<sup>1</sup>

**Conclusion**

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement et de règlement à l'international, mais dans le choix entre plusieurs instruments et techniques de paiement. il faut prendre en considération, outre des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils procurent, les usages et réglementation dans le pays de l'autre partie.

En effet, il se peut très bien que dans certains pays, des instruments de paiement n'aient pas le caractère contraignant qu'ils peuvent avoir dans un autre pays. En outre, l'emploi d'un instrument ou d'une technique de paiement peut être interprété de différentes façons par l'exportateur selon qu'il réside dans tel ou tel pays.

Donc, le choix des instruments et techniques de paiement doit se faire au cas par cas, en fonction des contraintes externes et internes et généralement le classement des instruments et techniques de paiement selon le degré de sécurité et de fiabilité afin d'éviter les risques qui peuvent dérouler.

---

<sup>1</sup> <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire>.

## **Section2 : Les techniques de paiement à l'international**

Le banquier accompagne l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

En effet, quand il s'agit d'importation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).

Lorsqu'il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

Dans le souci de bien expliquer les techniques de financement, nous jugeons utile de définir le contexte d'utilisation de chaque technique à travers cette section structurée comme suit :

- les techniques de financement à court termes.

-les techniques de financement à long termes.

### **2.1. Les techniques de financement à court terme**

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux (02) à sept (07) ans avec un différé de un (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.<sup>1</sup>

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

-en cours de fabrication ou de livraison ;

-après l'expédition des marchandises ;

-en période de contentieux avec le fournisseur.

---

<sup>1</sup> LAMARQUE E, Gestion bancaire, Ed. Pearson éducation France, Paris, 2003, p.221.

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

### **2.1.1. Le crédit de préfinancement**

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition des marchandises.

#### **2.1.1.1. Définition**

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises . Il est destiné soit les opérations commerciales soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie.

Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites mobilisables auprès de la banque centrale.

#### **2.1.1.2. Caractéristiques**

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.<sup>1</sup>

Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

##### **- Le remboursement du crédit**

Le remboursement du crédit est assuré soit<sup>2</sup> :

- par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment,
- par utilisation d'un crédit acheteur,
- par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.

---

<sup>1</sup> L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette.

<sup>2</sup> GARSUAULT PH, Les opérations bancaires à l'internationale, Ed. Revue banque, Paris, 2015, p.245.

## **Conditions**

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

### **2.1.1.3. Avantages et inconvénients**

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

-La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ; une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

-Ce type de crédit connaît cependant des limites, à savoir :

-Le montant est souvent plafonné ; il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

### **2.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger**

#### **2.1.2.1. Définition**

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent<sup>1</sup> juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce. L'intérêt de ce crédit est

---

<sup>1</sup> BOUMGHAR.MY, La relation PME-BANQUE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23, 24,25 juin 2003, Hôtel Hilton, Alger, P.15.

de permettre aux entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers de recevoir leur contrepartie après la mobilisation des ces créances auprès d'une banque<sup>1</sup>.

#### **2.1.2.2. Caractéristiques**

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances. Le crédit peut être accordé pour une durée de 18 mois à compter de la naissance de la créance. Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

#### **2.1.2.3. Procédure**

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance. Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

#### **2.1.2.4. Avantages et inconvénients**

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre :

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- Elle améliore <sup>2</sup>le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantage financier aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

---

<sup>1</sup> BOUMGHAR MY, La relation PME-BANQYE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23, 24,25 juin 2003, Hôtel Hilton, Alger, p.15.

<sup>2</sup> BEGUINJEAN.M, L'essentiel de technique bancaire, Ed. Arolle, Paris, 2008, P.56.

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

-risque de non paiement ;

-risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

### **2.1.3. Les avances en devises**

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

#### **2.1.3.1. Définition**

Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation. L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libelles en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

#### **2.1.3.2. Caractéristiques**

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement

Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des devises et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

#### **2.1.3.3. Déroulement de l'opération**

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit<sup>1</sup>:

-l'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devise correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur ;

-le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.

---

<sup>1</sup> BOURNAD R, Le commercial, Ed. Nathan, Paris, 1993, p.212.

#### **2.1.3.4. Avantages et inconvénients**

L'avance en devises présente les avantages suivants <sup>1</sup>:

- couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation ;
- mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance ;
- la mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités ;
- les couts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Cependant, il ya lieu de relever quelques points faibles à savoir :

- le risque commercial est à la charge de l'exportateur.
- si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.

#### **2.1.4. L'affacturage**

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons

« L'affacturage » ou « le factoring ».

##### **2.1.4.1. Définition**

Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée « factor » devient subrogée au droit de son client appelé « adhérent » en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge , moyennant une rémunération ,les risques de non-remboursement .

Autrement l'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.

C'est une opération par laquelle un exportateur cède ses créances, détenus sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor », contre le paiement d'une

---

<sup>1</sup> ZOURDANI S, Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie, Mémoire de Magister en droit bancaire et Financier, université d'Oran, 2012, p.137.

commission. Selon cette formule, la factor règle l'exportateur du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

L'affacturage (factoring en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mises en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter gestion à un établissement de crédit spécialisé :

L'affactureur ou factor. Il s'agit aujourd'hui longtemps mal considéré, comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, il s'agit aujourd'hui d'un outil moderne et souple au service des entreprises. C'est à la fois un procédé d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre impayé et de financement à court terme.

#### **2.1.4.2. Caractéristiques**

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

Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances et une techniques de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affichage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur<sup>1</sup> :

- un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
- un contrat d'<sup>2</sup>affacturage entre le fournisseur et le factor ;
- un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

---

<sup>1</sup> ZOURDANI S, op.cit, p.139.



Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

En Algérie, les textes juridiques concernant les sociétés de factoring ont été adoptés en 1995, mais malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

#### **2.1.4.3. Déroulement de l'opération**

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement ; pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.

Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier ;

L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par « l'affacturage ».

L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring.

Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur), soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.

De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances, moyennant le paiement d'une commission au factor ;

Le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait au factor export.

#### **2.1.4.4. Avantages et inconvénients**

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants<sup>1</sup> :

---

<sup>1</sup> GRSUALT PH, op.cit, p.245.

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus à l'avance ;
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allègement de leur bilan ;
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins, il ya certains inconvénients, à savoir :

- le coût de cette opération est relativement élevé ;
- l'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

## **2.2. Les Techniques de financement à long terme**

Les financements à long termes permet aux exportateurs de biens d'équipement, généralement couteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne prouvent être supportés par leur trésorerie.

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement, elle est comprise entre sept (7) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisation lourdes ; notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels, etc.<sup>1</sup>

La banque ne disposant généralement que de ressources à court termes, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ses ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entrainerait l'immobilisation de ses fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autre banque à financer et à partager les risques liées à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).

---

<sup>1</sup> TALEB, F. Relations banques entreprise, cours de Magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2011-2012.

Le crédit à long termes nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements.

### **2.2.1. Le crédit fournisseur**

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

#### **2.2.1.1. Définition**

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

#### **2.2 .1.2. Caractéristiques**

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipement ainsi que les services qui leurs sont liés. Le montant du crédit, en principal et intérêts, égal au montant de la créance payable à terme.

La durée est supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement, procédures des paiements progressifs, l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. Il est à signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraison partielles<sup>1</sup>.

Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le **TICR** augmenté d'une marge. Le TICR correspond au cout de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par L'OCDE « organisation de coopération et de

---

<sup>1</sup> BRANER G, Les techniques bancaires, Ed. Buf, Paris, 1970, p.230.

développement économique ». Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE<sup>1</sup>.

Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts .le crédit fournisseur consiste en un escompte d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues<sup>2</sup>.

En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert). Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

### **2.2.1.3. Déroulement de l'opération**

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroger sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel. L'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant, en outre, les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et l'avalisé, le cas échéant, par cette dernière.

---

<sup>1</sup> <http://www.scotialbank.com>.

<sup>2</sup> MAKHLOUF K, L'entreprise face aux règles de commerce extérieur de l'Algérie, Mémoire de Magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2004-2015, p.45.

#### 2. 2.1.4. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs ; il présente les avantages suivants :

- la négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;
- Le financement peut porter sur 100% du contrat ;
- La connaissance rapide de l'échéancier et du coût ;
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

Toutefois, l'exportateur qui à ce financement subit quelques inconvénients :

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque) ;
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit ;
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- D'une part, le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges...
- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> BRANER G, op.cit, p.230.

### **2.2.2. Le crédit acheteur**

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement<sup>1</sup>.

#### **2.2.2.1. Définition**

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants :

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- Un contrat financier (une convention de crédit). Par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

#### **2.2.2.2 .Caractéristiques**

Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantité importantes de matières premières. Le crédit acheteur finance généralement 85% du montant total du contrat commercial. Etant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%. Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de son obligation contractuelle.

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements. Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des

---

<sup>1</sup> PRUCHAUD J, Evolution des techniques bancaires, Ed. Scientifiques, Riber, Paris, 1960, p.95.

billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement, la durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédit acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (**TICR**). Il est arrêté par les pays membre de l'OCDE,

Valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur réglementés, C'est-à-dire ceux bénéficient de soutien public. Pour les autres crédits, le taux est librement fixé par les banques.

Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :

- commission de gestion pour rémunérer les frais de gestion et suivi du crédit acheteur
- La commission d'engagement pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur, elle est le solde non utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement.<sup>1</sup>

- Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur, soit au comptant, soit par incorporation dans le montant du crédit. Ces primes concernent les deux polices d'assurance nées des deux contrats du crédit acheteur :

- La police risque de fabrication : elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassent pas 90%, contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur.

- La police risque de crédit : elle assure les banques à 95%, contre le manquement éventuel de l'emprunteur à ses engagements de remboursement.

Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivantes la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe. Nous citons ci-après les principales lignes de crédit.

- Les protocoles intergouvernementaux : il s'agit des accords conclus entre le gouvernement afin de promouvoir les échanges commerciaux entre leurs pays ;

- Les protocoles bancaires : appelés également accords cadres : ils sont souvent des applications des protocoles financiers intergouvernementaux. Il s'agit des lignes de crédit accordées par les banques étrangères ;

---

<sup>1</sup> GARSUAULT.PH, op.cit, P.222.

- Les accords multilatéraux : lignes de crédit mises en place par les institutions financières internationales (**BIRD, BADR, BM...**)
- Les conventions spécifiques : lignes de crédit acheteur octroyées par une banque étrangère pour le financement d'une opération donnée.

#### **2.2.2.4. Les différentes phases du crédit acheteur**

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes : donc il souhaite recevoir des débloquages de fonds de la part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie. De son côté, l'acheteur souhaite différer les paiements le paiement s dus au fournisseur après l'achèvement définitif des prestations. Pour concilier ces intérêts contradictoires les banques ont mis en place la technique du crédit acheteur.

Nous prouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers les étapes qui suivent :

- La date d'entrer en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion, Cette date est également appelée : « date effective » ;
- La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement ;
- La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée, le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux ;
- La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculée sur le montant de crédit utilisée<sup>1</sup> ;
- La d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement : date de réception provisoire ou définitive, date de mise en route de l'usine ;

---

<sup>1</sup> LAMARQUE E, op.cit, p.240.



-La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principale le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capitale restant dû :

-La date du premier remboursement ;

-La date du dernier remboursement.

### **2.2.3. Avantages et inconvénients**

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages : pour l'exportateur :

-Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;

-Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit .il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;

-Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour remboursement du crédit ;

-Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées. Pour l'importateur ;

-Bénéficiaire de délais de paiement ;

- les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants : pour l'exportateur :

-Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;

-Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

Quant à l'acheteur, il se trouve face :

- A deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;

- A la lenteur de l'opération ;

- Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
- Au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie que la sienne<sup>1</sup>.

### **2.2.3. Le crédit -bail ou leasing**

Parmi les anciennes techniques de financement de l'équipement industriel, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

Régi par les dispositions des textes suivants : la loi **90/10** du **14/04/1990** sur la monnaie et le crédit (Art n° 112 ,116) , l'ordonnance 03/11 relate à la monnaie et au crédit dans son article 68 ; l'ordonnance **69/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail , l'instruction de la banque d'Algérie **07/96** du **22/10/1996** fixant les modalités de construction des sociétés de leasing et leur agrément .<sup>2</sup>

#### **2.2.3.1. Définition**

Le crédit bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19 siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons. Le crédit –bail ou leasing, est une opération commerciale et financière :

- réalisée par les banques et établissement financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étranger , personnes physiques ou personnes moral de droit public ou privé ;
- ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire ;
- et portant exclusivement sur des biens meubles à usage professionnel ou su fonds de commerce ou sur établissement artisanaux.

Les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu'elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens. Les opérations de crédit –bail sont dites « leasing financier » si le contrat de crédit –bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits , obligations ,avantages ,inconvenients et risques liés à la propriété du bien financé par le crédit-bail , Si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et s'il garantit au

---

<sup>1</sup> MIHALE A et FNAR S, Commerce international, Ed. Economica, Paris, 1993, p.212.

<sup>2</sup> L'article N°2 de l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit bail.

bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis. Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing opérationnel » si la totalité ou la quasi-totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

Il est aussi défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Il s'applique aussi bien à des biens mobiliers qu'immobiliers. Il peut être national (les contractants sont résidents) ou international (dans le cas où l'un des contractants serait un non résident).

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit l'équipement est loué pour durée fermée et irrévocable<sup>1</sup>.

Au terme du bail (la durée de location) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur.

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

### **2.2. 3.2. Mécanisme**

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires, conteneurs, équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux public, machines-outils ...

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur. ;
- Contrat de fournisseur entre le fournisseur et le bailleur ;
- Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

---

<sup>1</sup> ZOLLINGER M, Marketing et stratégies bancaires : La métamorphose, Ed. Dunod, Paris, 2005, p.188.

- Le fournisseur : vendeur ou fabricant
- L'opérateur locataire : qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité ...). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.
- Le bailleur de fonds : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel), ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de <sup>1</sup>vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

#### **2.2.3.4 . Caractéristiques**

Il existe deux types de crédit-bail:

- Le crédit-bail mobilier ;
- Le crédit-bail immobilier ;
- Le crédit-bail immobilier.

#### **Le crédit-bail mobilier**

c'est l'opération qui pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit-bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de se client, qui aura préalablement choisi son matériel et négocié son prix .De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur. Défini par les dispositions du septième article de l'ordonnance du 1996 précité comme suit « le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail , la banque ou l'établissement financier , désignés par l'expression « le crédit-bailleur » donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique , personne physique ou moral , désignée par l'expression « le crédit –preneur » ,des biens d'équipement , du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des bien loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie , des versements effectués à titre de loyer.

---

<sup>1</sup> LAKSACI, M, Monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/04/1989, N°17, Ed. Office des publications universitaires, PP.133-146.

### **Le crédit-bail immobilier**

c'est la même opération que pour le crédit -bail mobilier, sauf que c'est un bien immeuble, en générale à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit-bail immobilier et ensuivent ils sont loués. Le contrat de location qui comporte une promesse unilatérale de vente pour un prix convenu à l'origine.<sup>1</sup>

Le crédit-bail peut être national ou international, décrit par le cinquième article de l'ordonnance des 1996 cités plus haut comme suit :

- Comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie ;
- Comme international lorsque le contrat lui servant de support est ;
- Soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident ;
- Soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie.

#### **2.2.3.5. Les avantages du crédit-bail**

- la procédure et la documentation pour la réalisation sont simples ;
- Financement de l'intégralité (100%) du coût de l'investissement ;
- Contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire ;
- Le crédit-bail ne figure pas dans l'encadrement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations ce qui lui permet de conserver ses capacités d'emprunt ;
- Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible ;

---

<sup>1</sup> BOURSI M, Le financement de notre commerce extérieur, Revue convergence, B, E, A, février 2003, pp.13-18.

- Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide) ;
- de bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique , c'est-à-dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement.

#### **2.2.3.5. Les inconvénients du crédit-bail**

- Le preneur a un droit de jouissance lui permettant de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit , cependant , il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état , donc il a une lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué ;
- Aussi, assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre ;
- En cas de vol du matériel le contrat subsiste ;
- Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique ;
- Le coût du crédit-bail est très élevé ; en effet les loyers et le prix résiduel devant être payés dans le cas de l'option d'achat sont importants. La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

#### **Conclusion**

Les transactions commerciales internationales se développent au jour le jour, et dans ce Cadre les opérateurs économiques se trouvent souvent dans des situations de manque de Provision et en besoin de financement, et par voie de conséquence ils ont recours aux Banques pour financer leurs opérations, c'est pour cette raison que les banques mettent en Oeuvre plusieurs techniques de financement, différentes en matière de temps, de procédures Et des formalités.

Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis au respect de certains Éléments de base. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et

---

De services, constituent les pièces maîtresses de l'opération. Aussi, ces éléments, Représentent des outils indispensables pour le banquier, dans la conduite de toute opération De financement du commerce extérieur.

## **Section 3 : La gestion du risque bancaire lié au financement du commerce international**

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ceux-ci ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans sa politique de sécurisation et dans ses coûts et ses prix.

A cet effet, et afin de se protéger contre ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

### **3.1. Définition du risque**

Un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : il n'y a pas d'entreprises sans incertitude donc sans risque et le profit et le risque vont de pair.<sup>1</sup>

### **3.2. Les différents risques liés au commerce international**

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec les partenaires étrangers sont confrontés à des risques, et parmi ces risques on trouve :

#### **3.2.1. Les risques liés aux opérations de change**

##### **3.2.1.1. Définition du risque de change**

Une entreprise se trouve exposée au risque de change à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectuée dans une autre monnaie avec l'étranger.<sup>2</sup>

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

---

<sup>1</sup> LEVY-LANG A., L'argent, la finance et le risque, Ed. Olibo Jacob, Paris, 2006, p.24.

<sup>2</sup> LEGRAND G ET HUBERT M., La Gestion globale du risque de change, Ed. Economica, Paris, 1992, p.109.



Dans notre monde où la valeur de la monnaie varie en permanence, dès qu'une entreprise ou individu réalise une opération qui implique une entrée ou une sortie de devises (monnaie étrangère) dans les mois ou les années à venir, il existe un risque de change, car l'entreprise ou l'individu ne connaît pas à l'avance la contrepartie de ses entrées ou sorties de devises futures<sup>1</sup>.

Ce risque est supporté par l'importateur dans le cas d'appréciation de ces devises étrangères et par l'exportateur dans le cas de dépréciation de la devise par rapport à la monnaie nationale.

En Algérie la monnaie utilisée lors de ses échanges est toujours différente du dinar, en effet, l'importateur subit une perte si la monnaie de paiement s'apprécie, l'exportateur subira la perte si la monnaie de paiement se déprécie.

### **3.2.1.2. La naissance du risque de change**

Le risque de change est lié aux opérations d'importation et d'exportation :

#### **A. Le risque de change et les exportations**

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix en présentant un devis libellé en devises, il se trouve en risque aléatoire de change, car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition.

#### **B. Le risque de change et les importations**

Si les produits importés rentrent dans la production de produit fini destiné, par exemple à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change provoque une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité<sup>2</sup>.

### **3.2.1.3 L'évaluation du risque de change**

La position de change se détermine comme le groupement de tous les montants à payer ou à recevoir en monnaie étrangère exprimée par devise.

#### **- La position de change de transaction**

Elle se matérialise dans les modifications de la contre-valeur en monnaie locale des flux de recettes/règlements libellés en devise étrangère. Le risque de change qui en résulte se matérialise par des gains ou des pertes réalisées au moment de la conversion en monnaie locale.

---

<sup>1</sup> LEGRAND G et HUBERT M, Gestion des Operations import-export, Ed.Dunod, Paris, 2008, p.107.

<sup>2</sup> FONTAINE P, Gestion du risque de change, Ed. Economica, Paris, 1996, p.5.

- **La position de change de consolidation et conventions comptables**

Elle concerne la valorisation dans les bilans exprimés en monnaie locale d'actifs ou de dette libellés en monnaie étrangère figurant dans les bilans de filiales<sup>1</sup>.

**3.2.2. Risque pays (politique)**

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement :

- Risque d'interruption ;
- Risque de non-paiement, risque de non- transfert ;
- Risque de spoliation, d'expropriation, de la nationalisation.<sup>2</sup>

C'est un risque synthétique, car il regroupe l'ensemble des risques pouvant affecter un pays. Il fait l'objet d'analyses et d'évaluation préalable à tout engagement dans un pays étranger.

C'est dans le cas où elle réalise des opérations commerciales avec un pays d'une politique instable. Donc l'importateur ou l'exportateur algérien supporte le risque pays.

**3.2.3. Risque économique**

Le risque économique recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des prix des matières premières ou des éléments du coût de fabrication.<sup>3</sup>

**3.2.4. Risque de liquidité**

Il existe plusieurs définitions du risque de liquidité, mais pour l'essentielle, le risque de liquidité reflète le risque de retraits massifs de dépôt bancaire ou d'insuffisance d'actifs pour que les banques puissent couvrir ces retraits.<sup>4</sup>

**3.2.5. Risques liés au transport de la marchandise**

Quelque soit le mode de transport choisi, les marchandises sont exposées à de nombreux risques comme le met en exergue le tableau suivant :

---

<sup>1</sup> D'Arvisen Ph, Finance internationale, Ed.Dunod, Paris, 2008, p31.

<sup>2</sup> LEGRAND G et HUBERT M, le petit export, Ed.Dunod, Paris, 2009, p.26.

<sup>3</sup> LEGRAND G et HUBERT M, op.cit, p.106.

<sup>4</sup> MIHAELA C, Le risque de liquidité dans le système bancaire, Ed.HAL Id, Paris, 2003, p.18.

**Tableaux N°1 : Représentation des causes des risques pour chaque mode de transport**

<b>Mode de transport</b>	<b>Causes des risques</b>
<b>Maritime</b>	Innavigabilité du navire ; -fautes nautiques ; -actes de sauvetage ; -Faits non imputables au transporteur ; -grèves, lock-out ; -vices cachés du navire ; -faute du chargeur.
<b>Aérien</b>	-faute de la partie lésée ; -preuve que toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage a été prises ; -causes particulières : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure ; -causes particulières : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants.
<b>Routier</b>	-causes générales : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure ; -causes particulières : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure ; -causes particulières : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants.

Source : LEGRAND G et HUBERT M, *Le petit export*, Ed.Dunod, Paris, 2009, p.16.

### **3.2.6. Risque juridique**

Dans les activités d'exportation, les risques juridiques liés à la possibilité que des Etats étrangers modifient la réglementation relative aux produits et qu'il faille par conséquent procéder à des adaptations coûteuses ou demander de nouvelles autorisations.<sup>1</sup>

Le risque juridique est le risque résultant de la violation ou de non-respect d'une loi ou de la réglementation.

### **3.2.7. Risque commercial**

Est l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus, et lorsque cet acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier.

### **3.2.8. Risques liés à la conformité des marchandises**

Les risques liés à la conformité des marchandises, sont des risques de non-conformité en qualité ou à la quantité par rapport au bon de commande, le risque de collision, le risque de paiement sans réception ou sans contrôle de qualité.

Les bonnes pratiques préconisent un rapprochement de bon de commande avec le bon de livraison, une émission systématique d'un bon de réception prix numéroté, des réceptions de livraison ou des lieux définis, la séparation des fonctions achat et réception.

Une fois les commandes des marchandises sont enregistrées, l'exportateur doit faire face à une série des risques, même la livraison comporte aussi des risques liés aux transports des marchandises comme risque détérioration et des pertes.<sup>2</sup>

## **3.3. La gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur**

### **3.3.1. La couverture du risque lié à la conformité des marchandises (risque de l'acheteur)**

L'utilisation des techniques de couverture à l'import est moins fréquente qu'à l'export. Nous avons sélectionné deux produits proposés par plusieurs assureurs-crédit :

---

<sup>1</sup>RALPH L, et AL, op.cit, p.10.

<sup>2</sup> AGSOUS D, LAOUBI R, Les risques et les garanties de financement du commerce international, Mémoire de Master en sciences commerciales, Université d'Oran, 2013-2014, p.24.

### **A. Garantie : non-livraison de produit ou de devise**

Cette garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui n'effectue pas les livraisons prévues dans un contrat. Elle couvre le non-remboursement des avances consenties par l'assuré sous toute forme trésorerie, lettre de crédit, compensation, troc, enlèvement de produits, fourniture de produits destinés à être transformés (Tallin)...et entre en jeu lorsqu'un des événements suivants se réalise :

-un fournisseur public n'effectue pas la livraison des produits à laquelle il s'est engagé ;

-un fournisseur privé ne peut livrer les produits attendus à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers.

### **B. Garantie : réalisation de contrat**

La garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui rompt temporairement ou définitivement un contrat. Elle couvre l'excédent des créances payées par l'assuré au titre du contrat lorsqu'il ne peut obtenir le remboursement de ces créances ou une compensation financière. Elle entre en jeu quand :

-un fournisseur public décide de résilier le contrat ou de ne pas l'honorer ;

-un fournisseur privé résilie ou n'honore pas le contrat à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays.<sup>1</sup>

#### **3.3.2. La couverture du risque de non-paiement (risque de vendeur)**

Le risque de non-paiement est le risque encouru par le titulaire d'une créance de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

Une fois la livraison effectuée, le souci fondamental de l'exportateur est d'être payé. Il s'agit du risque de non-paiement ou risque de crédit.

En fait, l'entreprise doit réfléchir à sa politique de couverture à partir d'une analyse de la répartition du risque, de son intensité et du niveau de sécurité recherché par l'exportateur. L'évaluation du risque de crédit résulte d'une analyse simultanée de la

---

<sup>1</sup> DAVID F, Gestion des opérations import-export, Paris, Ed. Dunod, 2008, pp.109-110.

répartition du chiffre d'affaires, des caractéristiques des clients étrangers et des échéances de paiement accordées.

### **3.3.3. La couverture du risque de change**

La couverture correspond à l'essence même du marché des changes et des nouveaux instruments financiers. Cette opération s'adresse principalement aux banques, aux institutions financières ou assimilées aux entreprises. Il correspond au transfert au marché d'un risque que l'on ne souhaite plus assumer.

C'est en tout cas la première motivation des entreprises à vocation internationale qui doivent gérer leur position de change, c'est-à-dire, garantir leurs recettes en devises ou le coût final des importations avant même la matérialisation dans leurs comptes des flux en devise.

La banque et l'établissement financier interviennent également dans un but de couverture pour leur propre compte dans le cadre de leurs activités traditionnelles comme les entreprises et pour adosser les opérations réalisées avec leurs clientèles.

La notion de couverture supposait traditionnellement l'existence d'un risque initial que l'on pouvait annuler ou réduire par une prise de position devenant compensée par un gain réalisé sur la couverture. Dans ses conditions on encaissait d'une main ce que l'on payait de l'autre.

Cependant, depuis la création d'un marché d'options, la couverture ne signifie plus le refus de profiter des opportunités ultérieures de marché. Se couvrir aujourd'hui contre le risque de change signifie l'existence d'un cours de protection minimal pour un intervenant dans la situation inverse.<sup>1</sup>

## **3.4. La gestion des risques internationaux**

Nous pouvons présenter les différentes techniques pour la gestion de certains risques :

### **3.4.1. La gestion du risque de taux**

Les impasses permettent d'explorer les relations risque-rentabilité attendues. Cela permet de montrer comment la rentabilité espérée croît avec l'exposition au risque, de relier les pertes possibles au niveau de risque, et d'en déduire des règles pour respecter des limites des risques.

---

<sup>1</sup> DEBEAUVAIS M et SINNAH Y, La gestion globale du risque de change, Ed. Economica, Paris, 1994, p.87.

Les impasses de taux mesurent l'écart entre emplois et ressources indexés. Les impasses périodiques, ou impasses en flux sont les variables corrigées des variations des ressources à taux variable, et calculer depuis la date initiale.<sup>1</sup>

### 3.4.2. La gestion de risque de change

Il existe deux catégories de gestion de risque de change :

#### 3.4.2.1. La gestion interne du risque de change

La gestion interne du risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change, soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change.

#### 3.4.2.2. La gestion externe du risque de change

Le tableau suivant représente les techniques de couverture externe du risque de change :

**Tableau N°2 : Les techniques de couverture externe du risque de change**

Stratégie	Fonctionnement	Avantages	Inconvénients
<b>Couverture à terme</b>	L'exportateur s'engage à livrer des devises à une échéance donnée, la banque garantit un cours de change à une échéance. Cette technique existe aussi à l'import à l'export : l'exportateur peut combiner à terme avec une MCNE (mobilisation de créances nées sur l'étranger) pour refinancer une créance en devises	Simplicité d'utilisation, pas de prime à payer, disponible dans de nombreuses devises.	Obligation de livrer les devises (engagement irrévocable), pas de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise à échéance.

<sup>1</sup>BESSIS J, Gestion des risques et gestion actives-passif des banques, Ed .Dalloz, Paris, 1995, p.156.

	étrangères.		
<b>Avance-en devise à l'export</b>	L'exportateur contracte un emprunt dans la devise de facturation soit au moment de la facturation ou avant l'échéance de la facture. Il rembourse son emprunt du client étranger à l'échéance.	Cette ADE fonctionne comme technique de couverture de change (l'exportateur bénéficie du court spot) et constitue une avance de trésorerie.	Pas de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise. Nécessité que le client soit ponctuel dans son règlement.
<b>Option de change</b>	Contre paiement d'une prime, l'acheteur d'option a la possibilité d'exercer ou non son option à l'échéance selon l'évolution de la devise étrangère. Le vendeur d'options est tenu de suivre.	Possibilité de gain important les options sont adaptées aussi bien en phase de négociation ou d'offre qu'en phase de réalisation de contrat.	Prime à payer, compréhension plus complexe. A réserver pour les opérations d'un montant minimal supérieur à 100000 USD.

Source : LEGRAND G et HUBERT M, le petit export, Ed. Dunod, Paris, 2009, p.32.

### 3.3.4. Assurance et la couverture des risques en Algérie

En Algérie il existe un seul organisme d'assurance et de garantie des crédits à l'exportation, il s'agit en l'occurrence de :

Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations « CAGEX ».

La CAGEX est régie par l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996, elle a comme objectif d'encourager et de promouvoir les exportations algériennes en dehors des hydrocarbures.

#### 1 -Les risques couverts par la CAGEX

Les risques couverts par la CAGEX sont :



**a. Les risques commerciaux**

- insolvabilité de fait de l'acheteur étranger ;
- carence du débiteur.

**b. Les risques politiques**

- survenance d'une guerre, révolution, émeutes ou autres analogues ;
- restriction financière décidée par les autorités du pays de l'acheteur ;
- au caractère d'administration publique de l'acheteur ;
- au fait que l'opération d'exportation donne naissance à une obligation contractée par une administration publique.

**c. Le risque de non-transfert**

Ce risque est lié aux événements politiques, aux difficultés économiques ou aux révisions de la législation du pays de l'acheteur dont il peut résulter le report ou l'impossibilité de transfert des fonds versés par ce dernier.

**d. Le risque de catastrophe**

Ce risque est lié à la souvenance, dans le pays acheteur, d'un cataclysme naturel tel que : le tremblement de terre, inondation, raz de marée, cyclone, etc. susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur.

**e. Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs**

Ce risque est couvert par un soutien de public aux actions et de participation aux foires et expositions sous forme d'aide, à travers le fonds spécial de promotion des exportations (F.S.P.E).

**f. Les risques de non-rapatriement des matériels exposé à l'étranger**

Ce risque, qui n'est pas à écarter, peut résulter de la confiscation de ces matériels notamment<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> <http://elmouwatin.dz.Assurances-CAGEX> (consulté 8 mai 2016).

## **Conclusion**

D'après ce premier chapitre, nous avons constaté que les risques liés aux opérations de commerce extérieure peuvent être engendrés par des raisons multiples, à savoir des raisons logistiques, commerciales ; économiques, juridiques, naturelles, politiques,...etc.

Nous avons pu constater aussi que ces risques peuvent revêtir plusieurs formes, des risques liés aux opérations de change, au financement du commerce extérieur, le risque pays,...etc. Au plus à ces principales formes, les risques liés au financement du commerce extérieur, peuvent aussi se manifester sous d'autres aspects.

### **Conclusion du chapitre**

Dans ce chapitre donc il est nécessaire de bien comprendre ces mécanismes des opérations bancaires ayant pour le but le financement des transactions commerciales. Les instruments et techniques de financement sont déterminés sous formes de crédit accordé à l'opérateur économique dans le but de faciliter leur opération commerciale.

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore au risque de non-paiement de la marchandise.

Nous avons constaté malgré l'existence de plusieurs risques qui sont liés aux opérations de commerce extérieur, il existe aussi des procédures qui sont mis afin de couvrir ces derniers soit une gestion préalable soit une gestion une fois ce dernier ce manifeste.

# Chapitre 2

## **Section 1 : Encadrement juridique du financement des importations**

On entend par importation : une entrée dans un pays de biens ou services provenant d'un autre pays. Ces marchandises peuvent être des biens ou services, pour cet autre pays, l'opération est une exportation. L'importation est généralement une opération favorable au consommateur et un aiguillon de compétitivité pour les producteurs.

Par ailleurs, du fait de la mondialisation économique, les deux flux sont souvent intimement liés (par exemple, importation de matières et composants et réexportation de produits finis).

### **1.1.Période d'organisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur**

A ce moment là, le commerce extérieur, comme tous les autres secteurs d'activité, a été complètement paralysé par le départ des européens. Dès la fin de l'année de l'indépendance, l'Etat a jeté les bases d'un contrôle que, semble-t-il, on voulait total à l'époque : il correspondait à « l'option socialiste » que l'on avait choisie. Cette tutelle très étroite ne s'est pas imposée sans difficultés et en ce domaine, l'année 1964 a été celle des aménagements.

Cette politique a perduré jusqu'au début des années 1990 où la nécessité d'engager des réformes en matière d'organisation et de fonctionnement de l'économie s'est avérée indispensable compte tenu de l'émergence du secteur privé et de la déstructuration financière de la plupart des entreprises publiques de distribution ainsi que les démarches de la transition vers l'économie du marché. C'est à ce titre que le Ministère du commerce s'est attelé depuis, d'une part, à concevoir les instruments législatifs et réglementaires nécessaires à la mise en place d'une économie de marché tant en matière de régulation du marché que de surveillance et de répression des fraudes et d'autre part à mettre en place les institutions organes indispensables à la réussite de cette nouvelle approche économique et commerciale.

#### **1.1.1. La période allant de 1963 à 1970**

En décembre 1962, l'Office National de Commercialisation (ONACO) a été créé par décret pour objectif de favoriser l'exécution et la réalisation de toute opération d'intérêt national à caractère économique décidée par le gouvernement. Cet Office tout comme beaucoup d'autres organismes et entreprises publiques se sont vus, au fur et à mesure de leur création, attribués des monopoles à l'exportation et à l'importation

des produits relevant de leurs sphères de compétence, soit pour répondre aux besoins de leurs unités de production, soit pour satisfaire ceux de la consommation.

Aussi, par décret du 16 mai 1963, l'Algérie a mis en place des mesures protectionnistes dans le but de surmonter aux difficultés rencontrées et protéger l'économie nationale et la poursuite d'une politique de croissance autonome, ces mesures ont été prises à deux niveaux :

## **A- Les procédures de contrôle**

### **A.1. Le contingentement à l'importation**

Par décret **63/188** du 16 mai 1963 un cadre réglementaire de contingentement pour l'importation des marchandises a été défini, en déterminant les produits devant faire l'objet d'une réglementation spéciale d'une part, et les produits qui sont soumis aux licences d'importation, d'autre part. Cette procédure a comme objectif :

- Protéger la production et l'emploi nationaux ;
- Améliorer l'état de la balance commerciale.

### **A.2. La politique tarifaire**

Durant la période allant de 1963 et 1967 la politique tarifaire était inadéquate par ce que les droits des douanes étaient trop faibles pour compenser les bas prix les plus compétitifs des partenaires notamment européens. En février 1966 apparaît un nouveau tarif en instituant des nouvelles quotités de droits des douanes.

### **A.3. Le contrôle de change**

L'Algérie quitte le système de la zone **FRANC** et se dote d'une banque centrale (la banque d'Algérie) et par voie de conséquence est créé le dinar comme monnaie nationale.

La banque d'Algérie a exigé que toutes transactions commerciales avec l'étranger et les transferts de fonds soient soumis à des autorisations préalables. En effet, il n'y a pas eu à cette date des interdictions relatives au transfert de fonds.

## **B- Les organes de contrôle**

1-Le 13 décembre 1962 **L'O.N.A.C.O** (Office National de Commercialisation), c'est un organisme public qui à l'origine avait le monopole des importations et des exportations. Il devait établir le volume des importations qui pouvaient ensuite être assurées par des importateurs privés. Son fonctionnement n'a pas donné toute

satisfaction, machine administrative très lourde, sans doute trop centralisée, l'O.N.A.C.O. ne disposait pas de statistiques précises et il lui était difficile d'établir des programmes valables d'importation. L'Algérie a ainsi connu pour certains produits de petites pénuries (par exemple pénurie de beurre à l'automne 1964). Aussi n'est-il pas étonnant que la part de l'O.N.A.C.O. ait été fortement réduite pendant l'automne 1964 :

- Il ne conserve son monopole d'importation que pour un certain nombre de produits. En général ce sont des produits de consommation courante en Algérie : sucre, café, thé, oléagineux, légumes secs sont les principaux ;
- En outre, il est chargé de l'exportation des produits du secteur agricole traditionnel (terres cultivées par les Musulmans pendant la période coloniale) : l'alfa, le liège, les olives.

2- **L'O.N.R.A.** (Office National de la Réforme Agraire) assume désormais une bonne partie des anciennes attributions de l'O.N.A.C.O. L'O.N.R.A. est un des services du Ministère de l'Agriculture. Cet organisme, depuis octobre 1964, commercialise la production des fermes autogérées aussi bien pour le marché intérieur que pour le marché extérieur (cultures maraîchères, fruits, agrumes).

Outre ces attributions essentielles pour les exportations, l'O.N.R.A a la faculté de faire procéder à des importations de produits nécessaires à l'agriculture (engrais, semences...).<sup>1</sup>

3- Enfin depuis août 1964, se sont créés des groupements professionnels obligatoires qui sont chargés de l'importation exclusive d'un certain nombre de produits de grande consommation. Ces groupements professionnels sont des sociétés mixtes qui groupent des représentants de la profession et des représentants du gouvernement. Le capital est constitué à 50% par des apports de l'Etat et à 50% par ceux de la profession. Fin 1964, six groupements professionnels ont vu le jour.<sup>2</sup>

4- Sans être un organisme commercial **l'O.F.A.L.A.C.** joue un rôle non négligeable dans le commerce extérieur. L'Office Algérien d'Action Commerciale a en effet deux buts essentiels.

---

<sup>1</sup> Décret n°64/11 du 10 avril 1964.

<sup>2</sup> GEORGES MUTIN V, Le commerce extérieur de l'Algérie en 1964, Ed. de Lyon, 1965, p.40.

- Il contrôle la qualité et le conditionnement d'un certain nombre de produits d'exportation : les produits « normalisés » (fruits et primeurs notamment) ;
- Il assure aussi la publicité des produits algériens à l'étranger.

### **1.1.2. La période allant de 1970 à 1978**

Jusqu'à la loi de finances pour 1970, le financement de l'économie par les banques est resté très faible, voire insignifiant que ce soit avant leur nationalisation en tant que banques étrangères (1962-1966), ou même après cette période en tant que banques publiques, leur intervention en matière de crédit est restée limitée, en raison essentiellement de la faible solvabilité des entreprises et des exploitations agricoles.<sup>1</sup>

#### **- Financement planifié et rôle des banques**

la loi de finance pour 1970, ainsi que les textes subséquentes d'application, vont façonner pendant les deux décennies 70 et 80 le rôle et le mode d'intervention des banques dans le financement des activités économiques, L'activité des banques est depuis, largement dominée par leur relation avec le secteur public, jusqu'à la fin des années 80, d'une planification centralisée. Le modèle de financement de 1971 coïncide en effet avec le lancement du 1<sup>er</sup> plan quadriennal de développement 1970-1973.

#### **- De 1970 à 1974 (période de monopole)**

On peut citer les points les plus marquables durant cette période :

#### **- De la domiciliation bancaire préalable**

Les entreprises ont été obligées de 'concentrer leurs comptes bancaires et leurs opérations bancaires d'exploitation au niveau d'une seule banque'. la loi de finances pour 1970, Cela consacre en fait le principe de la monobanque. Les entreprises sont ainsi réparties, par décision du Ministère des Finances, entre les banques, en respectant le critère d'affectation des entreprises d'un même secteur ou d'une même branche auprès de la même banque. La conséquence directe d'une telle directive est évidemment l'élimination de toute concurrence entre les banques. On rappellera qu'en économie libérale de telles pratiques conduiraient à une concentration du risque.

#### **-De 1974 à 1978 (PGI/AGI)**

En janvier 1974, le commerce extérieur est entré dans une phase d'organisation à travers l'instauration des programmes dits : « Programme Général d'Importation » (PGI), introduite par le décret n°74/12 du 30 janvier 1974.

---

<sup>1</sup> Rapport Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, 2005, pp.86-87.



Le texte relatif au programme général d'importation (PGI) prévoit les régimes d'importation ci-après :

- Marchandises importées dans le cadre d'une autorisation globale d'importation (AGI) délivrée à une entreprise ;
- Marchandises sans paiement ;
- Produits contingentés.

Les Autorisations globales d'importation sont attribuées par le ministère du commerce :

- à des organismes publics détenteurs de monopoles à l'importation ;
- à des entreprises de production ou de service du secteur public pour la réalisation de leurs programmes de production, de maintenance et des projets dont elles ont la responsabilité.

Le règlement financier des importations était subordonné à la mise à la consommation de marchandise importée, Ou contre la remise du document d'expédition exclusive du territoire douanier nationale<sup>1</sup>

### **-L'obligation de paiement par virement ou chèque bancaire**

Au-delà d'un montant déterminé, le paiement des dépenses des entreprises publiques doit obligatoirement s'effectuer par virement ou chèque bancaire. L'objectif visé est évident, il s'agissant d'une part d'accroître la trésorerie des banques en développant l'utilisation de la monnaie scripturale dans les transactions des entreprises, et d'autre part de limiter la circulation de la monnaie fiduciaire (billets) et des fuites.

## **1.2. La période de réformes**

### **1.2.1. De 1978 à 1988**

Cette période est très mouvementé pour l'économie algérienne d'où de nombreuses réformes ont été mises en œuvre en promulguant des textes législatifs et réglementaire qui procurent aux entreprises publiques une autonomie, ce qui a conduit à la suppression des mesures de AGI et PGI.

Les organismes et entreprises auxquels sont attribués par l'état des monopoles d'importation ou d'exportation des biens, fournitures et services, se doivent de satisfaire les besoins des agents économiques et de l'économie nationale.

---

<sup>1</sup> Déclaration en douane d'exportation et connaissance d'embarquement

### **-un système Bancaire Autonome**

Loi bancaire n°86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit, la « loi relative au régime des banques et du crédit » du 19 août 1986 est la première loi bancaire depuis l'indépendance du pays en 1962, et a l'avantage de mettre fin aux textes réglementaires épars et ambigus qui régissaient l'activité bancaire auparavant.<sup>1</sup>

En mettant en place l'édifice complet nécessaire au fonctionnement du secteur bancaire, le législateur a voulu faire ressortir, malgré les compromis dont se ressent le texte, la spécificité propre au système bancaire et l'autonomie qui lui est indispensable pour la régulation de l'économie.

La loi bancaire n° 86-12 respecte la diversité des établissements de crédit et distingue deux catégories d'établissements à savoir :

- Etablissement de crédit à vocation générale dénommée banque ;
- Etablissement de crédit spécialisé.

### **-Le désengagement du trésor et du plan**

Le retrait du trésor du processus de financement des investissements des entreprises publiques à partir de 1987/1988, bien que partiel et progressif, constitue un pas décisif dans la réhabilitation des fonctions principales du système bancaire.

Il est indispensable de citer la promulgation de la loi n°88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation des entreprises publiques économiques qui a donné une autonomie aux EPE.

La loi n°88-29 du 19 juillet 1988, traite de l'exercice du monopole de l'Etat avait pour le but :

- D'organiser les choix et priorités dans les échanges extérieurs, conformément aux orientations, décisions et directives en la matière déterminées par le gouvernement ;
- De stimuler le développement et l'intégration de la production nationale ;
- De favoriser la diversification des sources d'approvisionnement du pays et la réduction des importations et leurs coûts ;
- De contribuer à la promotion des exportations.

---

<sup>1</sup> DIB S., La situation du système bancaire algérien, Media Bank, 08-2001, n°55, Banque d'Algérie, p.25.

Le décret 88/67 du 06 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et la mise en place de budget devise au profil des entreprises publiques a précisé dans son deuxième article que les importations et exportations de biens et services à l'exclusion de celles dispensées de formalités de commerce extérieur ou effectuées sans paiement, se réalisent dans le cadre du programme générale du commerce extérieur, aussi il a été mis en place un « budget devise » qualifié conformément à l'article 11 de ce décret comme un instrument privilégié de régulation des échanges extérieurs et partie intégrante des plans à moyens termes des entreprise. En effet l'article 18 du décret cité plus haut précise dans ce sens « au regard de la réglementation du commerce extérieur et du contrôle des a priori administratif et financier ». Cette disposition a été confirmée par instruction de la banque d'Algérie N°01-89 du 08 mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'imputation et d'exécution des opérations réalisées dans le cadre de budget-devise.<sup>1</sup>

### **Conclusion**

Des progrès considérables ont été accomplis ces dernières années dans le redressement du secteur financier. Ainsi, un robuste système d'intermédiation bancaire fondé sur le jeu du marché a été établi, la conduite de la politique monétaire a été de plus en plus appuyée sur des instruments indirects, faisant intervenir les règles du marché, et le recours aux mécanismes du marché pour mobiliser le financement intérieur du budget a été officialisé.

En effet, les indicateurs font état d'une intensification sensible de l'intermédiation financière, dont l'efficacité s'est considérablement améliorée, pendant l'accomplissement de ces réformes.

---

<sup>1</sup> DIB S, op.cit, p.32.

## **Section 2 : Encadrement juridique du financement des exportations**

On entend par exportation l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région.<sup>1</sup>

C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.

Cette activité économique et commerciale est considérée comme très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays des moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs (par exemple pour s'équiper ou pour obtenir des produits de base).

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres et en assurant la pérennité de ses entreprises qui dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial (part de marché au niveau mondial).

### **2.1. Période de monopole de l'Etat**

#### **2.1.1. De 1963 à 1973**

Durant cette période les exportations étaient du ressort exclusif des organismes publics tels que l'O.N.A.C.O.

#### **2.1.2. De 1973 à 1978**

En dehors de quelques exceptions visant à protéger notre cheptel, notre flore et notre patrimoine archéologique et historique, l'exportation est libre en Algérie et n'est soumise à aucune licence ou autorisation préalable.

Autrement dit, c'est la période de la libéralisation de commerce extérieur en Algérie, et la suspension du monopole des entreprises publiques, de même, l'ordonnance 74/11 du 30 janvier 1974 relative à la libération du commerce d'exportation et fixant les conditions d'exportation et de réexportation de marchandises réalisées à partir du territoire douanier national, a été publiée durant la même année, sauf pour certains produits qui sont prohibés à l'exportation.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> NAAS A, Le système bancaire algérien: de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve et Larose, Ed. Inas, Paris, 2003, p.311.

<sup>2</sup> Ibid, op.cit, p.311.

Dans le domaine du contrôle des changes, l'avis n°69 du 18 mars 1971 qui demeurait en vigueur en 1974 prévoyait que le délai de rapatriement des recettes était de 60 jours à partir de la date d'expédition, ce délai pouvait être prorogé pour des raisons jugées valables par le banquier.

Dans le but de favoriser les exportateurs deux types de comptes bancaires ont été créés. Les comptes : « EDAC » & « EDAB » exportation en dinars Algérien convertible/ bilatérale. Ces comptes serviraient à abriter au profit de l'entreprise 20% des revenus des exportations.

## **2.2. Période des réformes**

### **- De 1978 à 1988**

Un programme général d'exportation (PGE) a été arrêté conformément aux dispositions du décret n° 84/390 qui a instauré des autorisations globales d'exportation (AGE) annuelles pour les entreprises publiques et des licences d'exportations pour les entreprises privées. Durant cette période les efforts du pouvoir public ont été déployés pour encourager les exportations, à ce titre le décret n°86/46 du 24 décembre 1986 avait vu le jour et était intitulé « l'aide en matière de promotion des exportations » (AMPEX), ce dernier avait institué une subvention au prix, ainsi, pour encourager les exportations, la compagnie d'assurance CAAT a commencé à garantir les exportations.

## **Conclusion**

Des efforts importants ont été consentis par l'Algérie indépendante dans les domaines du contrôle économique et le financement du commerce extérieur pour permettre le développement du tissu économique et commercial. A cet effet, le Ministère du commerce n'a cessé de déployer tous les efforts pour se hisser au diapason des pays développés et émergents en matière de législation et de réglementation commerciales, de normes de qualité, de contrôle des produits et de promotion du commerce extérieur. Et d'encouragement des échanges commerciaux internationaux.

### **Section 3 : les mesures incitatives à la promotion du commerce extérieur algérien**

A l'aube de l'indépendance l'Algérie n'a pas manqué de mettre en œuvre des mesures tendant à faciliter aux opérateurs économiques l'accès au commerce extérieur ; ces mesures ont été renforcées dans le cadre du processus de la libéralisation du commerce extérieur et les négociations pour l'adhésion à l'OMC.

Le développement du commerce extérieur en Algérie est depuis plus d'une décennie, au centre d'une attention particulière des pouvoirs publics qui ont mis en place des mesures d'encadrement destinées à promouvoir la production algérienne sur les marchés extérieurs.

Cette démarche s'est traduite depuis 1995 par la mise en œuvre de mesures incitatives et de facilitations.

Pour ce faire des organes ont été créés ayant pour finalité la promotion du commerce extérieur en Algérie, un soutien solide de l'Etat a été préconisé, on peut citer dans ce sens ALGEX, CAGEX, FSPE, FNRDA.

#### **3.1. Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations**

Institué par la loi de finances pour 1996, le fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leur action de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.<sup>1</sup>

En effet, l'aide de l'Etat par le biais du FSPE est octroyée à toute entreprise résidente productrice de biens ou services et à tout commerçant régulièrement inscrit au registre de commerce œuvrant dans le domaine de l'exportation.

Le montant de l'aide accordée est fixé par le ministre du commerce selon des pourcentages déterminés à l'avance, en fonction des ressources disponibles.

Cinq rubriques d'aides sont prévues :

- Les charges liées à l'étude des marchés extérieurs ;
- La prise en charge partielle des frais des participations aux foires et expositions à l'étranger ;
- Une partie des coûts de prospections des marchés extérieurs ;
- Le coût de transport international et de manutention dans les ports algériens des marchandises destinées à l'exportation ;

---

<sup>1</sup> L'ORDONNANCE N°95/27 du 31 décembre 1995, portant la loi de finances pour 1996, notamment son article 195, relative à la création du « Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations ».

- Le financement des coûts liés à l'adaptation des produits aux marchés extérieurs.

Dans le cadre de l'appui de l'Etat aux entreprises pour la promotion des exportations hors hydrocarbures, un dispositif d'aide et de soutien a été mis en place à travers le fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE).

### **3.2. Le Fonds National de Régulation et Développement Agricole (FNRDA)**

Institué par la loi de finance pour 2000, le fonds national de régulation et de développement agricole (FNRDA), est destiné à apporter un soutien financier à tout exportateur intervenant dans le domaine de l'exportation de dattes.

Le soutien accordé par le FNRDA concerne :

- La prise en charge partielle du taux d'intérêt du crédit d'exploitation accordé par les banques algériennes à hauteur de 3% et ce, au titre du crédit consommé dans la limite du montant du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation durant la même période.

### **3.3. Comité de suivi du commerce extérieur**

Conformément au décret exécutif n°09/429 du 30 décembre 2009 portant création du comité de suivi du commerce extérieur et fixant sa composition, ses missions et son organisation. Il est créé, auprès du ministre chargé du commerce extérieur, un comité de suivi du commerce extérieur, ci-après désigné « le comité ».

Le comité a pour missions :

- De suivre et d'analyser les flux des échanges commerciaux (exportations et importations) ;
- De proposer toute mesure d'assainissement et de régulation de l'activité de commerce extérieur ;
- D'évaluer périodiquement les données concernant le commerce extérieur ;
- De proposer toute mesure dans le cadre de la promotion des exportations hors-hydrocarbures ;
- De proposer toute mesure de facilitation du commerce extérieur ;
- De contribuer à l'analyse et à l'évaluation des accords commerciaux.

### **3.4. Organes d'appui et d'orientation**

#### **3.4.1. CAGEX**

LA Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des exportations est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10 janvier 1996 qui dispose que l'assurance crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour :

- Son propre compte et sous le contrôle de l'Etat, les risques commerciaux ;
- Le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles.

La CAGEX est une société par actions, réparti à parts égales entre les actionnaires (banques et assurance).

L'assurance crédit à l'exportation est récente en Algérie. C'est l'ordonnance n°96/06 du 10 janvier 1996 qui l'a institué et le décret exécutif n°96/235 du 02 juillet 1996 en a fixé les règles de fonctionnement. La CAGEX est chargée de la gestion du nouveau système d'assurance crédit.

Ses activités concernent la couverture des principaux risques qui naissent à l'exportation telles que :

- Assurance crédit export (couverture des risques nés de l'exportation) ;
- Assurance crédit domestique (crédit inter entreprises, crédit la consommation) ;
- Assurance « foires » ;
- Vente d'informations économiques et financières ;
- Recouvrement de créances ;
- Coassurance et réassurance.

Aussi, elle est chargée de garantir les paiements en cas de financement, de constituer des banques de données en matière d'information économique et d'assister les exportateurs pour la prospection de marchés extérieurs.

Elle dispose également d'informations de tous ses assurés (activités de fabrication, financement, commercialisation ;...) afin de pouvoir déterminer pour chacun le taux de prime à appliquer sur les opérations à couvrir.



### **3.4.2. L'Office de Promotion des Exportations (PROMEX)**

L'Office de Promotion des Exportations (PROMEX) est créé par le décret exécutif n°96/234 du 1 octobre 1996. Ses missions se limitent à l'information commerciale et au conseil ainsi que le soutien à apporter aux entreprises à tous les stades de leurs démarches commerciales internationales. Il est chargé :

- D'analyser toutes les données de l'offre algérienne et de contribuer à la définition des secteurs, des branches, des produits ou services exportables ou potentiellement exportables ;
- De procéder à l'identification, l'étude et l'analyse des données concernant les marchés extérieurs pour les produits et services exportables, il contribue ou réalise des études de marché globale ou sectorielles ;
- Le PROMEX est chargé également de collecter, de traiter et de diffuser l'information sur les normes en vigueur dans les opérations de commerce international ;
- Enfin, il est chargé d'élaborer un fichier national des exportateurs et un annuaire des produits à l'exportation.

PROMEX a fait l'objet d'une dissolution par le décret exécutif n° 04/174 signé le 12 juin 2004.

### **3.4.3. La chambre Algérienne de commerce et l'industrie**

La chambre de commerce et d'industrie (CACI) est instituée par le décret exécutif n°96/94 du 03 mars 1996. C'est un établissement public à caractère commercial et industriel. Elle prend en charge les intérêts professionnels des milieux d'affaires en concertation avec les pouvoirs publics.

Conformément aux missions qui lui sont confiées, la CACI met en œuvre au profit des adhérents un ensemble d'actions :

- Une banque de données concernant l'ensemble des entreprises algériennes ;
- La recherche de partenaires étrangers à travers le BRE (bureau de rapprochement des entreprises) initié par l'union européenne ;
- La formation et le perfectionnement des personnels des entreprises dans diverses filières de formation (marketing, techniques du commerce international, etc.) ;
- La certification des documents commerciaux (factures, attestations, etc.) ;

- L'assistance et le conseil dans les domaines fiscaux, douaniers, etc. ;
- Le visa des certificats d'origine des marchandises destinées à l'exportation ;
- La délivrance des carnets ATA qui dispensent les entreprises à verser des cautions exigibles par les douanes de nombreux pays lors de l'admission temporaire de matériels professionnels ou de marchandises destinées à être exposées dans des manifestations commerciales (foires, salons, etc.) ;
- Organisation de missions commerciales à l'étranger, de rencontres entre hommes d'affaires algériens et étrangers ;
- Elaboration de bulletins d'informations et de statistiques.

L'ensemble de ces actions et bien d'autres destinées aux entreprises privées ne disposant pas de personnel suffisamment formé dans les métiers de l'exportation. Il ressort ici un rôle d'animation, d'animation et de formation que la CACI assure pour le compte de ses adhérents. Elle constitue aussi une source importante d'informations du fait qu'elle est sensée accueillir l'ensemble des opérations privés sur le territoire national grâce aux structures qui sont les chambres de commerce régionales.

#### **3.4.4. Conseil national consultatif de promotion des exportations**

Est créé un conseil National consultatif de promotion des exportations le 12 juin 2004 dont le rôle est de contribuer à la définition des objectifs et de la stratégie de développement des exportations, de procéder à l'évaluation des programmes et actions menées et enfin de proposer toute mesure devant favoriser l'expansion des exportations hors hydrocarbures.<sup>1</sup>

##### **-Missions du conseil**

Conformément aux dispositions de l'article 1 de l'ordonnance n° 03/04 du 19 juillet 2003, susvisée, le conseil a pour missions :

- De contribuer à définir les objectifs et la stratégie de développement des exportations ;
- De procéder à l'évaluation des programmes et actions de promotion des exportations ;
- De proposer toute mesure de nature institutionnelle, législative ou réglementaire pour faciliter l'expansion des exportations hors hydrocarbures ;

---

<sup>1</sup> Décret exécutif n°04/17 du 23 Rabie Ethani 1425 correspondant au 12 juin 2004 portant composition et fonctionnement du conseil national consultatif de promotion des exportations.

- De formuler toute proposition ou mesure susceptible d'améliorer l'accès des produits algériens aux marchés extérieurs ;
- D'émettre des suggestions de nature à renforcer la compétitivité des produits et services algériens sur le marché extérieur.

### **3.4.5. ALGEX**

Depuis ces dix dernières années, la promotion des exportations hors hydrocarbures est devenue une des priorités des pouvoirs publics, ALGEX est venue afin de promouvoir le commerce hors hydrocarbure mais pas seulement car elle joue un autre rôle qui y est de conseiller les opérateurs économiques.

L'Agence est un établissement public à caractère administratif, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. L'Agence est placée sous la tutelle du ministre chargé du commerce extérieur dont le but est d'apporter un support efficace aux opérateurs économiques algériens notamment les exportateurs.

#### **A. Source de financement d'ALGEX**

Afin de munir à bien ses missions et son rôle pour le quel elle a été créée. ALGEX dispose de plusieurs sources de financements. En effet les bulletins prévisionnistes des ressources ainsi que les dépenses sont préparés par le directeur général, ainsi ils seront soumis au ministre chargé du commerce et le ministre chargé des finances pour être paraphés juste après l'accord du conseil d'orientation, selon l'article 23 du décret exécutif, les ressources d'ALGEX sont composés comme cela :

- Les aides édictés dans le budget de l'Etat (loi de finance) ;
- Les donations de tout genre ;
- Les participations financières des institutions ainsi celle des entreprises nationales et internationales ;
- La liquidité qui déroule des transactions payantes établis par l'agence.

#### **B. Place d'ALGEX dans la stratégie du développement du commerce extérieure algérien**

Le système économique contemporain oblige les opérations économiques de sortir du cadre national, à cet effet ces dernières doivent consolider le travail avec les états afin de développer leurs activités à l'extérieur.

La pénétration des marchés extérieurs oblige le producteur à assumer pleinement la responsabilité commerciale et ainsi avoir un monopole sur les marchés, afin de développer la stratégie d'exportation qui permettra aux entreprises d'exploiter ces techniques économiques et financières. Dans ce contexte l'Etat à le devoir d'organiser des stratégies au niveau des marchés extérieurs pour informer les chefs d'entreprises afin de les guider pour la sélection des pays appropriés.

### **C. Mission et activités d'ALGEX**

ALGEX est un organisme de promotion du commerce extérieur et plus particulièrement des exportations hors hydrocarbure. ALGEX aide les opérateurs économiques à connaître et à comprendre les règles et les pratiques du commerce international, la concurrence, les prix, les normes, la qualité et emballage.

Dans ce cadre, ses principales missions consistent à :

- A mettre à la disposition des opérateurs économiques des informations de type commercial (statistiques d'importation de produits, références précises d'opérateurs...), ou réglementaires (références des textes législatifs et réglementaires des procédures et facilitations particulières...);
- Ecouter les doléances des opérateurs pour les conseillers sur les meilleurs moyens à mettre en œuvre pour conduire leurs opérations d'exportations ;
- Organiser des journées d'études, des séminaires, des ateliers afin de donner aux opérateurs l'occasion de débattre de leurs problèmes et de leur apporter des solutions avec l'assistance d'ALGEX ;
- Gérer l'octroi des subventions afin d'encourager l'exportation hors hydrocarbures, grâce au fond spécial de promotion des exportations (FSPE).

Les deux subventions octroyées sont relatives :

- Aux frais de participation aux foires à l'étranger a raison de 65% lorsqu'il s'agit d'une foire figurant au programme annuel officiel et de 35% lorsqu'il s'agit d'une manifestation commerciale qui ne fait pas partie de la liste officielle ;
- Aux coûts de transport, de transit et de manutention, a hauteur de 25%.

La création de ALGEX a eu comme conséquence la dissolution de PROMEX dont l'ensemble des biens, droits et obligations et personnels ont été transférés à ALGEX et ce conformément aux articles 32 et 33 du décret précité.

### **Conclusion**

Pour assurer au mieux le développement des échanges mondiaux, il fallu, très tôt, imaginer un ensemble de dispositions et de règles propres à assurer l'ensemble des opérateurs économiques intervenant à l'international. C'est pourquoi la chambre de commerce international (CCI) a mis au point un ensemble de règle usances uniformes (RUU) relatives au financement des opérations de commerce extérieur. Il s'agit, pour l'essentiel d'une simplification des principes applicables, des techniques et moyens de paiement et des mesures de sécurités des ces transactions commerciales.

### **Conclusion du chapitre**

Avant les réformes, les banques commerciales algériennes ne disposaient ni du cadre institutionnel approprié ni de l'expérience pertinente pour être des intermédiaires financiers efficaces. Après des années de prêts obligatoires aux entreprises publiques, de spécialisation sectorielle du crédit et de réglementation prudentielle inadéquate, elles se sont retrouvées avec des portefeuilles de piètre qualité. La solvabilité des secteurs bancaires s'est tellement effritée au fil des ans pour remédier à une telle situation, un vaste programme de réforme du secteur financier a été adopté en vue de restructurer les institutions bancaires et les entreprises publiques.

Une démarche de réhabilitation du secteur bancaire était sans doute indispensable pour promouvoir le commerce extérieur, pour ce fait les pouvoirs publics ne manquaient de mettre en œuvre des dispositifs réglementaires, institutionnels et professionnels d'un côté et d'un autre côté, les ressources humaines ont été déployées afin de réaliser les objectifs fixés.

# Chapitre 3

## Introduction

Le système bancaire Algérien ne pratique pas tous les techniques de financement au commerce international, pour éviter certains risques liés aux opérations économiques, généralement les techniques les plus pratique par les banques Algériennes c'est le crédit documentaire et la remise documentaire.

Le besoin d'échange entre les différents opérateurs économiques c'est accrue, allant même au delà des frontières .C'est ce besoin qui a fait que le commerce c'est internationalisé on parle alors de "Comex" commerce extérieur.

En se qui concerne l'Algérie, elle s'est ouverte aux transactions internationales, mais tout cela a pris forme avec **la promulgation de la loi 90-10 en 2003** rendant la domiciliation bancaire obligatoire à toutes opérations à l'international, rendant ainsi le rôle d'intermédiaire de la banque primordiale à ces dernières. Les banques commerciales en Algérie doivent disposer d'un agrément, délivré par la **BA**, pour pratiquer leur rôle d'intermédiaire à l'international.

Les contractants ont du mal à se faire confiance, l'exportateur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'importateur, de son coté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture. Les intérêts contradictoires entre acheteur et vendeur, nécessitent l'introduction d'un médiateur (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties.

Dans ce qui suit, on essayera, en particulier, de montrer comment un contrat commercial se réalise entre l'importateur et son fournisseur (exportateur), l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire, d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement du dossier de domiciliation.

Afin de mieux cerner et comprendre les différentes étapes du déroulement d'un crédit documentaire et après une étude théorique sur ce dernier, nous allons procéder à une analyse d'un crédit documentaire à l'import traité par la BNA agence 583.

L'exemple choisi traite le financement d'une importation par Credoc entre un acheteur algérien et un fournisseur turque.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

-Section 01 : la présentation et les missions de la BNA.



-Section 02 : le mode d'organisation de la BNA.

-Section 03 : le montage du dossier d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA agence 583 Tizi-Ouzou.

## **Section 01 : Présentation générale de la Banque National d'Algérie « BNA »**

### **Introduction**

Conscientes de l'importance des opérations de commerce extérieur, les banques leurs consacrent un service à part entière. Nous nous intéressons dans ce chapitre au rôle relégué à ce service, tout en abordons l'organisation lui permettant de l'accomplir et les relations entretenues dans le cadre de ses missions.

#### **1.1. Aperçu historique de la BNA**

La première banque commerciale nationale, la banque nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966, elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée, en outre, du financement de l'agriculture.

La restructuration de la BNA, en mars 1982, a donné naissance à une nouvelle banque, la banque de l'agriculture et du développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

La loi n°88-01 du 12 janvier 1988, portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

- le retrait du trésor des circuits financiers et la non-centralisation de distribution des ressources par le trésor ;
- la libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- la non-automaticité des financements.

La loi n°90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit quant à elle, provoque une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays, elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA, à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle, principalement des opérations portant sur la réception

de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du conseil de la monnaie et du crédit le 05 septembre 1995.

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de dinars Algériens à 41,6 milliards de dinars Algériens.

Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 42,6 milliards de Dinars Algériens à 150 milliards de dinars Algériens.

### **1.2.Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Tizi-Ouzou)**

L'agence BNA 583 Tizi-Ouzou sise à carrefour du 20 avril, immeuble Kessi, N. Ville T.O, callées en fonction de son activité déployée parmi les agences de 2ème catégories est dirigée par un directeur assisté d'un directeur adjoint nommé par le Président Directeur Général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local. Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque selon les attributions qui lui sont conférées.

La BNA a été fondée en 1966, c'est la première banque commerciale algérienne. Elle exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des entreprises. Elle traite aussi toutes les opérations de banque de change et de crédit dans le cadre de la réglementation de la BA.

#### **- Présentation de l'agence d'accueil de la Banque Nationale d'Algérie (BNA583)**

---

**DMFE** **Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger.**

**DRICE** **Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur.**

**DOD** **Direction des Operations Documentaries.**

**DER** **Direction Encadrement du Réseau.**

**DMC** **Direction Marketing et Communication.**

**DIPM** **Direction des Instruments de Paiement et de la Monétique.**

**DDEP** **Direction du Développement Etudes et Projets**

**DTA** **Direction des Technologies et de l'Architecture**

**DPS** **Direction de la Production et des Services**

**DSER** **Direction du Suivi des Engagements et du Recouvrement de Créances.**

**C**

---

<b><u>DEJ</u></b>	<b><u>Direction des Etudes Juridiques et du Contentieux</u></b>
<b><u>DRG</u></b>	<b><u>Direction des Réalisations des Garanties</u></b>
<b><u>DGE</u></b>	<b><u>Direction des Grandes Entreprises.</u></b>
<b><u>DPME</u></b>	<b><u>Direction des Petites et Moyennes Entreprises.</u></b>
<b><u>DCPS</u></b>	<b><u>Direction de Crédit aux Particuliers et Spécifiques.</u></b>
<b><u>DC</u></b>	<b><u>Direction de la Comptabilité</u></b>
<b><u>DOMP</u></b>	<b><u>Direction de l'Organisation des Méthodes et Procédures</u></b>
<b><u>DCG</u></b>	<b><u>Direction du Control de Gestion</u></b>
<b><u>DMF</u></b>	<b><u>Direction de Marchés Financiers</u></b>
<b><u>DPRS</u></b>	<b><u>Direction du Personnel et des Relations Sociales</u></b>
<b><u>DMG</u></b>	<b><u>Direction des Moyens Généraux.</u></b>
<b><u>DPP</u></b>	<b><u>Direction de la Préservation du Patrimoine.</u></b>
<b><u>DF</u></b>	<b><u>Direction de la Formation</u></b>
<b><u>CGOS</u></b>	<b><u>Centre de Gestion des Œuvres Sociales</u></b>

Elle est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services.

### **1.3. Les missions de la BNA**

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

L'ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes :

**-En tant que banque commerciale :** elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et consent des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieur.

**-En tant que banque d'investissement :** elle collabore avec les autres institutions financières pour les crédits à moyen et long terme.

**-En tant que société nationale :** elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

Comme toute autre banque commerciale, la BNA a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie. C'est le rôle d'intermédiation financière.

#### **1.4. Les objectifs de la Banque Nationale d'Algérie**

La Banque National d'Algérie a pour objectifs de :

- s'adapter aux règles de la comptabilité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation,

- améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contreparties des crédits et pour la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité,

- la préservation de ses propres équilibres,

- respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

#### **1.5. Les activités de la Banque Nationale d'Algérie**

Parmi ces activités on cite :

- recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations emprunté pour les besoins de son activité.

- effectuer et recevoir tous paiements en pièces ou par chèques, virements, domiciliation, mises à dispositions, lettres de crédits, accreditifs et autres opérations de banques.

- consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation.

- financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.

- servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que de mix précieux.

#### **Conclusion**

L'Algérie n'a cessé de déployer tous les efforts pour se hisser au diapason des pays développés et émergents en matière de législation et de réglementation commerciales, des normes et qualité de contrôle des produits et de promotion du commerce extérieur.

## **Section 02 : Mode d'organisation de la BNA**

### **Introduction**

Conscientes de l'importance des opérations de commerce extérieur, les banques leur consacrent un service à part entière. Nous nous intéressons dans ce chapitre au rôle relégué à ce service, tout en abordons l'organisation lui permettant de l'accomplir et les relations entretenues dans le cadre de ses missions.

#### **2.1. Présentation du service étranger**

Au sein de l'agence, le service étranger occupe une place très importante.

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

#### **2.2. L'organisation du service étranger**

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BNA TIZI-OUZOU, afin de satisfaire sa clientèle.

Il est composé de deux compartiments :

- **Le Front office**

Il offre à la clientèle un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des fortunes et des placements bancaires et/ou financiers.

- **Le Back office**

Il regroupe les potentialités humaines pour traiter en temps réel les ordres et opérations reçues du Front office, il lui apporte l'assistance, les conseils et informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi des délais ou impliquant le recours à d'autres structures internes ou externes à la banque, il est composé de plusieurs services (service

portefeuille, service commerce extérieur, service comptabilité et service virement).

### **2.3.la pré-domiciliation**

La banque d'Algérie a institué par sa note numéro **17/2016/DGC du 13/03/2016** un nouveau dispositif de pré-domiciliation obligatoire à compter du 15 mars 2016. Ainsi la domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliaire, intermédiaire agréé.

#### **-Cette procédure de pré-domiciliation électronique se décline comme ci-après**

-Phase « Inscription client » : elle précède celle du pré domiciliation. Elle consiste à identifier et détecter les clients par leurs : raison sociale, n° nif, n° compte, n° registre de commerce ...

-L'inscription est validée à trois niveaux est faite une fois dans la durée de vie de la relation.

-Phase « Pré-domiciliation de la demande du client » ;

-Phase « Contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé »,

-Phase « Contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire ».

Il est utile de rappeler que, les banques, intermédiaire doivent s'assurer avant toute domiciliation :

-De la régularité de l'opération de commerce extérieur au regard de législation et de la réglementation en vigueur ;

-Que l'opérateur /client possède la surface financière suffisant à travers l'étude d'un dossier dûment constitué à cet-effet ;

-Que les engagements financiers au titre d'une opération de commerce extérieur (remise documentaire, crédit documentaire, aval, caution, garantie de commerce extérieur doivent être fondés sur la solvabilité de l'opérateur/ client ;

-De l'appréciation de la solvabilité de l'opérateur/client qui doit reposer sur la structure de son patrimoine et de ses obligations ainsi que sur sa rentabilité présente et future.

Le service en ligne mise en place par la BNA est le suivant : <http://www.bna-dz.com/login.php>.

### **Remarque**

-Pour que le client puisse valider sa pré-domiciliation, il est amené à joindre une facture pro-forma et un engagement de non revente en l'état (dans le cas échéant une attestation) scannés.

#### **-Validation ou rejet de la demande pré domiciliation**

**-Cas de rejet de la demande de pré domiciliation :** Lorsque la demande de pré domiciliation est rejetée, une notification est envoyée automatiquement au client pour lui annoncer le rejet de sa demande de pré domiciliation.

**-Cas d'acceptation de la demande de pré domiciliation :** Lorsque la demande de pré domiciliation est acceptée et validée, une notification "avis d'acceptation" est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation munis des documents exigibles.

## **2.4. La domiciliation en Algérie**

Le règlement N°07-01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises a modifié et remplacé les règlements n°91-12 relatif à la domiciliation bancaire des importations, le règlement n°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures et le règlement n°95-07 relatif au contrôle des changes. Ce règlement a pour objet de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transferts de et vers l'étranger liées à ces transactions, ainsi que les droits et les obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.

On a aussi l'instruction 20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importations.

Ainsi toute opération d'importation ou d'exportation des biens et ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie, à l'exception de certaines opérations limitées citées dans les règlements précédents.

La domiciliation est une immatriculation des opérations du commerce international. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international. Elle peut être relative aux importations ou aux exportations. Donc elle est préalable à :

**-Tout transfert et/ou engagement** : règlement financier du dossier.

**-Tout dédouanement** : réalisation physique du dossier.

### **Remarque**

L'Algérie a suspendu l'importation de 24 types de produits alimentaires ou industriels dans le cadre des mesures visant à endiguer la baisse des réserves de changes due à la chute des cours du brut. Dans une lettre datée du 9 juillet et obtenue mardi par l'AFP, l'Association des banques et des établissements financiers (ABEF) relaie une demande des autorités, "invitant" les banques "à surseoir à toute domiciliation d'importation" de 24 types de produits - seize alimentaires et huit non alimentaires.

### **A. La domiciliation d'une opération d'importation**

Avant de procéder à la domiciliation : La banque vérifie que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal, ainsi qu'une surface financière (solvable). Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés et que le client ramène un avis d'acceptation (sus-cité).

#### **-L'ouverture du dossier de domiciliation**

**1**-Les documents à présenter par les clients (importateurs) sont les suivants :

-Demande d'ouverture de domiciliation remplie et signée par le client.

-L'engagement de la non revente en l'état (ou bien une quittance de la taxe pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts).

-Facture pro forma (concordance avec la demande).



### **Remarque**

-L'engagement doit être envoyé par la banque au directeur des impôts de la wilaya de rattachement, dans un délai de 20 jours.

-Selon les délais de réalisation de l'importation, on distingue :

- La domiciliation à délai normal (D.I) : l'importation se réalise dans un délai inférieur ou égal à 6 mois, dont le numéro d'ordre est de 00001 à 79 999.

-La domiciliation à délai spécial (D.I.P) : le délai de réalisation dépasse 6mois, et dont le numéro d'ordre est de 80 000 à 99 999.

#### **- Gestion et suivi du dossier**

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour des compléments d'informations. A cet effet, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement du dossier doivent être réunis au terme de cette phase.

#### **-L'apurement**

Il consiste à la vérification de l'existence des documents suivants « Pour les biens » :

-La facture définitive (réalisation de l'opération) : document commercial.

-Les documents douaniers (D10 exemplaire Banque).

-Les documents financiers (Formule 4 annotée).

-Les documents de transport.

-Copie message Swift.

-« Pour les services » :

-Contrat commercial.

-Attestation de services faits.

-Autorisations éventuellement requises.

-Copie message Swift.

-Formule statistique Annotée (F4).

Le contrôle prend la place de l'apurement et va s'effectuer tout au long de l'année. La période de contrôle :

**-Contrats réglés au comptant** : trois mois suivant le règlement financier.

**-Contrats réglés par différé de paiement** : 30 jours suivant le dernier règlement.

La banque accordera un délai de 30 jours, après cette échéance (un mois de grâce) donc pour le premier cas 120 jours de la date de règlement.

Au terme de la période de contrôle de l'apurement des dossiers de domiciliation, la banque domiciliataire :

-Apure le dossier s'il est régulier et conforme aux dispositions.

-Doit adresser les observations nécessaires à l'importateur pour l'amener à régulariser le dossier s'il présente des irrégularités (insuffisances ou excédents de règlement).

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

**-Dossier apuré** : quand il y a la réunion des documents sus-cités et concordance des montant (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale). « Annexe 2 ».

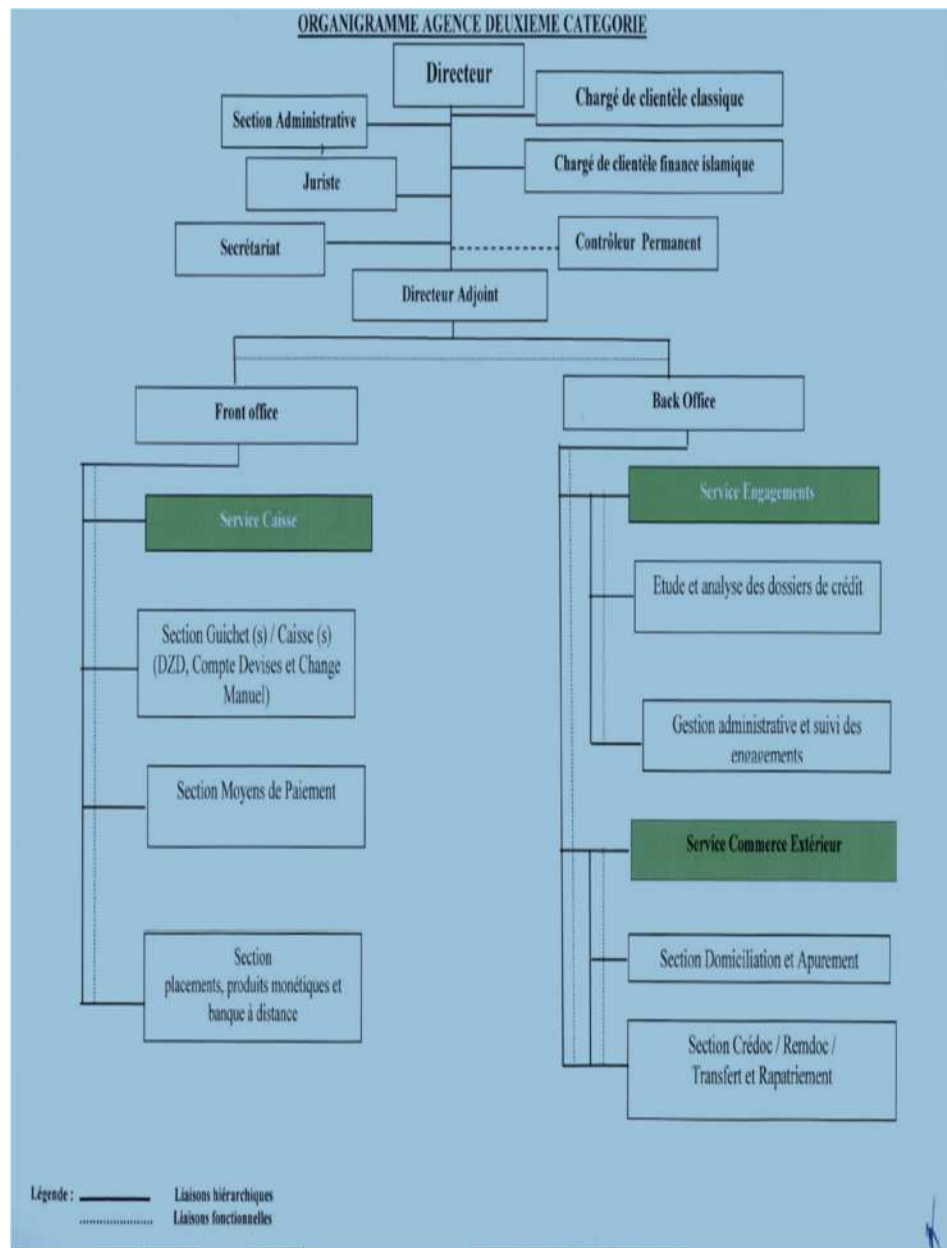
**-Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.

**-Dossier en excédent de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier. « Annexe 3 ».

**-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.

## 2.5. L'organisation de l'agence

L'organisation de l'agence BNA 583 est présenté dans l'organigramme ci-après :



## Conclusion

Pour pallier à certains risques, le crédit documentaire demeure l'instrument idéal dans les relations entre importateur et exportateur. En effet, cette technique est une opération de sécurisation des paiements internationaux, que vous soyez importateur ou exportateur, cette technique de paiement vous permet :

Si vous êtes le vendeur, d'avoir la garantie d'être payé si vous vous conformez aux stipulations précisées dans le crédit documentaire.

Si vous êtes l'acheteur, d'avoir la certitude d'être livré dans les délais convenus avec des produits conformes aux stipulations précisées dans le crédit documentaire.

### **Section 03 : Le montage du dossier d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA agence Tizi-Ouzou(583)**

#### **Introduction**

Le dossier que nous avons choisi de traiter est une opération d'importation des équipements pour la construction en matière plastique, utilisés dans les revêtements des façades extérieures, le moyen de paiement est le crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue :

Il s'agit d'une entreprise algérienne (EURL MENDJEL MANUTENTION) ayant pour activité principale revêtements de façade extérieures, elle a conclu un contrat commercial pour l'importation d'un équipement en matière plastique pour construction, utilisé dans le domaine de la construction auprès d'un fournisseur turque (AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA).

Avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugé nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu le rôle important qu'il leur soit attribué.

#### **3.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial**

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial tout en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations comme il est indiqué, dans le principe du crédit documentaire, ce contrat commercial comporte quatre intervenants :

-l'importateur ;

L'entreprise **EURL MENDJEL MANUTENTION** (entreprise algériennes privée de réalisation qui importe des MOTEURS ET ACCESSOIRES D'ASCENSSEURS).

Elle est domiciliée à la BNA agence 583 Tizi-Ouzou.

-la banque de l'importateur, ou banque émettrice, Banque National d'Algérie (agence 583 de Tizi-Ouzou).

- l'exportateur ;

L'entreprise **AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA** vend les **MOTEURS ET ACCESSOIRES D'ASCENSSEURS**.

- La banque de l'exportateur, ou la banque nidificatrice, **AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA**.

### **3.2. Les conditions liées aux éléments du contrat commercial et les documents exigés par l'importateur**

Une fois que les deux parties (importateur et exportateur) se sont mis d'accord sur les éléments du contrat commercial. L'entreprise exportatrice **AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA** établie :

La facture pro- forma à l'importateur qui contient les éléments suivants :

- Nom et adresse de l'exportateur (bénéficiaire) : **AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA**.
- Nom et adresse de l'importateur : **EURL MENJEL MANUTENTION**, Tizi-Ouzou, Algérie.
- Description de la marchandise : **MOTEURS ET ACCESSOIRES D'ASCENSEURS**.
- Montant de la facture : **44.490 USD**.
- Numéro de la facture et date de la facture pro forma : **facture N°824**, date du **28/12/2021**.
- Mode de paiement : **règlement par crédit documentaire irrévocable et confirmé**.
- Condition de transport : **Maritime**.
- Prix de transport **4700,00 USD** payée par l'exportateur.
- Assurance : **l'assurance est payée par l'entreprise EURL MENDJEL MANUTENTION (importateur)**.
- Lieu d'embarquement : **port Turquie (AMBARLI)**.
- Lieu de destination : **port d'Alger**.
- Délai de livraison : **6 mois à compter de la date de facturation**.
- L'incoterm utilisé : **CFR, cout et fret (lieu convenu)**.

**-Les documents exigés par l'importateur :**

L'importateur doit remplir les formalités bancaires nécessaires ensuite il va les présenter à sa banque :

- Facture pro forma..... (voir annexe N°04)
- Engagement d'importation..... (voir annexe N°05)
- Demande d'ouverture d'un crédit documentaire.....(voir annexe N°06)

Le banquier vérifie que la demande d'ouverture comporte tous les documents exigés par la banque suivant la réglementation en vigueur.

### **3.3. Ouverture du crédit documentaire**

#### **3.3.1. La pré-domiciliation**

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de site web de sa banque domiciliataire, intermédiaire agréée.

Le gérant d'une entreprise dénommée EURL MENDJEL MANUTENTION, spécialisée dans l'importation des MOTEURS ET ACCESSOIRES D'ASCENSEURS pour la construction effectue un pré domiciliation sur le site web de l'agence BNA 583 à savoir banque national d'Algérie.

Première phase : nouvelle pré domiciliation :

- l'arrivée des électroniques sur le site.
- validation du pré domiciliation sur le site web, le client reçoit automatiquement un avis d'acceptation (voir annexe N°07).

#### **3.3.2. La domiciliation**

Deuxième phase : domiciliation

Inviter le client à se présenter à l'agence BNA 583 pour la domiciliation de son opération d'importation muni des documents suivants :

- une demande d'ouverture de domiciliation dument remplie cachetée et signée.
- une facture pro-forma.
- une engagement signe de ne pas revendre le produit en l'état (annexe N°08).
- Engagement du client de privilégier le pavillon national (annexe N°09).

### **A. Réception de la demande d'ouverture avec la facture pro-forma**

Le gérant de l'entreprise EURL MENDJEL MANUTENTION doit remplir la demande d'engagement d'importation (voir annexe°04) qui doit être dûment cachetée et signée par celui-ci. Elle comporte les renseignements suivants :

- Date d'établissement de la demande : 09/01/2022.
- Nom de l'importateur : EURL MENDJEL MANUTENTION.
- Nature du contrat commercial : facture pro-forma.
- Référence et date de la facture pro-forma : réf : Akis101428122021, date : 28/12/2021.
- Nature des produits : Moteur et accessoires d'ascenseur.
- Montant en devises : 44.490 USD.
- Contre-valeur en dinars : 15.531,46 DA.
- Nom de l'exportateur : AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA.
- Origine des produit et provenance : TURQUE.
- Condition de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé.

### **B. vérification préalable**

La BNA (banque émettrice) doit procéder avec rigueur à la vérification de la véracité de toutes les informations inscrites sur les documents, les pouvoirs de signature du signataire ainsi que :

-l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction.

-le produit objet de l'importation n'est pas prohibé.

-le client dispose d'une capacité financière.

-la transaction à domicilier entre bien dans le cadre de l'activité pour laquelle le registre de commerce lui a été délivrée.

### **C. Vérification de conformité**

L'agence BNA vérifie :

- L'intégralité des documents reçus.
- L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes aux crédits documentaire est aspectées dans les clauses de la facture pro forma.

- La concordance des documents entre eux.
- Les clauses de la facture pro forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

#### **D. Matérialisation de la domiciliation**

Une fois la vérification est terminée, l'agence BNA procédera à la matérialisation de la domiciliation.

Il attribue un numéro d'ordre chronologique de domiciliation pris du répertoire des dossiers d'importation à délai normal inférieur à 6 mois à cet effet, qui comporte :

- Date d'ouverture : 16/01/2022.
- Numéro de domiciliation : N°1510052021100004USD.
- Code devise : Dollar.
- Puis apposé le cachet de domiciliation sur la facture pro forma présentée par l'entreprise EURL MANDJEL MANUTENTION.

En suite il remet au gérant de l'entreprise EURL MENDJEL MANUTENTIO un exemplaire de la facture pro forma dument domiciliée, cette dernière servira de confirmation de prise en charge de l'opération par sa banque auprès de son fournisseur.

#### **E. établissement de la fiche de contrôle Modèle FDI (annexe N°03)**

L'agence BNA 583 à remplir soigneusement une fiche de contrôle (voir annexe N°10) à délai normal entreprenant tous les renseignements relatifs à l'opération comme suit :

- Numéro de l'agence BNA : 00583 Tizi-Ouzou.
- Date de domiciliation : 16/01/2022.
- Numéro de domiciliation : N° 150/105/2022/1/10/00004/USD.
- Numéro guichet : 150105.
- Nom et adresse de l'importateur : EURL MENDJEL MANUTENTION, Tizi-Ouzou, Algérien.
- Nom de l'exportateur : AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA.
- Date de contrat : 28/12/2021.
- Pays d'origine : Turquie.
- Montant prévu en devise : 44.490USD.
- Taux de change (cours en vente) :139,64 DA.
- Contre valeur en dinars : 6.212.583,60DA.



- Natures des marchandises : Moteurs et accessoires d'assurance.

### **3.3.3. Traitement d'un crédit documentaire**

#### **A. Réception de la demande d'ouverture (ET7)**

Le client importateur remplit la demande (ET7) (voir annexe N°11) comme suit :

- Nom du donneur d'ordre : EURL MENDJEL MANUTENTION.
- Nom de l'agence domiciliation : agence BNA 583 Tizi-Ouzou.
- Nature LC : irrévocable et confirmé.
- Mode de transmission : SWIFT.
- Montant en devise : 44.490USD.
- Bénéficiaire du crédit : AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA.
- Mode de réalisation : à vue.
- Banque notificative : banque confirmatrice (banque de TURQUE AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA).
- Indiquer les documents exigés :
  - jeu complet de connaissance établis à l'ordre de la banque BNA Tizi-Ouzou.
  - (05) factures commerciales originales établies et signées par le fournisseur.
  - (01) certificat d'origine visée par la chambre de commerce.
  - (03) liste de colisages.
  - certificat de control de qualité des marchandises.
- renseignement concernant la marchandise : Moteurs et accessoires d'ascenseurs.
- Date de validité du crédit : 10/04/2022.
- Expédition partielle : interdite.
- port d'embarquement : port Turquie (Ambarli).
- Transbordements : interdite.
- Port destination : Port d'Alger, Algérie.

#### **B .Etablissement de la chemise « ET7 » (voir annexe N°12)**

L'agence BNA attribue un numéro d'ordre chronologique récupéré de registre des ouvertures de crédit documentaire, la chemise qui servira A abriter tous les documents relatifs à l'opération et comportes les renseignements suivant :

- Référence du crédit : 22000044
- Date d'ouverture du crédit : 16/01/2022., Date définitive : 18/01/2002.
- Nature du crédit : irrévocable et confirme.
- Nom du client et son numéro de compte : EURL MENDJEL MANUTENTION.
- Nom du bénéficiaire : AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM SA.
- Désignation de la marchandise : Moteurs et accessoires d'ascenseurs.
- Montant : 44.490USD.
- Validité du crédit documentaire : 10/04/2022.
- Expédition partielles : interdits.
- Transbordement : interdit
- Etablissement des formules 4 en 4 exemplaires (voir annexe N°02).
- Rédige la lettre de crédit (annexe N°09).

### **3.3.4. Réception du dossier transmis par l'agence au niveau de la direction**

Le banquier procédé à l'envoi du dossier à la direction des opérations documentaire DOD qui est centralisée à Alger, par voie électronique, pour l'ouverture de la lettre de crédit auprès de la banque du fournisseur ARAB TURKISH BANK ISTANBUL par message SWIFT.

Le dossier est constitué de ce qui suit :

- La lettre de crédit (annexe N°09).
- La formule 4 en 4 exemplaires (annexe N°02) :
- Demande d'ouverture crédit documentaire du client.
- Copie de la facture pro forma domiciliée dument domiciliée.

### **3.3.5. Ouverture du crédit documentaire auprès de la banque notificative**

A réception de la lettre de crédit de la banque émettrice BNA T.O, la banque TURKISH BANK procédé à la notification auprès du fournisseur ce dernier procédé à l'expédition des marchandises en date du 21/04/2022, et remet tous les documents exigés a sa banque dans un délai de 21 jours date du BL pour vérification afin de les acheminer vers l'importateur.

La banque notificative après vérification des documents et aucune réserve n'a était relever à juger les documents conforme procède à la confirmation qui consiste à régler le montant de la facture pour le fournisseur.

### **3.3.6. La réalisation du crédit documentaire auprès de la banque émettrice**

Une fois que la banque émettrice a reçu les documents procède à leurs vérification la vérification une fois qu'elle les jugé conforme effectue les étapes :

- La domiciliation et la signature de la facture définitive.
- Endosser le connaissement maritime original au nom de l'importateur pour transmettre la propriété de la marchandise à son profit.
- Et remettre une copie originale de chaque document.
- Pour accomplir les formalités douanières.
- S'assurer que le blocage de provision reste suffisant pour effectuer le paiement (03 mois plus tard) et qui s'effectue en deux cas :
  - 1- Si le montant bloqué > montant payé → gain de change qu'on restituera au client.
  - 2- Si le montant bloqué ≤ montant payer perte de change a la charge du client il est tenu de compléter la somme manquante.

#### **3.3.6.1. Le cout du crédit documentaire**

Les frais engagent dans le cadre de lettres de crédit en Algérie seront supportés par l'acheteur (EURL MENDJEL MANUTENTION) comme suit :

#### **3.3.6.2. Les frais de domiciliation**

Le système prélève automatiquement les frais de la domiciliation comme suit :

- Crédit : compte commission.....3000 DA.

#### **3.3.6.3. Ecritures d'engagement**

- Débit : ouverture crédit documentaire.....44.490US D.
- Crédit : engagement donné en Algérie.....44.490 USD.

#### **3.3.6.4. Les frais d'ouverture d'un crédit documentaire (frais fixe 3000 DA)**

- Crédit : commission d'ouverture.....3000 DA.

#### **3.3.6.5. Les frais d'engagements (2,5% du montant de la facture)**

- $44.490\text{USD} * 2,5\% = 111,23\text{USD}$ .
- $111,23\text{USD} * 139,64 = 15.531,46\text{DA}$ .
- Crédit : commission d'engagement.....15.531, 46DA.

### 3.3.6.6. Frais de SWIFT (frais fixe 3000 da)

-crédit : compte commission.....3000 DA.

### 3.3.6.7. Constitution de la provision à 100% (18/01/2022)

- cours= (44.490USD\*139,64=6.212.583,60 DA).

- débit : compte client.....6.212.583,60 DA.

- crédit : compte commission=commission, d'ouverture+ commission d'engagement+SWIFT

3000DA+15.531,46DA+3000DA=21.531,46DA.

- Crédit : compte PREG=44.490USD\*139,64=6.212.583,60DA

- Crédit : compte TVA (19%)=21.531,46\*19%=4.090,98DA.

### 3.3.6.8. Le montant du règlement 21/04/2022

-le cours appliquer est 142,92 DA. Soit 44.490USD\*142,92DA=6.358.510,80DA.

- débit compte bloquer.....6.358.510,80DA.

- crédit compte correspondant étranger.....6.358.510,80DA.

### 3.3.6.9. Restitution de la provision

- débit : compte PREG.....6.212.583,60DA.

-crédit : compte client.....6.212.583,60DA.

### 3.3.6.10. Le montant bloqué est supérieur au montant réglé

- Les frais de règlement (1,5‰) :

- Débit compte client :.....6.358.510,80DA.

- Crédit : commission fixe de règlement.....3000DA.

- Crédit : compte banque d'Algérie=(1\*6.358.510,80DA)/1000=6358,51DA.

### 3.3.6.11. Les écritures de désengagement

- Crédit : ouverture crédit documentaire.....44.490 USD.

- Débit : engagement donné en Algérie.....44.490 USD.

- Débit : compte client : 3000+6358,51=9358,51DA.

- Débit : compte client.....1778,12DA.

- Crédit : compte produit : 9358,51\*19%=1778,12DA.

### 3.3.6.12. Le règlement

- Débit : compte client.....6.358.510,80DA.
- Crédit ; engagement extérieur.....6.358.510,80DA.

### Conclusion

Dans notre stage qui s'est déroulé au niveau de l'agence BNA 583 Tizi-Ouzou, étude d'un cas d'importation par crédit documentaire comme technique de paiement à l'international, nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture du CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière.

En effet, la BNA utilise plusieurs moyens de paiements et plusieurs techniques de financements comme Le Crédit Documentaire qu'on a développés dans le cas pratiques.

Ce dernier figure parmi les techniques de paiement les plus utilisées au niveau international en raison des avantages et de la couverture de risque qu'elle offre aux opérateurs du commerce international.

# Conclusion générale

### **Conclusion Générale**

Le but assigné par cette étude est d'analyser le rôle des banques algériennes dans le financement du commerce extérieur comme étant le maillon le plus important de la chaîne logistique des échanges commerciaux internationaux.

Nous avons d'abord, précisé que le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts. Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare les acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

Ce développement s'explique tant par l'accroissement de la population que par l'élévation du niveau de vie et la tendance à l'élargissement des marchés aux dimensions mondiales, la mondialisation.

Posant des problèmes souvent délicats, parfois complexes, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leur savoir faire technique et leur appui financier dans un domaine aux multiples facettes.

De cette importance que revêt l'entreprise bancaire nous avons jugé utile de passer en revue les étapes qu'a connus le processus d'encadrement juridique de l'opération de financement du commerce extérieur, commençant par la période de la gestion planifiée qui a été marquée par une absence d'une véritable politique d'encadrement du commerce extérieur, ensuite la période des autorisations globales d'importation qui a freiné l'exercice des échanges commerciaux. Le changement n'est intervenu qu'à partir de l'année 1990 après la promulgation de la loi N°90/10 du 14 Avril 1990 et l'adoption de l'économie de marché, durant cette période, les efforts des autorités publiques ont été déployés pour la modernisation du secteur bancaire national et pour améliorer le volet commerce extérieur en Algérie.

Par la présente étude, nous avons essayé de voir comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce international par leurs techniques de financement, pour palier aux différents obstacles que nous avons cités. Les techniques utilisées sont celles édictées-en général-par la CCI, des techniques de financement à moyen et long termes sont appliqués pour assurer aux opérations commerciales extérieures un déroulement pratique.

Les relations que les banques ont entreprises avec les entreprises économiques et commerciales leur confèrent un rôle trop important en matière de financement de leurs transactions commerciales internationales, car la contrainte du financement continue à être parmi les plus dures pour les entreprises. Pour cela elles sont appelées à mettre en œuvre toutes les plateformes nécessaires afin de satisfaire leurs besoins.

Le financement de commerce extérieur par les banques algériennes ne manque d'être menacé par les risques qui peuvent découler ; pour réduire ces risques et pour que l'importateur, l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans des bonnes conditions, des garanties ont été mises en place pour les contrecarrer. C'est, d'ailleurs, la raison de l'obligation faite par les pouvoirs publics d'imposer le crédit documentaire comme un seul moyen de paiement des échanges commerciaux pour la revente en l'état de marchandise, car qualifié comme la méthode de règlement la plus sécurisante puisque c'est la banque qui s'engage, à garantir à l'exportateur le paiement des marchandises malgré que ceci a été un peu sévère vis-à-vis petites et moyennes entreprises qui trouvent des difficultés à couvrir les frais de Credoc et qui ne peuvent prendre possession de la marchandise dans des courts délais.

Actuellement et avec l'internationalisation bancaire, l'ouverture à l'économie de marché et l'installation d'institutions financières étrangères, un autre contexte va se manifester, le système bancaire algérien doit être concurrentiel et les banques algériennes devront pour garder leur part de marché, être plus efficaces et plus compétitives, elles devront également faire évoluer leurs techniques et procédures et proposer toute une gamme de produits nouveaux. Tout cela ne sera possible que grâce à un développement de leur réseau, une réorganisation de leurs structures, une modernisation de leurs procédures, une meilleure qualification de leur personnel, un comportement plus professionnel, sans oublier bien entendu la qualité de service et l'amélioration de l'accueil de la clientèle. Ainsi la nécessité d'une approche basée sur le marché peut servir de base à une politique de financement sécurisé et performant des opérations de commerce extérieur toute en prenant en charge le contrôle des changes pour une finalité de répression des infractions des changes.



# Bibliographie

## Bibliographie

### 1. Ouvrages

- BEGUINJEAN M, L'essentiel de technique bancaire, Ed. Arolle, 2008.
- BENHALIM A, Pratiques des techniques bancaires, Ed. Dhlab, Alger, 1997.
- BERNET R, Principe de technique bancaire, 25<sup>ème</sup> édition, Ed. Dunod, Paris, 2008.
- BESSI J, Gestion des risques et gestion actives-passifs des banques, Ed. Dalloz, Paris, 1995.
- BOURNAD R, Le commercial, Ed. Nathan, Paris, 1993.
- BRANER G, Les techniques bancaires, Ed. Buf, Paris, 1970.
- D'ARVISEN et PHILIPPE, Finance international, Ed. Dunod, Paris, 2008.
- DEBEAUVAIS M et SINNAHY Y, La gestion globale du risque de change, Ed. Economica, Paris, 2009.
- DAVID F, Gestion des opérations import-export, Paris, Ed. Dunod, 2008.
- DIB S, La situation du système bancaire algérien, Ed. Media Bank, 08-2001, Banque d'Algérie.
- FONTAINE P, Gestion du risque de change, Ed. Economica, Paris, 1996.
- GARSUAULT PH, Les opérations bancaires à l'internationale, Ed. Revue banque, Paris, 2015.
- GEORGES MUTIN V, Le commerce extérieur de l'Algérie en 1964, Ed. de Lyon, 1965.
- LATIER D et SIMON Y, Les techniques de finance du commerce international, Ed. Economica, Paris, 2003.
- LAKSACI M, Monnaie et intermédiation financière en Algérie, Ed. Office des publications universitaires, Alger, 1989.
- LAMARQUE E, Gestion bancaire, Ed. Pearson éducation France, Paris, 2003.
- LEGRAND G, Gestion des opérations import-export, Ed. Dunod, Paris, 2008.
- LEGRAND G et MARTINI H, Commerce international, 3<sup>ème</sup> édition, Ed. Dunod, Paris, 2010.
- LAHILLE J, Bien gérer vos relations avec vos banques, Les éditions d'organisation, Paris, 2002.
- LEGRAND G et HUBERT M, La gestion globale du risque de change, Ed. Economica, Paris, 1992.

- LEGRAND G et HUBERT M, Gestion des opérations import-export, Ed. Dunod, Paris, 2008.
- LEGRAND G et HUBERT M, Le petit export, Ed. Dunod, Paris, 2009.
- LEVY-LONG A, L'argent, la finance et le risque, Ed. Ovide Jacob, Paris, 2006.
- MIHAELA C, Le risque de liquidité dans le système bancaire, Ed. HALID, Paris, 2003.
- MIHALE A et FNADR S, Commerce international, Ed. Economica, Paris, 1993.
- JANNAL N, Commerce international : théorie, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005.
- NAAS A, Le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve et Larose, Ed. Inas, Paris 2003.
- OULOUNIS S, Gestion financières internationale, Office des publications universitaire, Alger, 2005.
- PRUCHAUD J, Evolution des techniques bancaires, Ed Scientifiques Riber, Paris, 1960.
- TORRES O, PME de nouvelles approches, Ed. Economica, Paris, 1998.
- RALPH L et AL, Maitrise des risques à l'exportation, Poste finance SA, 2013.
- ZOLLINGER M, Marketing et stratégies bancaires : la métamorphose, Ed. Dunod, Paris, 2005.

## **2. Articles de revues**

- BOURSI M, Le financement de notre commerce extérieur, Revue convergence, B, E, A, février 2003.

## **3. Thèse et Mémoires**

- AGSOUS D, LAOUBI R, Les risques et les garanties de financement de commerce international, Mémoire de Magister en sciences économiques, Université d'Alger, 2013-2014.
- AZAG S et IBRIR W, Finance et commerce international : Financement, Risque et Garanties dans le commerce extérieur, Mémoire de Master en sciences commerciales, Université de Bejaia, 2015-2016.
- AZZOUG N et RAHMOUNE S, L'analyse et la gestion des risques des opérations du commerce extérieur, Mémoire de Master, département des sciences commerciales, université A.MIRA, Bejaia, Promotionb2015-2016.

- BENMALEK R, La réforme du secteur bancaire en Algérie, Mémoire de maîtrise en sciences économiques, option, économie internationale, monnaie et finance, Université de TOULOUSE I, France, 1999.
- BOURAI TH et ILTEN F, Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes, Mémoire de Master en sciences économiques, Université Bejaia, 2017-2018.
- CHERIGUI CH, Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes, Mémoire de Magister en Droit Bancaire Et Financier, Université d'Oran, 2013-2014.
- FATH ALLAH MOHAMED H, le régime juridique des virements internationaux, Mémoire de Magister en droit bancaire, Université d'Oran, 2010-2011.
- HANNACHI M et HALLAL K, Le Financement et le risque de commerce extérieur, Mémoire de Master en sciences commerciales, Université de Bejaia, 2012-2013.
- MAKHLOUF K, L'entreprise face aux règles de commerce extérieur de l'Algérie, Mémoire de Magister en droit bancaire et financier, Université d'Oran, 2014-2015.
- NAGEL O, La relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, mémoire de 3ème cycle, Conservatoire national des arts et métiers, Paris, 1996.
- SBARGOUD KH et TELLACHE S, Les opérations bancaires dans le commerce extérieur, Mémoire de Master en sciences économiques, Université de Tizi-Ouzou, 2017-2018.
- ZOURDANI S, Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie, Mémoire de Magister en science économique, Université de Bejaia, 2012.

#### **4. Papier de recherche**

- BOUMGHAR MY, La relation PME- BANQUE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23,024, 25 juin 2003, Hôtel Hilton, Alger.

#### **5. Cours publiés**

- TALEB F, Relations banques entreprise, cours de Magister en droit bancaire et financier, Université d'Oran, 2011-2012.
- VASSEUR M, Les transferts internationaux de fonds, recueil des cours de l'académie de droit international, 1994.

## **6. Rapports**

- Rapport Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie, 2005.

## **7. Textes de lois**

- Article 543 bis du décret législatif n° 93-08 du 25 avril 1993.
- L'article n°2 de l'ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail.
- Décret n°64/11 du 10 avril 1964.
- L'ORDONNANCE N) 95/27 DU 31 D2CEMBRE 1995, portant la loi de finances pour 1996, notamment son article 195, relative à la création du « Fonds Spécial pour des Exportations ».
- Décret exécutif n°04/17 du 23 Rabie Ethani 1425 correspondant au 12 juin 2004 portant composition et fonctionnement du conseil national consultatif de promotion des exportations.

## **8. Sites internet**

- [http:// www.becompta.be/modules/dictionnaire](http://www.becompta.be/modules/dictionnaire).
- <http://www.craf.com/consulté le 22/05/2022>.
- <http://www.scotiabank.com>.

# Annexes



## DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION A L'IMPORT

AGENCE BNA NOUVELLE VILLE

INDICE « 583 »

Adresse : Carrefour 20 Avril, Immeuble Kessi Nouvelle Ville Tizi-Ouzou

## DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale : EURL Maylis Queen

Adresse complète / Tizi-Ouzou

Numéro d'identification fiscal (NIF) : 007 10 108207 883

Numéro du Registre de Commerce : HB 1082078

Date de validité : 10/04/2022

Numéro de compte:

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après

## INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1): Facture pour .Date 29/12/2021

Montant en devises : 44 430 00 USD

Contre valeur en Dinars au cours provisoire de : 139,338 d.d. soit 6 184 119,00 Dinars Algériens.

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur : AKIS ASSAMER Nakina Motor Dokum SAN. VE TIC. LTD. STI.

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens/services) : Motocycle et accessoires d'assurance.

Tarif Douanier ou nature de Service : 8431311000

Provenance : Turquie Origine des produits :

Mode de règlement : Crédit documentaire et confirmé à vue.

Les charges des risques (2) : CFR PORT ALGER

Lieu de dédouanement : ALGER

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque
- Nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEECACHET

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction

(2) Indiquer l'incoterm.

(3) S'il y a lieu



BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE  
البنك الوطني الجزائري

Date : 27.09.2021

## DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

### Informations Client

Nom ou Raison Sociale : **EURL IMMOCREATION**

Adresse Complète : **49 RUE HOUARI BOUMEDIENE TIZI OUZOU**

Numéro d'Identification fiscale (NIF) : **002015005123563**

Numéro du Registre de Commerce : **15/00-0051235B20**

Numéro de Compte : **00100583030000228529**

Dossier de Pré-domiciliation N°: 583-2021-0402

Contrat commercial : **Facture Pro Forma** , Réf : **123** , Date : **2021-08-31**

Fournisseur : **Bianca Boya Sanayi Dis Ticaret Ltd.Sti.** Montant : **16 703,00 USD**

Pays de Provenance : **Turquie**

Contre Valeur en Dinars au cours provisoire de : **136.5879 %** soit : **2 281 427,69 Dinars Algériens.**

Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**

Incoterm: **CFR**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
3918903900	121C 0101 20.0 Dental Façade Acrylic Texture	19.34	Turquie
3918903900	BSV 0022 Jamb	1.6	Turquie
3918903900	BES 0000 20.0 Plaster Elastic	0.1	Turquie
3214902000	BYP 0002 PU Jamb Adhesive	5.08	Turquie
3214902000	BYD 0001 Bianca Decorative Panel Adhesive	2.94	Turquie
3918903900	BFM 0301 Bianca Standart Exterior Panels (250 Mm.) 30 Mm	4.86	Turquie

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et somme d'accord pour que cette opération se



dénoue sur le plan financier suivant les normant en vigueur et degageons la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE des risque de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de cette opération.

Signature Autorisée  
Cachet



البنك المركزي الجزائري

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE

CONTROLE DES CHANGES

## PRÉLEVEMENT DE DEVICES

Instruction N° 824 (Art 33 à 66)

Formule 4

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE

(Nom et adresse)

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

A	E	D
DONNEUR D'ORDRE	Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie	Bordereau E N° 73
Nom : <u>Moulay Queen</u>		N° de la formule 16
Adresse : <u>Tizi - ouzou</u>		
Agissant { pour son compte (1) Nationalité <u>Algérienne</u>		
pour le compte de (1)		
Nom : <u>FLAK'S ASANSOL MAWNA MOTAL</u> (1)	1	
Adresse : <u>DOKUM SA</u> non résident (1)		C EXECUTION DE L'ORDRE
B NATURE DE L'OPERATION	2	1. Date du prélèvement sur le marché
et référence au répertoire de codification <u>0 2 2 74</u>		<u>14 AVR 2022</u>
GROUPE I : Achat de marchandises		2. Désignation de la devise
Pays d'origine des marchandises <u>TURQUIE</u>		<u>USD</u>
a) Importation		3. Cours Appliqué
(1) réglée après expédition : F.O.B.   C.A.F.   F.D.D.   (Franco destination dédouané)	3	
(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)		4 Montant du PRELEVEMENT sur le Marché <u>45044 43900</u>
(1) Numéro du dossier de domiciliation : <u>1001 05 2102 223 0000</u>	4	
b) Autres (préciser la nature de l'opération) <u>USD</u>		
GROUPE II <u>MOTEUR ET ACCESSOIRES</u>		
Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)		
Pays de résidence du créancier étranger <u>ASSUREURS</u>		
Précisions sur la nature de l'opération		
GROUPE III Annulations de cessions antérieures		
Pays de résidence du débiteur étranger initial :		
(ou de destination des marchandises) :		
Référence à l'opération initiale de cession :		
(1) Rayer les mentions inutiles.		
(2) Destiné au guichet de la Banque domiciliaire		

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :

## FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n° 893

Annexe II

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

BANQUE NATIONALE  
D'ALGERIEAgence  
BNA 583Numéro du dossier :  
(précédé de la lettre indicative  
de l'année)

AK 0108 2022 à 100004 USD

Dossier de domiciliation  
DI  
importation à délai normal

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

10/1/2022

2° Date de vérification du droit au maintien de  
la couverture de change  
(6 mois après l'ouverture)

16/07/2022

3° Date de l'inventaire du dossier  
(8 mois après l'ouverture)4° Date d'établissement du « bilan »  
(9 mois après l'ouverture)5° Date de décision de la banque  
(10 mois après l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliaire

150105

Nom et adresse  
de l'importateur :

EURL MAYIS GREEN

Références diverses  
concernant l'importateurAKIS  
ASCAN SEM

## PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

## CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	
AKIS 10/1/22 12202A 28/07/2022	Turquie	44.450.450		Moteurs et accessoires d'assurance

LICENCE D'IMPORTATION AC  
ATTESTATION D'IMPORTATION AVRayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)  
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

## OBSERVATIONS GENERALES

CRED O IRR conf AVue  
NIF / 001715108207983  
TD / 843 1321000(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)  
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages  
un exemplaire en blanc comportant seulement la première page

## INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

## COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES A TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS DE DEVISES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc....)

--

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	En Dinars	

**INSCRIPTION FACULTATIVE**

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

**REGLEMENTS DES IMPORTATIONS****F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES**

DATES ET REFERENCES des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En D.A.	
TOTAL .....				

**T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE EN DINARS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)**

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAYEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL .....				

**R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER**

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS (1)
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL .....				

**D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION RS.1, FACTURES N'EXCEDANT PAS 10.000 NF ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)**

DATES ET NUMEROS des déclarations, (avis RS-1) et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL .....				

## TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			T Règlements (Valeur CAF)	R Rapatriements	P Règlements nets (Valeur CAF) (T-R)	D Valeur en douane (Valeur CAF)	E Excédent de règlement (+) (P-D)	I Insuffisance de règlement (-) (P-D)	Quantité	Montant en devises	Montant en dinars
Quantité	Devises	dinars									
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)											

## REGULARISATION DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	dinars		Devises	dinars
<b>1. Rapatriements :</b>			<b>5. Règlements :</b>		
Date			Date		
Cours			Cours		
<b>2. Chevauchements :</b>			<b>6. Chevauchements :</b>		
Référence du dossier preneur			Référence du dossier donneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
<b>3. Rectification de valeur en douane (augmentation)</b>			<b>7. Rectification de valeur en douane (diminution)</b>		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
<b>4. Différence finale</b>			<b>8. Différence finale</b>		
<b>TOTAL de vérification</b>			<b>TOTAL de vérification</b>		
Observations sur la régularisation (bénéfices de change versements Banque Centrale d'Algérie, autorisation, etc...)					

## DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT	CLASSEMENT (Insuffisance de règlement entre 10.000 DA. et 100.000 DA.)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
		DI-S I	DI-S E
DI-A	DI-S I bis	DI-S I	DI-S E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	date cachet et signature	date cachet et signature



## Proforma Invoice

**BIANCA BOYA  
SAN. TIC. LTD. ŞTİ.**  
Karaağaç Mah. Hadımköy İstanbul Cad. No:36  
Büyükdere / İSTANBUL  
B.Çekmece V.D.: 159 046 0370



Bianca Boya Sanayi Dis Ticaret Ltd.Sti.

Karaağaç Mah. Hadımköy İstanbul Cad. No:36 Büyükdere İstanbul - Türkiye

Rahimjon Bobokalonov

Telephone : ( 90 ) 212-858 16 00 Fax : ( 90 ) 212-858 04 08 E-mail: export.r@biancaboya.com

Customer Code: OM\_D002 Date: 31.8.2021  
Business Title: EURL IMMOCREATION Documents No: 123  
Authorized Person: Mr.Omer Ben Youcef Payment Terms: Letter of Credit  
Bank: BNA 001 00583 0300 0022 8529  
NIF 0020 15005123563 Currency Account: USD  
Address: Locale n:49 Rue houari Transport: CFR INCOTERMS  
Boumediene BT 04000 tizi Ouzou Port of Discharge: Alger  
Transport Address: Karaağaç Mah.  
Telephone-Fax: 00 213 262 09 449 - 00213560576000 Hadımköy İstanbul Cad. No:36

Stock Code	Stock Name	Amount	Unit	Quantity	Price	Amount
121C_0101_20.0	Diş Cephe Akrilik Texture	20.00	KG	100	19.340	1,934.00
BSV_0022	Söve	1.00	M	500	1.600	800.00
BES_0000_20.0	Siva Elastik	20.00	KG	5	0.100	0.50
BMF_0301	Bianca Standart Exterior Panels (250 Mm.) 30 Mm.	1.00	M <sup>2</sup>	1500	4.860	7,290.00
BYP 0002	PU Söve Yapıştırıcısı	0.50	KG	100	5.08	508.00
BYD_0001	Bianca Decorative Panel Adhesive	25.00	KG	500	2.94	1,470.00

Net Amount : 12,002.5

Shipping Fee : 4700.00

Total Amount : 16,702.5

Eighteen Thousand One Hundred Sixty Two USD Fifty Cent



ANNEXE à la note n° 3627.111.09 du 19/11/2017.

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur/Madame Maylis Gueen  
 représentant légal de la société EURL Maylis ayant pour :

- Raison Sociale : EURL
- Activité : Installation, Réparation Et Entretien des Ascenseurs
- Adresse : Tizi ouzou
- Numéro d'Identification Fiscale : 001710102807283
- Compte Bancaire n° : 00100503030002315/30
- Qualité du signataire : Gérant
- Numéro du contrat ou de la facture : Facture pro forma N° Akis  
102428722021 - Montant = 44 450,00 USD

1) M'engage au nom de la société à destiner, exclusivement, aux besoins de production nationale, la marchandise : d'ascenseurs ou monte charge<sup>(01)</sup> ayant pour tarif douanier : 84.3231000<sup>(02)</sup> comme intrant à la production de Ascenseurs<sup>(03)</sup>

2) Et certifie sur l'honneur que cette marchandise est exclue du champ d'application de l'instruction de la Banque d'Algérie n°05-2017 du 22/10/2017, conformément au point 2 de la lettre de la Banque d'Algérie n° 549/2017 du 26/10/2017.

Fait à Tizi ouzou le 28/12/2017

Cachet et signature.

**NB :** <sup>(01)</sup> : indiquer la nature exacte de la marchandise objet de l'opération d'importation.

<sup>(02)</sup> : indiquer le tarif douanier complet.

<sup>(03)</sup> : préciser la nature du produit final qui sera obtenu après transformation





(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire) (in case of tolerance specify the unit price)

## CONDITIONS D'EXPEDITION/ SHIPMENT CONDITIONS

## INCOTERMS :

FOB  CFR  CPT  FCA  DAP  Autres/ Other

Conforme \* Facture proforma n° ..... du ..... / As per proforma invoice

\* Contrat du ..... / Contract dated .....

(mention devant figurer sur la facture définitive/This mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur/ insurance covered by the applicant

Expéditions partielles  Autorisées  Interdites // Transbordements  Autorisés  Interdits  
 Partial shipments : Allowed Not Allowed // Transshipment Allowed Not Allowed

Lieu de chargement :  Lieu de destination :  
 Place of loading : Place of destination :

## DOCUMENTS REQUIS/ REQUIRED DOCUMENTS

- Facture commerciale en ..... exemplaires/ Commercial invoice in Original
- Jeu complet de connaissance "clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,  
 Notify ordonnateur stipulant :  
 Full set Bill of lading "clean on board" made out to order of Banque Nationale d'Algérie, notify Applicant and marked:  
 Fret payé/ Freight Prepaid  Fret payable à destination/ Freight payable at destination
- Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de L'ordonnateur stipulant :  
 Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and Marked:  
 Fret payé/ Freight prepaid  Fret payable à destination/ Freight payable at destination
- Autre document de transport/Other transport document (à préciser/specify)
- Certificat de conformité (\*\*\*)/ Certificate of conformity
- Certificat d'Origine (\*\*\*)/ Certificate of Origin
- Certificat d'analyse (\*\*\*)/ Certificate of analysis
- Certificat Phytosanitaire (\*\*\*)/ Phytosanitary Certificate
- EUR 1
- EX1
- Liste de colisage / Packing list
- Note de Poids / Weight Note
- Autres (à Préciser)/Other (Specify)

Dans le cas où des spécimens de signature des personnes habilitées sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande

**FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA/  
 FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA**

A la charge de l'Ordonnateur  
 For the Applicant's Account

A la charge du Bénéficiaire  
 For the Beneficiary's Account

**FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT/  
 FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT**

A la charge de l'Ordonnateur  
 For the Applicant's Account

A la Charge du Bénéficiaire  
 For the Beneficiary's Account

## CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES/ ADDITIONAL CONDITIONS

- Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.
- Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.

L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ?  oui  non  
Si c'est oui, précisez laquelle.....

LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ISSUING LANGUAGE OF THE DOCUMENTARY CREDIT

- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.
- En cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière Responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.
- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise

- Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007.
- De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute sommes dont nous seront débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation de la lettre de crédit.
- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.

Case réservée à l'agence

Cachet et signature de l'Ordonnateur

Domiciliation :

NIF :

Tarif Douanier:



BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE

البنك الوطني الجزائري

Date : 27.09.2021

## AVIS D'ACCEPTATION

**A : EURL IMMOCREATION**

Numéro de Compte : **00100583030000228529**

Adresse : 49 RUE HOUARI BOUMEDIENE TIZI OUZOU

OBJET :Avis d'Acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **583-2021-0402** a été acceptée par nos services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

## ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur... *Moufisse Queen*

Représentant légal de la société productrice *EURL Queen* ayant pour :

- Raison Sociale : *EURL Moufisse Queen*
- Activité : *Installation, réparation et entretien des Ascenseurs*
- Adresse : *Tizi ouzou*
- Numéro d'Identification Fiscale (NIF) : *60710108207883*
- Compte bancaire N° : .....
- Qualité du signataire : .....

- 1) M'engage au nom de la Société à destiner les importations d'équipements, d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce, conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de la loi de finances complémentaire pour 2011.
- 2) M'engage à ne pas revendre en l'état les produits importés.
- 3) M'engage à payer le montant de l'opération conformément aux termes et conditions de l'ordre de l'encaissement.
- 4) Avoir pris note que le non respect de cet engagement, m'exposera aux sanctions prévues par la loi relative à la répression des infractions de change et des mouvements des capitaux de/et vers l'étranger.

TIZI OUZOU LE 13/06/2013

Cachet et signature

**ENGAGEMENT**

Je soussigné Mr/Mme .....  
gérant de la Société.....  
ayant pour activité.....  
Sise au..... (1)  
dont le numéro d'identification fiscale (N.I.F) est le .....  
atteste par la présente que la desserte maritime du port de..... (2)  
vers le port de déchargement de ..... (3)  
liée à mon opération d'importation objet de la facture N° .....du .....  
d'un montant de ..... n'est pas disponible à la date du.....(4).

Je certifie avoir pris connaissance des nouvelles mesures en matière d'importation et qui m'imposent :

- a) de privilégier le recours au pavillon national (Société de droit Algérien) et lui donner la priorité, pour le transport maritime de marchandise, chaque fois que cela est possible. En sachant qu'il m'est impératif de me rapprocher, en premier lieu, des armateurs nationaux, pour vérifier l'existence de liaisons et dessertes maritimes avec les pays d'expéditions, avant l'exécution de toute opération d'importation.
- b) d'adopter en priorité l'incoterm FOB à chaque fois qu'un tel choix est possible. Mais que toutefois, et dans le cas où la facture présentée à la domiciliation est en C.F.R, cette dernière devra décomposer le montant de la marchandise du montant du fret.

Par conséquent, la Société..... dégage entièrement la responsabilité de la Banque Nationale d'Algérie sur l'exactitude des informations communiquées par mes soins dans le présent engagement.

Fait à .....le.....

**Signature du Gérant et cachet humide**

(1) Indiquer l'adresse citée sur le registre de Commerce.  
(2) Citer le port d'expédition.  
(3) Citer le port de déchargement.  
(4) Indiquer la date de livraison.

**CONTROLE DES EXPORTATIONS EN VENTE FERME  
EFFECTUEES SANS TITRE D'EXPORTATION**

Annexe 10

**FICHE DE CONTROLE**

(Modèle CT. 1)

**I.- PARTIE A REMPLIR LORS DE L'OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION**

NOM ET ADRESSE DE L'EXPORTATEUR	
------------------------------------	--

NOM ET ADRESSE DE L'ACHETEUR ETRANGER	
--	--

PAYS DE DESTINATION
---------------------

SEMESTRE D'EXPORTATION
------------------------

Semestre 19
-------------

TABLEAU DE TRAVAIL		
--------------------	--	--

Exportations du	Date limite de contrôle des dossiers	Date fixée pour l'envoi des comptes rendus
-----------------	--------------------------------------	---

1er Semestre	1er mars de l'année suivante	30 avril de l'année suivante
--------------	------------------------------	------------------------------

2e Semestre	1er septembre de l'année suivante	31 octobre de l'année suivante
-------------	-----------------------------------	--------------------------------

NOM ET ADRESSE DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE	
---	--

DATE D'OUVERTURE DU DOSSIER
-----------------------------

Numéro de référence			
---------------------	--	--	--

		CT	
--	--	----	--

**CONTROLE DES EXPORTATIONS EN VENTE FERME  
EFFECTUEES SANS TITRE D'EXPORTATION**

*Annexe 10*

**FICHE DE CONTROLE**

(Modèle CT. 1)

**I.- PARTIE A REMPLIR LORS DE L'OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION**

NOM ET ADRESSE  
DE L'EXPORTATEUR

NOM ET ADRESSE  
DE L'ACHETEUR ETRANGER

PAYS DE DESTINATION

SEMESTRE D'EXPORTATION

Semestre 19

**TABLEAU DE TRAVAIL**

Exportations du

Date limite de contrôle des dossiers

Date fixée pour l'envoi  
des comptes rendus

1er Semestre

1er mars de l'année suivante

30 avril de l'année suivante

2e Semestre

1er septembre de l'année suivante

31 octobre de l'année suivante

NOM ET ADRESSE  
DE LA BANQUE DOMICILIAIRE

DATE D'OUVERTURE DU DOSSIER

Numéro de référence

CT







III. - PARTIE A REMPLIR LORS DU CONTROLE DU DOSSIER

Annexe 10

Tableau A. - Bilan établi à la date du

<b>A 1</b>	Montant facturé à rapatrier (colonne 3) .. .. .	DA	
<b>A 2</b>	Contrevaleur en DA. des devises encaissées à l'étranger + montant en DA des sommes prélevées en compte étranger (colonne 8) .. .. .	DA	
<b>A 3</b>	Valeur en DA des marchandises réimportées (colonne 10) .. .. .	DA	
<b>A 4</b>	<b>Total (A 2 + A 3) .. .. .</b>	DA	

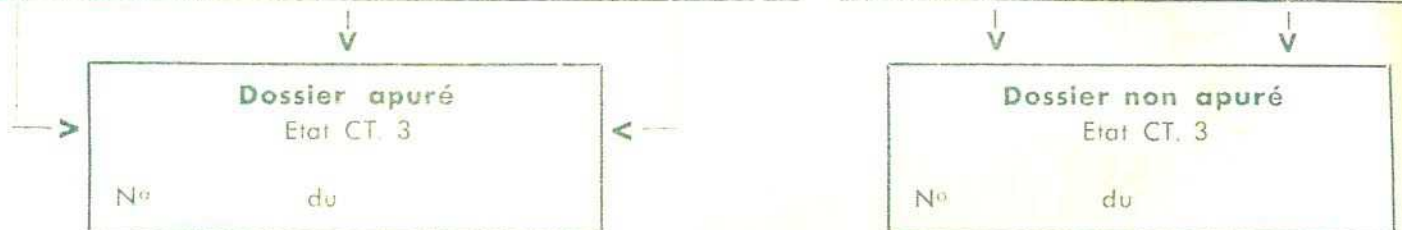
	Différence EN PLUS			Différence EN MOINS		
En montant	<b>A 5</b>	$A 4 - A 1 =$	DA	<b>A 7</b>	$A 1 - A 4 =$	DA
En pourcentage	<b>A 6</b>	$\frac{A 5 \times 100}{A 1} =$	+ %	<b>A 8</b>	$\frac{A 7 \times 100}{A 1} =$	- %

Tableau B. - Tolérances d'apurement fixées par l'Administration

	Différence EN PLUS		Différence EN MOINS	
Pourcentage	<b>B 1</b>	%	<b>B 2</b>	%

Tableau C. - Décision de la banque domiciliaire

<b>C 1</b>	<b>C 2</b>	<b>C 3</b>	<b>C 4</b>	<b>C 5</b>
<b>Bilan équilibré</b>	Pourcentage de différence en plus (A 6) inférieur ou égal au pourcentage de tolérance (B 1)	Pourcentage de différence en moins (A 8) inférieur ou égal au pourcentage de tolérance (B 2)	Pourcentage de différence en plus (A 6) supérieur au pourcentage de tolérance (B 1)	Pourcentage de différence en moins (A 8) supérieur au pourcentage de tolérance (B 2)
<b>A 1 = A 4</b>	<b>A 6 &lt; B 1</b>	<b>A 8 &lt; B 2</b>	<b>A 6 &gt; B 1</b>	<b>A 8 &gt; B 2</b>



OBSERVATIONS

Police  
en Projet

## Police - Facultés Maritimes

N° : 2001 - -142379

## Conditions Particulières

- Le présent Contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A, et conditions particulières qui suivent.  
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.  
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

## Police

Unité 20 Direction Régionale TIZI OUZOU  
 Agence 2001 Agence TIZI OUZOU "A"  
 Adresse BP N 36 NOUVELLE VILLE 15000 TIZI OUZOU  
 Téléphone 026 21.86.34 Fax 021 21.86.34  
 Branche/Catégorie 3431 Facultés Maritimes Contrat Ferme  
 Date d'effet 28/10/2021 Date d'échéance

## Assuré

Nom/Raison sociale EURL IMMOCREATION  
 Adresse RUE HOUARI BOUMEDIENNE 15000 TIZI OUZOU  
 Activité Libérale Profession : Peintre  
 Observation

## Souscripteur

Nom/Raison sociale : IMMOCREATION Adresse RUE HOUARI BOUMEDIENNE

## Caractéristiques Police

Périodicité de L'avenant Ressortie de Prime (Police. Abt) Mensuelle  
 Délai de Réalisation Du Premier Voyage (Police.Abt) Deux Mois à Compter de la date de Souscription  
 Type de Tarif Abonnement \*\*\*\*\* Tarif Normal \*\*\*\*\*

## Objet Facultés

1 EQUIPEMENT POUR LA CONSTRUCTION EN MATIERE PLASTIQ

Adresse : TURQUIE VERS MOSTAGANEM  
 Ville : 27000 MOSTAGANEM  
 Observation : EQUIPEMENTS POUR LA CONSTRUCTION EN MATIERE PLASTIQUES  
 FACTURE N°123 DU 31/08/2021

## Caractéristiques

Type de Tarif	Tarif Normal
Devise Utilisée	USD
Taux de Change Devises----->Dinars	136.5957
Valeur Assurance en Devise	16.702,50
Nature de la Faculté	Articles de Ménages ou de Menuiserie en Plastique
Provenance de la Faculté	Asie Sur Méditerranée : Chypre , Turquie Sur Méditerranée , Lib
Transport En Containers	Non
Surveillance du Déchargement	Non
Séjour En Magasin	Non
Prolongation de Séjour à Quai	Non
Transbordement	Non
Risque de Guerre	Non
Date d'embarquement	28/10/2021
Voyage de ... A ...	TURQUIE VERS MOSTAGANEM
Délai de Réalisation du Voyage (Police.Voyage)	Deux Mois à Compter de la Date de Souscription

Garanties	Capital	Taux	Prime
Tous Risques (TRS)	2.281.489,68	0,4100 %	9.354,11

**Police  
en Projet**

**Police - Facultés Maritimes  
N° : 2001 - -142379  
Conditions Particulières**

**Objet Facultés**

1 EQUIPEMENT POUR LA CONSTRUCTION EN MATIERE PLASTIQ

Garanties	Capital	Taux	Prime
-----------	---------	------	-------

*Valeur Assurée*

2.281.489,66

Vol et Disparition (VLDS )

2.281.489,68

0,1538 %

3.509,98

*Valeur Assurée*

2.281.489,66

**Décompte de prime**

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
12.864,09	500,00	2.539,18	0,00	80,00	15.983,27

Fait à TIZI OUZOU, le 20/09/2021 ,par MR K.AITSAADI

Pour la SAA

Le Souscripteur



Police  
en Projet

## Police - Facultés Maritimes

N° : 2001 - -142379

## Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A, et conditions particulières qui suivent.  
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.  
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

## Police

Unité 20 Direction Régionale TIZI OUZOU  
 Agence 2001 Agence TIZI OUZOU "A"  
 Adresse BP N 36 NOUVELLE VILLE 15000 TIZI OUZOU  
 Téléphone 026 21.86.34 Fax 021 21.86.34  
 Branche/Catégorie 3431 Facultés Maritimes Contrat Ferme  
 Date d'effet 28/10/2021 Date d'échéance

## Assuré

Nom/Raison sociale EURL IMMOCREATION  
 Adresse RUE HOUARI BOUMEDIENNE 15000 TIZI OUZOU  
 Activité Libérale Profession : Peintre  
 Observation

## Souscripteur

Nom/Raison sociale : IMMOCREATION Adresse RUE HOUARI BOUMEDIENNE

## Caractéristiques Police

Périodicité de L'avenant Ressortie de Prime (Police. Abt) Mensuelle  
 Délai de Réalisation Du Premier Voyage (Police.Abt) Deux Mois à Compter de la date de Souscription  
 Type de Tarif Abonnement \*\*\*\*\* Tarif Normal \*\*\*\*\*

## Objet Facultés

1 EQUIPEMENT POUR LA CONSTRUCTION EN MATIERE PLASTIQ

Adresse : TURQUIE VERS MOSTAGANEM  
 Ville : 27000 MOSTAGANEM  
 Observation : EQUIPEMENTS POUR LA CONSTRUCTION EN MATIERE PLASTIQUES  
 FACTURE N°123 DU 31/08/2021

## Caractéristiques

Type de Tarif	Tarif Normal
Devise Utilisée	USD
Taux de Change Devises----->Dinars	136,5957
Valeur Assurance en Devise	16.702,50
Nature de la Faculté	Articles de Ménages ou de Menuiserie en Plastique
Provenance de la Faculté	Asie Sur Mediterranée : Chypre , Turquie Sur Méditerranée , Lib
Transport En Containers	Non
Surveillance du Déchargement	Non
Séjour En Magasin	Non
Prolongation de Séjour à Quai	Non
Transbordement	Non
Risque de Guerre	Non
Date d'embarquement	28/10/2021
Voyage de .. A ...	TURQUIE VERS MOSTAGANEM
Délai de Réalisation du Voyage (Police.Voyage)	Deux Mois à Compter de la Date de Souscription

Garanties	Capital	Taux	Prime
Tous Risques (TRS)	2.281.489,68	0,4100 %	9.354,11

**Police  
en Projet**

**Police - Facultés Maritimes  
N° : 2001 - -142379  
Conditions Particulières**

**Objet Facultés**

1 EQUIPEMENT POUR LA CONSTRUCTION EN MATIERE PLASTIQ

Garanties	Capital	Taux	Prime
<i>Valeur Assurée</i>	2.281.489,66		
Vol et Disparition (VLDS )	2.281.489,68	0,1538 %	3.509,98
<i>Valeur Assurée</i>	2.281.489,66		

**Décompte de prime**

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
12.864,09	500,00	2.539,18	0,00	80,00	15.983,27

Fait à TIZI OUZOU, le 20/09/2021 ,par MR K.AITSAADI

Le Souscripteur

Pour la SAA



# Annexe 13

PROJET DE LOI

13 Septembre 2010

Le ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles a l'honneur de vous adresser ci-joint le projet de loi n° 13, intitulé « Loi visant à améliorer la transparence des opérations de la Commission canadienne de l'énergie ».

Le projet de loi vise à améliorer la transparence des opérations de la Commission canadienne de l'énergie en exigeant qu'elle publie des rapports annuels sur ses activités et ses dépenses.

Le projet de loi prévoit également que la Commission canadienne de l'énergie devra publier des rapports sur ses activités et ses dépenses en matière de régulation des services publics.

Le projet de loi prévoit également que la Commission canadienne de l'énergie devra publier des rapports sur ses activités et ses dépenses en matière de régulation des services publics.

Le projet de loi prévoit également que la Commission canadienne de l'énergie devra publier des rapports sur ses activités et ses dépenses en matière de régulation des services publics.



# Annexe 14

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 00928  
DOSSIER No CDI21001030

0300002285-29

30 Septembre 2021 à 11:02

Agence .....: 00583 TIZI OUZOU NOUVELLE VILLE  
Devise .....: DZD DINARS ALGERIEN

Type .....: 001 CDI I/C M100% DZD  
Guichetier ..: 3642  
EURL IMMOCREATION  
RUE HOUARI BOUMEDIENE  
BT 04 LOC N 49 TIZI OUZOU  
TIZI OUZOU  
15000 TIZI OUZOU  
ALGERIE

Beneficiaire ..: BIANCA BOYA SANAYI DIS TICARET  
Correspondant ..: - TURKIYE HALK BANKASI A.S  
BRANCH : SUBE 853 MERTER / ISTANBUL  
SB BIC: TRHBTR2A

Compte .....:  
Montant .....: 16.702,50 USD Tx change ..: 136.9960000  
Soit .....: 2.288.175,69 DZD

COM OUVERT CDI : 3.000,00 DZD  
COM ENGAGEMENT : 41,76 USD  
FRAIS SWIFT OUV: 3.000,00 DZD

Frais étranger : 0,00 USD Taxe .....: 16,26 USD  
Mont. gar: 2.288.175,69 DZD Soit .....: 100 %

Nous debiterons votre compte No 0300002285-29 le 30/09/2021  
selon vos instructions du 30/09/2021 de 13.947,93 DZD  
Date de valeur : 29/09/2021 Validite .....: 18/11/2021

Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 830

**BILL OF LADING** ✓

For Combined Transport or Port to Port Shipment

B/L No: AKKAMB21022429



CARRIER : Akkon Lines ✓  
 PORT AGENT: SARL AKKONAL LINES

ADDRESS : Cité 400 logements Lot N° 05, les sources Bir  
 Morad Rais, Alger,  
 /DZ  
 Tel1 00 213 771 476 212  
 Tel2  
 Fax  
 E-mail Saad.Hermez@akkonlines.com

**Shipper**

SIANCA BOYA SANAYI DIS TICARET LTD.STI. ✓  
 KARAAGAC MAH. HADIMKOY ISTANBUL CAD. NO.36 BUYUKKEKMECE -  
 ISTANBUL

**Consignee**

TO THE ORDER OF BANQUE NATIONALE D'ALGERIE ✓

**Notify address**

EURL IMMOCREATION  
 RUE HOUARI BOUMEDIENE BT 04 LOC N.49 TIZI OUZOU  
 NIF: 002015005123563 ✓  
 TEL: 213 560 57 60 00

**Precarriage By****Place of receipt****Ocean Vessel / Voyage**

MV ALOPO / ALP1221

**Port of loading**

AMBARLI ✓

**Port of discharge**

ALGER ✓

**Place of delivery****Freight payable at**

AMBARLI

**Number of original Bs/L**

3 ✓

**Seals:**

Marks and Nos.	Container / Size Type	Quantity and description of goods	Gross weight, Kgs	Measurement, m3
	1	CONTAINER(S) SAID TO CONTAIN	20.940,000 Kgs 221 Items	

FREE IN FREE OUT

Particulars above declared by Shipper

**ORIGINAL****Freight and charges**

FCLFCL FREIGHT PREPAID ✓  
 SHIPPERS STOW LOAD & COUNT

SHIPPED ON BOARD MV ALOPO at AMBARLI 13/11/2021 ✓

**DEMURRAGE**

AKKON MARITIME TRANSPORT AND TRADE S.A.  
 DEMURRAGE TARIFF (PPAY/PUNTR)  
 15 DAYS FREE 20' 40' 45'  
 16TH-30TH 25 50 55 USD  
 THEREAFTER 50 100 110 USD  
 Tariff is tripled for open top and  
 doubled for flat rack containers.

RECEIVED the goods in apparent good order and condition and as far as ascertained by reasonable means of checking, as specified above unless otherwise stated.

The Carrier, in accordance with and to the extent of provisions contained in this B/L, and with liberty to sub-contract, undertakes to perform and/or in his own name to procure the performance of the combined transport and the delivery of goods, including all services related thereto. Born the place and time of taking the goods in charge to the place and time of delivery and accepts responsibility for such transport and such services. One of the Bs/L must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order,

IN WITNESS where of TWO (2) original Bs/L have been signed, if not otherwise stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.

**Place and date of issue**

AMBARLI 13/11/2021

Signed for and on behalf of the carrier Akkon Lines by

AKKON MARITIME  
 TRANSPORT AND TRADE S.A. ✓

**Note:**

The Merchants attention is called to the fact that according to Clauses 11 to 12 and clause 2.4 of this B/L, the liability of the Carrier is, in most cases, limited in respect of loss of or damage to the goods and delay.

As agent(s) only ✓

Annexe 15

ALP1221

AKKAMB21022429

Marks and Nos.	Container / Size Type	Quantity and description of goods	Gross weight, Kgs	Measurement, m3
0115398	CAAU506308-4 40HC	221 PACKAGES	20.940,000	
	Tare: 3.700,00	Acrylic Based Exterior Grained Texture, HS 3210.00.90.00.12 *		

REMARK

Jambs, HS 6907.90.00.00.00  
Elastic Fibred Plaster, HS 3214.9000.00.00  
Bianca Standart Exterior Panels (250 Mm.) 30 Mm, HS 6907.90.00.00.00  
Pu Exterior Coating Adhesive, HS 3909.50.10.00.00  
Bianca Decorative Panel Adhesive, HS 3214.9000.00.19  
EQUIPEMENT POUR LA CONSTRUCTION EN MATIERES PLASTIQUES CFR ALGIERS PORT AS PER PROFORMA INVOCE NR 123 DATED ON 31/08/2021  
NIF 0020 15005123563

*[Handwritten Signature]*  
TRADE S.A.

FROM : SECRETARIAT PDG BNA

FAX NO. : 021439494

Mar. 14 2016 02:58PM P2

14/03 2016 14:29 023509516

000

02279 P.002

Direction Générale des Changes

**Note n°1772016/DGC du 13 mars 2016  
aux banques, intermédiaires agréés**

Conformément à l'article 29 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, il est prévu que :

« A l'exception des opérations en transit et des opérations visées à l'article 33 ci-dessous, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. »

Ainsi, dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste, en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliataire, intermédiaire agréé.

La mise en place d'une plateforme électronique au niveau central d'une banque, intermédiaire agréé, a pour avantage de permettre de renforcer et de consolider le processus de contrôle à priori qui relève de sa responsabilité.

Cette solution électronique, dont le site WEB pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur, n'est accessible qu'aux opérateurs définis et

reconnus, vise à maximiser le contrôle permanent des opérations de commerce extérieur, avant toute domiciliation physique.

Cette procédure de pré-domiciliation électronique se décline comme ci-après :

- 1)- phase « inscription client »,
- 2)- phase « identification client et pré-domiciliation de la demande du client »,
- 3)- phase « contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé »,
- 4)- phase « contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire ».

Les modalités pratiques de cette procédure de pré-domiciliation électronique sont décrites par l'annexe jointe à la présente note.

Par ailleurs il est utile de rappeler que, les banques, intermédiaires agréés doivent s'assurer avant toute domiciliation :

- de la régularité de l'opération de commerce extérieur au regard de la législation et de la réglementation en vigueur,
- que l'opérateur /client possède la surface financière suffisante, à travers l'étude d'un dossier dûment constitué à cet effet, et devant obligatoirement comporter le bilan et le tableau de comptes de résultat tels que déclarés à l'administration fiscale,
- que les engagements financiers au titre d'une opération de commerce extérieur (remise documentaire, crédit documentaire, aval, caution, garantie de commerce extérieur etc...) doivent être fondés sur la solvabilité de l'opérateur/ client,
- de l'appréciation de la solvabilité de l'opérateur/client qui doit reposer sur la structure de son patrimoine et de ses obligations ainsi que sur sa rentabilité présente et future.

FROM :SECRETARIAT PDG BNA

FRX NO. :021435494

Mar. 14 2016 02:59PM P4

14/08 2016 14:20 021503318

DCC

02279 P.004

En outre, il est également nécessaire de souligner que, les banques, intermédiaires agréés, qui s'engagent au titre des opérations de commerce extérieur doivent disposer :

-d'un système de surveillance et de gestion des risques encourus,

-d'un système de contrôle permanent visant notamment, les engagements par signature liés aux opérations de commerce extérieur, les pays qui ne sont pas transparents sur le régime fiscal, le respect des dispositions légales et réglementaires applicables en matière de prévention et de lutte contre le blanchiment d'argent et de financement du terrorisme etc...

Enfin, les banques, intermédiaires agréés, voudront bien veiller en permanence à maintenir le niveau de vigilance en matière de traitement et de contrôle des opérations de commerce extérieur.



Le Directeur Général en Charge

*Christophe*



Annexe à la note n°17 /2016/DGC du 13 mars 2016  
aux banques, intermédiaires agréés

**Description du schéma de contrôle de la  
pré-domiciliation électronique**

La plateforme électronique dédiée à la pré-domiciliation bancaire de toute opération de commerce extérieur permet à chaque banque domiciliataire de disposer d'un double outil de contrôle :

- un contrôle à distance et préalable au niveau central (validation ou rejet de la demande de pré-domiciliation),
- un contrôle matériel au niveau de l'agence domiciliataire de l'opération de commerce extérieur.

L'accomplissement de la procédure de pré-domiciliation se déroule comme ci-après :

**1<sup>ère</sup> Phase « Inscription client » :**

Le site WEB pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur, n'est accessible qu'aux opérateurs définis et reconnus.

Les clients reconnus comme opérateur de commerce extérieur, au sens de la législation en vigueur, peuvent s'inscrire et obtenir un droit d'accès au site WEB pré-domiciliation de la banque de son choix.

Une fois la formule électronique d'inscription (sur site WEB de la banque), remplie et renseignée par l'opérateur (statuts, n° du registre de commerce, n° du NIF, raison sociale, etc...), une notification électronique, lui est adressée (mot de passe) définissant ses droits d'accès « au site pré-domiciliation ».

14/03 2016 11:30 023502316

DEC

02279 P.008

**2<sup>ème</sup> Phase « Identification client et pré-domiciliation de la demande » :**

Le client dispose sur le site WEB, d'un accès accommodé, direct et sécurisé, pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation, sur la base d'une fenêtre à renseigner, désignée « Identification client » :

- Code client,
- Raison sociale,
- NIF, NIN,
- N° registre de commerce,
- N° licence d'importation,
- Réf agrément d'exercice d'activité,
- Activité (production, revente en l'état),
- Nature de la marchandise,
- Objet, N° et date de la facture, montant, conditions et modalités de paiement.

Une option de téléchargement des documents exigibles est mise à disposition.

Il s'agit aussi, dans ce titre d'identification et demande de pré-domiciliation, pour l'opérateur, de valider et remplir les conditions réglementaires préalables à la domiciliation.

**3<sup>ème</sup> Phase « Contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central » :**

Le préposé chargé du contrôle au niveau central, dispose des options d'accès accommodées pour effectuer les opérations suivantes :

- la réception électronique sur service WEB de la demande de pré-domiciliation validée par le client (la fiche « d'identification client »),
- la visualisation de la demande de pré-domiciliation,



- L'accès à la phase de contrôle de la demande de pré-domiciliation en central, en vue d'effectuer un deuxième contrôle physique de la demande de domiciliation (Fourniture matériel de tous les documents préalables et exigibles à la domiciliation, le contrôle de la conformité de la demande au regard des conditions réglementaires préalables à la domiciliation, la mise en œuvre des mesures de vigilance recommandées, les mesures anti-blanchiment),
- Accès au système SIGAD/ services CNIS,
- Accès aux informations et autres listes d'interdiction de domiciliation et de transfert de fonds,
- Notification de l'acceptation/ou rejet avec motivation.

14/03 2016 14:30 023503310

DCC

#2278 P.007

- le contrôle de la demande de pré-domiciliation (identité fiscale et le NIN, les autorisations réglementaires éventuelles, la solvabilité de l'opérateur, position douanière, position fiscale etc....),
- le contrôle de la conformité de la transaction aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.

Cette plateforme de traitement et de contrôle de la demande de pré-domiciliation permet également au préposé, au niveau central avant admission de demande, l'accès aux informations ci-après :

- consultation du fichier national des fraudeurs,
- consultation de la liste des interdits de domiciliation bancaire et de transfert de fonds,
- vérification des activités et produits réglementés soumis à autorisation administrative préalable,
- consultation des listes noires (black list) établies à l'international (listes intégrées au central),
- consultation des listes des produits soumis au contrôle avant expédition vers le territoire douanier national,
- vérification de la valeur (ultérieurement, une fois mise en œuvre et modalités approuvées).

Une fois le contrôle effectué, une notification par voie électronique est adressée au client (rejet motivé ou acceptation avec invitation de se présenter au niveau agence pour effectuer les formalités de facte de domiciliation).

**4<sup>ème</sup> Phase « Contrôle de la demande de domiciliation au niveau du réseau (agence) :**

L'agent de contrôle au niveau agence, reçoit par voie électronique la notification établie en central, d'acceptation de traitement de domiciliation.

Cette évolution d'interface (centrale et régionale), permet au chargé de contrôle au niveau agence, l'accès aux options des informations suivantes :

## Sommaire

### Liste des abréviations

### Liste des tableaux et figure

### Introduction générale.....01

### Chapitre 1 : Les instruments et techniques de financement du commerce international

Introduction du chapitre.....04

Section 1 : Les instruments de paiement à l'international.....05

Section 2 : Les techniques de paiement à l'international.....16

Section 3 : La gestion du risque bancaire lié au financement du commerce international....35

Conclusion du chapitre.....46

### Chapitre 2 : Encadrement juridique de la fonction bancaire du financement du commerce extérieur algérien

Introduction du chapitre.....47

Section 1 : Encadrement juridique du financement des importations .....47

Section 2 : Encadrement juridique du financement des exportations.....53

Section 3 : Les mesures incitatives à la promotion du commerce extérieur algérien.....55

Conclusion du chapitre.....63

### Chapitre 3 : Financement du commerce extérieur au sein de Banque Nationale d'Algérie (BNA 583, Tizi-Ouzou) : cas pratique d'un Credoc

Introduction du chapitre.....64

Section 1 : Présentation générale de la banque national d'Algérie « BNA ».....65

Section 2 : Mode d'organisation de la BNA.....69

Section 3 : Le montage du dossier d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA agence Tizi-Ouzou(583).....76

Conclusion du chapitre.....85

**Conclusion générale.....86**

**Bibliographie**

**Table des matières**

**Annexes**

# Sommaire

# TABLE DES MATIERES

## **Table des matières**

**Liste des abréviations**

**Liste des tableaux et schémas**

**Sommaire**

**Introduction générale.....01**

**Chapitre 1 : Les instruments et techniques de financement du commerce international**

Introduction du chapitre.....04

Section 1 : Les instruments de paiement à l'international.....05

1.1. Le chèque.....05

1.1.1 Définition du chèque.....05

1.1.2. La forme du chèque.....05

1.1.3. Les types des chèques.....06

1.1.3. A. Le chèque d'entreprise.....06

1.1.3. B. le chèque de banque.....06

1.1.4. Les avantages et les inconvénients du chèque.....06

1.1.4. A. Avantages.....06

1.1.4. B. Inconvénients.....06

1.2. Le billet à ordre.....07

1.2.1. Définition du billet à ordre.....07

1.2.2. La forme du billet à ordre.....07

1.2.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre.....07

1.2.3. A. Avantages.....	07
1.2.3. B. Inconvénients.....	08
1.3. Le Warrant.....	08
1.4. La lettre de change.....	08
1.4.1. Définition de la lettre de change.....	08
1.4.2. La forme de la lettre de change.....	09
1.4.3. Les fonctions de la lettre de change.....	10
1.4.4. Les Avantages est les inconvénients de la lettre de change.....	10
1.4.4. A. Avantages.....	10
1.4.4. B. Inconvénients.....	11
1.5. Le virement international.....	11
1.5.1. Définition du virement international.....	11
1.5.2. Les formes du virement international.....	12
1.5.2. A. Le virement SWIFT.....	12
1.5.2. B. Le virement bancaire.....	13
Section 2 : Les techniques de paiement à l'international.....	15
2.1. Les techniques de financement à court terme.....	15
2.1.1. Le crédit de préfinancement.....	16
2.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger .....	17
2.1.3. Les avances en devises.....	19
2.1.4. L'affacturage.....	20
2.2. Les techniques de financement à long terme.....	23
2.2.1. Le crédit fournisseur.....	24



2.2.2. Le crédit acheteur.....	27
2.2.3. Le crédit- bail ou leasing.....	31
Section 3 : La gestion du risque bancaire lié au financement du commerce international....	37
3.1. Définition du risque.....	37
3.2. Les différents risques liés au commerce international.....	37
3.2.1. Les risques liés aux opérations de change.....	37
3.2.1.1. Définition du risque de change.....	37
3.2.1.2. La naissance de risque de change.....	38
3.2.1.2. A. Les risques de change et les exportations.....	38
3.2.1.2. B. Les risques de change et les importations.....	38
3.2.2. L'évaluation de risque de change.....	38
3.2.3. Risque pays (politique).....	39
3.2.4. Risques économiques.....	39
3.2.5. Risques de liquidité.....	39
3.2.6. Risques liés au transport de la marchandise.....	39
3.2.7. Risques juridiques.....	41
3.2.8. Risques commercial.....	41
3.2.9. Risque liés à la conformité des marchandises.....	41
3.3. La gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieurs.....	41
3.3.1. La couverture de risque lié à la conformité des marchandises (risque de l'acheteur).....	41
3.3.1. A. Garantie : nom-livraison de produit ou de devise.....	42
3.3.1. B. Garantie : réalisation de contrat.....	42

3.3.2. La couverture de risque de non- paiements (risque de vendeur).....	42
3.3.3. La couverture de risque de change.....	43
3.4. La gestion des risques internationaux.....	43
3.4.1. La gestion de risque de taux.....	43
3.4.2. La gestion de risque de change.....	44
3.4.2.1. La gestion interne du risque de change.....	44
3.4.2.1. La gestion externe du risque de change.....	44
3.4.3. Assurance et la couverture des risques en Algérie.....	45
3.4.3.1. Les risques couverts par la CAGEX.....	45
3.4.3.1. A. Les risques commerciaux.....	46
3.4.3.1. B. Les risques politiques.....	46
3.4.3.1. C. Les risques de non-transfert.....	46
3.4.3.1. D. Les risques de catastrophe.....	46
3.4.3.1. E. Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs.....	46
3.4.3.1. F. Les risques de non-rapatriement des matériels exposé à l'étranger.....	46
Conclusion du chapitre.....	48
Chapitre 2 : Encadrement juridique de la fonction bancaire du financement du commerce extérieure algérien.....	49
Introduction du chapitre.....	49
Section 1 : encadrement juridique du financement des importations.....	49
1.1. Période d'organisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.....	49
1.1.1La période allant de 1963 à 1970.....	49
1.1.2. La période allant de 1970 à 1978.....	52

1.1.3. La période de réformes de 1978 à 1988.....	53
1.2. La période de réformes.....	53
Section 2 : Encadrement juridique du financement des exportations.....	56
2.1. Période de monopole de l'Etat.....	56
2.1.1. De 1963 à 1973.....	56
2.1.2. De 1973 à 1978.....	56
2.2. Période des réformes.....	57
2.2.1. De 1978 à 1988.....	57
Section 3 : Les mesures incitatives à la promotion du commerce extérieur algérien.....	58
3.1. Le fonds spécial de promotion des exportations.....	58
3.2. Le fonds national de régulation et développement agricole.....	59
3.3. Comité de suivi du commerce extérieur.....	59
3.4. Organes d'appui et d'orientation.....	60
3.4.1. CAGEX.....	60
3.4.2. L'Offre de promotion des exportations (PROMEX).....	61
3.4.3. La chambre Algérienne de commerce et l'industrie.....	61
3.4.4. Conseil national consultatif de promotion des exportations.....	62
3.4.5. ALGEX.....	63
Conclusion du chapitre.....	66
Chapitre 3 : Cas pratique du financement du commerce extérieur au sein de la Banque National d' Algérie (BNA 583, Tizi-Ouzou) : cas pratique d'un crédit documentaire.....	67
Introduction du chapitre.....	67
Section 1 : Présentation générale de la Banque National d' Algérie « BNA ».....	68

1.1. Aperçu historique de la Banque National d'Algérie.....	68
1.2. Présentation de l'agence d'accueil (Agence BNA 583, Tizi-Ouzou).....	69
1.3. Les missions de la Banque National d'Algérie.....	70
1.3.1. En tant que Banque commerciale.....	70
1.3.2. En tant que Banque d'investissement.....	70
1.3.3. En tant que Société national.....	70
1.4. Les objectifs de la Banque National d'Algérie.....	71
1.5. Les activités de la Banque National d'Algérie.....	71
Section 2 : Mode d'organisation de la BNA.....	72
2.1. Présentation du service étranger.....	72
2.2. L'organisation du service étranger.....	72
2.2.1. Le front office.....	72
2.2.2. Le Back office.....	72
2.3. La pré- domiciliation.....	73
2.4. La domiciliation en Algérie.....	74
2.4. A. La domiciliation d'une opération d'importation.....	75
2.5. L'organisation de l'agence.....	77
Section 3 : Le montage du dossier d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la banque national d'Algérie agence 583 Tizi-Ouzou.....	80
3.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial.....	80
3.2. Les conditions liées aux éléments du contrat commercial et les documents exigés par l'importateur.....	81
3.3. Ouverture du crédit documentaire.....	82
3.3.1. La pré-domiciliation.....	82

3.3.2. La domiciliation.....	82
3.3.2. A. Réception de la demande d'ouverture avec la facture pro-forma.....	82
3.3.2. B. Vérification préalable.....	83
3.3.2. C. Vérification de conformité.....	83
3.3.2. D. Matérialisation de la domiciliation.....	83
3.3.2. E. Etablissement de la fiche de contrôle modèle FDI.....	84
3.3.3. Traitement d'un crédit documentaire.....	84
3.3.3. A. Réception de la demande d'ouverture (ET7).....	84
3.3.3. B. Etablissement de la chemise « ET7 ».....	85
3.3.4. Réception du dossier transmis par l'agence au niveau de la direction.....	86
3.3.5. Ouverture du crédit documentaire auprès de la banque notificative.....	86
3.3.6. La réalisation du crédit documentaire auprès de la banque émettrice.....	86
3.3.6.1. Le cout du crédit documentaire.....	87
3.3.6.2. Les frais de domiciliation.....	87
3.3.6.3. Ecritures d'engagement.....	87
3.3.6.4. Les frais d'ouverture d'un crédit documentaire.....	87
3.3.6.5. Les frais d'engagement (2.5‰ du montant de la facture).....	87
3.3.6.6. Frais de SWIFT.....	87
3.3.6.7. Constitution de la provision a 100%.....	87
3.3.6.8. Le montant du règlement.....	88
3.3.6.9. Restitution de la provision.....	88
3.3.6.10. Le montant bloqué est supérieur au montant réglé.....	88
3.3.6.11. Les écritures de désengagement.....	88

3.3.6.12. Le règlement.....88

Conclusion du chapitre.....89

**Conclusion générale.....90**

**Bibliographie**

**Annexes**

## **Résumé**

L'ouverture vers extérieur est une nécessité indispensable pour chaque pays quel que soit son niveau de développement. Donc le recours aux échanges internationaux avec d'autres pays notamment l'exportation et l'importation est inéluctable.

En effet les institutions bancaires et le maillon principal de toutes opérations commerciales, que ce soit de financement, de paiement, de change ou de sécurisation des transactions.

**MOTS CLES:** Commerce; Importation; Exportation; financement; Banques; Crédit; Intérêt ; Remboursement ; Risques ; Garanties.

## **Abstract**

Opening up to outside is an indispensable necessity for every country regardless of its level of development .therefore ,the use of international trade with other countries, in particular export and import, is inevitable.

Indeed the banking institutions and the main link of all commercial operations, whether financing, payment, exchange, or securing transactions.

**KEY WORDS:** Trade; Import; Export; funding; Banks; Credit; Interest; Reimbursement; Risks; Guarantees.