



**Université Mouloud Mammeri de Tizi- Ouzou**  
**Faculté des sciences économiques, commerciales et de gestion**  
**Département des sciences de gestion**



## *Mémoire de Fin d'études*

*En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences de gestion*  
*Option : Management bancaire*

**Sujet : Le crédit documentaire comme technique de  
financement du commerce extérieur**  
**Cas : Banque développement local**

**Réalisé par :**

**Bourahla Liza**

**Dehani thileli**

**Dirigé par :**

**Guelmine Mouhmed Hichem**

**Membres de jury :**

**Président : Boulifa Yamina**

**Examineur : Chouali Naima**

**Encadreur : Guelmine Mouhmed Hichem**

***Promotion 2022/2023***

## REMERCIEMENT

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en science de gestion, il est agréable d'exprimer nos gratitudees envers tous ceux qui ont contribué à notre formation et qui nous a aidés à réaliser ce travail.*

*Nous tenons d'abord à remercier Dieu le tout puissant et miséricordieux, qui nous donne de la force et la patience d'accomplir ce modeste travail.*

*Nous remercions vivement notre promoteur Mr pour ses orientations, et son encadrement.*

*Nous remercions l'ensemble du personnel de la direction de la BDL pour leurs prises en charge avec extrême bienveillance*

*On remercie également les membres du jury, qui ont accepté d'évaluer ce travail*

*On remercie également, l'ensemble des enseignants qui ont assuré notre formation tout au long de notre cursus universitaire.*

# *Dédicaces*

**Je dédie ce modeste travail**

**À mon père,**

**À ma mère, " Tu m'as donné la vie la tendresse et le courage pour réussir. Tout ce que je peux t'offrir ne pourra exprimer l'amour et la reconnaissance que je te porte. Je te remercie pour tes sacrifices et pour l'affection dont tu m'as toujours entourée".**

**A mes frères**

**À mes sœurs**

**À toute ma famille,**

**À mes ami(e)s**

**À mon binôme « liza»,**

**À tous mes amis de la promotion « Management bancaire».**

*THILELI*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail*

*A ceux qui se sont donné la peine, leurs encouragements et leurs sacrifices pour me voir réussir dans la vie, les deux personnes les plus chères à mon cœur : mon père et ma mère*

*A toute ma famille,*

*A mon binôme THILELI*

*Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin Pour que ce projet soit possible,*

*Je vous dis MERCI.*

*LIZA*

# Sommaire

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| Remerciement                |    |
| Dédicace                    |    |
| Liste des abréviations      |    |
| Sommaire                    |    |
| Introduction générale ..... | 01 |

## **Chapitre I :**

### **Le commerce international**

|   |    |
|---|----|
| Section 1 : la notion du commerce extérieur .....       | 05 |
| Section 02 : Le financement du commerce extérieur ..... | 15 |
| Section 3 : le commerce extérieur en Algérie .....      | 24 |

## **Chapitre II :**

### **Crédit documentaire**

|  |    |
|--|----|
| Section01:les fondements base du contrat d'un crédit documentaire.....           | 46 |
| Section 2 : les types de contrats d'un crédit documentaire .....                 | 51 |
| Section 3 : l'adaptation et les modalités juridique du crédit documentaire ..... | 55 |

## **Chapitre III :**

### **le crédit documentaire en Algérie**

|   |    |
|---|----|
| Section01 : présentation de l'établissement BDL .....                     | 64 |
| Section02 :la procédure de l'importation par un crédit documentaire ..... | 71 |
| Section 03 : les anomalies de crédit documentaire en Algérie .....        | 80 |
| Conclusion générale .....   | 86 |

Bibliographiée

Table des matières

Annexes

# **Listes des tableaux et figures**

## Liste des tableaux et les figures

| <b>N°</b> | <b>Les figures</b>   | <b>N°</b> |
|-----------|--|-----------|
| <b>01</b> | <b>Les exportations algériennes 2010 / 2019</b>                        | <b>30</b> |
| <b>02</b> | <b>L'évolution de l'exportation algérienne 2000 /2019</b>              | <b>31</b> |
| <b>03</b> | <b>Les importations algériennes 2010 /2019</b>                         | <b>32</b> |
| <b>04</b> | <b>L'évolution de la balance commerciale</b>                           | <b>33</b> |
| <b>05</b> | <b>Organisation de la direction de la direction générale de la BDL</b> | <b>69</b> |

| <b>N°</b> | <b>Tableaux</b>   | <b>N°</b> |
|-----------|---|-----------|
| <b>01</b> | <b>L'évolution des échanges extérieurs algériens de 2000/2019</b> | <b>27</b> |
| <b>02</b> | <b>Les exportations algériennes de 2010/2019</b>                  | <b>28</b> |
| <b>03</b> | <b>Les importations algérienne de 2010 /2019</b>                  | <b>29</b> |

|  |   |           |
|--|---|-----------|
|  | <b>Un schéma réalisation du crédit documentaire</b> | <b>79</b> |
|--|---|-----------|

# **Liste des abréviations**

## Liste d'abréviation

ANGEM :L'agence Nationale De Gestion Du Micro-Crédit  
ANSEJ :L'agence Nationale De Soutien A L'emploi Des Jeunes  
B.D.L : Banque Développement Local  
C.C.I : Chambre De Commerce International  
C.E.C.A : Communauté Européenne Du Charbon Et De L'acier  
C.F.R : Est Un Incoterm Qui Signifie Que Le Vendeur Paye Le Pré-Transport Jusqu'au Port D'embarquement.  
C.O.D: Cash on Delivery  
C.P.A : Crédit Populaire d'Algérie  
C.R: Le Contre Remboursement  
CNAC :La Caisse Nationale D'assurance Chômage  
D.O.D : Direction Des Opérations Documentaires  
E.P.E : Entreprises Publiques Locales  
GATT:General Agreement OnTariffs And Trade  
H.O.S: Heckscher\_Ohlin\_Somielson  
L.T.A : Lettre De Transport Aérien  
M.F.D: Montant Des Frais De Domiciliation  
O.M.S : Organisation Mondiale Du Commerce  
P.D.G: President Directeur General  
P.E.D: Pays En Développent  
P.I.B : Produit Intérieur Brut  
PEM/PEI: Petit Moyen Enterprise  
R.U.U : Règles Usances Uniformes  
SWIFT: Society For Word Wide Interbank Financial Telecommunication  
U.E: Union Européenne  
USD : Dollar Des EtatUnis  
Z.L.E: Zone De Libre Et Change

# **Introduction générale**

# Introduction générale

---

## Introduction générale

Le commerce international est une activité dynamique qui est l'échange de biens et services et capitaux entre pays, il est l'ensemble des flux commercial destinés à la production ou la vente des biens et services sur la scène internationale à partir de sa première étape

Mais ce dernier pose des problèmes pratiques à caractère administratif tenant notamment aux différences entre les diverses réglementations douaniers et des échanges.

Tous ces aléas ont fait que la chambre de commerce international (C.C.I) intervienne en codifiant des règles générales adoptées par l'ensemble des banques pour le traitement des opérations financières qui rentrent dans le cadre du commerce international, ces règles appelées communément (règles usances uniformes) relatives au règlement des transactions du commerce international par le crédit documentaire ainsi que par la remise documentaire. Ces règles reprennent les dispositions générales la présentation, le paiement, les commissions, les responsabilités des parties en cause.

Pour mettre en relation les différents participants, il nous faut des contrats pour la justification d'un flux de transaction, et des instruments de paiement pour la réglementation financière.

Le crédit documentaire est un engagement ou un acte juridique qui facilite une opération à l'exportation ou l'importation dans le cadre de sécurité et de la satisfaction aux deux exigences.

Qui offre plusieurs avantages, comme l'assurance quant à la conformité des marchandises ou services livrés. Si les documents ne sont pas conformes, l'acheteur peut refuser le paiement.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience dans le domaine du commerce international qui leur permet d'imposer leurs conditions lors des négociations en exigeant de leurs clients l'utilisation de la technique de crédit documentaire comme instrument le plus utilisé pour introduire des rapports de confiance.

Dans ce contexte, notre recherche vise à analyser les différentes étapes théoriques et pratiques liées à la réalisation d'une importation par un crédit documentaire dans de meilleures conditions. Nous cherchons à apporter des éléments de réponse à la problématique suivante : **pourquoi choisir un crédit documentaire comme technique de paiement dans le commerce international ?**

Cette problématique se divise en trois sous-questions qui nous permettront d'approfondir notre analyse :

## Introduction générale

---

**Question n°01** : Sur quelles bases repose le commerce international en Algérie ?

**Question n°02** : Qu'elle est la documentation et les modes de la réalisation du crédit documentaire ?

**Question n°03** : Comment réaliser une importation d'un produit par un crédit documentaire au niveau de la banque de développement local en Algérie ?

### ➤ **Intérêt et raison du choix de thème**

Le choix de ce thème nous permettra de traiter un sujet important, tout en offrant des perspectives à la fois pratiques et théoriques pour comprendre comment le crédit documentaire peut être utilisé pour assurer un bon déroulement d'une transaction à l'international, par rapport à son importance dans plusieurs facteurs comme la sécurité et établir la confiance mutuelle dans les transactions entre les deux parties.

### ➤ **Méthodologie de recherche**

- ✓ Approche théorique

Recherche à partir d'ouvrage bibliographique, mémoires, revues, articles et site web.

- ✓ Approche pratique

Étude de cas au sein de l'agence de la banque de développement local « BDL » de Tizi-Ouzou, où nous avons recueillies de l'information nécessaire pour cette étude.

Pour répondre à la problématique nous avons reparti notre travail comme suit :

Première chapitre qui postera sur les notions de base et des généralistes du commerce international.

Deuxième chapitre dans lequel nous consacrerons au crédit documentaire

Troisième chapitre consiste à exposer un cas réel de financement d'une importation par le crédit documentaire au sein De la banque développement local.

# **Chapitre I**

## **Le commerce international**

# Chapitre I :Le commerce international

---

## Introduction

Le commerce international joue un rôle essentiel dans l'économie mondiale. Il implique l'échange de biens, de services et de capitaux entre différents pays. Son importance influence sur la croissance économique qui permet aux pays de profiter des avantages comparatifs. Chaque pays peut se spécialiser dans la production des biens et services pour lesquels il est le plus efficace, puis les échanger avec d'autres pays contre des produits qu'il importe. Cela permet d'augmenter la productivité globale et de favoriser la croissance économique, crée des opportunités d'emploi en encourageant les entreprises à se développer et à se diversifier aussi il offre aux entreprises la possibilité d'élargir leur base de clients et d'accéder à de nouveaux marchés favorise l'échange d'idées, de technologies et de connaissances entre les pays ainsi que Stabilité économique. Le développement des transactions international a été facilité par le recours à des instruments de paiement et de financement et de garanties permettent la gestion des risques aux quelles les vendeurs et les acheteurs sont exposés.

Ce chapitre est devisé en trois section dans la première section nous donnent des généralités sur le commerce international la deuxième sera consacré pour les techniques de paiements et les différentes garanties en termine avec la dernière section qui parle sur le commerce international en Algérie.

## Section 1 : la notion du commerce extérieur

### 1.1 Les généralités sur le commerce extérieur

#### 1.1.1 Définition de commerce extérieur

Le commerce international est considéré comme un pilier vital pour la sante économique d'un pays il repose sur l'échange de biens et services entre les différentes nations quel que soit leurs zones géographiques. Ce qui permet la diversification des produits qui sont vendus acheminés par voie maritime, terrestre et aérienne selon les conditions conclus dans le contrat commercial établie entre les parties souhaitent travailler ensemble.

#### 1.1.2 Les théories du commerce international

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés. Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.<sup>1</sup>

##### 1.1.2.1 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation. Cherchant à défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur coût que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher possède ainsi un avantage absolu dans ce produit.

Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste de l'étranger. La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du ou des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits. L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est

---

<sup>1</sup>BouraiThillaliEt Iltenferiel (Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes : Cas Du Crédit Documentaire Au Niveau De La Société Générale Agence 502 Akbou) Université Bejaia 2018 P 30.

## Chapitre I :Le commerce international

---

envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire. Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.<sup>2</sup>

### 1.1.2.2. La théorie d'HOS (HECKSHER, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce. Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis, il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

### 1.1.2.3. Paradoxe de W. LEONTIEF

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels). Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines.

Or le résultat est<sup>1</sup> l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et de travail non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

---

<sup>2</sup>Bourathillali Et Iltenferiel (Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes : Cas Du Crédit Documentaire Au Niveau De La Société Générale Agence 502 Akbou) Université Bejaia 2018 P31

# Chapitre I :Le commerce international

---

## 1.1.2.4 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation.

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé.

Lorsque le produit est adopté, et utilisés sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

Vernon (1966) identifie quatre phases dans le cycle de vie d'un produit :

- Première phase, l'innovation : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur

- Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.

- Troisième phase, maturité : Le produit se banalise. La production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.

- Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

## 1.1.2.5 La théorie de l'écart technologique

Poser qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation :

L'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart

# Chapitre I :Le commerce international

---

technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.

## 1.1.3. Les risques de financement du commerce extérieur

Toutes les opérations commerciales qui s'exerce sur le marché national ou international expose à une prise de risque. Dans cette section on va traiter les différents risques liés aux opérations de financement extérieur.<sup>3</sup>

### 1.1.3.1. Définition de risque :

Il existe des risques dans toute transaction commerciale effectuée sur les marchés nationaux ou internationaux. Afin de règle ces problèmes, une solution doit être trouvée, qui sera la plus efficace. La réduction de la restriction doit être présente à l'acheteur, ainsi pour le vendeur, le prix est inférieur. Il s'agit de l'émergence de « garanties bancaires internationales », qui garantissent La bonne exécution des acheteurs par rapport aux exportateurs en termes d'engagements contractuels.

En quelque sorte le risque est un danger auquel l'acheteur et le vendeur expose.

### 1.1.3.2. Les grands risques

Le financement des activités de commerce international peut connaitre divers risques, qui peuvent toucher à son développement, dans ce qui suit, nous mentionnerons certains risques liés au commerce extérieur.

#### a) Le risque documentaire

Le risque de document est causé par la différence entre les informations sur le document et les marchandises réellement expédiées (mauvaise qualité du produit, tricherie sur les marchandises, erreurs dans le document). En cas de doute lors de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire doit demander à l'acheteur d'obtenir son un accord concernant l'irrégularité des documents.

---

<sup>3</sup>Chikhi Mohamed Messaoud, Lahmar Sami, (Le Financement De Commerce International Par Les Banques) Année Universitaire 2019 /2020 P 25.

## Chapitre I :Le commerce international

---

### b) Le risque d'insolvabilité :

C'est un risque de non-paiement, c'est-à-dire l'incapacité de non remboursement du fondemprunte. Lorsque la banque mandataire paie le vendeur et que le principal n'est pas remboursé à la date d'échéance, la banque de l'importateur est toujours confrontée à ce risque.

### c) Le risque de change

Le risque de change est parmi les risques les plus dangereux que l'entreprise peut subir, surtout si elle ne traite pas dans sa propre monnaie. Généralement ce risque influence sur les pays qui ont une dévalorisation de monnaie.

On distingue deux types de risques de change :

- Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur.
- Un risque d'une de la monnaie de paiement pour l'importateur

### d) Le risque politique

Le risque politique C'est le non stabilité sociaux ou politiques locaux qui influence d'une manière négative sur le respect des engagements appliqué dans le commerce international par les parties. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des Décisions de nature politique ou administrative, nationale ou internationale.

### e) Le risque catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel (tremblement de terre, inondation...) qui empêche le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

### f) Le risque économique

Ce risque est déclenché au niveau du cycle d'exploitation, c'est-à-dire le risque de l'inflation des prix dans le pays (crise économique) la région où se trouve le fournisseur. Si le contrat est conclu sur la base d'une certaine formule de prix, le risque accru assumé par le vendeur ne peut pas être modifié.

### g) Le risque de transport

Comme le transport local, les marchandises transportées Il existe des risques à l'international (perte, vol, accident, dépréciation, une panne etc.). Avant d'expédier les

## Chapitre I :Le commerce international

---

marchandises, il est important de remettre la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir une protection adéquate.

### **h) Le risque de non-paiement**

À l'exception des paiements anticipés, les exportateurs n'acceptent pas les paiements de leurs clients. Outre les litiges commerciaux, le défaut de paiement peut également être causé par le défaut ou la faillite de l'acheteur, ou par l'environnement politique ou économique du pays C'est-à-dire l'incapacité de régler ou de payer un montant réalisé par une opération d'achat

### **i) Le risque juridique**

Parfois, ce risque est ignoré ou sous-estimé. Malheureusement, cette faille se retrouve souvent dans les litiges ou conflits liés aux contrats de vente, aux droits de représentation et au transfert de savoir-faire. Exemples : le droit des contrats : contrat des ventes, de transfert de technologie, de représentation. Le droit social : législation sociale des expatriés, droit de travail dans les pays d'implantation.

### **j) Le risque technologique**

Il est spécifique aux activités industrielles. Le procédé de fabrication ou la technologie utilisée par l'entreprise contraste généralement avec d'autres choix industriels et met les industriels hors du marché.

### **k) Les risques liés au financement des importations**

Les risques associés aux transactions d'importation sont généralement attribués à deux modes de financement : le crédit documentaire et la remise documentaire.

#### **1. Les risques associés au crédit documentaire**

Dans les opérations de crédit documentaire, chaque partie est confrontée à un certain nombre de risques :

- **Les risques pris par la banque émettrice**

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.

- **Les risques pris par la banque du vendeur (notificative)**

Si un simple avis est émis, la banque doit soigneusement vérifier les documents avant de les transmettre, et faire attention aux éventuelles réserves. Cependant, il n'a aucune obligation de vérification absolue. Par conséquent, tant que le crédit rencontre toujours la caisse enregistreuse de la banque émettrice qui fait face aux risques fiscaux, son risque financier est nul. En revanche, en cas de confirmation, la banque assume directement la responsabilité sous deux aspects : d'un point de vue financier, elle couvre le risque de faillite de la banque émettrice ou le risque que le pays ne transfère pas. Si les documents soumis remplissent les conditions, le paiement doit être effectué au vendeur.

De plus, il présente également des risques techniques liés à la recherche documentaire. Si la banque n'enregistre pas la réserve principale et ne paie pas le client, la banque émettrice peut refuser de rembourser la réserve impayée de son client principal.

- **Les risques pris par l'acheteur**

Pour l'acheteur, le risque est lié à l'éligibilité des marchandises, car le règlement est basé sur conformité des documents, il est donc assuré que les produits conformes peuvent être de mauvaise qualité. Afin d'éviter ce risque, l'acheteur peut donner une bonne garantie. De plus, il a le monopole décisionnel de désigner des experts internes ou externes pour vérifier les marchandises avant expédition.

- **Les risques pris par le vendeur**

Le risque que peut supporter, est le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificative ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

### **2. Les risques associés à la remise documentaire**

Dans le cadre de la remise des documents, les banques des exportateurs et des importateurs agissent en tant que mandataires pour leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions, mais ne s'engagent pas à vérifier la cohérence des documents ou à payer leur réception.

# Chapitre I :Le commerce international

---

- **Pour l'importateur**

Dans ce cas, le risque est directement lié à la marchandise et d'un point de vue quantité et ou qualité, ne correspond pas à la commande. Afin d'éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler les marchandises par des représentants sur place ou un tiers avant expédition.

- **Pour l'exportateur**

Si l'importateur refuse de payer ou de retirer les marchandises, cela entraînera des risques pour l'exportateur. Selon la nature et la valeur du produit, il peut être nécessaire de le vendre sur place à un prix inférieur (prix commercial). Pour éviter ce risque, les exportateurs peuvent négocier un acompte avec les clients pour couvrir les éventuels frais de retour et de stockage.

- **Pour la banque de vendeur**

S'il s'agit d'une simple notification, la banque doit faire preuve de prudence et vérifier les documents avant de transmettre les documents ; en revanche, s'il s'agit d'une confirmation, la banque en portera directement la responsabilité. D'un point de vue financier, elle supporte les risques suivants : En cas de conformité, il devra payer le vendeur.

## 1) Les risques liés au financement des exportations

Le financement à l'exportation peut se faire par le crédit de l'acheteur ou le crédit du fournisseur. Et donc pour l'un et pour l'autre Les opérateurs du commerce extérieur suit le mode de financement.<sup>4</sup>

### 1) Les risques associés au crédit acheteur

On peut distinguer deux types de risques associés au crédit acheteur à savoir : le risque de fabrication et risque de crédit

- **Le risque de fabrication**

Le risque de fabrication est défini comme l'incapacité de l'exportateur de continuer à remplir ses obligations contractuelles, y compris la fabrication de fournitures commandées.

Les dons sont des risques qui surviennent lors des perturbations du marché Raisons techniques ou financières. Dans les autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier la

---

<sup>4</sup>KHADIR THIZIRI mémoire fin cycle (Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité de la banque) « CPA -194 de TIZI OUZOU » université TIZI OUZOU p 68

# Chapitre I :Le commerce international

---

Commande, et en même temps, l'exportateur supportera les frais liés à l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion du contrat à la livraison

- **Le risque de crédit**

Ce risque surviendra après la livraison. L'acheteur doit confirmer que le délai pour le prix du contrat a commencé, que l'acompte impayé constitue un risque de crédit et que l'exportateur a rempli les obligations stipulées dans le contrat.

## 2) Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs à savoir : le risque de fabrication, le risque de crédit et le risque d'insolvabilité

- **Le risque de fabrication**

Le risque de fabrication est le risque qui peut survenir lors de la production sur commande. Industrie qui transforme des biens utilisés dans une installation prédéterminée en fabrication. L'industrie peut être confrontée à des violations de contrats commerciaux pendant un certain temps avant que les biens ne soient livrés, et les contrats commerciaux peuvent être perturbés par des interférences sur le marché pour diverses raisons, telles que :

- ✓ Un frais politique dans le pays de l'acheteur
- ✓ Un manque de moyens de transport à l'étranger
- ✓ Annulation ou modification de la commande, dans ce cas fournisseur se trouve

Avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

- **Le risque de crédit**

Ce risque survient lorsque le client fait défaut sur la commande en raison de tout ou partie de ses dettes après l'expédition.

- **Le risque d'insolvabilité**

Ce risque provient de la faillite du débiteur, c'est-à-dire que le débiteur ne peut pas rembourser au déposant les fonds empruntés par le banquier qui est un débiteur étranger.

## 1.1.4 Développement de commerce international

- Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde guerre mondiale. Il se traduisait en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises ; que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit par les ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructures et des opérations immobilières internationales<sup>5</sup>.
- L'internationalisation de la production, avec la délocalisation et les implantations sur les marchés étrangers non seulement par la distribution mais par l'implantation industrielle, se traduisait par le développement des investissements directs.
- À partir des années soixante-dix, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services.
- La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports maritimes et aériens, mais aussi les transports terrestres.
- Le développement du commerce international a été à la fois conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles.
- Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une à une globalisation de l'économie mondiale.
- Le développement des groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi globale
- L'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce international et un facteur contribuant à ce développement.
- Les développements techniques en matière de communication et de télécommunication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

---

<sup>5</sup>HEMEDI HAYET : « Le financement du commerce international au niveau d'une banque », mémoire fin d'étude, UMMTO, 2011, p5

## Chapitre I :Le commerce international

---

- La mondialisation des échanges conduit au développement de règles à une échelle régionale et mondiale. Il en est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionales, et au premier plan des règles de l'Union Européenne, il s'agit aussi des règles à un niveau global, règles de GATT, règles de l'OMC.
- Les échanges internationaux se développent par ailleurs dans le cadre de pratiques transnationales. Comme les échanges avant la naissance des nations, dans un cadre mondial est utilisée ce que certains désignent sous le vocable « l'ex mercatoria ». Des efforts d'uniformisation des lois ont été faits, des conventions internationales de marchandises de marchandise ainsi que la recherche de principes connus, tels les principes Uni droit.
- La diversité juridique se maintient cependant, et le commerce international s'est développé l'arbitrage international mais le recours au juge étatique dans le règlement des litiges reste souvent nécessaire, sinon désiré.

### Section 02 : Le financement du commerce extérieur

#### 1.2.1 Les techniques de paiements

Les techniques de financement concernent les procédures à exécuter pour la réalisation d'une opération commerciale internationale. Il s'agit donc ici des modalités d'utilisation des instruments de paiement et des documents nécessaires à la transaction commerciale. Nous aborderons les techniques de paiement documentaire et les techniques de paiement non documentaire.<sup>6</sup>

##### 1.2.1.1 Les techniques de paiements non documentaires :

###### A. L'encaissement direct :

Désigne les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise des documents à la banque pour prouver qu'il a rempli ses obligations, cette technique ne peut être utilisée qu'entre deux partenaires qui ont de bonnes relations commerciales d'une assez longue durée, l'encaissement direct est laissé à l'initiative de l'importateur.

---

<sup>6</sup>Abdou Lounas Et Djennad Nassim , « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Crédit Documentaire : Cas D'une Opération D'importation Initiée Par L'ENIEM, Exécutée Par La BEA » , Mémoire De Master En Science Economique, Option : Banque Et Marchés Financiers, UMMTO,2014 /2015 P 18.

# Chapitre I :Le commerce international

---

Il existe quatre types d'encaissement direct :

- **L'encaissement simple :**

Consiste à l'encaissement des documents commerciaux directement par l'importateur. Ce dernier accepte de payer directement sans attendre la réception de marchandises.

- **Le paiement à la commande :**

Ce paiement correspond à un paiement anticipé, cela traduit une confiance absolue accordée par l'importateur à son expéditeur, elle est entièrement avantageuse à l'exportateur.

- **L'encaissement à la facturation :**

L'importateur reçoit une facture commerciale de son exportateur qui peut être payable à vue ou à l'échéance avec un instrument de paiement.

- **L'encaissement ex usine :**

C'est lorsque le paiement des marchandises s'effectue dès qu'elles sont prêtes à l'expédition pour éviter le retard causé par la date de départ de transport et leur durée.

## **B. Le contre remboursement (CR) :**

Est happily C.O.D (cash on Delivery). Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat financier d'intermédiaire. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement, le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants, le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation d'une lettre de change.

### ❖ Les avantages et inconvénients du (Contre Remboursement) :

- **Les avantages**

C'est une technique simple.

C'est une technique rapide.

C'est une technique sûre.

Pratiquée dans les opérations de vente par correspondance.

- **Les inconvénients**

Coûts élevés.

## Chapitre I :Le commerce international

---

Domaine restreint (son domaine d'action : la banque).

Refus de paiement.

### **B. Le compte à l'étranger :**

Lorsqu'une banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il y a la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu les globalisations des recettes.
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays.
- Eventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués partir d'un compte étranger coutant généralement moins cher que les paiements internationaux.

Cette banque ne doit pas forcément disposé d'une filiale ou d'une succursale dans le pays où l'un désire ouvrir un compte. Il est possible d'en ouvrir un dans une banque étrangère avec laquelle la banque éventuellement a passé des accords.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change et factures à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque qui avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur

Cependant, l'ouverture d'un compte à l'étranger entraine des frais de tenue de compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Toutefois, il est possible que les considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

#### **1.2.2.2 Les techniques de paiement documentaires**

Pour assurer à l'acheteur comme au vendeur que son partenaire remplit ses obligations, des techniques de paiement international ont été mises en place.

## Chapitre I :Le commerce international

---

Elles utilisent les banques comme intermédiaires et consistent à ne remettre les marchandises à l'acheteur que contre paiement. Les deux systèmes les plus répandus sont « La remise documentaire », dans laquelle la banque ne sert que de « boîte à lettre » et « le crédit documentaire », qui comporte l'engagement irrévocable de payer la banque de l'acheteur, éventuellement celui de la banque du vendeur.

### I. La remise documentaire :

Est une technique de paiement dans la quel une banque a reçu un mandat d'exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou une acceptation de l'effet de commerce mais il n'y a pas d'engagement à payer de part de la banque.

Est un outil de règlement intermédiaire entre la procédure de paiement par simple virement et la technique du crédit documentaire.

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est la technique recommandée lorsque :

Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaires entre les partenaires

L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change)

L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement. La remise documentaire est une sécurité de paiement par laquelle le vendeur fait

Établir les documents de transport l'ordre d'une banque, après accord préalable de celle-ci, elle lui envoie en même temps que la facture et la liste de colisage et tout autre document avec instruction irrévocable à cette banque de ne remettre l'ensemble des documents à l'acheteur que contre le paiement de la fourniture, ou acceptation d'effet.

### ❖ Les avantages et inconvénients de la remis documentaire :

#### • Les avantages :

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates
- Le coût est faible

## Chapitre I :Le commerce international

---

- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

- **Les inconvénients :**

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change
- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte, il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice, dans la lettre d'instructions, les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

### **II. Le crédit documentaire :**

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

# Chapitre I :Le commerce international

---

## 1.2.3 Les types de paiement à l'international

### 1.2.3.1 La lettre de change

Est un titre commercial qu'on peut utiliser pour Régler une opération à l'international par laquelle exportateur (tireur) donne l'ordre à l'importateur (tirer) pour régler la somme de l'opération faite à l'échéance ou à vue<sup>7</sup>.

Les donner obligatoire à mentionner dans la lettre de change

Le nom de l'importateur

L'échéance

Le lieu de paiement

L'indication de la dette et le lieu où le titre a été créé

La dénomination de la lettre de change

Le mondât pure et simple de payer une certaine somme

Le mode paiement n'est cependant pas très répondu elle est possible d'écarter le risque de non-paiement on exige de son client l'aval bancaire sur la lettre de change de banquier ou de l'importateur

#### ❖ Les avantages et les inconvénients

##### □ Les avantages :

Elle est protégée par le droit cambiaire

Elle détermine précisément de la date de paiement

Elle matérialise une créance qui peut dans certains cas mobilise (escompte) auprès d'une banque

La lettre d'échange a une double fonction de paiement et du crédit.

##### □ Les inconvénients

Risque de vol ou de perte

Risque d'impayé sauf si un aval existe

---

<sup>7</sup>Mémoire de fin d'étude « le Financement d'une opération d'importation par une remise documentaire » cas CPA

## Chapitre I :Le commerce international

---

Une simple acceptation ne supprime pas le risque de non-paiement

Le processus de traitement est long et complexe.

### 1.2.3.2 Le billet à ordre

C'est un effet de commerce ou l'acheteur (souscripteur) promet à son créancier, le vendeur appelé le (bénéficiaire), le paiement des sommes dues, a vue ou à échéance sur présentation de billet à ordre a une banque destine (généralement la banque, le vendeur)<sup>8</sup>

La différence entre le billet à ordre et la lettre d'échange est fait l'orsque la première est émise par le créancier (exportateur) ; la seconde émise par l'importateur.

#### ❖ Les avantages et les inconvénients

- **Les avantages**

Négociable et s'échange par endos (transmissible)

Protéger par le droit cambiaire

Précise exactement de la date de règlement

Sert de reconnaissance de datte

Il permet à l'importateur d'influence sur la date d'expédition de la marchandise, celle-ci étant souvent cordonné à l'établissement de paiement.

- **Les inconvénients**

Emis à l'initiative de l'acheteur

Soumis au risque d'impayé

Il est très rarement utilisé en commerce international, il est même déconseillé

Ne supprime pas le risque de change.

### 1.2.3.3 Le virement

Est un moyen de règlement à l'international le plus utiliser l'acheteur donne ordre a son banquier de payer le vendeur, l'argent seras immédiatement sur le compte de vendeur dès que celui-ci en sera avise par le banquier, le virement le plus important est le Swift<sup>9</sup>.

#### Les formes de virement

---

<sup>8</sup> Article 183 du code du commerce

<sup>9</sup> Le commerce International édition Lazary p 191.

## Chapitre I :Le commerce international

---

- **Le téléx** : il offre également plus d'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument de virement ce qui laisse subsister un risque d'erreur.
- **Le courrier** : l'ordre de paiement transit par voie postal il en résulte que les délais qui peuvent être plus au moins long en onction de l'éloignement et de l'organisation postale de pays concerné
- **Le Swift** :(society for world wideinterbank financial telecommunication)

C'est un système d'échange de message télématique entre banque adhérente, car le réseau est plus rapide et souple et sure et de celui de téléx et plus économique.

### ❖ Les avantages et inconvénients

- **Les avantages**

Le virement est peu couteux

L'utilisation est facile

Le virement est rapide les transferts est sécurisé

- **Les inconvénients**

Le risque de change dans le cas d'un virement en devise existe

Il n'est pas un support de crédit

L'initiative du virement appartient à l'exportateur.

## 1.2.4 Les garanties internationales dans le développement du secteur commercial

### 1.2.4.1 La garantie

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires". La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup>75 l'article 644 du code civil algérien.

### 1.2.4.2 La mise en place des garanties

L'exportateur donne ordre à sa banque d'émettre directement une garantie en faveur de son client étranger. Dans ce cas la banque du donneur d'ordre demande à son tour à une banque locale (correspondant étranger) d'émettre la garantie pour son compte. Donc la banque de l'acheteur (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante. Notons que, dans la pratique, les banques garantes ne procèdent au règlement qu'après avoir été réglées par le contre garant.

### 1.2.4.3 Les différentes sortes de garanties bancaires

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer et chacune d'elles correspondant à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers. Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

#### a. La garantie de restitutions d'avance

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

#### b. La garantie de bonne exécution

Appelé également « *garantie de bonne fin* », est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où le vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.<sup>11</sup>

#### c. La garantie directe

Cette est une garantie qui met en jeu un rapport triangulaire : l'exportateur donne ordre à sa banque émettrice directement de mettre en place une garantie en faveur de son client.

---

<sup>11</sup>Chikhi Mohamed Messaoud, Lahmar Sami, (Le Financement De Commerce International Par Les Banques) Année Universitaire 2019 /2020 P 29

## d. La garantie indirecte

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à l'autre banque de l'importateur d'émettre une garantie pour les intérêts de ce dernier. Dans les garanties indirectes, au moins deux banques sont impliquées.

La banque de l'importateur sera appelée la « banque de premier rang » et elle peut jouer différents rôles : elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur / bénéficiaire (banque de conseil), ou il peut également agir en tant que garant (banque émettrice) et banque de l'exportateur "banque de second rang" ou banque contre-garante. Par contre si la garantie indirecte est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur

## Section 3 : le commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur de l'Algérie a été caractérisé par plusieurs périodes importantes, au paravent c'était la monopolisation où l'état à le pouvoir décisionnelle dans ces échanges extérieur en suite elle a passé à la libéralisation du commerce extérieur qui a été commencé en 1994<sup>12</sup>.

### 1.3.1 La libéralisation du commerce extérieur algérien de 1990 jusqu'à nos jours :

Au début l'Algérie a hérité une économie largement dépendante de l'exportation des hydrocarbures, principalement du pétrole et du gaz naturel qui sont concéderez comme la ressource et la base de l'économie.

Au moment de la chute du prix du pétrole à rentrer dans une crise multidimensionnelle, qui a été cause d'une situation qui se résume par :

- ✓ Un commerce extérieur vulnérable car il repose sur les exportations de matières premières.
- ✓ Un faible intérêt pour les entreprises locales à l'ouverture faute de l'efficacité et manque de compétitivités.

Alors L'Algérie a adapté à une nouvelle politique qui est l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Union Européenne. Cette adhésion a ouvert de nouvelles

---

<sup>12</sup>Publié au journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire le 18 rabie El aoual 1426 correspondants au 17 avril 2005.

## Chapitre I :Le commerce international

---

opportunités pour le commerce international en facilitant l'accès aux marchés mondiaux et en renforçant le cadre réglementaire du commerce.

Cet accord vise trois objectifs principaux :

- La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la première condition de cette diversification à moyen et à long terme des exportations et de la production ;
- Le relèvement du niveau général de la compétitivité industriel afin de mieux préparer les industries et le contrôle à affronter les effets de la concurrence international ;
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

La démarche pour l'adhésion à l'OMC qui est fondée sur des négociations multinationales et circonscrites aux strictes questions économiques et commerciales, diffère à celle avec l'Union Européenne qui dépasse les volets économiques et commerciaux. Et les reprenaient quand elle a affiché ses exigences de modalités de libéralisation économique et de coopération le 4 Mars 1997.

En décembre 2011 (ratifié en Mars 2002) le partenariat Algero-européen été officiellement concrétisé suite à la signature d'un accord d'association articule sur les axes suivants :

- Une union politique et de sécurités réalisées par l'instauration d'une discussion régulière pour établir des liens de stabilité entre les deux parties
- La création progressive d'une zone de libre et change (ZLE) pendant une période transitoire de 12 ans maximum de l'entrée de la libéralisation des échanges des biens et services et capitaux graduellement et l'association dans les domaines sociaux culturels et humaines pour favoriser les échanges humains et la réduction des flux migratoires du sud vers le nord par l'encadrement des procédures administratifs.
- Avec son entrée en vigueur à partir du juin 2005, l'accord d'association substitue l'accord de coopération entre la communauté économique européenne et l'Algérie, ainsi que l'accord entre les pays membres de la communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) et l'Algérie signé le 26 avril 1976 à Alger. C'est dans le contexte d'estimation d'adhésion à l'OMC que l'Algérie depuis longtemps a présenté ses revendications pour conclure l'accord d'association (libéralisation plus progressive et coopération plus productive et strictement commercial proposée par l'union), ainsi

## Chapitre I :Le commerce international

---

dans sa déclaration formelle de la nécessité d'une forte pression d'un partenaire stratégique qu'il la pousse à réaliser ses objectifs d'atteinte.

### 1.3.2 Evolution du commerce extérieur de l'Algérie :

Le commerce extérieur de l'Algérie après la présentation de son cadre législatif a connu des évolutions en termes d'exportation et importation, par structure et par rapport au produit intérieur brut (PIB) depuis l'ouverture jusqu'à nos jours<sup>13</sup>.

#### ❖ Les exportations

Les exportations sont une composante importante du commerce international et elles jouent un rôle essentiel dans l'économie mondiale. Après avoir enregistré une hausse de 1990 à 1991, reculent annuellement jusqu'à fin 1994 pour atteindre seulement 8,3 milliards de dollars, elles augmentent une nouvelle fois en 1995 et varient positivement jusqu'à 1997 pour enregistrer une valeur de 13,5 milliards de dollars.

En 1998, les exportations connaissent un niveau bas remarquable de 9,6 milliards de dollars, mais à partir de l'année suivante, elles réalisent des hausses successives et rapides annuellement à l'exception des années 2001 et 2002 pour atteindre un niveau record de 60,1 milliards de dollars en 2007. A partir de 2010 les exportations ils ont connu une forte chute causée par la naissance de la concurrence d'autres pays.

Le secteur d'hydrocarbures est toujours dominateur, et qui représente également 96,5% en moyenne du volume total des exportations depuis l'ouverture de l'économie nationale. La catégorie des produits semi-fini vient en deuxième position, sa part reste fluctuante entre 1% et 3,7%, et celle de l'alimentation ne cesse d'augmenter.

Les groupes de biens d'équipement industriel et biens de consommation viennent ensuite et varient annuellement, et qui marquent respectivement des valeurs maximales de 156 et 67 millions de dollars en 1996 et 1990. La part des produits bruts reste presque constante autour de 0,3% du volume total, et de même celle des produits agricoles qui ne dépasse pas généralement 1%.

---

<sup>13</sup>Article 6 de la loi n°88-29 du 19 juillet 1988 a l'exercice de l'Etat sur le commerce extérieur

## Chapitre I :Le commerce international

La période 2000-2019 :

Tableau 01 : l'évolution des échanges extérieurs Algériens de 2000 à 2019.

Unité : millions USD

|             | Importations | Exportations | Balance commerciale | Taux decouverture% |
|-------------|--------------|--------------|---------------------|--------------------|
| <b>2000</b> | 9 173        | 22 031       | 12 858              | 225.41             |
| <b>2001</b> | 9 940        | 19 825       | 9 192               | 183.97             |
| <b>2002</b> | 12 009       | 18 852       | 6 816               | 156.84             |
| <b>2003</b> | 13 534       | 24 612       | 11 078              | 189.41             |
| <b>2004</b> | 18 308       | 32 083       | 13 775              | 175.24             |
| <b>2005</b> | 20 357       | 46 001       | 25 644              | 225.97             |
| <b>2006</b> | 21 456       | 54 613       | 33 157              | 251.47             |
| <b>2007</b> | 27 631       | 60 163       | 32 532              | 218                |
| <b>2008</b> | 39 479       | 79 298       | 39 819              | 201                |
| <b>2009</b> | 39 479       | 45 194       | 5 900               | 115                |
| <b>2010</b> | 40 473       | 57 053       | 16 580              | 141                |
| <b>2011</b> | 47 247       | 73 489       | 26 242              | 156                |
| <b>2012</b> | 50 376       | 71 866       | 21 490              | 143                |
| <b>2013</b> | 54 852       | 65 917       | 11 065              | 120                |
| <b>2014</b> | 58 580       | 62 886       | 4 306               | 107                |
| <b>2015</b> | 51 501       | 37 787       | -13 714             | 73                 |
| <b>2016</b> | 47 089       | 30 026       | -17 063             | 64                 |
| <b>2017</b> | 45 957       | 34 763       | -11 194             | 769                |
| <b>2018</b> | 46 330       | 41 797       | -4 532              | 90.22              |
| <b>2019</b> | 41 934       | 35 823       | -6 110              | 85.43              |

Source : [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) et CNIS

## Chapitre I :Le commerce international

- **L'évolution des exportations Algériennes de 2010 à 2019**

-Tableau 02 : les exportations Algériennes de 2010 à 2019

Unité : millions USD

|   | 2010   |       | 2011   |       | 2012   |       | 2013   |       | 2014   |       |
|---|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|   | Valeur | Struc | Valeur | struc | Valeur | struc | Valeur | struc | Valeur | struc |
| Alimentations                                   | 310    | 0.55  | 355    | 0.48  | 315    | 0.44  | 402    | 0.61  | 323    | 0.51  |
| Energie et<br>Lubrifiants                       | 55527  | 97.33 | 71427  | 97.19 | 69804  | 97.13 | 63752  | 96.72 | 60304  | 95.89 |
| Produits bruts                                  | 94     | 0.17  | 161    | 0.22  | 168    | 0.23  | 109    | 0.17  | 109    | 0.18  |
| Demi-produits                                   | 1056   | 1.85  | 1496   | 2.04  | 1527   | 2.12  | 1610   | 2.44  | 2121   | 3.37  |
| Biens<br>d'équipements<br>agricoles             | 1      | -     | -      | -     | 1      | -     | -      | -     | 2      | -     |
| Biens<br>d'équipements<br>industriels           | 30     | 0.05  | 35     | 0.05  | 32     | 0.04  | 27     | 0.04  | 16     | 0.03  |
| Biens de<br>consommation<br>non<br>Alimentaires | 30     | 0.05  | 15     | 0.02  | 19     | 0.03  | 17     | 0.03  | 11     | 0.02  |
| Total   | 57053  | 100   | 73489  | 100   | 71866  | 100   | 65917  | 100   | 62886  | 100   |

## Chapitre I :Le commerce international

### Suite de tableau N°02

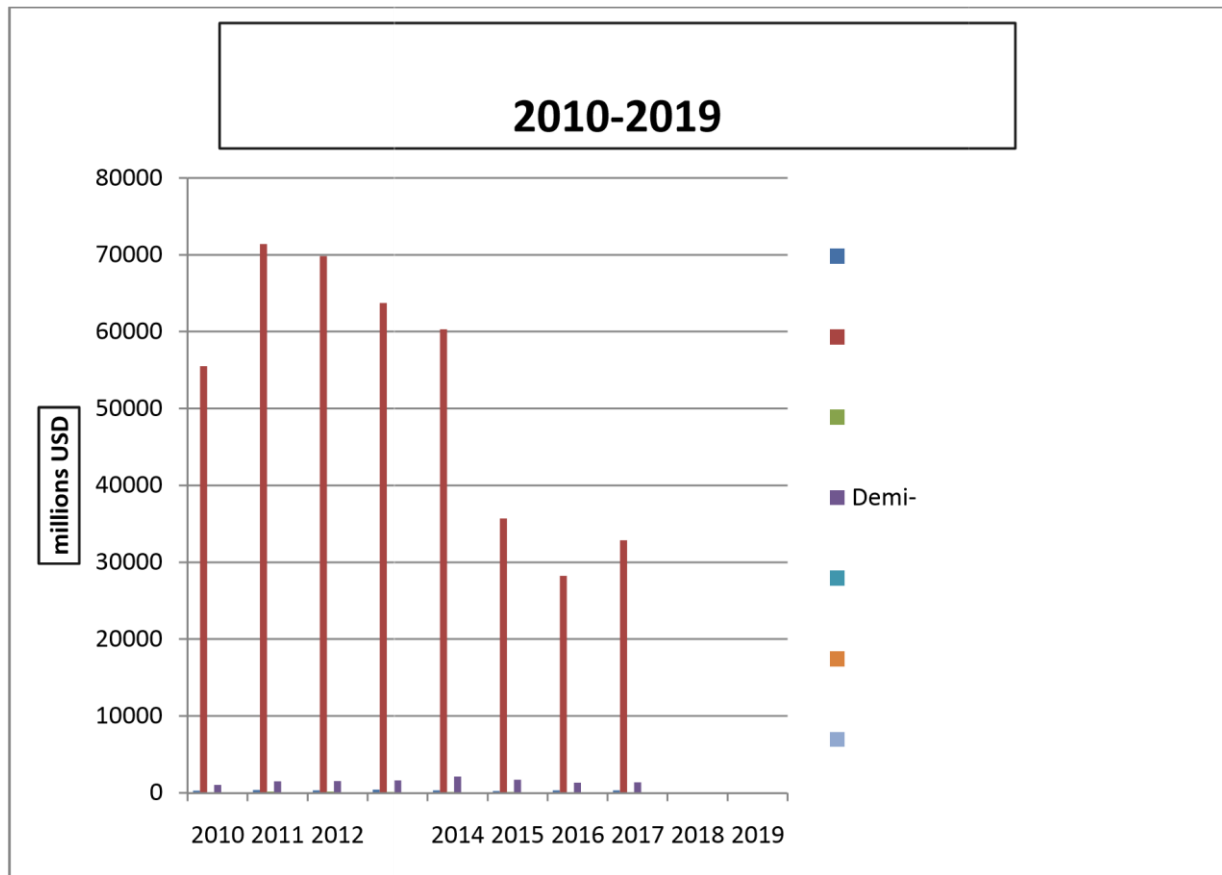
|               | 2015   |       | 2016   |       | 2017   |       | 2018   |       | 2019   |       |
|---------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|               | Valeur | struc | Valeur | struc | Valeur | struc | Valeur | struc | Valeur | struc |
| Alimentations | 234    | 0.62  | 327    | 1.09  | 348    | 1.00  | 373.77 | 0.89  | 407.86 | 1.14  |

|   |       |       |       |       |       |       |          |       |          |       |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|-------|----------|-------|
| Energieet<br>Lubrifiants                        | 35724 | 94.54 | 28221 | 93.99 | 32864 | 94.54 | 38871.75 | 93.00 | 33243.17 | 92.80 |
| Produits bruts                                  | 106   | 0.28  | 84    | 0.28  | 73    | 0.21  | 92.39    | 0.22  | 95.95    | 0.27  |
| Demi-produits                                   | 1693  | 4.48  | 1321  | 4.40  | 1384  | 3.98  | 2335.58  | 5.59  | 1956.92  | 5.49  |
| Biens<br>d'équipements<br>agricoles             | 1     | -     | -     | -     | 0.26  | -     | 0.31     | 0.001 | 0.25     | 0.001 |
| Biens<br>d'équipements<br>industriels           | 18    | 0.05  | 54    | 0.18  | 74    | 0.21  | 90.10    | 0.22  | 82.97    | 0.23  |
| Biens de<br>Consommation<br>non<br>Alimentaires | 11    | 0.03  | 19    | 0.06  | 20    | 0.06  | 33.42    | 0.08  | 36.42    | 0.10  |
| Total   | 37787 | 100   | 30026 | 100   | 34763 | 100   | 41797.32 | 100   | 35823.54 | 100   |

**Source** : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la direction générale des douanes

## Chapitre I :Le commerce international

Figure N° 01 : les exportations Algériennes 2010-2019



Source : réalisé par nous-mêmes

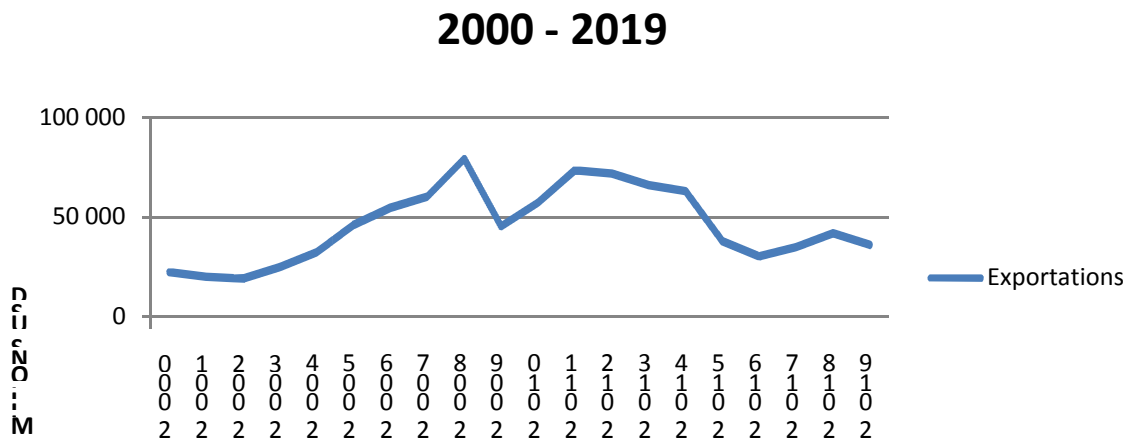
Pour les exportations Algériennes, on trouve les biens d'énergie et lubrifiants dans la première position avec une part de plus de 90% sur toute la période. Elle atteint 97.33% des exportations Algériennes en 2010, c'est la plus grande part dans cette période étudiée (2010-2019).

Dans la deuxième position, on trouve les demi-produits avec une part qui ne dépasse pas les 10% du total des exportations Algériennes, suivie par les autres produits (produits alimentaires, produits bruts, biens d'équipements et biens de consommations non Alimentaires) avec une part qui ne dépasse pas les 3% du total des exportations Algériennes.

D'une manière générale, les exportations Algériennes dépendent totalement des hydrocarbures, et que les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales.

## Chapitre I :Le commerce international

**Figure N° 02 : L'évolution des exportations Algériennes 2000-2019**



**Source :** réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°01

A partir de 2000, une forte augmentation des exportations particulièrement à partir de 2005 suite à la signature de l'accord d'association avec l'UE, mais à partir de 2013 y a une certaine diminution qui revient à la chute des prix et la présence d'une forte concurrence au niveau mondiale

### ❖ Les importations :

La valeur d'importations augmente de façon continue durant la décennie 90 à l'exception des années 1991,1996 et 1997.Et à partir de l'année 2002, qui correspond à la signature de l'accord d'association Algérie – UE, ces importations marquent des variations positives considérables pour atteindre une valeur de 27 milliards \$.

L'équipement industriel constitue toujours la part importante du total des importations malgré ses fluctuations, suivi de la catégorie d'alimentation qui fluctue aussi représente 23,7% en moyenne, elle cède sa place dès l'année 2010 à la catégorie des produits semi fini dont sa valeur ne cesse d'augmenter jusqu'à 2017 pour plafonner à 7,1 milliards de dollars. La valeur des biens de consommation qui a enregistré deux chutes remarquables en 1991 et 1996, réalise sa part maximale de 19,7%, puis retourne à se stabiliser autour de 14%.

La part des produits bruts qui ont longtemps fluctué entre 5% et 7% descend de cette barre pour arriver à 4,4% en moyenne entre 2000 et 2020.

Et enfin, l'énergie et l'équipement agricole malgré qu'ils accumulent parfois des variations relativement positives représentent respectivement toujours les parts minimales de 1,3% et 0,8% en moyenne depuis 2000.

## Chapitre I :Le commerce international

- **L'évolution des importations Algériennes de 2010 à 2019 :**

**Tableau N° 03 : les importations Algériennes de 2010 à 2019**

**Unité : millions USD**

|   | 2010   |            | 2011   |            | 2012   |            | 2013   |            | 2014   |            |
|---|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|
|   | Valeur | Struc<br>% | Valeur | struc<br>% | Valeur | struc<br>% | Valeur | struc<br>% | Valeur | struc<br>% |
| Biens alimentaires                              | 6058   | 14.97      | 9850   | 20.85      | 9022   | 17.91      | 9580   | 17.47      | 11005  | 18.79      |
| Energieet<br>Lubrifiants                        | 955    | 2.36       | 1164   | 2.46       | 4955   | 9.84       | 4340   | 7.91       | 2879   | 4.91       |
| Produits bruts                                  | 1409   | 3.48       | 1783   | 3.77       | 1839   | 3.65       | 1832   | 3.34       | 1891   | 3.23       |
| Demi-produits                                   | 10098  | 24.95      | 10685  | 22.62      | 10629  | 21.10      | 11223  | 20.46      | 12852  | 21.94      |
| Biens<br>d'équipements<br>agricoles             | 341    | 0.84       | 387    | 0.82       | 330    | 0.66       | 506    | 0.92       | 658    | 1.12       |
| Biens<br>d'équipements<br>industriels           | 15776  | 38.98      | 16050  | 33.97      | 13604  | 27.00      | 16172  | 29.48      | 18961  | 32.37      |
| Biens de<br>Consommation<br>non<br>Alimentaires | 5836   | 14.42      | 7328   | 15.51      | 9997   | 19.84      | 11199  | 20.42      | 10334  | 17.64      |
| Total   | 40473  | 100        | 47247  | 100        | 50376  | 100        | 54852  | 100        | 58580  | 100        |

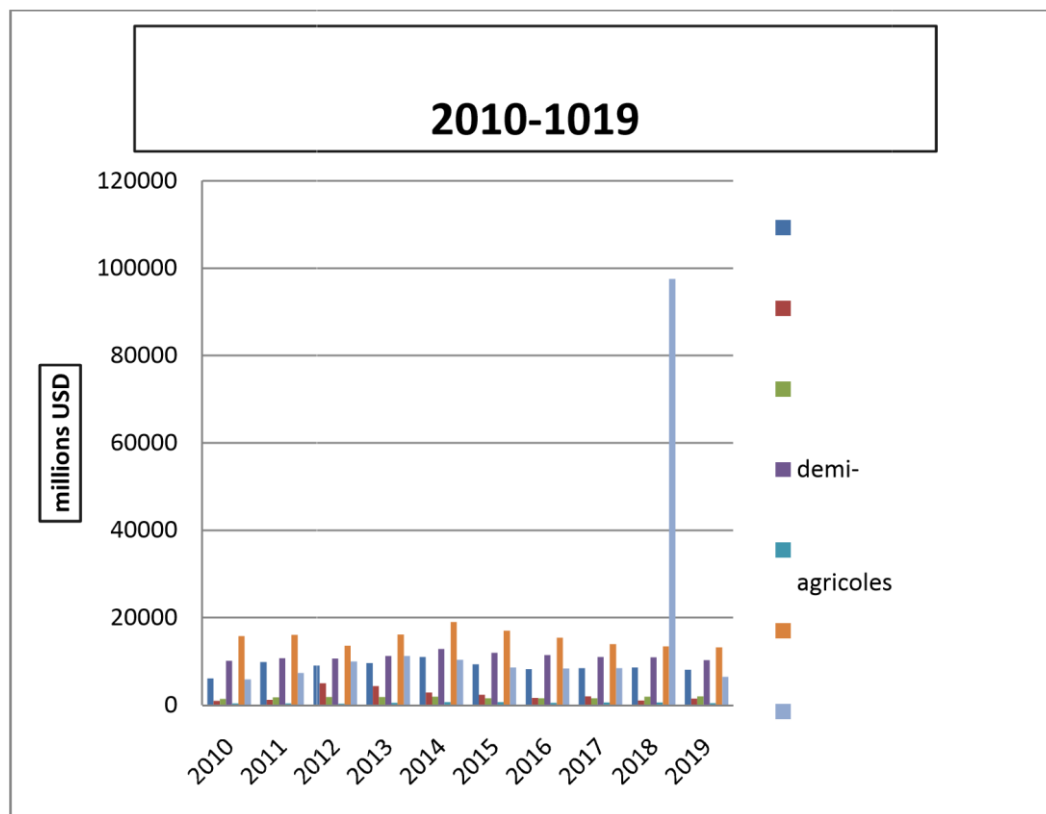
## Chapitre I :Le commerce international

Suite de tableau N°03

|   | 2015   |            | 2016   |            | 2017   |            | 2018   |            | 2019*        |            |
|---|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------------|------------|
|   | Valeur | Struc<br>% | Valeur | struc<br>% | Valeur | struc<br>% | Valeur | struc<br>% | Valeur       | struc<br>% |
| Biens alimentaires                                | 9314   | 18.08      | 8223   | 17.46      | 8437   | 18.36      | 8573   | 18.56      | 8072.<br>27  | 19.25      |
| Energieet<br>Lubrifiants                          | 2348   | 4.56       | 1613   | 3.42       | 1992   | 4.33       | 1015   | 2.20       | 1436.<br>23  | 3.42       |
| Produits bruts                                    | 1551   | 3.01       | 1563   | 3.32       | 1524   | 3.32       | 1898   | 4.11       | 2012.<br>23  | 4.80       |
| Demi-produits                                     | 11982  | 23.27      | 11437  | 24.29      | 10981  | 23.89      | 10959  | 23.72      | 10297<br>.52 | 24.56      |
| Biens<br>d'équipements<br>agricoles               | 663    | 1.29       | 503    | 1.07       | 611    | 1.33       | 563    | 1.22       | 457.7<br>0   | 1.09       |
| Biens<br>d'équipements<br>industriels             | 17046  | 33.10      | 15412  | 32.73      | 13962  | 30.38      | 13433  | 29.08      | 13202<br>.40 | 31.48      |
| Biens de<br>Consommation<br>s non<br>Alimentaires | 8597   | 16.69      | 8338   | 17.71      | 8450   | 18.39      | 97556  | 21.12      | 6455.<br>77  | 15.40      |
| Total   | 51501  | 100        | 47089  | 100        | 45957  | 100        | 46197  | 100        | 41934<br>.12 | 100        |

**Source** : réaliser par nous-mêmes à partir des données de la direction générale des douanes

Figure N° 03 : les importations Algériennes 2010-2019



Source : réaliser par nous-mêmes

D'après les tableaux et le graphique précédent, les biens d'équipements et les biens destinés à l'outil de production réservent une partie essentielle dans les importations Algériennes. Une forte croissance enregistrée en 2010 d'une valeur de 16117 millions USD. Cette hausse est poursuivie par une baisse annuelle pour les biens d'équipements.

Pour les biens destinés à l'outil de productions, la valeur la plus élevée enregistrée était en 2012, de 17423 millions USD.<sup>14</sup>

Cette importance revient aux besoins de l'économie nationale pour produire les différents biens de consommation finale et les biens de production intermédiaire.

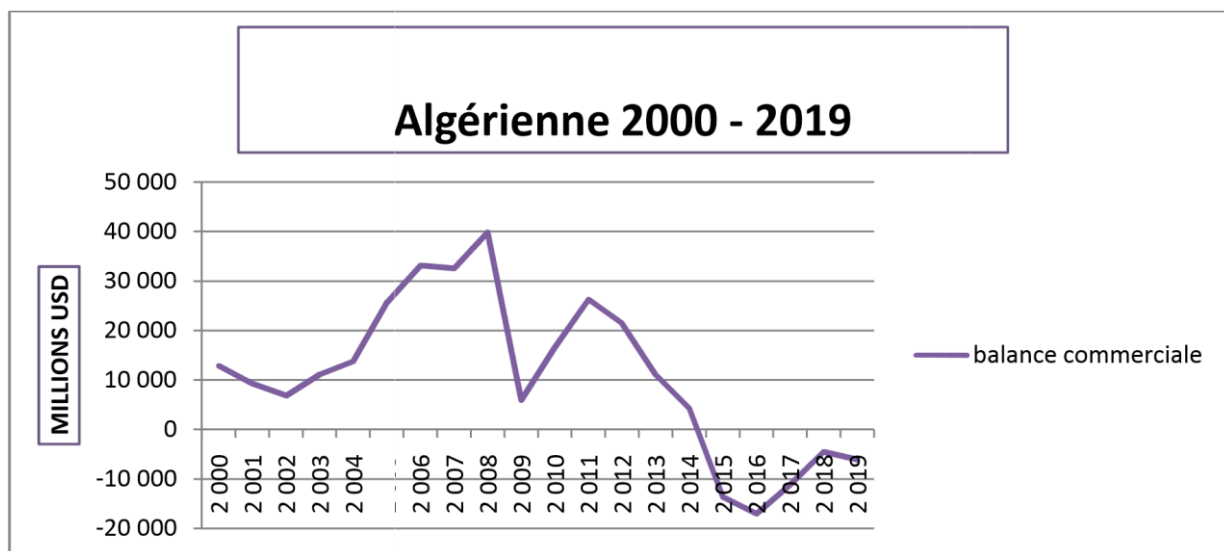
En 2011, le volume des importations était de 47.25 millions USD, soit une augmentation de 16.40% par rapport à l'année 2010. Cette augmentation a continué jusqu'à 2014 où le volume des importations atteint 58.58 millions USD, mais à partir de 2015, le

<sup>14</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

## Chapitre I :Le commerce international

volume des importations commence à baisser, passant de 51.5 millions USD à 41.91 millions USD en 2019.

Figure N° 04: l'évolution de la balance commerciale Algérienne 2000-2019.



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau n°01

A partir de 2000, une forte augmentation des importations et des exportations particulièrement à partir de 2005 suite à la signature de l'accord d'association avec l'UE, mais à partir de 2015, les importations Algériennes ont chuté jusqu'à 2019 aussi à cause de la chute des prix du pétrole.

Les exportations ont enregistré une forte croissance grâce au prix des hydrocarbures et le volume de ventes de ces derniers, donc un solde commerciale excédentaire pendant 15 ans (2000-2014).

De 2015, les exportations ont marqué une baisse importante. Elles ont passé de 62886 millions USD en 2014 à 37787 millions USD en 2015, soit une perte de 25099 millions USD, cette diminution a été enregistré jusqu'à 2019, cela implique une balance commerciale déficitaire pendant 5 ans (2015-2019)<sup>15</sup>.

<sup>15</sup>[www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

## Aspects de la réglementation des changes :

### Le contrôle de change en Algérie :

Le règlement 07/01 du 03/02/2007 L'Algérie dispose d'une réglementation des changes assez récente, qui avait été adoptée pour faciliter le développement des échanges avec l'étranger. Cette réglementation est concrétisée par le Règlement de la Banque d'Algérie N°95-07 du 23 décembre 1995 abrogé par le règlement N°07-01.

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.

Les principales règles en matière de change doivent être connues de ceux qui envisagent de réaliser des affaires avec ou en Algérie ainsi que par tout intermédiaire chargé de traiter les opérations de commerce extérieur au profit des tiers : comptes en devises, opérations de change au comptant ou à terme, paiement des importations, rapatriement des bénéfices.

### 3.2.2 Les grands axes du règlement

#### \* Notion de résidence

Au sens des dispositions de l'article 2 du règlement N°07-01 sont considérées comme :

- Résidentes en Algérie : les personnes physiques et morales qui ont le centre principal de leurs activités économiques en Algérie ;
- Non résidentes : les personnes physiques et morales dont le centre principal des activités économiques est situé hors de l'Algérie.

## Chapitre I :Le commerce international

---

### **Comptes en devises détenus par des résidents :**

Les résidents ont le droit à l'ouverture de comptes libellés en monnaies étrangères.

Le principe est celui de la liberté d'ouverture de comptes en devises auprès des banques intermédiaires agréées par les résidents algériens.

Le règlement 07/01 relatif au contrôle des changes dispose que " :

Toute personne physique ou morale, résidente ou non résidente, est autorisée à ouvrir un ou plusieurs comptes devises à vue et ou à terme auprès des banques intermédiaires agréés.

Plusieurs comptes en devises peuvent être ouverts par une même personne morale algérienne. Il peut être ouvert un compte par devise dans lequel la société enregistre des transactions.

Un compte en devises peut recevoir versement ou virement de toute somme libellée dans une autre devise. Ces comptes en devises doivent être alimentés exclusivement en moyens de paiement étrangers<sup>16</sup>.

### **• Fonctionnement des comptes en devises**

Si tout résident algérien est autorisé à acquérir et à détenir en Algérie des moyens de paiement libellés en monnaie étrangère librement convertible, ces moyens de paiement doivent obligatoirement être acquis, négociés et déposés auprès de banques algériennes.

Les comptes en devises doivent en principe être exclusivement créditeurs. Les comptes en devises ouverts par les personnes morales algériennes de droit privé sont crédités de sommes représentatives de virement en provenance de l'étranger ou d'autres comptes en devises, d'un versement de tout autre moyen de paiement libellé en devises, une recette d'exportation de biens ou de services réalisée par le détenteur.

Dans la limite du solde disponible, le titulaire d'un compte en devise peut ordonner tout prélèvement pour :

- Effectuer tout paiement en Algérie
- Acquérir en devises en Algérie ou à l'étranger tous biens entrant dans le cadre ou en support de son objet ou de son activité

---

<sup>16</sup>Constituent des moyens de paiement au sens de l'article 18 du règlement N° 07/01 : les billets de banque ; les chèques de voyage ; les chèques bancaires ou postaux ; les lettres de crédit ; les effets de commerce ; tout autre moyen ou instrument de paiement libellé en monnaie étrangère librement convertible, quel que soit le support utilisé.

## Chapitre I :Le commerce international

---

- Payer tous services acquis de l'étranger, tous salaires de personnel étranger, honoraires, droits, licences et brevets.
- Tout transfert ou paiement à l'étranger autre que ceux cités ci-dessus, sous le couvert d'une autorisation de la Banque d'Algérie. Ils ne peuvent fonctionner qu'en relation avec l'activité de leur détenteur. Ils peuvent en principe être rémunérés pour les montants qui font l'objet de placements à terme de 3 mois de plus.

### • Le Change

Les opérations de change, au comptant ou à terme, peuvent être effectuées auprès d'intermédiaires agréés.

- Change au comptant Les ordres de change sont introduits par les résidents auprès de leur banque qui les exécute.

L'ordre est considéré comme exécuté lorsque le client en est informé par sa Banque des moyens de paiement au sens de l'article 18 du règlement N° 07/01, les billets de banque, les chèques de voyage les chèques bancaires ou postaux les lettres de crédit les effets de commerce tout autre moyen ou instrument de paiement libellé en monnaie étrangère librement convertible, quel que soit le support utilisé.

Le système bancaire et la réglementation du commerce extérieur en Algérie 20 banque. Le cours d'exécution est le cours de change ressortant de la cotation officielle de la Banque d'Algérie en vigueur au moment de l'exécution de l'ordre.

L'opération est dénouée par le débit ou le crédit du compte en dinars du donneur d'ordre et la livraison corrélative des devises achetées ou vendues.

- Change à terme

Le prix du change et la livraison s'effectue à l'échéance (date ultérieure). Les ordres de change sont introduits par les résidents auprès de leur banque qui les exécute. Le change à terme revêt soit la forme optionnelle (options de change), soit la forme de contrats de change irrévocables (opérations de change à terme).

L'opération de change à terme est effectuée soit avec décaissement immédiat de Dinars, soit avec décaissement à l'échéance. Le cours de référence est celui du jour du décaissement tel que ressortant de la cotation officielle de la Banque d'Algérie.

La livraison des monnaies échangées, par transferts de compte à compte, marque le dénouement effectif de la transaction. Les opérations de change au comptant ne peuvent

## Chapitre I :Le commerce international

---

porter que sur les soldes créditeurs des comptes en devises, alors que les opérations de change à terme peuvent porter, en plus, sur des recettes futures en devises.

### • Les personnes habilitées à effectuer des opérations en commerce extérieur

Au sens des dispositions de l'article 24, peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur :

- Les personnes physiques ou morales exerçant une activité économique conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- Les administrations, organismes et institutions de L'Etat. En outre, peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur au sens de l'article 82, les personnes physiques et associations légalement constituées lorsque l'importation porte sur un bien ou service à caractère non commercial destiné à l'usage personnel, ou en conformité avec leurs statuts.

### • Paiement des importations

Au sens de l'article 5 du règlement, toute facturation et vente de biens et de services sur le territoire douanier national ne doivent, être effectuées qu'en dinar algérien, sauf cas prévus par la réglementation en vigueur ou autorisés par la banque centrale.

Toute importation suppose préalablement une domiciliation bancaire auprès d'un établissement algérien agréé.

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

Le système bancaire et la réglementation du commerce extérieur en Algérie Conformément à l'article 29, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

L'article 36, les opérations de leasing portant sur l'importation et l'exportation d'équipements et /ou de matériels sont assimilées à des importations et exportations à paiement différé. Elles sont, par conséquent, soumises à l'obligation de domiciliation bancaire.

### • Rapatriement des bénéfices à l'étranger

Les sociétés Algériennes peuvent distribuer, en principe, des dividendes à leurs actionnaires étrangers. Il est également possible de mettre en place des politiques de prix de

## Chapitre I :Le commerce international

---

transfert. En la matière, l'absence de règles clairement définies et le manque de pratique de l'administration fiscale algérienne permettent de mettre en place des solutions intéressantes.

### • **Importation et exportation de valeurs libellées en monnaie nationale**

Conformément à l'article 6, l'importation ou l'exportation de tout titre de créance, valeur mobilière ou moyen de paiement libellé en monnaie nationale est interdite, sauf autorisation de la banque d'Algérie. Aussi, il appartient aux services des douanes, lors du contrôle des voyageurs, de veiller à ce que les titres, notamment, les actions et les obligations émises par les entreprises publiques ou privées, les Bons de trésor et les Bons de caisse, ne puissent faire l'objet d'importation ou d'exportation que sous couverture d'une autorisation de la banque d'Algérie.

## **4. Aspect de la réglementation des douanes**

### **4.1 Missions de l'administration des douanes**

Au titre de l'article 3 du code des douanes, l'administration des douanes a pour mission :

- de mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et de la loi tarifaire ;
- d'appliquer les mesures légales et réglementaires mises à sa charge, aux marchandises importées ou exportées ainsi qu'aux marchandises d'origine algérienne placées sous le régime de l'usine exercée ;
- d'assurer l'établissement, l'analyse et le commentaire des statistiques du commerce extérieur ;
- de veiller conformément à la législation à la protection : de la faune et de la flore ; du patrimoine artistique et culturel.

### **4.2 Les différents régimes douaniers**

Les marchandises peuvent être placées sous différents régimes douaniers, ces derniers sont listés dans le code des douanes, les plus fréquents sont :

#### **4.2.1 La mise à la consommation**

Ce régime douanier concerne des marchandises destinées à la consommation finale. Le système bancaire et la réglementation du commerce extérieur en Algérie

### 4.2.2 Le dépôt de douanes et les entrepôts

Au sens de l'article 203 du code des douanes le régime de "dépôt de douanes" est le régime douanier suivant lequel les marchandises sont stockées dans les locaux désignés par la douane pendant un délai déterminé, à l'expiration de ce délai, ces marchandises sont traitées suivant des conditions fixées par la réglementation douanière.

Ce mode concerne généralement des marchandises importées qui n'ont pas été déclarées en détail ou des marchandises déclarées en détail pour lesquelles le déclarant ne se présente pas ou qui ne sont pas enlevées après la vérification dans le délai L'entrepôt des douanes est le régime douanier qui permet le stockage des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes. L'entrepôt public est ouvert à tout importateur ou exportateur résidant ou non sur le territoire douanier et à toutes les marchandises importées ou à exporter.

### 4.2.3 Le transit et transbordement

L'article 125 du code des douanes, précise « Le transit est le régime douanier sous lequel sont placées les marchandises transportées sous contrôle douanier d'un bureau de douane à un autre bureau de douane, par voie terrestre ou aérienne en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économique » Le transbordement en cours de route des marchandises doit être autorisé par le service des douanes et s'effectue sous sa surveillance.

### 4.2.4 Les usines exercées

Le régime douanier des usines exercées est réservé aux établissements et aux entreprises qui procèdent sous contrôle douanier à la fabrication et traitement des produits pétroliers, huileux, gazeux et chimiques.

Les marchandises placées sous le régime de l'usine exercée sont admises à l'entrée en suspension des droits et taxes et des restrictions à caractère économique et autres formalités administratives.

### 4.2.5 L'admission temporaire

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

## 4.2.6 Le réapprovisionnement en franchise

Par "réapprovisionnement en franchise" on entend le régime douanier qui permet d'importer, en franchise des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.

## 4.2.7 L'exportation définitive et l'exportation temporaire

On entend par "exportation définitive", le régime douanier qui permet l'exportation, de marchandises de manière définitive. On entend par "exportation temporaire", le régime douanier qui permet l'exportation temporaire de marchandises destinées à être réimportées dans un délai déterminé.

## 4.2.8 La réexportation

On entend par "réexportation", le régime douanier qui permet l'importation temporaire de marchandises destinées à être réexportées dans un délai déterminé.

## 4.2.9 Les constructions navales

Le régime douanier des constructions navales concerne des marchandises importées pour la construction, le gréement, l'armement, la réparation ou la transformation des bâtiments de mer de la marine marchande et de pêche. Les marchandises admises bénéficient de la suspension des droits et taxes pendant la durée de l'opération de construction, de réparation ou de transformation.

## 4.3 Procédures de dédouanement

Les procédures de dédouanement sont traitées par les articles 75 à 114 du code des douanes algériennes, elles peuvent être résumées dans les étapes suivantes :

### 4.3.1 Etablissement de la déclaration en détail

Toutes les marchandises importées, réimportées, destinées à être exportées ou réexportées sont soumises à une déclaration en détail. Cette déclaration consiste à préciser par le déclarant le régime douanier à assigner aux marchandises et communiquer tous les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier. Le dépôt de cette déclaration se fait au niveau du bureau de douane habilité sans dépasser le délai de 21 jours à compter de la date d'autorisation de déchargement de la marchandise.

### 4.3.2 Vérification de la déclaration

La vérification de tout ou partie des marchandises déclarées peut-être jugée utile par les agents de l'administration douanière après l'enregistrement de la déclaration en détail. Les conditions et procédures de cette vérification sont précisées par les articles 92 à 101 du code des douanes.

### 4.3.3 Liquidation et acquittement des droits et taxes

Les droits et taxes à appliquer sont déterminés par :

- Les énonciations de la déclaration si celle-ci est admise conforme sans vérification ;
  - Les résultats non contestés de la vérification ;
  - La décision de la commission nationale de recours en cas de contestation de la vérification par le déclarant. Le système bancaire et la réglementation du commerce extérieur en Algérie
- La liquidation des droits et taxes se fait sur la base des taux et tarifs en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail. Ces droits et taxes deviennent exigibles dès l'achèvement de la vérification.

**4.3.4 Enlèvement des marchandises** Le paiement des droits et taxes donne lieu à une autorisation d'enlèvement des marchandises dans un délai de 15 jours suivant l'obtention de la main levée des marchandises. Passé ce délai, les marchandises sont conduites dans des magasins de dépôt.

### Conclusion

Le commerce international est un élément essentiel de l'économie mondiale qui peut offrir de nombreux avantages aux pays qui s'engagent dans ce type de commerce.

Malgré une forte circulation d'échange internationaux qui ne cesse de s'accroître et une évolution considérable en termes de risques y afférents à ce phénomène.

Les autorités monétaires et financières ont mis en place des règles ainsi que des moyens et techniques de paiement permettant une garantie et une sécurité aux exportateurs et importateurs.

# **Chapitre II :**

## Chapitre II :

---

### **Introduction de chapitre :**

Pour mettre en sécurité les importateurs et les exportateurs en pratiquant des opérations du commerce international, et pour éviter les risques de non-paiement les techniques de paiement sont là pour faciliter les tâches et éviter tous les conflits qui peuvent installer entre ces parties dernières (importateur, exportateur). Parmi ces techniques on a le crédit documentaire qui est un mode de règlement efficace, utilisé dans les transactions internationales.

Dans ce chapitre on va s'intéresser sur les généralités du crédit documentaire.

## Chapitre II :

---

### Section01 : les fondements base du contrat d'un crédit documentaire.

#### 2.1.1 Définition de crédit documentaire

Le crédit documentaire, également connu sous le nom de lettre de crédit, est un instrument financier utilisé dans le commerce international pour sécuriser les paiements entre un acheteur et un vendeur. C'est un mécanisme largement accepté et utilisé dans le monde entier.

Le crédit documentaire est une opération conditionnelle par laquelle la banque émettrice s'engage à l'ordre de son client importateur à régler un tiers exportateur (bénéficiaire) dans des délais fixe, il consiste une garantie de recevoir le prix convenu qui un justificatif de la valeur et l'expédition des marchandises ou des prestations de services.

#### 2.1.2 Les intervenant de crédit documentaire

Différentes parties interviennent dans le crédit documentaire<sup>17</sup>

- **Le donneur d'ordre (acheteur) :**

Généralement c'est l'acheteur ou l'intermédiaire qui agit pour le compte de l'acheteur. Est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

- **Le bénéficiaire (vendeur)**

C'est celui en faveur de qui est ouvre le crédit documentaire, donc c'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit. Il envoie la marchandise demander et transmet le document a sa banque.

- **La banque émettrice**

C'est la banque de l'acheteur, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire c'est à un dire procède à son ouverture.

- **La banque notificative**

C'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays de vendeur c'est à dire elle va notifier au vendeur de crédit documentaire.

- **La banque confirmatrice**

C'est la banque qui accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire si la banque émettrice a raté son engagement.

---

<sup>17</sup>Haddad.s et collectif, commerce international « le crédit documentaire » édition janvier 2009, p17.

## Chapitre II :

---

- **La banque négociatrice**

C'est la banque qui est là pour négocier les documents présentés pour l'exportateur et les transmettre à la banque émettrice en vue d'obtenir le paiement, elle négocie une avance pour l'exportateur.

### **2.1.4 Les documents de crédit documentaire :**

#### **2.1.4.1 Les documents de transport :**

Les documents de transports sont des éléments fondamentaux qui prouvent l'existence d'une transaction donnée chargée par le transporteur. Ces documents sont différenciés d'un mode de transport à un autre tout dépend de type de marchandise.

- **La lettre de transport aérien :( air Way bill) LTA**

C'est un récépissé d'expédition qui n'est pas négociable, on retire la marchandise importée ou exportée qu'avec la présence de ce document il doit préciser notamment : la mention relative à la nature de marchandise (poids, les coordonnées ...).

- **Le connaissement maritime (bill of lading)**

Le connaissement est un contrat de transport qui est négociable utilisé pour l'acheminement d'une marchandise qui contient généralement les mentions : le nom l'adresse du navire, le port de chargement, la description de marchandise<sup>18</sup>.

Donc c'est titre de propriété Enver le transporteur ; l'origine de ce titre signé par la compagnie sera demandée pour retirer cette marchandise achetée.

- **La lettre de transport routier (truckway bill)**

On l'utilise quand on transporte la marchandise par route émis généralement par le transporteur ; qui prend l'engagement à livrer la marchandise jusqu'à le point destiné, Ou le transporteur assume le bon état de la marchandise.

- **La duplication de lettre de voiture internationale**

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire, qui est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

---

<sup>18</sup>Monod (Didier-pierre) « Moyens et Techniques De Paiement Internationaux », Paris, édition ESKA ,2007, p 226.

## Chapitre II :

---

- **Le récépissé postal (bulletin d'expédition)**

Il concerne l'expédition des marchandises qui ne dépasse pas les vingt (20) kilogrammes, établi par le service des postes à personne dénomment.

- **La lettre de voiture ferroviaire**

Appelé aussi la lettre de voiture international, utilisé pour transporter une marchandise par voie ferroviaire, il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport. Consiste des feuilles dans l'un est timbre à date de départ jusqu'à son arrive cette dernière c'est une preuve d'expédition.

- **Document de transport combiné**

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour débarquer la marchandise, il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'atteste la prise en charge en bonne état de la marchandise.

### 2.1.4.2 Les documents d'assurance

La souscription d'une assurance est nécessaire pour couvrir les risques affectent la marchandise lors de transport en cas ou d'un danger que la marchandise peut subir en route de son déplacement.

Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dabs la condition spécifiées par le contrat d'assurance

Les principaux documents d'assurance sont :

#### A. La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat entre l'assureur et l'assuré, fixent les obligations de chacun cette police peut être :

- **Une police a alimenté** : assure plusieurs expéditions de marchandises de même nature pour une durée indéterminée.
- **Une police d'abonnement** : assure l'expédition de même exportateur quelle que soit la nature la marchandise et les modes de transport utilisé.
- **Une police au voyage** : assure une expédition donnée pour une destination bien déterminée.

## Chapitre II :

---

- **Une police tierce charger** : saisie par un transporteur ou un transitaire assure les marchandises que le chargeur demande d'un assurer pour leurs comptes, utiliser souvent en transport aérien.

### **B. Le certificat d'assurance**

Cette attestation indique l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

### **C. L'avenant**

C'est un document constatant une modification d'une police déjà en force ou lui apportant un additif. Lorsque il désigne un autre bénéficiaire, il est appelé avenant de délégation

#### **2.1.4.3 Les documents de douane**

Ces documents sont visés par l'administration douanière dans des opérations d'importation ou d'exportation en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues

- **Le certificat provenance**

Ce titre atteste le pays d'expédition des marchandises alors on parle de provenance lorsque la marchandise est dédouanée par un pays qui est autre que celui original.

- **Le certificat d'origine**

C'est un document établi par l'administration des douanes par l'intermédiaire des deux parties c'est à dire ce document est attesté par le pays d'origine.

- **Liste de colisage et de poids**

Elles donnent des indications concernant les caractéristiques des colis envoyées, notamment le nombre de colis le contenu de chaque colis, le poids, la nature...<sup>19</sup>

- **Le certificat d'analyse ou de qualité**

Ce document prouve la qualité ou la composition d'un produit, il est établi par un expert ou un laboratoire utilisé pour des produits cosmétiques.

---

<sup>19</sup>AMLoukkas(A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (k), « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.p68.

## Chapitre II :

---

- **Le certificat phytosanitaire**

Il cautionne la bonne santé des produits d'origine végétale. Il est établi par un organisme médical spécial.

### **2.1.4.4 Les documents du prix**

#### **1) La facture pro-forma**

Est un type de document commercial qui est souvent utilisé dans les transactions internationales avant l'émission d'une facture commerciale définitive. Elle est généralement émise par le vendeur et fournit à l'acheteur une estimation détaillée des coûts et des détails de la transaction, tels que les marchandises ou les services fournis, les quantités, les prix, les conditions de paiement, les modalités d'expédition, les conditions d'incoterm. Elle est plutôt utilisée comme un outil préliminaire pour informer l'acheteur des coûts estimés associés à la transaction.

#### **2) La facture commerciale (définitive)**

Elle est généralement émise par le vendeur et fournie à l'acheteur comme preuve de la transaction et comme base pour le règlement du paiement. Une facture commerciale doit contenir certaines informations essentielles, notamment :

- Les coordonnées du vendeur : cela inclut le nom, l'adresse, le numéro de téléphone et éventuellement l'adresse e-mail du vendeur.
- Les coordonnées de l'acheteur : cela inclut le nom, l'adresse, le numéro de téléphone et éventuellement l'adresse e-mail de l'acheteur.
- La date de la facture : la date à laquelle la facture est émise.
- Un numéro de facture : un numéro unique attribué à la facture pour faciliter la gestion et le suivi des paiements.

#### **3) La facture du consulaire**

La facture consulaire est un document émis par un consulat, qui est généralement utilisé pour fournir des services consulaires et facturer les frais associés. La facture consulaire détaille généralement les frais associés à chaque service, tels que les frais de visa, les frais de traitement, les frais de légalisation, les frais administratifs, etc.

### Section 2 : les types de contrats d'un crédit documentaire

Les types de contrats de crédit documentaire, également appelés "lettre de crédit", sont généralement classés en fonction des conditions de paiement et des engagements financiers qu'ils impliquent. Voici les types courants de contrats de crédit documentaire

#### 2.2.1 Selon le critère de l'engagement de la banque :

##### a) **Crédit documentaire irrévocable**

Ce type de crédit documentaire ne peut pas être modifié ou annulé sans le consentement de toutes les parties impliquées, y compris le bénéficiaire, l'acheteur et la banque émettrice. Il offre une plus grande sécurité au bénéficiaire, car il garantit que le paiement sera effectué à la présentation de documents conformes, sauf en cas de consentement mutuel pour modifier ou annuler le crédit documentaire.

##### b) **Crédit documentaire révocable :**

Contrairement au crédit documentaire irrévocable, le crédit documentaire révocable peut être modifié ou annulé par la banque émettrice sans le consentement du bénéficiaire. Il est moins courant et moins sécurisé pour le bénéficiaire, car il peut être modifié ou annulé unilatéralement par l'acheteur ou la banque émettrice, ce qui peut entraîner des risques de paiement.

##### c) **Crédit documentaire confirmé :**

Dans un crédit documentaire confirmé, une autre banque, appelée la banque confirmatrice, confirme l'engagement de paiement de la banque émettrice, offrant ainsi une double garantie de paiement au bénéficiaire. La banque confirmatrice engage sa propre responsabilité de paiement indépendamment de la banque émettrice, ce qui offre une sécurité supplémentaire au bénéficiaire.

##### d) **Crédit documentaire non confirmé :**

Dans un crédit documentaire non confirmé, seule la banque émettrice est impliquée dans l'engagement de paiement, sans l'ajout d'une confirmation par une autre banque. Bien que cela puisse être moins sécurisé pour le bénéficiaire, il peut être utilisé dans des situations où la solidité financière de la banque émettrice est jugée suffisante.

### 2.2.2 Selon le paiement

Les crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de fonctionnement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit.

#### 1. Crédit documentaire réalisé par paiement à vue

Est une méthode de paiement utilisée dans les transactions commerciales internationales pour garantir le paiement d'un vendeur par un acheteur. Également connu sous le nom de crédit documentaire irrévocable à vue, il s'agit d'un instrument de financement du commerce qui offre une sécurité accrue pour les parties impliquées dans la transaction. C'est ou la banque émettrice (à la demande de l'acheteur) s'engage à payer le vendeur dès que les documents conformes sont présentés. Offre une sécurité pour le vendeur, car il garantit que le paiement sera effectué dès que les documents conformes seront présentés.

#### 2. Crédit documentaire réalisé par paiement différé

Il s'agit d'un accord entre un acheteur et un vendeur, généralement facilité par leurs banques respectives, dans lequel l'acheteur s'engage à effectuer le paiement à terme, après la réception des documents conformes prouvant l'expédition ou la livraison des marchandises. Le paiement sera effectué à une date ultérieure convenue entre l'acheteur et le vendeur après un délai fixe à partir de la présentation des documents conformes.

#### 3. Le crédit réalisé par acceptation

C'est une garantie de paiement pour le vendeur, tout en permettant à l'acheteur de s'assurer que les documents présentés sont conformes avant de procéder au paiement. Il est couramment utilisé dans les transactions internationales pour minimiser les risques de non-paiement et faciliter les échanges commerciaux entre parties situées dans des pays différents.

#### 4. Le crédit documentaire réalisable par négociation

En fonction de ces concertations propres, l'exportateur souhaite par fois le paiement avant l'arrivée à l'échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite avec la banque, en vue d'escompter l'escompte de cette dernière<sup>20</sup>.

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice en vue des documents conformes, il s'agit d'un escompte (sauf bonne fin) excepté si le crédit

---

<sup>20</sup>Didier-Pierre MONOD, « Moyens Et Technique De Paiement International » 4<sup>e</sup> Ed, ESKA, 2007, P140.

## Chapitre II :

---

confirmé, si le crédit est réalisable par la négociation a vu le bénéficiaire devra généralement établir une traite tirée sur la banque émettrice pour être payer.

### 5. Crédit Red clause

Comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents et avant l'expédition des marchandises, cette avance est déductible du règlement final, et remboursable en cas ou de non-exécution du contrat.

### 2.2.3 Crédit documentaire Selon la structure

#### 1. Le crédit revolving ou renouvelable

C'est un crédit dont le montant est renouvelé sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelle instruction à la banque émettrice. Il est mis en place lorsque la qualité et le prix de la marchandise ne change pas il évite la création d'un nouveau Credoc à chaque expédition<sup>21</sup>.

Ce crédit peut être révocable, irrévocable, irrévocable confirmé. il peut être révocable quant à sa durée ou quant à sa valeur dans ce dernier cas de même montant du crédit et rétabli après chaque utilisation pour son montant d'origine jusque sa date de validité.

#### 2. Crédit transférable

C'est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire d'origine de désigner au plusieurs seconds bénéficiaires. Il est utilisé lorsque le bénéficiaire d'origine ne fournit pas lui-même la marchandise et qu'il doit transférer ces droits et obligations à un ou plusieurs fournisseurs. Ce type de Credoc ne peut être transféré qu'une seule fois.

#### 3. Crédit adossé ou contre crédit

Pour le crédit adossé le vendeur au tant que bénéficiaire d'un premier crédit, le donne à la banque confirmatrice en garantie de l'émission d'un second crédit vis-à-vis de la banque, de remboursement des paiements qu'il ait été réglé ou nom du premier crédit.

Pour le contre crédit la procédure est la même mais le vendeur s'adresse à sa propre banque pour lui demander l'ouverture de contre crédit plutôt qu'à la banque confirmatrice.

---

<sup>21</sup>L'kert Samia, Lehad Farida « Le Financement Des Operations Du Commerce International » : Cas D'un Crédit Documentaire Au Sein De La Société Générale Algérie (Agence Tizi Ouzou) 2014/2015.

### 4. La lettre de crédit stand-by

Est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur de vendeur, pour un montant convenu à la signature de contrats commerciaux. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appeler à cette garantie.

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

### Section 3 : l'adaptation et les modalités juridique du crédit documentaire

#### 2.3.1 La théorie d'agence

La théorie de l'agence analyse les contrats par lesquels une entité (le principal) fait appel à une autre personne (l'agent) pour exécuter, en son nom, une tâche quelconque impliquant une délégation de pouvoir de décision à l'agent (relation d'agence) (Jensen et Meckling, 1976 ; Ross, 1973).

La relation d'agence est caractérisée par l'incertitude et l'asymétrie d'informations entre le principal et l'agent. Cette divergence d'intérêts est généralement formalisée à travers le modèle principal-agent, considéré comme un cas particulier de la théorie des contrats dont l'objet est d'appréhender les relations d'échanges entre des parties en tenant compte des contraintes institutionnelles et informationnelles dans lesquelles elles évoluent (Salanier, 1994). En analysant les échanges bilatéraux, ce modèle présente l'avantage d'intégrer la complexité des comportements stratégiques des agents au sein de liens institutionnels définissant les possibilités de leurs actions dans le processus contractuel (Holmstrom et Milgrom, 1991 ; Grossman et Hart, 1983). Le changement de perspective observé dans les structures économiques des pays en développement à la fin de la décennie 1990 offre un cadre propice à l'étude de tels modèles.

Selon la théorie de l'agence, les agents peuvent être les dirigeants, les employés ou les gestionnaires d'une entreprise, tandis que les principaux sont les actionnaires, les propriétaires ou les investisseurs. Les agents sont responsables de la prise de décision et de l'exécution des activités au nom des principaux, mais ils peuvent également chercher à maximiser leurs propres intérêts, ce qui peut être en conflit avec les intérêts des principaux.

Les principaux défis de la théorie de l'agence sont la manière de concevoir les incitations appropriées pour les agents afin de les aligner sur les objectifs des principaux, et de minimiser les coûts liés à la surveillance et au contrôle des actions des agents. Par exemple, les principaux peuvent concevoir des mécanismes d'incitation tels que les contrats, les bonus ou les options d'achat d'actions pour motiver les agents à agir dans leur intérêt.

La surveillance et le suivi des actions des agents peuvent également être renforcés par des mécanismes de gouvernance d'entreprise tels que les comités de direction, les audits externes ou les rapports financiers.

## Chapitre II :

---

La théorie de l'agence est largement utilisée dans les domaines de la gestion d'entreprise, de la finance, de l'économie, du droit des sociétés et de la comptabilité pour comprendre les relations complexes entre les parties prenantes et pour concevoir des systèmes de gouvernance efficaces dans les organisations<sup>22</sup>.

### ➤ **Avantages de la théorie de l'agence :**

- **Mise en évidence des conflits d'intérêts :** La théorie de l'agence met en lumière les situations où les intérêts des différents agents économiques peuvent être en conflit. Par exemple, elle peut aider à identifier les divergences d'intérêts entre les actionnaires et les dirigeants d'une entreprise, ce qui permet de prendre des mesures pour atténuer ces conflits et améliorer la gouvernance d'entreprise.
- **Amélioration de la gouvernance d'entreprise :** La théorie de l'agence a contribué à la mise en place de meilleures pratiques de gouvernance d'entreprise, en proposant des mécanismes
- **De contrôle et de surveillance** pour minimiser les comportements opportunistes des dirigeants et protéger les intérêts des actionnaires.
- **Compréhension des incitations :** La théorie de l'agence permet de mieux comprendre les incitations auxquelles sont soumis les différents agents économiques, et comment ces incitations influencent leur comportement. Elle peut ainsi aider à concevoir des systèmes d'incitation appropriés pour aligner les intérêts des différents acteurs économiques.

### ➤ **Inconvénients de la théorie de l'agence :**

- **Simplification de la réalité :** La théorie de l'agence est basée sur des modèles simplifiés de la réalité, ce qui peut la rendre moins applicable dans des situations réelles complexes. Elle peut ne pas tenir compte de la diversité des motivations et des comportements des agents économiques, ainsi que des facteurs externes qui influencent leur comportement.
- **Coûts de transaction :** La théorie de l'agence suppose que les agents économiques agissent de manière rationnelle pour maximiser leurs intérêts, ce qui peut entraîner des coûts de transaction élevés, tels que les coûts de surveillance et de contrôle pour minimiser les comportements opportunistes. Ces coûts peuvent limiter l'efficacité de la théorie de l'agence dans la pratique.
  - **Limitation des incitations :** La théorie de l'agence met l'accent sur la conception de systèmes d'incitation pour aligner les intérêts des différents agents économiques, mais elle peut ne pas toujours aboutir à des incitations optimales. Les incitations peuvent

---

<sup>22</sup><https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2017-1-page-121.htm>.

## Chapitre II :

---

être difficiles à concevoir et à mettre en œuvre de manière pratique, et peuvent parfois même entraîner des comportements indésirables.

### 2.3.2 La théorie de la délégation :

La délégation, du latin *delegatio* signifie « procuration » qui évoque la substitution d'une personne à une autre dans l'accomplissement d'un acte ou d'une activité juridique.

La délégation est un mécanisme largement connu en droit privé. Cependant, elle n'a pas la même physionomie et la même finalité dans toutes les disciplines qui la consacrent. En droit du travail, la délégation désigne un mode de représentation du personnel. Le salarié titulaire d'un mandat représentatif est appelé délégué du personnel ou délégué syndical, selon qu'il est élu par les salariés ou par un syndicat consacrant un droit à la participation des salariés, titulaires d'une délégation du personnel dispose d'un crédit d'heure appelée heure de délégation affectée à l'exercice de leur fonction. En droit des obligations, la délégation à un sens différent, Elle est un mode de paiement ou de garantie d'une dette.

L'article 1336 du Code civil prévoit que : « c'est une opération par laquelle une personne le délégant, obtient d'une autre, le délégué qu'elle s'engage envers une troisième, le délégataire qui l'accepte comme débiteur ». Cette opération communément appelée délégation de créance est un rapport triangulaire permettant à un débiteur, lui-même créancier d'une autre personne de demander à celui-ci de payer à sa place la dette qu'il a envers une autre personne. Il peut s'agir également d'une caution. Le débiteur appelle une autre personne à garantir le paiement de sa dette.

La délégation ne fait pas l'objet d'une définition légale ou juridique prudentielle. D'une façon générale, elle consiste à transmettre des pouvoirs.

La délégation est une décision par laquelle le titulaire d'un pouvoir attribue l'exercice de celui-ci à un membre de la société ou à un tiers. Elle est une forme de substitution qui permet à son bénéficiaire d'agir en lieu et place du représentant légal sans pour autant que celui-ci soit déchu de ses fonctions.

De façon classique, la délégation de pouvoirs se distingue de la délégation de signature. Certains auteurs y voient deux modalités de délégation aux conséquences différentes.

Ils estiment « qu'au cas de délégation de signature, une autorité se borne à charger un agent de signer pour son compte et en son lieu et place certains actes relevant de sa compétence et

## Chapitre II :

---

les actes pris par le délégataire sont censés avoir été pris par l'autorité délégante ». Par contre, dans l'hypothèse de délégation de pouvoir « l'autorité déléguée prend les décisions en cause sous la forme habituelle des actes relevant de sa propre compétence (...) les actes pris en application de La délégation de pouvoirs fait écho en droit administratif depuis de longue datesous l'appellation générique de délégation de compétences. Celle-ci est définie comme l'opération par laquelle « l'organe titulaire d'une compétence prend l'initiative de décider qu'un autre organe en disposera pour un certain temps, sans que soit pour autant abrogée la règle initiale l'investiture de compétence qui en résulte présente un caractère exceptionnel en ce qu'elle se présente comme une dérogation à l'ordre normal des compétences

Apparue « pour permettre le remplacement temporaire d'un fonctionnaire », la délégation de pouvoirs est devenue « un moyen de compenser l'accroissement du volume des affaires en permettant à l'agent théoriquement chargé du pouvoir de prendre une décision de confier à tel de ses collaborateurs immédiats les questions qui ne paraissent pas devoir requérir son attention » L'organe investi de la délégation de pouvoirs « est substitué dans le pouvoir d'agir et en use

Dans les mêmes conditions que son titulaire qui en conserve la maîtrise ». L'accroissement du volume des affaires publiques, la complexité sans cesse croissante des exigences des administrés et le souci de les satisfaire ont ainsi présidé à l'instauration et à l'ancrage de la délégation de pouvoirs en droit administratif.

La délégation de pouvoirs est par la suite perçue comme le signe d'une culture de la sécurité. Aujourd'hui, elle est devenue en quelque sorte une circonstance aggravante de la responsabilité du dirigeant qui ne peut veiller personnellement, directement ou en permanence à l'application des règles et qui n'a pas délégué cette tâche.

L'existence de délégation de pouvoirs ne bouleverse pas l'organigramme des sociétés commerciales bénéficiaires. Elle est une modalité d'exercice du pouvoir social des dirigeants qui restent maîtres de leurs attributions.

La théorie de la délégation est une approche de gestion qui consiste à déléguer des responsabilités à des sous-ordres ou des subalternes<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup>OumyDiéne. La délégation de pouvoirs dans la société commerciale de droits OHADA. Droit, université de bordeaux ; université ; Cheikh antaDiop (Dakar) ,2018.français.

## Chapitre II :

---

### ➤ Les avantages de la théorie délégation

La délégation peut permettre aux dirigeants de décharger certaines tâches et responsabilités, leur permettant de se concentrer sur des tâches plus importantes. En déléguant des responsabilités à des subalternes, il est possible d'augmenter l'efficacité globale de l'organisation.

La délégation peut permettre aux subalternes de développer de nouvelles compétences et leur expérience professionnelle. Les employés apprennent en faisant, en travaillant sur des projets et des tâches qui sont importants pour l'entreprise. Cela peut également améliorer leur confiance et leur estime de soi.

Renforcement de l'esprit d'équipe, La délégation peut encourager la collaboration et le partage des responsabilités. Lorsque les employés sont responsables d'une tâche particulière, ils peuvent être plus investis et engagés dans le processus de travail. Cela peut renforcer l'esprit d'équipe et la collaboration entre les membres de l'organisation.

Gestion efficace du temps, La délégation peut permettre aux dirigeants de gérer leur temps plus efficacement. En déléguant certaines tâches, ils peuvent se concentrer sur des tâches plus importantes et stratégiques, tout en assurant que les tâches sont exécutées de manière efficace et en temps voulu.

Stimuler l'innovation, La délégation peut encourager l'innovation et la créativité en permettant aux employés de proposer des idées et de participer à la prise de décision. Les subalternes.

### ➤ Les inconvénients de la théorie de la délégation

La théorie de la délégation, qui concerne la façon dont les responsabilités et les tâches sont déléguées au sein d'une organisation, peut présenter certains inconvénients. Voici quelques-uns d'entre eux :

- Perte de contrôle : Lorsqu'un supérieur hiérarchique délègue des tâches à ses subordonnés, il peut perdre le contrôle sur la façon dont ces tâches sont exécutées. Cela peut entraîner des erreurs ou des incohérences dans le travail.
- Manque de confiance : Les subordonnés peuvent se sentir moins valorisés s'ils pensent que leur supérieur ne leur fait pas confiance pour accomplir certaines tâches importantes. Cela peut affecter leur motivation et leur moral.

## Chapitre II :

---

- Risques de sécurité : Dans certains cas, la délégation de tâches peut entraîner des risques de sécurité, en particulier dans les environnements industriels ou dans les professions médicales. Les subordonnés peuvent ne pas être suffisamment qualifiés pour effectuer certaines tâches dangereuses, ce qui peut entraîner des accidents ou des blessures.
- Coûts supplémentaires : La délégation peut également entraîner des coûts supplémentaires pour l'organisation. Par exemple, si un subordonné n'a pas les compétences nécessaires pour accomplir une tâche, il peut être nécessaire de fournir une formation supplémentaire pour garantir que la tâche est bien effectuée.
- Surcharge de travail : Si les tâches sont mal déléguées, cela peut entraîner une surcharge de travail pour certains employés, ce qui peut entraîner du stress et des problèmes de santé. Il est important de bien évaluer les compétences de chaque employé avant de leur déléguer des tâches.

### 2.3.3 La théorie de la caution

La théorie de la caution, également connue sous le nom de théorie du cautionnement, est un concept juridique qui se réfère à la responsabilité légale d'une personne qui accepte de garantir le comportement ou les actions d'une autre personne. Selon cette théorie, le garant (ou "caution") accepte de payer une somme d'argent ou de fournir une garantie en cas de défaut de la personne principale à remplir ses obligations.

La théorie de la caution est couramment utilisée dans le contexte des contrats, où une personne (appelée le débiteur principal) contracte avec une autre personne (appelée le créancier) pour effectuer une certaine obligation. Une tierce personne (appelée la caution) peut alors accepter de garantir l'exécution de cette obligation par le débiteur principal. Si le débiteur principal ne remplit pas ses obligations, la caution peut être tenue responsable de payer les sommes dues au créancier.

Il est important de noter que la théorie de la caution peut varier d'un pays à l'autre en termes de lois et de réglementations spécifiques. Dans certains cas, la caution peut être tenue de payer la totalité de la dette en cas de défaut du débiteur principal, tandis que dans d'autres cas, la caution peut être tenue de payer uniquement une partie de la dette ou peut avoir des recours contre le débiteur principal pour récupérer les sommes payées.

La théorie de la caution a également des implications importantes en matière de droits et de protections pour les cautions, notamment en matière de divulgation d'informations, de

## Chapitre II :

---

consentement éclairé et de possibilité de renoncer au cautionnement. Il est donc essentiel de comprendre les implications juridiques de la théorie de la caution avant d'accepter de servir en tant que caution dans un contrat ou une transaction<sup>24</sup>.

### ❖ Les avantages de théorie de la caution

#### **Modération sociale :**

La théorie de la caution souligne le rôle de la modération sociale dans le maintien de la cohésion sociale. En adoptant des positions plus modérées, les individus peuvent favoriser le compromis et l'harmonie dans les interactions sociales.

- **Évitement de l'extrémisme :**

La théorie de la caution offre un mécanisme potentiel pour atténuer l'influence des opinions et des comportements extrêmes. En adoptant une position plus modérée, les individus peuvent contribuer à limiter l'impact de l'extrémisme et à promouvoir des solutions plus équilibrées.

- **Adhésion sociale :**

En adoptant une position modérée, les individus peuvent être mieux acceptés socialement et éviter le rejet ou l'opposition qui peut découler de positions extrêmes. Cela favorise l'inclusion sociale et peut renforcer les relations interpersonnelles.

### ❖ Inconvénients de la théorie de la caution :

- **Manque d'authenticité :**

L'adoption d'une position modérée uniquement pour servir de caution sociale peut être perçue comme une manipulation ou un manque d'authenticité. Les individus peuvent ressentir le besoin de supprimer leurs véritables opinions ou de masquer leurs convictions pour éviter le conflit ou le jugement.

- **Stagnation du changement social :**

La théorie de la caution peut entraîner une résistance au changement social et politique. Lorsque les individus se contentent de positions modérées, cela peut freiner la volonté de remettre en question les normes existantes et d'apporter des changements significatifs dans la société.

---

<sup>24</sup>Samira Mebarkia.Habbassi-Mebarkia.la protection de la caution. Droit. Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis, 2016.français.

## Chapitre II :

---

### Conclusion

La grande importance du crédit documentaire comme moyen de paiement sûr et efficace dans le domaine du commerce extérieur, le crédit documentaire reste une technique incontournable et plus fréquemment utilisé dans toutes les nations pour toutes les marchandises quel que soit le montant, ce dernier présente plusieurs avantages par la sécurité qu'il apporte dans les rapport commerciaux entre pays.il garantit à l'acheteur la réception de marchandise, quant au vendeur le paiement lors qu'il remplit tous ses engagement.

# **Chapitre III :**

**L'introduction**

Dans ce chapitre on traite les étapes d'une opération d'importation par un crédit documentaire dans la banque de développement local.

L'objet de cette recherche consiste principalement à mettre en évidence les principales étapes de déroulement d'une opération du crédit documentaire dans une banque, en l'occurrence la BDL, en essayant d'appliquer la méthode adoptée au niveau du commerce international en Algérie

Pour se faire, nous avons d'abord commencé par la première section intitulée la présentation du groupe banque développement algérien et son introduction en Algérie, la seconde section, portera sur le montage et la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire, la dernière section sera consacrée sur les anomalies du crédit documentaire.

**Section01 : présentation de l'établissement BDL****1.1 Historique de l'organisation**

La Banque de Développement Local, issue de la restructuration du Crédit Populaire d'Algérie « CPA », a été créée par le décret N° 85/84 du 30/04/1985 sous forme d'une société nationale de banques pour prendre en charge le portefeuille des entreprises publiques locales<sup>25</sup>.

Jusqu'à 1995, ces entreprises ont participé pour 90% des emplois de la BDL, le reste étant constitué d'une clientèle diversifiée formée de petites entreprises privées et des bénéficiaires de prêts sur gage.

Avec l'avènement de la loi portant autonomie des entreprises<sup>3</sup>, la BDL s'est transformée le 20/04/1989 en société par actions avec un capital social de 1 440 millions de dinars algériens.

Le processus d'assainissement et restructuration du secteur public économique, initié par les pouvoirs publics depuis 1994, s'est soldé par la dissolution d'environ 1360 entreprises publiques locales (EPL), ce qui a engendré de graves incidences sur la composition du portefeuille de la BDL ainsi que sur ses résultats.

Par ailleurs, la transformation des créances détenues sur les entreprises publiques dissoutes en obligations du Trésor rémunérées ainsi que la recapitalisation de la banque<sup>4</sup>, conjugués aux actions d'assainissement et de redressement engagées par la banque, ont permis à la BDL de rétablir ses équilibres financiers et de renouer depuis 2001 avec la rentabilité.

La BDL qui a démarré son activité avec 39 agences héritées du CPA, a pu devenir une banque de proximité en développant progressivement son réseau pour atteindre 164 agences en 2023, réparties sur l'ensemble des wilayas du pays.

Son capital social a aussi subi des augmentations, la première en 2003 passant à 7 140 millions de dinars algériens puis à 13 390 millions de dinars en 2006 et enfin 15

---

<sup>25</sup> Documents interne de BDL

800 millions de dinars en 2010 puis 108 646 millions de dinar en 2023, Avec un capital social 36800.

A l'instar des autres banques publiques algériennes, la BDL traite de toutes les opérations de banque avec l'exclusivité des financements prêts sur gages avec 5 agences spécialisées.

Après avoir été banque des entreprises publiques locales, la BDL se distingue aujourd'hui en étant banque des PME/PMI, des professions libérales, des micros entreprises créées dans le cadre des différents dispositifs de soutien à l'emploi, des promoteurs immobiliers et des particuliers.

En outre, elle est la seule banque publique à prendre en charge l'activité des prêts sur gage héritée des ex-caisses du crédit municipal, et qu'elle continue de promouvoir au bénéfice des particuliers, des ménages qui trouvent dans ce crédit une réponse à leurs besoins de trésorerie en contrepartie de gage d'objets en or, en effet la BDL aujourd'hui dispose de 09 agences en charge du prêt sur gage.

Sa stratégie est orientée vers la participation active au développement de l'économie nationale et particuliers la relance de l'investissement à travers le financement des PME/PMI tous secteurs confondus, et la participation à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM)

La BDL joue un rôle important dans le financement de l'habitat à travers différents produits notamment le crédit immobilier et la promotion immobilière.

LA BDL est chargée d'octroyer des crédits à court moyen long terme à toutes les entreprises publiques et privées, locales

Elle est chargée aussi de

- Recevoir des dépôts et collecter l'épargne nationale
- Traiter toutes les opérations financières.
- Constituer toute caution réelle et jouer le rôle d'intermédiaire entre la banque nationale et étrangère.

**Fonction de service étranger**

Le service étranger de l'agence a pour objectif de réaliser des opérations confiées par la clientèle en relation avec l'étranger en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur cet effet il est chargé :

- Ouvrir de suivre le contrôle et de surveiller l'apurement des dossiers de domiciliation d'importation et d'exportation que le service a l'obligation de tenir et de gérer.
- Intervenir dans le processus d'accord de transfert des contrats et d'assurer l'immatriculation, leurs suivi et leur apurement ainsi que la mise en place des garanties y relatives.
- Ouvrir un crédit documentaire accreditif ou lettre de crédit après l'ordre de la clientèle pour l'importation de l'exportation de bien ou service
- Notifier avec la confirmation de la BDL tout crédit documentaire, accreditif ou lettre d'ordre des banques et correspondants étrangers en faveur d'entreprise installées en Algérie pour couvrir des opérations d'exportations de biens ou services
- Traiter conformément aux usages en vigueur et aux instructions du cédant des crédits documentaire. il assure l'encaissement et le rapatriement du produit du crédit documentaire confié dans le cadre des opérations importation.
  
- Exécuter tout transfert à l'étranger sur ordre de la clientèle au titre de règlement de transactions du commercial et autre transfert autorisés par la réglementation. il rapatriée paye sur ordre des correspondants tout montant en faveur des bénéficiaires en Algérie
- Etablir tout déclaration et situation périodique et assure sa transmission a bonne date et la structure concerné (interne ou externe).
- Assure la gestion des comptes spéciaux.

➤ **La direction générale**

Elle est chargée des tâches de conception, animation, soutien et contrôle des structures du réseau. Elle entretient des relations hiérarchiques et fonctionnelles avec le réseau des directions régionales et agences.

Elle est composée de :

- 1). Président Directeur Général nommé par un décret sur proposition du ministre des finances pour assurer la responsabilité de gestion et de fonctionnement de la banque.

2). Le Conseil d'Administration composé du Président Directeur Général, d'administrateurs, commissaires aux comptes et représentants de ministères du commerce, et des collectivités locales.

3). Les Directions centrales placées sous l'autorité du PDG, qui assurent dans le cadre des orientations de la Direction Générale, des tâches de conception, de soutien, d'organisation et de contrôle des structures des réseaux.

### **Les Directions Régionales d'Exploitation**

Ce sont les organes intermédiaires entre les directions centrales et les agences. En effet, chaque groupe lui est rattaché un ensemble d'agences qu'il contrôle en leur assurant l'animation, l'assistance et la supervision de leur fonctionnement.

La direction régionale est organisée autour de quatre départements :

1- Le Département d'exploitation et animation commerciale qui coordonne les activités des services suivants :

- Le service Etudes et crédit.
- Le service suivi des engagements.
- Le service animation commerciale.

2- Le département des affaires administratives et du personnel constitué de deux services :

- Le service des moyens généraux.
- Le service du personnel.

3- Le département des affaires juridiques et recouvrement des créances constitué de deux services :

- Le service des affaires juridiques.
- Le service de recouvrement des créances.

4- Le département contrôle constituer des services suivants :

- Le service contrôle comptable.
- La cellule de contrôle premier degré.

**Le réseau d'agences**

L'agence constitue la cellule de base de l'organisation de la banque et sa première vitrine qui doit par conséquent être à la hauteur des attentes de la clientèle.

Au niveau de la BDL, les agences sont classées en quatre catégories :

- Agence principale.
- Agence de 1<sup>ère</sup> catégorie.
- Agence de 2<sup>ème</sup> catégorie.
- Agence de 3<sup>ème</sup> catégorie.

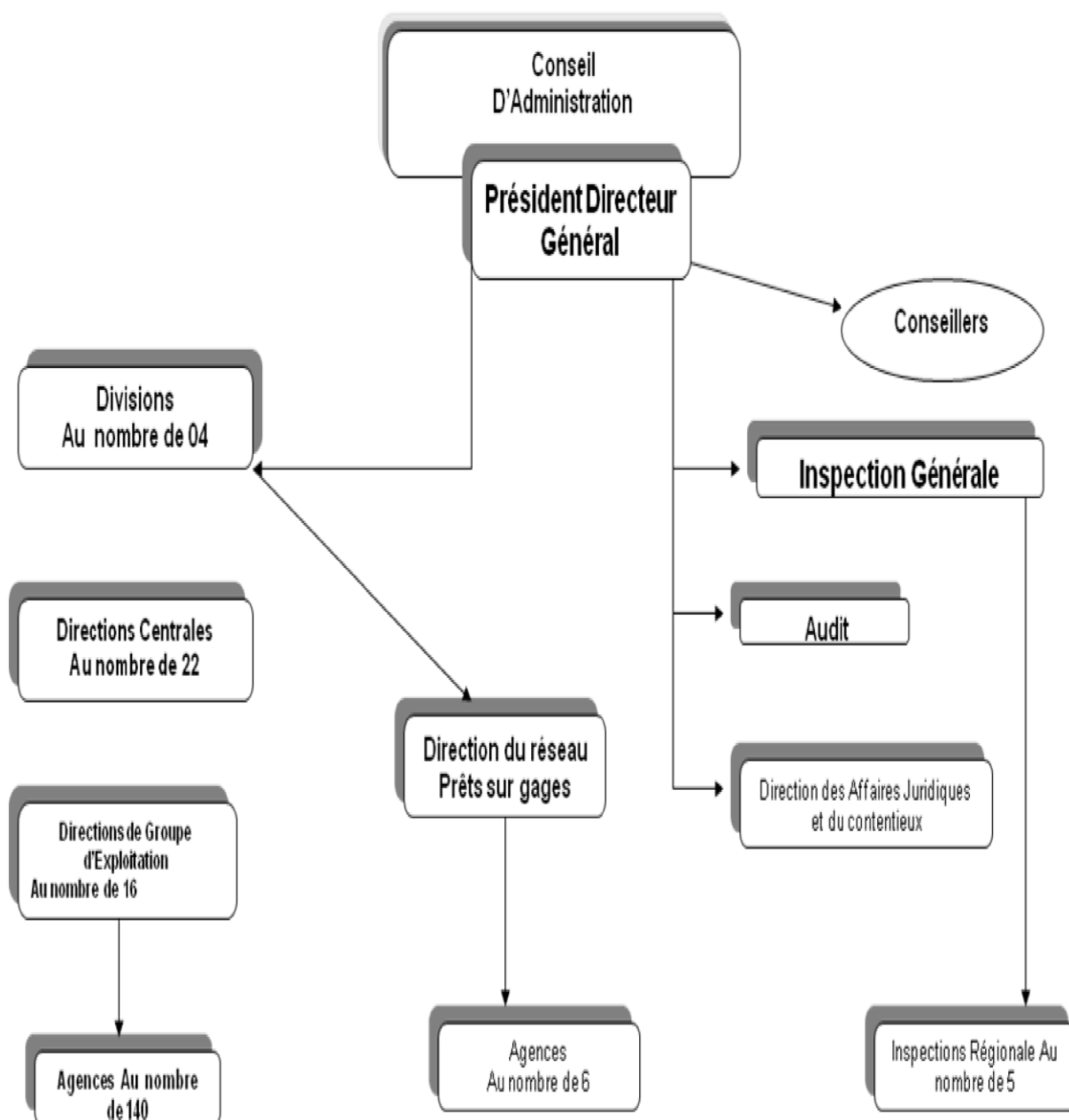
Sous l'autorité et le contrôle du chef d'agence, l'agence est organisée en différents services notamment :

- Le service crédit et engagements.
- Le service étranger et change.
- Le service caisse.
- Le service portefeuille et moyens de paiement.

**2.2 Organigrammes de la BDL**

L'organigramme général de la BDL s'articule autour des structures centrales, des réseaux de groupes régionaux, des agences et des inspections. Elles entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques en dotant chacune d'un ensemble de tâches pour assurer les missions fixées à la banque par les pouvoirs publics.

Figure 5 : Organigramme de la Direction générale de la BDL



Source : documents de BDL

### Rôle du service étranger

- Des soldes des comptes dont il a la chance Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger doit observer les règles essentielles suivantes dans cette relation avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence.
- Garder un contrat permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapide de la réception pour ce compte ou documents, de tout ordre de

notification ou de confirmation du crédit documentaire ou accréditif, ou de toutes information la concernes.

- Informer sa clientèle par les moyes les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opération initiés par elle.
- Gérer les échéanciers d'une manière a assuré les paiements à bonne date
- Assure les conservations des valeurs et des documents représentent l'existant dont il a la charge.
- Assure une bonne tenue et un classement adéquate des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.

Assure une bonne tenue de registre et répertoires. Assure la comptabilisation adéquate de l'opération qui lui sont confiés et procède à la vérification périodique de l'exactitude et sincérité.

**Section 02 : la procédure de l'importation par un crédit documentaire**

L'entreprise X choisit son fournisseur en fonction des prix qualité et assurance.

Elle demande des échantillons : les analyses et négocie le prix. L'entreprise y élue, dépend des prix bas et les qualités des produits, l'importateur et l'exportateur conclue un contrat.

L'entreprise X envoie un bon de commande, l'entreprise lui Y envoie un facteur pro-forma.

**La condition liée aux éléments du contrat et les documents exigés par l'entreprise X :**

Une fois les deux parties (importateur, exportateur) seront mises d'accord sur les éléments de facteur pro-forma établie par l'entreprise Y et ceci après une phase de négociation, un certain nombre de conditions sera déterminé suivant respectifs de chacun

- **Pour l'importateur**

Nom prénom : Mr X, Activité : fabrication d'article scolaire, Siege sociale : Tizi-Ouzou

- **Pour l'exportateur :**

Nom prénom : PREMEC S.A, Activité, Siege sociale : LUGANO SUISSE, Nom de la banque de l'exportateur : UBS SUISSE

- ❖ **Les éléments entrent dans la négociation :**

- Les marchandises : **pointes pour recharger de stylos à bille**
- Type de crédit documentaire : **irrévocable et confirme paiement à vue**
- Incoterm : **CFR (l'exportateur paye le transport maritime et l'importateur couvre l'assurance et transport du post a son arrivé)**
- Quantité : **1500000 UPS**
- La durée :
- Les documents exigés à l'expédition :
  - Facture commerciale en 4 exemplaires(**annexe N° 01**)
  - Lettre de transport aérien : **LTA**
  - Documents d'assurance : **couvert par l'importateur**
  - Certificat d'origine :(**annexN°02**)
  - Liste de colisage (**annexN°04**)
  - Document de dédouanement de la marchandise (**annexN°05**)

- Mode de transport : **aérien**
- Renseignement de la facture pro forma :
  - Numéro de la facture : **10129**
  - La date : **2023**
  - Reference :
  - La date délivrée :
  - Adresse de l'importateur : **MrX**
  - Nome de l'entreprise de l'importateur : **entreprise x**
  - Monnaie : **USD**
  - Poids brut : **291.9 KG**
  - Point net : **259.5 KG**
  - Quantité : **1500000**
  - Prix unité : **5.17 USD**
  - Charge de transport : **0.69 USD**
  - Totale de la facture : **8790.00 USD**
    - Nom et adresse du bénéficiaire : **PREMEC SA SUISSE**
    - Description de la marchandise : **pointes recharge pour stylo à bille**
    - Lieu d'embarquement : **AEROPRT SUISSE**
    - Lieu de destination : **AEROPRT D'ALGER**

**L'ouverture du crédit documentaire au sein de la BDL :**

Pour procéder à l'ouverture du crédit documentaire auprès de la banque BDL le client Mr X doit tout d'abord domiciliation la facture commerciale, en suit doit apporter une demande d'ouverture de crédit documentaire (**annexe X°06**) qui accompagneras la copie de domiciliation par le client.

**LA DOMICILIATION AU SIEN DE LA BDL :**

- **Réception de la demande d'ouverture et de la facture pro forma**

Pour ouvrir un dossier de domiciliation l'importateur x présente à l'agence BDL N° les documents suivants :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**annexe n°07**)
- Une facture pro forma (**annexe N°08**).

Ces deux documentaires doivent être cacheter et signée par le gérant de l'entrepris x

La demande d'ouverture de dossier de domiciliation comporte les renseignements suivants :

- Date d'établissement de la demande ;
- Nom de l'importateur : **Mr X**
- Numéro de compte de l'importateur auprès de l'agence : **XY**
- Numéro de domiciliation et date : **1505 /01/20/093/100/00/10/USD du 2023**
- Référence et date du facteur pro forma : **10129**
- Indication relative aux marchandises importées :
  - Nature des produits : pointe de recharge pour stylos à bille
  - Montant en :
    - Devise : **8790.00 USD**
    - La contre-valeur en dinars : **640640.00 DA**
- Non de l'exportateur : **PREMEC SA**
- Origine des marchandises : **SUISSE**
- Condition de paiement : **crédit irrévocable et confirme paiement à vue**

La facture pro forma comporte le renseignement suivant :

- Nom et adresse de l'exportateur : **PREMEC SA SUISSE**
- Nom et adresse de l'importateur : **entreprise x Tizi-Ouzou**
- Montant de la facture pro forma : **8790.00 USD**
- Désignation de la marchandise : **pointe recharge de stylos à bille**
- Incoterm utilisé : **CFR**
- Forme de crédit documentaire : **irrévocable et confirmé ;**
- Port de destination : **aéroport Alger**
- Port d'origine : **aéroport suisse**

### **Etablissement d'une fiche de contrôle**

Cette fiche est à remplir par l'agence et en trouve les renseignements suivants :

- Numéro de l'agence :
- Date de domiciliation :
- Nom et l'adresse de l'importateur : **Mr X TIZI OUZOU**
- La date du contrat :
- Pays d'origine : **SUISSE**
- Nature du contrat : **CFR**
- En devise : **8790.00 USD**

- Contrevaleur en dinar : **64064.00 DA**
- Nature des marchandises : **pointe de recherche pour stylos à bille**

**Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation :**

Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est de **3000.00**

- **Calcul du montant TVA**

Montant TVA (19%) : **3000.00 x 19 % = 570**

- Calculs du montant des frais de de domiciliation (MFD)

**MFD : 3000.00 + 570.00 = 3570.00**

En fin le proposé aux opérations de commerce extérieur classera dans la fiche de contrôle.

- la demande d'ouverture de dossier de domiciliation ;
- Les factures pro format

**L'émission du crédit documentaire :****Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire (annexe N06)**

Disponible chez l'agence BDL N° 839 c'est un imprimé sur lequel sont mentionnés les documents et les indicatifs relatifs au contrat commercial

- Nom du donneur d'ordre : **Mr X**
  - Nom de l'agence domiciliaire : **Agence BDL N°839 TIZI OUZOU**
  - Le nom de fournisseur : **PREMEC SA**
  - Le nom de la banque notificatrice : **UBS SUISSE**
  - Le montant de l'importation : **8790.00USD**
  - Le délai de validité du crédit documentaire : **30/10/2022**
  - Les documents exigés par l'importateur
- facture commerciale (**plusieurs exemplaires annexe N°01**)
  - lettre de transport aérien
  - certificat de conformité (**annexe N°03**)
  - Certificat d'origine (**annexe N°02**)
  - note de colisage ou note de poids (**annexe N° 09**)
- Le terme de vente choisi : **CFR**

- La nature de la marchandise : **pointe de recharges pour stylos à bille**
- Le lieu d'embarquement et le lieu d'arrivée : **aéroport LUGANO SUISSE à l'aéroport d'ALGER**
- Le numéro du compte du client : **XY**
- La modalité de paiement : **paiement à vue**
- La nature du crédit : **irrévocable et confirmé**
- Le transbordement : **non autorisée**
- Les expéditions partielles : **non autorisée**
- Les parties supportant le cout de l'assurance : **BDL TIZI OUZOU agence N 839**

**L'engagement d'importation (annexe N°10)**

Elle doit comporter les renseignements suivants :

- Le nom ou raison sociale de l'importateur : **Mr X**
- Le nom ou raison sociale du fournisseur : **MERMEC SUISSE**
- Le pays d'origine des marchandises : **SUISSE**
- La nature des produits : **pointe de recharge pour stylos à bille**
- Le montant en devise : **8790.00 USD**

**Attestation de risque de charge :**

C'est un document dans le quelle le client s'engage à dégager l'agence BDL N°839 de tout risque de change. Tous ces documents sont cachetés et signée par le client et par le directeur de l'agence.

**Etablissement de la chemise EM 9(annexe N°06)**

Le prépose aux services commerce extérieur attribue un numéro d'ordre chronologique.

Il ouvre la chemise (EM9) et la renseigne comme suite :

- Référence de crédit :
- Date d'ouverture du crédit :
- Nature de crédit : **irrévocable et confirmé**
- Nom du client et son numéro de compte : **Mr X N°XY**
- Nom du bénéficiaire : **entreprise PREMEC SA**
- Désignation de marchandise : **pointe de recherche pour stylos à bille**
- Montant : **879.00 USD**
- Validité du crédit documentaire

- Expédition partielle : **interdits**
- Transbordement : **interdit**

**Constitution de la provision :**

Après avoir rassemblé tous les documents nécessaires, et après vérification de signature de l'entreprise x, procède au blocage de la provision a (100 %) du montant de la facture et (10%) du montant qui présente le taux de cour de change sur risque de change.

Le montant de provision doit être bloqué en dinars.

Montant en dinars : **640640.00 DA**

T° sur le risque de change de 10% : **640640.00**

Montant de la provision : **640640.00 + 64064.00 = 704704.00**

**Transfère de dossier à la direction de l'étranger :**

L'agence BDL N° 839 transferts par SWIFT (**voir annexe N° 11**) à la direction de l'étranger, le dossier d'ouverture de crédit documentaire sur instruction de l'entreprise X d'Algérie en faveur de l'entreprise PROMEC SA de SUISSE

A la réception du dossier par la direction de l'étranger cette dernière envoi un accusé de réception à la **BDL N° 839** de Tizi OUZOU.

La direction de l'étranger transmet un message Swift calce a la banque correspondante UBS SUISSE, pour l'informe de l'ouverture de crédit documentaire à l'ordre de l'entreprise X en faveur de l'entreprise PROMEC SA en demandent ca confirmation puis il remet à l'agence **BDL N° 839** une copie message Swift, et débite compte de montant de **3000.00 DA** qui correspondent en frais de Swift et le montant d'engagement au niveau de la banque

**Calculer des commissions d'ouverture et d'engagement du crédit documentaire****❖ Calculer des frais d'engagement**

**Frais d'engagement = commission d'engagement + TVA**

Les commissions d'engagement sont un taux 0.25 % du montant total de la facture

**Commission d'engagement = montant de facture x 0.25 %**

Commission d'engagement = **640640 x 0.25%**

Commission d'engagement = **160.160**

**TVA = commission d'engagement x 19 %**

TVA = **160160 x 19 %**

TVA= **30430.40**

Total des frais d'engagement = **160160+30430.40**

Total des frais d'engagement = **190590.4 DA**

**Calculer des frais d'ouverture du crédit documentaire :**

Dans l'ouverture du crédit documentaire, BDL N°839 prélève la commission d'un montant de 3.000.00 (c'est un montant fixe quel que soit le montant de l'ouverture)

Frais d'ouverture du crédit documentaire = commission d'ouverture + TVA

Commission d'ouverture = **3000.00 DA**

Le montant de TVA= **commission x 19 %**

Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = **570 + 3000.00**

Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = **3570.00**

**La réalisation du crédit documentaire :**

**La réalisation physique :**

- L'entreprise PREMEC SA expédie ma marchandise a l'entreprise X par le mode transport choisi (voix aérienne), l'entreprise PREMEC SA rassemble tous les documents liés à l'opération et exige par l'entreprise X lors de l'ouverture du crédit documentaire, et qui sont :
  - Facture commerciale (**voir annexe X°01**)
  - Lecture de transport aérien.
  - Certificat de garantie
  - Certificat d'origine (**voir annexe N°02**)

Note de colisage et points (**voir annexe N°04 ET 09**)

- L'entreprise PREMEC SA remet les documents à la bonne notification USB suisse.
- Après vérification des documents, la bonne USB SUISSE transmet les documents à la direction de l'opération documentaire de la BDL Alger.
- La direction d'Alger BDL après vérification transmet à l'agence **BDL N°839** TIZI OUZOU avec un bordereau pour lui permettre de les céder à l'entreprise X.
- Après vérification de la conformité des documents selon la demande d'ouverture l'agence BDL N°839 procède à :
  - La domiciliation de la facture définitive
  - Établissement d'un bon de cession bancaire (annexe n 12)

**La réalisation financière :**

Dans notre cas, le crédit documentaire est irrévocable est confirmé paiement à vue donc la direction des opérations documentaire (DOD) procède au paiement des documents aux profits de la banque confirmatrice (UBS SUISSE) en établi un ordre de transfert (**annexe n 13**) lorsqu'elle effectue le règlement, la DOD transmet à l'agence BDL N° 839 (un avis de liaison siège de règlement)

Afin d'effectuer le règlement définitif le banquier charge des opérations du commerce extérieur procède comme suite :

**◆ Restitution de la marchandise :**

**DEBIT :** compte PREG client

**CREDIT :** compte client

**◆ Le débouchement du (liaison siège) reçu de la DOD**

**DEBIT :** compte PREG client

**CREDIT :** compte liaison siège

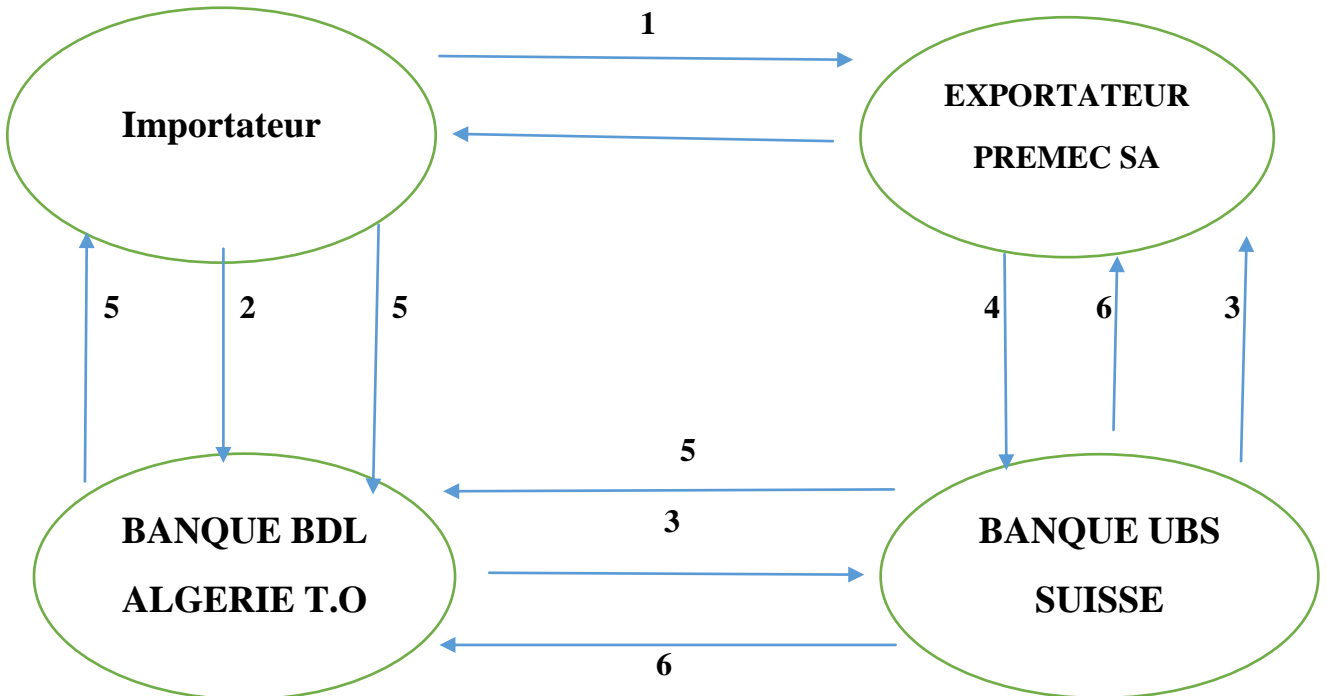
**◆ Le prélèvement de la commission de règlement : (1.5% du transfère)**

**DEBIT :** compte client (1.5%)

**CREDIT :** compte commission sur opération

**CREDIT : TVA (19 %Des commissions)**

**Schéma d'utilisation du crédit documentaire**



**Source : conception personnelle**

- (1) Signature du contrat entre l'importateur X et l'exportateur PREMEC
- (2) L'importateur x donne l'ordre à sa banque BDL TIZI OUZOU l'ouverture du crédit documentaire.
- (3) La BDL transmet le message à la banque UBS SUISSE de l'ouverture du crédit documentaire en faveur de son client PREMEC, cette dernière avise son client.
- (4) L'exportateur transmet les documents à sa banque qui est :
  - facture commerciale (**annexe N° 01**)
  - lettre de transport aérien
  - certificat de garantie
  - Certificat d'origine (**annexe N°02**)
  - note de colisage et de poids (**annexe N°04**)

En suite la banque UBS suisse analysera les documents et elle donne son accord pour ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé paiement à vue et elle notifie le crédit

- (5) La banque USB SUISSE transmet à son tour les documents à la BDL TIZI OUZOU qui procédera à son tour à la vérification en suite les transmet à l'importateur X contre paiement.
- (6) L'importateur X peut précéder au dédouanement de la marchandise par contre la banque BDL procède au paiement de la banque USB suisse qui à son tour procédera au paiement de l'exportateur PREMEC.

### **Section 03 : les anomalies de crédit documentaire en Algérie**

L'analyse des risques peut répartir en deux catégories

#### **1) Risque pour les banques**

##### **A) Risques du banquier donneur d'ordre**

###### **➤ Risque relative au financement :**

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable, c'est à dire le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes.

Il n'est pas sûr que l'importateur le rembourse le montant venu. Le crédit documentaire est avant tout par signature. Le banquier émetteur paye des réceptions des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'à paiement par l'importateur.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité de crédit.

Il demande, alors des délais supplémentaires pour lui permettre soit de :

Transformer la marchandise (matière première)

Trouver un acheteur s'il s'agit de produit fini

A cela, le banquier doit trouver des solutions :

- Si le banquier fait confiance à son client il lui remet des documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer une dette déterminée, dans ce cas un autre crédit est mis en place et n'a aucun rapport avec le crédit documentaire exemple « avance sur marchandise »

**2) Risques pour les clients****a. Risque de l'importateur :**

Pour l'importateur la marchandise peut ne pas être conforme à la demande. Pour cela, ils peuvent faire jouer à sa faveur une garantie de bonne exécution ou de bonne fin.

**b. Risque de l'exportateur :**

Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des deux banques. Si à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

**3) Les autres risques relatifs au crédit documentaire**

Le crédit documentaire est un crédit mis en place en faveur d'un exportateur (appelé généralement bénéficiaire) pour lui permettre de récupérer des produits de ses exportations dans les délais convenus avec l'importateur (donneur d'ordre) contre remise des documents conforme à l'ouverture de crédit.

Mais il se peut que ce dernier (l'exportateur) ne puisse pas satisfaire le besoin de l'importateur pour des raisons de trésorerie ou disponibilité de marchandise.

Dans ce cas, il demande à l'importateur d'insérer à l'ouverture du crédit une mention spécifique lui permettant, soit de transférer le crédit à un tiers fournisseur (crédit transférable) soit de disposer d'une trésorerie préalable à l'expédition des marchandises « crédit red-clause », soit de procéder à des expéditions échelonnées dans le temps (crédit revolving) « renouvelable ».

**➤ Risques relatifs à l'examen des documents :**

Il existe un risque relatif à l'examen des documents qui il foudre prendre. Si pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse, nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

Les questions d'interprétation peuvent se poser. C'est grâce aux règles usances uniformes du crédit documentaire que beaucoup de litiges sont évités.

**B) Risque de banquier correspondant :**

- Risque relatif à l'examen des documents :

L'examen des documents et aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a prêté un engagement équivalent de celui de banquier émetteur.

- Risque de non remboursement du banquier confirmateur :

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

**Les risques dédouanement**

Lorsqu'est posé par les services de la douane vis à vis la conformité de la marchandise au dossier fournie par la banque émettrice

- **Risque systématique** : également connu sous le nom de risque non diversifiable, il est lié aux facteurs macroéconomiques et affecte l'ensemble du marché. Des événements tels que les crises financières, les récessions économiques ou les changements politiques importants peuvent entraîner une baisse généralisée des prix des actifs.
- **Risque de change** : ce risque est associé aux fluctuations des taux de change entre les devises. Si un investisseur détient des actifs dans une devise différente de sa propre devise nationale, les variations des taux de change peuvent affecter la valeur de ces actifs lorsqu'ils sont convertis dans la devise de l'investisseur.
- **Risque de taux d'intérêt** : ce risque est lié aux variations des taux d'intérêt. Par exemple, une hausse des taux d'intérêt peut entraîner une baisse des prix des obligations existantes, car les investisseurs préfèrent détenir des obligations offrant des rendements plus élevés.
- **Risque opérationnel** : lié au fonctionnement des opérations quotidiennes de l'organisation qui a un impact sur la performance de cette dernière.

## **Conclusion**

Après avoir effectué notre stage au sein de la BDL Tizi-Ouzou, nous avons constaté qu'un grand nombre des dossiers traités par cette banque se déroule sans problème.

Cela dit, le manque de connaissance des importateurs, et les coûts excessifs de ce moyen de paiement posant problème à certains importateurs.

Pour pallier à ces inconvénients et les risques qui freinent le développement du commerce extérieur, nous proposons que :

- L'Algérie doit rendre plus souple et simple les procédures administratives douanière, fiscales et financière relatives aux activités d'import-export ;
- Organisation adéquate aux seins des banques avec une prise en charge immédiate des opérations du commerce extérieur en améliorant particulièrement leur système d'information.
- L'utilisation des garanties qui aident à assurer un bon déroulement d'une opération, et convaincre les deux parties à s'engager librement.

D'après notre travail, le crédit documentaire pourrait être amélioré en appliquant les recommandations précédemment citées. L'application et les résultats de ces recommandations pourraient faire l'objet de futurs travaux. Notre mémoire pourrait représenter l'ébauche de ces futurs travaux.

# **Conclusion générale**

## Conclusion générale

---

### Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous devons reconnaître que le service étranger occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il est chargé d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par ces clients avec l'extérieur.

Le crédit documentaire joue un rôle dans les transactions commerciales à l'international pour assurer son bon déroulement. Il est donc important de choisir des meilleures options qui assurent la sécurité des opérateurs comme l'établissement des contrats avec des banques réputées qui ont une expérience dans le domaine, la vérification d'authenticité des documents qui est la conformité des documents aussi la mise en place des procédures et technologie solide qui renforce la confiance entre les opérateurs en consultant des experts spécialisés et le suit les normes des règles internationales (les règles et usances uniformes) qui sont proposées par la chambre de commerce internationale.

Le crédit documentaire peut être un moyen de paiement sécurisé pour les parties impliquées dans les transactions commerciales en réduisant les risques. C'est affirmé puisque on peut parler de sécurité de ses transactions internationales (importations et exportations) que si tous les maillons de cette chaîne sont sécurisés. Pour les zones à haut risque politique et commercial, une telle sécurité globale ne peut être retrouvée uniquement par le crédit documentaire qui est un outil efficace de paiement et de garantir dans les opérations d'importations mais aussi comme le maillon le plus important de la chaîne logistique du commerce international vu que il représente des meilleurs avantages en matière de garantie et sécurité et de fiabilité.

L'impact sur les flux entre les deux parties ou il crée des bonnes relations d'affaires basées sur la confiance. L'importance des transactions commerciales oblige les parties de transactions à prendre leurs précautions lors de négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur les conditions. Ici le besoin de l'outil de soutien devient clair pour éviter tous les conflits. Vu, donc ces flux sont exposés aux menaces causées par la complexité de ces derniers. C'est pour cela l'existence de crédit documentaire comme technique de financement réduit le risque lié à la réglementation comme le non-paiement. Donc son utilisation comme technique forme des relations durables entre les deux parties basées sur la confiance ou aussi il assure une collaboration continue et une croissance durable qui fait naître un climat stable entre ces derniers.

Malgré tous les avantages qu'il présente, il est aussi très complexe et très coûteux du fait que l'usage de ce dernier induit une prise de risque plus grande de la part des banques et sa

## **Conclusion générale**

---

structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux. il apparaitre donc nécessaire, pour les banques algérienne, de développer un système de paiement permettant un meilleur fluidité et flexibilité des échanges, notamment avec l'installation des nouvelles banques étranger qui influent, de plus en plus, sur le marché bancaire algérien .

Donc nous somme arrivé a conclure que le crédit documentaire est un moyen de paiement sécurisé pour les parties impliqué dans les opérations internationaux en réduisent les risques qui ont un impact sur les flux ou il crée des relations d'affaires basé sur la confiance.

Nous espérons d'avoir éteint les objectifs traces au début de notre analyse, et nous souhaitons que ce travail puisse servir ,comme un outil d'aide pour les utilisateurs concernes .

# **Bibliographie**

# Bibliographie

---

## La Bibliographie

### ❖ **Ouvrages**

- Le Commerce International Edition LAZARI
- Didier- Pierre Monod, Moyens Et Techniques De Paiement International, Paris, 4eme Edition ESKA, 2017
- Haddad et collectif, commerce international « le crédit documentaire » édition janvier 2009.

### ❖ **Le Mémoire**

- Bourai thillaliet Iltenferiel (Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes : Cas Du Crédit Documentaire Au Niveau De La Société Générale Agence 502 Akbou) Université Bejaia 2018 .
- KHADIR THIZIRI Mémoire Fin Cycle (Le Financement Du Commerce Extérieur Par Le Crédit Documentaire : Quel Impact Sur La Rentabilité De La Banque) « CPA -194 De TIZI OUZOU » Université TIZI OUZOU
- HEMEDI HAYET : « Le Financement Du Commerce International Au Niveau D'une Banque », Mémoire Fin D'étude, UMMTO, 2011
- Abdou Lounas Et Djennad Nassim , « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Crédit Documentaire : Cas D'une Opération D'importation Initiée Par L'ENIEM, Exécutée Par La BEA », Mémoire De Master En Science Economique, Option : Banque Et Marchés Financiers, UMMTO,2014 /2015
- Mémoire De Fin D'étude « Le Financement D'une Opération D'importation Par Une Remise Documentaire » Cas CPA
- Chikhi Mohamed Messaoud, Lahmar Sami, (Le Financement De Commerce International Par Les Banques) Année Universitaire 2019 /2020
- AMLOUKKAS(A), GUEDDOUDJ (F) Et ZELOUCHE (K), « Credoc Comme Seul Instrument De Paiement En Algérie, Mémoire De Licence, HEC, Alger
- l'kert Samia, Lehad Farida « Le Financement Des Operations Du Commerce International » : Cas D'un Crédit Documentaire Au Sein De La Société Générale Algérie (Agence Tizi Ouzou) 2014/2015.

### ❖ **LES LOIS ET LES REGLEMENT**

## Bibliographie

---

- Le Code Commerce Algérien.
- Code Civil Algérien.
- Documents interne de BDL
- Le code douane

### ❖ SITE INTERNET

- [Www.Douane.Gov.Dz](http://Www.Douane.Gov.Dz)
- <https://Www.Cairn.Info/Revue-Mondes-En-Developpement-2017-1-Page-121.Htm>

# **Annexes**

# Annexes

PREMEC S.A.  
Via Industriale  
CH 6814 CADEMPINO  
Iva no. 186.865  
Tel +41-91-850 11 11  
Fax +41-91-360 11 18

DBS SA - Piazzetta della Posta - 6901 Lugano  
BIC: DBSWCH33HAN  
Clearing number: 247  
Account no.: 838.386.50V  
IBAN: CH5300024724783838960V

Premec

**Invoice**

Doc.no/Date                    109805437 / 11 September

Delivery note no./Date       80010574 / 07 September

Currency                        USD

Invoice amount                8.790,00

Company                        ALGERIA

Cadempino,

|  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| Payment Conditions Letter of credit at sight | Weight                              |
|  | Gross weight            292,5 KGS   |
|  | Net weight                264,6 KGS |

Delivery CPT AEROPORT ALGER

Shipping condition by air

Shipping marks

Shipping composition

PALLET 800X800mm dim. 800X600X300MM / OF 25 BOX 148X104X142mm each

Total net weight 264,6 gross weight 292,5 KGS

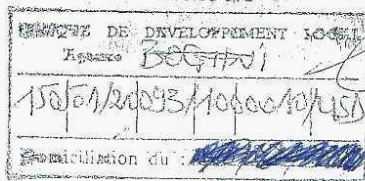
Customer purchase order: New Order by Air

| Reference | Item   | Quantity         | Price    | Price unit   | Value    |
|-----------|--|------------------|----------|--------------|----------|
| 10129/10  | 581B/10SS-BS1<br><br>POINTES POUR RECHARGES DE STYLOS A BILLE<br>CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DU 18082009 NR 10129<br>Delivery note 80010574 dd. 07.Sep.2009 | PCS<br>1.500.000 | 5,17 USD | PCS<br>1.000 | 7.755,00 |

|                  |     |          |
|------------------|-----|----------|
| ems value        | USD |          |
| transport Charge | USD | 7.755,00 |
| Total amount     | USD | 1.035,00 |
|                  |     | 8.790,00 |

TITRE DE CREDIT C077709

I hereby certify that the goods mentioned in this invoice are  
Swiss manufacture and origin






PREMEC S.A.  
ELENA PELLIZZONI  
Commercial Department

Premec

PREMEC S.A.  
6814 CADEMPINO / Lugano

Premec and the 'writing point' logostyle are registered trademarks / trademarks of Premec S.A.

# Annexes

|   |  |
|---|--|
| Esportatore<br>Exporteur<br>Expéditeur<br><br>✓ PREMEC S.A. CH-6814 Cadempino<br>Lugano Switzerland   | ORIGINAL<br>No. 9498<br>No. 9498<br><br>CERTIFICATO D'ORIGINE<br>URSPRUNGSZEUGNIS<br>CERTIFICAT D'ORIGINE<br>CERTIFICATE OF ORIGIN<br><br>CONFEDERAZIONE SVIZZERA<br>SCHWEIZERISCHE EIDGENOSSENSCHAFT<br>CONFÉDÉRATION SUISSE<br>SWISS CONFEDERATION |
| Destinatario<br>Empfänger<br>Destinataire<br>Consignee<br><br>✓ Messis<br><br><br><br>  | Paese d'origine<br>Ursprungsstaat<br>Pays d'origine<br>Country of origin<br><br>✓ Switzerland  |
| Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa)<br>Angaben über die Beförderung (Ausfüllung freigestellt)<br>Informations relatives au transport (mention facultative)<br>Particulars of transport (optional declaration)<br><br>✓ AIR FREIGHT  | Osservazioni<br>Bemerkungen<br>Observations<br>Observations  |
| Marche, numeri, numero e natura dei colli; designazione delle merci<br>Zeichen, Nummern, Anzahl und Art der Packstücke; Warenbezeichnung<br>Marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises<br>Marks, numbers, number and kind of packages; description of the goods<br><br>✓ 3 Pallets<br>✓ POINTES POUR RECHARGES DE<br>✓ STYLOS A BILLE CONFORME A LA<br>✓ FACTURE PROFORMA DU 18082009 NR<br>✓ 10129<br>✓ 1.500.000 pcs. 581B/10SS-ES1<br><br>✓ 15410 TIZI OUZOU<br>✓ DJAZAIR - ALGERIE<br><br>✓ LETTRE DE CREDIT C077709  | Peso netto<br>Nettogewicht<br>Poids net<br>Net weight<br>kg, Lm,<br>etc. / etc.<br><br>✓ 264,6 kgs.  |
| ✓ GOODS ARE OF SWISS ORIGIN<br><br><br>   | Peso lordo<br>Bruttogewicht<br>Poids brut<br>Gross weight<br>✓ 292,5 kgs.  |
| <p>La sottoscritta Camera di commercio certifica l'origine delle merci summenzionate<br/>         Die unterzeichnete Handelskammer bescheinigt den Ursprung oben bezeichneter Ware<br/>         La Chambre de commerce soussignée certifie l'origine des marchandises désignées ci-dessus<br/>         The undersigned Chamber of commerce certifies the origin of the above mentioned goods</p><br><div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div data-bbox="279 1769 526 1836"> <p>Lugano</p>  </div> <div data-bbox="702 1612 925 1825" style="text-align: center;">  </div> <div data-bbox="957 1523 1292 1836" style="text-align: right;"> <br/>         Camera di commercio del Canton Ticino<br/>         Lugano<br/>         Tessiner Handelskammer<br/>         Lugano<br/>         Chambre de commerce tessinoise<br/>         Lugano<br/>         Ticino Chamber of Commerce<br/>         Lugano       </div> </div> |  |

# Annexes



## Certificat de Contrôle de Qualité

Amek 123

Numéro de Référence: COM-10480

Certificat No.: ITL011412

Page 1 of 1

Lettre de Crédit No.: C077709 Du [REDACTED]

|                                   |   |  |
|-----------------------------------|---|--|
| Importateur:                      |   | Exportateur: PREMEC S.A.<br>VIA INDUSTRIA<br>CH-6814 CADEMPINO<br>SUISSE |
| Date d' Inspection:<br>[REDACTED] | Lieu de l' Inspection:<br>CADEMPINO, SUISSE | Port d' Arrivée: AEROPORT ALGER  |
| Mode d' Expédition : Air          |   | Pays d' Origine: Suisse  |

Numéro de Facture: 109805437

Date: [REDACTED]

| QUANTITE      | TYPE D' EMBALLAGE | DESCRIPTION DES MARCHANDISES            |
|---------------|-------------------|---|
| 1 500 000 PCS | 33 PALLETS        | POINTES POUR RECHARGES D STYLOS A BILLE |

CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DU 18082009 NR 10129

Reference de Norme

Remarques

Ce certificat est émis conformément à la Note n° 1/LDC/2009 Banque d'Algérie - Direction Générale des Changes

Date d' Emission: 16/09/2009

Signature Autorisée et Cachet: Francesca Guasconi, Expon Coordinator



*Francesca Guasconi*

### Conclusion:

Nous confirmons que l'évaluation de la conformité a été effectuée sur les marchandises mentionnées sur les documents fournis pour évaluation en fonction de la qualité, la quantité et l'emballage et sont en stricte conformité avec les marchandises mentionnées dans la facture finale et/ou avec les termes de la lettre de crédit (L/C) et toutes les modifications qui nous auraient été soumises par l'acheteur.

Ce certificat atteste uniquement que les produits sus-mentionnés sont conformes aux exigences essentielles des normes internationales et/ou les spécifications du fabricant.

La responsabilité de l'émetteur de ce certificat se limite aux termes et conditions de l'accord qu'il a avec son client et il rejette toute responsabilité vis-à-vis de toute autre partie pour des pertes, la sécurité, des dépenses ou des dommages qui auraient été occasionnés par l'usage de ce certificat.

Ce certificat ne dispense pas le vendeur et l'acheteur de leurs obligations contractuelles respectives et mutuelles, ni de se conformer à toute législation relative à l'importation de marchandises en Algérie.

# Annexes

**PREMEC**  
*Annexe N° 24*

Delivery note/Date  
80010574/

**LISTE DE COLISAGE / PACKING LIST**

Ship-to party  
Company  
ALGERIA

Shipping point  
Premec  
6814 Cadempino Lugano  
Warehouse 1

**ORIGINAL**

LETTRE DE CREDIT C077733

1.500.000 PCS 561B/10SS-ES1 Ref. 10129/10

Shipping marks

| Unit ref.  | Unit description<br>Reference       | Packing / PCS                  | Quantity<br>pcs | Net Weight<br>kg | Gross Weight<br>kg |
|------------|-------------------------------------|--------------------------------|-----------------|------------------|--------------------|
| 1000166600 | PALLET 600X800mm<br>Ref. 10129 / 10 | 25 BOX 148X104X142mm of 20.000 | 500.000 each    | 88,20            | 97,50              |
| 1000166601 | PALLET 600X800mm<br>Ref. 10129 / 10 | 25 BOX 148X104X142mm of 20.000 | 500.000 each    | 88,20            | 97,50              |
| 1000166602 | PALLET 600X800mm<br>Ref. 10129 / 10 | 25 BOX 148X104X142mm of 20.000 | 500.000 each    | 88,20            | 97,50              |
| Total      |                                     |                                | 1.500.000       | 264,6            | 292,5              |

TOTAL 3 PALLET 600X800mm dim. 800X600X300MM

Premec  
Roberto Lamperti  
Logistic Department

*Premec*  
6814 Cadempino Lugano  
Switzerland

TIZI-OUZOU-



# Annexes

## Conditions générales pour les crédits documentaires à l'importation

Considérant l'accord de la BDL d'ouvrir ce crédit documentaire en notre nom, nous convenons de ce qui suit:

- 1- Nous vous autorisons à débiter notre compte N° ..... de toute somme due au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place.
  - ❖ Au cas où toute somme vous est due et non réglée par nos soins à échéance, vous avez le droit absolu, sans nous préavis ni vous référer à un quelconque préalable, pour débiter notre compte courant dont numéro ci-dessus.
  - ❖ Nous vous autorisons, le cas échéant, à virer la contre valeur si disponible de notre compte devise personne morale à notre compte dinars ci-dessus mentionné pour couvrir nos engagements.
  - ❖ Au cas où le solde de notre compte ne serait pas suffisant, nous nous engageons à verser à votre première demande un montant équivalent à notre engagement envers vous conformément à l'une de ces conditions.
- 2- Ce crédit est soumis aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la chambre de commerce internationale, actuellement en vigueur (brochure 600).
- 3- Nous reconnaissons le droit immuable de la BDL concernant le choix du correspondant bancaire chargé de la notification et/ou de la confirmation et de la négociation des documents exigés au titre de ce crédit documentaire, aux meilleures conditions du moment.
- 4- Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la mise en place du crédit documentaire notamment le risque de change ainsi que le paiement immédiat et à première demande de la BDL, sans déduction aucune ni contestations des frais et commissions, taxes nés en Algérie ainsi que les frais et commissions nés à l'étranger aux cas où ils ne pourraient être récupérés auprès du bénéficiaire.
- 5- Les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent et plus généralement les biens, objet du présent crédit documentaire, sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantira également les avances, résultat de votre paiement ou le remboursement des engagements souscrits par la BDL ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement pour quelque cause que ce soit.
  - ❖ Pendant toute la durée de cette affectation nous nous engageons à donner des instructions à tout détenteur des marchandises ou des biens pour qu'il ne se dessaisisse de ceux-ci qu'avec votre accord express.
  - ❖ Nous vous autorisons à vendre la marchandise aux enchères publiques en quelque lieu qu'elles se trouvent et nous nous engageons - au cas où la dite vente ne couvrira pas les sommes que vous avez déboursées ainsi que vos frais et intérêts - à vous régler sans délai la différence.
  - ❖ **Nous notons que les dispositions de ce point (N°5) ne sont pas applicables dans le cas où le présent crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de nos propres fonds.**
6. Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent crédit documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit des cours de la monnaie, la présente affectation en gage et en nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge aussi longtemps que votre

Engagement demeurera en vigueur et que nous ne vous aurons pas intégralement remboursés.

7- Nous nous engageons, si l'assurance est contractée par nos soins, à vous communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir par notre assureur un titre négociable que nous vous transmettons sur demande.

8- Nous acceptons de vous indemniser à votre première demande, vous rembourser et vous préserver contre tous préjudice, engagements, frais, dommages et dépenses (dont honoraires) que vous auriez encouru dans le cadre du crédit documentaire (sauf en cas de négligence ou faute de votre part) dont ce qui suit:

a) Tout cas de manquement ou préservation ou exercices des droits de la BDL dans le cadre de ce crédit ou tous documents de garantie.

b) La réception par la BDL d'un paiement qui lui est donné (soit par compensation, soit sur ordre de tribunal jugement ou autre) en une monnaie autre que celle dans laquelle le paiement est dû et qui convient par la BDL (au taux de change en vigueur à la date déterminée par elle) en la devise dans laquelle le paiement est dû dont un montant inférieur à celui qui lui est dû et,

c) Tous autres frais légaux que la BDL peut, de manière raisonnable, engager pour protéger ses droits sont couvert du crédit documentaire.  
Cette indemnité est indépendante des autres obligations de la BDL et demeure valable au-delà de la validité du crédit.

9- Les droits de la BDL au titre de ce crédit documentaire, autre accord ou instrument délivré sous couvert de ce crédit documentaire sont cumulatifs et n'excluent pas d'autres droits. Tout défaut ou retard par la BDL dans l'exercice partiel d'un droit ou d'un seul droit ne l'empêche d'exercer tel droit ou tout autre droit. Toute renonciation ou amendement ne sont considérés comme effectifs que s'ils sont donnés par écrit. Ces termes sont valables nonobstant non validité, la nullité du crédit documentaire ou toute autres engagement de notre part sous couvert de ce crédit documentaire ou autre en vertu d'une loi, réglementaire règle, ou autre condition.

10- Ces conditions, ainsi que les conditions contenues dans la demande d'émission du crédit documentaire s'appliquent sur tous les crédits documentaires émis par vos soins, ainsi qu'à celles qui seront émises à notre demande.

11- En cas de contradiction entre les conditions générales et conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.

12- Nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de vos commissions et autres frais dus au titre de l'émission de la prorogation éventuelle du crédit documentaire. Nous vous autorisons également à débiter notre compte du montant des intérêts de retard selon l'usage au sein de votre établissement.

13- Nous avons élu domicile à l'adresse indiquée dans vos registres aux fins de nous communiquer toute information concernant ce crédit documentaire par pli postal, recommandé ou par porteur.

Nom:  
Prénom:  
Qualité:

Signature(s) habilitée(s)

# Annexes

Annex N° 06

## MODELE EM 9 DEMANDE D'EMISSION DE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE

Ce formulaire annule et remplace celui figurant en annexe 20  
De la Circulaire N°051/2001 du 23 septembre 2001  
Cocher les cases avec les marques suivantes  ou

Nous vous demandons de bien vouloir ouvrir pour notre propre compte, un crédit documentaire irrévocable selon les instructions suivantes:

Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires. RUUCO Publication 600 de la Chambre de Commerce Internationale - CCI.

Confirmation de crédit:  
 Requête  Non requête

Nom et adresse du donneur d'ordre : .....

Raison Sociale : .....

Tél : ..... Fax : ..... Email : .....

Nom et adresse du bénéficiaire : PROTECSACH 68111  
CADET DINOL

Raison Sociale : Suisse

Tél : 960 111 111 Fax : 960 111 111 Email : info@protecsach.com

Monnaie : USD

Montant en chiffres : 1000000

Montant en lettres : un million sept cent quatre vingt dix USD

Maximum  Environ : + % /- %

Frais à la charge du :  Donneur d'ordre  Bénéficiaire

Moyen de notification :  Par téléphone  Par courrier rapide

Expéditions partielles :  Transbordement  Autorisé

Autorisées  Non autorisées  Autorisé  Non autorisé

Embarquement à bord / Expéditions:  
 De : Port ou Aéroport d'embarquement : Lucerne Suisse  
 A : Port ou Aéroport de destination : Geneve

Si transport terrestre, lieu de destination : .....

Au plus tard le : .....

Termes de livraison (Incoterms 2000):  
 CFR  FOB  CPT  Autres (Préciser).  
 Par :  Mer  Air  Route  Poste.  
 Fret :  Payé d'avance  Payable à destination.

Utilisable auprès de:  
 N'importe quelle banque  Banque indiquée ci-dessous (\*):  
 (\*) UBS SA Suisse

Date d'expiration du crédit : .....

lieu de présentation des documents : BDL

Période de présentation de documents (nombre de jours): .....

Mode de paiement:  
 vue  Acceptation de traite à .....  Négociation  
 Paiement différé à .....  
 Paiement mixte, selon détail ci-dessous (\*)

Autres Instructions :  
 Crédit documentaire revolving: Nombre de fois .....  
 Montant total cumulatif:  OUI  NON  
 Crédit documentaire transférable:  OUI  NON  
 Détail du mode de paiement mixte: .....

**BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
BDL  
Agence : DJURDJURA 147**

Description de la marchandise et/ou des services:  
Documents pour le compte de clients  
de banque

Conformes à la facture pro forma / contrat / commande:  
 N° ..... du .....  
 Numéro du dossier de domiciliation .....  
 Du .....

Documents exigés

**A. Facture et document (s) de transport**  
 Facture commerciale en (04) exemplaires signées indiquant l'origine et le nom du fabricant ou du producteur de la marchandise et le numéro de crédit documentaire.

Un jeu complet de connaissance « Clean on Board » établi ou endossé à l'ordre de Banque de Développement Local donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit Documentaire.

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL.

Lettre de transport aérien établie à l'adresse de la BDL pour le compte du donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit documentaire.

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'Ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL.

Autre document de transport (à préciser)

**B. Document(s) d'assurance**  
 Police d'assurance  Certificat d'assurance sous forme transférable établi ou transféré en faveur de la BDL en valeur CIF plus ..... %

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, le Certificat d'assurance peut ne pas être établi ou transféré en faveur de la BDL.

Assurance couverte par nous-mêmes.

**C. Certificat(s)**  
 Certificat d'analyse  Certificat phytosanitaire  
 Certificat d'origine  autre certificat (Préciser)  
 Certificat de conformité  Certificat de contrôle de qualité

**D. Autres documents**  
 Liste de colisage  Note de poids  Autres

Le(s) certificat(s) et autre(s) document(s) doivent indiquer le numéro du crédit documentaire.

Tous les document(s) doivent être transmis sous forme de deux (02) plus séparés. L'un par le biais d'un courrier RAPIDE, et l'autre par courrier RECOMMANDE destiné à la BDL, sise au 38, Rue des Frères BOUADOU - Bir Mourad Raïs - Alger - ALGERIE.

**Signature(s) autorisée(s) du client**

|         |           |         |
|---------|-----------|---------|
| Nom (s) | Prénom(s) | Qualité |
|---------|-----------|---------|

## Annexes

### BI INFORMATIONS CONCERNANT L'IMPORTATEUR

|   |                  |
|---|------------------|
| . Raison sociale de l'entreprise demanderesse : .....                             |                  |
| . Date de création (date de naissance): .....                                     |                  |
| . Adresse: ..... 15410 TIZI OUIZOU .....  |                  |
| . Commune : .....   | . Wilaya : ..... |
| . Numéro de compte: ..... Date d'ouverture: .....                                 |                  |
| . Forme juridique de l'entreprise : ..... SARL ..... Code : 0995 .....            |                  |
| . Secteur d'activité : Fabrication d'art. Code : 11304 / 11305 .....              |                  |
| . Numéro du registre de commerce : ..... du .....                                 |                  |
| . Numéro de l'identifiant de l'opérateur «NIF» (Nouvel Identifiant Fiscal): ..... |                  |
| . Nationalité du gérant : Algérienne .....  |                  |
| . Nationalité des associés (s'il y a lieu): Algérienne .....                      |                  |

### CI INFORMATIONS CONCERNANT LE FOURNISSEUR ETRANGER

|   |  |
|---|--|
| . Raison sociale : PREMECSA .....                                       |  |
| . Adresse : Via Industria CN 6214 CADE MAINO .....                      |  |
| . Pays : .....  |  |
| . Domiciliation bancaire : Piazza della Posta 6904 Lugano, Suisse ..... |  |
| . Numéro de compte: (Code IBAN. 938.398.604 BIC :AGRIFRPP835 .....      |  |

Si requis, et conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous remettrons les autres documents **préalablement** à l'acte de domiciliation.

Après dédouanement des marchandises ici concernées, nous nous engageons par la présente à déposer, auprès de vos services dans les délais requis:

- Le document douanier de mise à la consommation (D.10), exemplaire déclarant.
- L'attestation de services faits, (préalablement à l'exécution du transfert de fonds)

Lorsqu'il s'agit d'une importation de services ou de réalisation de prestations de services par un non résident.

Nous vous précisons que les produits/marchandises, ou services indiqués ci-dessus sont destinés:

- à la revente en l'état,

Les renseignements et déclarations repris sur cette demande, vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et à cet effet, nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

Veillez agréer, Monsieur le Directeur (Madame la Directrice), nos salutations distinguées.

Timbre humide (cachet) de l'entreprise et  
Signature de son (ses) responsable(s) dûment habilité(s)

# Annexes

*Annex 07*

## MODELE DE DEMANDE D'OUVERTURE DE DOSSIER DE DOMICILIATION «IMPORT»

Papier avec entête de l'entreprise demanderesse

.....le, ..... 200.  
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
Agence .....  
Adresse .....

OBJET : Demande d'ouverture de dossier  
de domiciliation «import».

Monsieur le Directeur (Madame la Directrice).

Conformément à la législation et à la réglementation des changes et du commerce extérieur en vigueur dans  
notre pays. Notamment :

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux  
transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. (J.O.R.A N° 31 du 13 mai 2007).
2. L'Ordonnance N° 22-96 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N° 43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de  
l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée  
et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 19 février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

Dont nous avons pris connaissance des termes et dispositions, nous vous saurions gré de nous attribuer, en  
notre nom, un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après:

### A / INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE

- ❖ Contrat N° ..... du ..... ou.
  - ❖ Facture, N° ..... du ..... ou.
  - ❖ Facture pro forma N° ..... du ..... ou,
  - ❖ Bon de commande N° ..... du ..... ou.
  - ❖ Confirmation définitive d'achat N° ..... du ..... ou.
  - ❖ Echange de correspondances N° ..... du ..... et N° ..... du .....
- Où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de  
l'opération commerciale.
- ❖ Nature des marchandises / produits(s) : .....
  - ❖ Montant en devises : *3790 US \$* .....
  - ❖ Termes de vente (INCOTERMS): (F.O.B; C & F; autres) .....
  - ❖ Modalités de paiement: (Virement ou «transfert libre», remise documentaire, remise libre, crédit  
documentaire).
  - ❖ Montant en Dinars Algériens (à titre indicatif): *66000 DA* .....
  - ❖ Provenance de la marchandise (indiquer le pays, et le port d'embarquement): *Suisse* .....
  - ❖ Pays d'origine de la marchandise: ... .. *Suisse* .....
  - ❖ T arif (s) douanier (s): .....
- S'il est prévu plusieurs tarifs douaniers, indiquez le tarif du produit qui a le plus grand montant)
- ❖ . Délai(s) de livraison : .....
  - ❖ . Date prévisionnelle d'expédition: .....

# Annexes

Prepared for:

IZI-OUZOU--DJAIR

Doc. no./Date

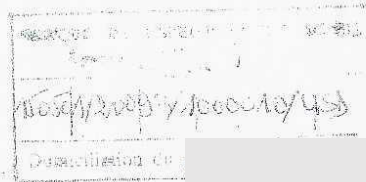
10129 / 18.08.2009

Page

2

We hereby certify that the goods mentioned in this invoice are  
of swiss manufacture and origin

PREMEC S.A.  
ELENA PELLIZZONI  
Commercial Department



# Annexes

SIVAC S.A.  
 117, Boulevard  
 de l'Industrie  
 36100 MADAGASCAR  
 Tel: +31 91 960 11 11  
 Fax: +31 91 960 11 15

Annexe n° 8

### Proforma invoice

Number/Date

Reference no./Date

New Order by Air /

Delivery date

Day

Prepared for:

Company

ALGERIA

-DJAZAIR

Ship-to address

Company

15410 TIZI-OUZOU--DJAZAIR  
ALGERIA

Invoice to

Company

15410 TIZI-OUZOU--DJAZAIR  
ALGERIA

We deliver according to the following conditions:

Terms of payment Irrevocable and confirmed L.C. at SIGHT

Terms of delivery CFR ALGERI - by air

Weights (gross/net) - Volume - Shipping Mark

Gross weight 291,9 KGS approx Net weight 259,5 KGS approx

Currency USD

| Item   | Material | Qty       | Description      | Price | Price unit   | Value    |
|--------|----------|-----------|------------------|-------|--------------|----------|
| 000010 | 2197     |           | 581B/10SS-ES1    |       |              |          |
|        |          | 1.500.000 | PCS              | 5,17  | USD 1.000PCS | 7.755,00 |
|        |          |           | Transport Charge | 0,69  | USD 1.000PCS | 1.035,00 |

|                  |     |          |
|------------------|-----|----------|
| Total Items      | USD | 7.755,00 |
| Transport Charge | USD | 1.035,00 |
| Total amount     | USD | 8.790,00 |

OUR BANK DETAILS: UBS SA

Piazzetta della Posta - 6901 Lugano

BIC: UBSWCHZH69A

Clearing number: 247

Account no.: 838.389.60Y

IBAN: CH53 0024 7247 8383 8960 Y

LETTER OF CREDIT

LATEST DATE TO OPEN L/C      LATEST SHIPMENT DATE      NEGOTIATION WITHIN  
LC CONDITIONS

Claim for insured goods, if any, will be settled in Switzerland

All amendment charges in Switzerland are on applicant account

All banking commissions in Switzerland are on applicant account

# Annexes

Annexes 9

ORIGINAL

# Premec

Premec SA CH 6814 Cadempino Lugano Switzerland Tel. +41 91 960 11 11 Fax +41 91 960 11 19

Cadempino

## NOTE DE POIDS

Ref: INVOICE NO. 109805437 - L/C NO. C077709

1.500.000 Pcs 581B/10SS-ES1

3 pallets 600x800x300mm containing 500.000 Pcs each Net w. kg. 88,20 Gross W. Kg. 97,50 each

Total Net W. Kg. 264,6

Total Gross. W. Kg. 292,5

Commercial Department  
Premec SA

Premec  
Premec SA  
CH 6814 Cadempino, Lugano  
Switzerland

## Annexes

Annexe N° 10.

### ENGAGEMENT

Je soussigné Mr .....X.....représentant légal de la société :

Raison sociale.....<sup>MR</sup>.....X.....1.....

Activité.....Fabrication / vente de fichiers solaires et du Bureau.....

Adresse.....T.O.....

NIF.....

M'engage au nom de la société :

- A affecter les biens et matières premières importés, au titre de la facture Numéro .....du ..... d'un montant de ....., exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise
- De m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés.

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

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, en application de l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015, qui stipule que « *les personnes exemptés de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipement et matières premières qui ne sont pas destinées à la revente en l'état, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (2) fois la valeur de ces importations* ».

Fait a .....le .....

Cachet et signature de l'opérateur

# Annexes

Annexe p. 144

13

Instance Type and Transmission  
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 1447 091007BDL0DZALAXX0219350675

Message Header

Swift Input  
Sender : BDL  
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
ALGIERS DZ

Receiver :  
NEW YORK, NY US

MUR : :

Message Text

20: Transaction Reference Number  
C077709

21: Related Reference  
47LE-D17697-LGH2

32A: Value Date, Currency Code, Amt  
Date :  
Currency : USD (US DOLLAR)  
Amount : #8790.00#

57A: Account With Institution - BIC  
UBSWUS33  
UBS AG  
STAMFORD, CT US

58A: Beneficiary Institution - BIC  
UBSWCHZHBOA  
UBS AG  
(HEAD OFFICE)  
ZURICH CH

72: Sender to Receiver Information  
/BNF/AVISER BQUE BENEFICIAIRE

Message Trailer

{CHK: 4C5CB92EFC90}  
PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

Category : Network Report  
Creation Time : 07/10/09 14:45:31  
Application : SWIFT Interface  
Operator : SYSTEM  
Text  
{1: F21BDL0DZALAXX0219350675} {4: {177: 0910071447}} {451: 0} {108: 0662009100  
7BM28}}

07/10/09 14:45:31 MSCAR LUENEPAR-8741-191050

# Annexes

BANQUE DE DEVELOPPEMENT  
LOCAL

A. le

Annexes (12)

AGENCE ou SUCCURSALE

TIZI OUZOU

DESTINATAIRES - ADRESSES

AIR ALGERIE  
CENTRE CARGO  
SERVICE

BON DE CESSIION BANCAIRE

L.T.A. (ou autre document de transport) N° 235-62183043 1 du 11/05/14  
DE (Embarquement) AEROPORT SWISS (Destination) AEROPORT ALGER  
Avis d'arrivée N° du

Messieurs,

Nous vous prions de bien vouloir délivrer à l'ordre de (nom, prénom, raison sociale et adresse)

La ou les marchandise(s) suivantes:

Pointes sans recharges de stylos a bille

(Description des marchandises)  
suivant facture N° 109805437 du

Expédiée(s) par PREMEC SA Expéditeur PREMEC SA

Objet de la L.T.A. (ou autre document de transport) citée ci-dessus.

Avec nos remerciements nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

# Annexes

Amener N° 18

(18)

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL  
GROUPE EXPLOITATION DE TIZI OUZOU

|             |         |
|-------------|---------|
|             | D'ORDRE |
| Adresse :   |         |
| N° Compte : |         |

## ORDRE DE TRANSFERT

Messieurs,

Par le débit de notre compte chez vous, nous vous prions de bien vouloir transférer par SWIFT en faveur de :

Raison Social : PREMEC S.A.  
Adresse : Via Industria CN-6814 CADEMPINO  
Domiciliation bancaire : Piazzetta della posta-6901 lugano, Suisse  
SWIFT :  
Compte n° : 838.389.60Y  
La somme de : 8790.00 USD

  
Cachet et signature

# Annexes

NOUVEAU MODÈLE - EW 7

Annexes n° 53

Ce formulaire est à remplir par l'émission, sauf pour ce transit et dans tous les cas à remplir par le  
Bureau du Commerce International "DCI"

DESTINATAIRE CODE SWIFT CHAMPS À REMPLIR PAR LA DCI  
(Correspondant à désigner par la DCI)

MESSAGE TYPE 700 EMISSION CREDIT DOCUMENTAIRE

TEXT

27 SEQUENCE OF TOTAL

1/1

40A FORME DU CREDIT DOCUMENTAIRE

IRREVOCABLE et *confirmable*

40B INT DU CREDIT DOCUMENTAIRE

CHAMPS À REMPLIR PAR LA DCI

60010 DATE D'EMISSION

310 DATE ET LIEU DE VALIDITE

50 DONNEUR D'ORDRE

(Faire attention à la forme juridique qui ne doit pas être différente de celle mentionnée sur le  
contrat de commerce et celle indiquée sur la facture proforma) : indiquez l'adresse exacte.

55 BENEFICIAIRE *PREMEC SA*

325 MONTANT ET CODE MONNAIE *279000USD*

MONTANT (en chiffres et en lettres) *deux mille sept cent quatre-vingt*

325 Si y a tolérance sur le montant (indiquer la tolérance en pourcentage) :

Maximum ..... %

Environ ..... %

41A UTILISABLE AUPRES DE

VOUS-MEMES PAR PAIEMENT (BDL - Direction du Commerce International)

43 EXPEDITIONS PARTIELLES

AUTORISEES INTERDITES (biffer la mention inutile)

43 TRANSBORDEMENT

AUTORISE INTERDIT (biffer la mention inutile)

41A ON BOARD/DISP/TAKING CHARGE / EXPEDITION

Indiquer le port ou l'aéroport d'embarquement.  
Si les marchandises voyagent par la voie terrestre, indiquer le lieu de destination.

41B DESTINATION *LA Haye*

le port ou l'aéroport de destination

# **Table des matières**

# Table des matières

---

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale .....1

## Chapitre I :

### Le commerce internationale

Introduction .....4

Section 1 : la notion du commerce extérieur .....5

1.1 Les généralités sur le commerce extérieur .....5

1.1.1 Définition de commerce extérieur .....5

1.1.2 Les théories du commerce international .....5

1.1.2.1 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776) .....5

1.1.2.2. La théorie d'HOS (HECKSHER, Ohlin et Samuelson).....6

1.1.2.3. Paradoxe de W. LEONTIEF.....6

1.1.2.4 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966).....7

1.1.2.5 La théorie de l'écart technologique .....7

1.1.3. Les risques de financement du commerce extérieur.....8

1.1.3.1. Définition de risque : .....8

1.1.3.2. Les grands risques .....8

3. Les risques associés à la remise documentaire ..... 11

1.1.4 Développement de commerce international ..... 14

Section 02 : Le financement du commerce extérieure ..... 15

1.2.1 Les techniques de paiements ..... 15

1.2.1.1 Les techniques de paiements non documentaires : ..... 15

1.2.2.2 Les techniques de paiement documentaires ..... 17

1.2.3 Les types de paiement à l'international ..... 20

## **Table des matières**

---

|  |    |
|--|----|
| 1.2.3.1 La lettre de change .....  | 20 |
| 1.2.3.2 Le billet à ordre.....   | 21 |
| 1.2.3.3 Le virement .....  | 21 |
| 1.2.4 Les garanties internationales dans le développement du secteur .....             | 22 |
| commercial .....   |    |
| 1.2.4.1 La garantie .....  | 22 |
| 1.2.4.2 La mise en place des garanties .....   | 23 |
| 1.2.4.3 Les différentes sortes de garanties bancaires .....                            | 23 |
| Section 3 : le commerce extérieur en Algérie .....                                     | 24 |
| 1.3.1 La libéralisation du commerce extérieur algérien de 1990 jusqu'à nos jours ..... | 24 |
| 1.3.2 Evolution du commerce extérieur de l'Algérie :.....                              | 26 |
| 3.2.2 Les grands axes du règlement.....  | 36 |
| 4. Aspect de la réglementation des douanes.....  | 36 |
| 4.1 Missions de l'administration des douanes.....                                      | 40 |
| 4.2 Les différents régimes douaniers.....  | 40 |
| 4.2.1 La mise à la consommation .....  | 40 |
| 4.2.2 Le dépôt de douanes et les entrepôts .....                                       | 41 |
| 4.2.3 Le transit et transbordement .....   | 41 |
| 4.2.4 Les usines exercées.....   | 41 |
| 4.2.5 L'admission temporaire.....  | 41 |
| 4.2.6 Le réapprovisionnement en franchise.....   | 42 |
| 4.2.7 L'exportation définitive et l'exportation temporaire.....                        | 42 |
| 4.2.8 La réexportation.....  | 42 |
| 4.2.9 Les constructions navales.....   | 42 |
| 4.3 Procédures de dédouanement.....  | 42 |
| .....  | 42 |

## **Table des matières**

---

|  |           |
|--|-----------|
| <b>4.3.1 Etablissement de la déclaration en détail .....</b>       | <b>42</b> |
| <b>4.3.2 Vérification de la déclaration .....</b>                  | <b>43</b> |
| <b>4.3.3 Liquidation et acquittement des droits et taxes .....</b> | <b>43</b> |
| <b>4.3.4 Enlèvement des marchandises .....</b>                     | <b>43</b> |
| <b>Conclusion .....</b>  | <b>44</b> |

### **Chapitre II :**

#### **Crédit documentaire**

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Introduction de chapitre :.....</b>  | <b>45</b> |
| <b>Section01:les fondements base du contrat d'un crédit documentaire.....</b>           | <b>46</b> |
| <b>2.1.1 Définition de crédit documentaire .....</b>                                    | <b>46</b> |
| <b>. 2.1.2 Les intervenant de crédit documentaire.....</b>                              | <b>46</b> |
| <b>2.1.4 Les documents de crédit documentaire :.....</b>                                | <b>47</b> |
| <b>2.1.4.1 Les documents de transport : .....</b>                                       | <b>47</b> |
| <b>2.1.4.2 Les documents d'assurance .....</b>  | <b>48</b> |
| <b>2.1.4.3 Les documents de douane .....</b>  | <b>49</b> |
| <b>2.1.4.4 Les documents du prix .....</b>  | <b>50</b> |
| <b>.....</b>  | <b>50</b> |
| <b>Section 2 : les types de contrats d'un crédit documentaire.....</b>                  | <b>51</b> |
| <b>2.2.1 Selon le critère de l'engagement de la banque : .....</b>                      | <b>51</b> |
| <b>2.2.2 Selon le paiement .....</b>  | <b>52</b> |
| <b>2.2.3 Crédit documentaire Selon la structure .....</b>                               | <b>53</b> |
| <b>Section 3 : l'adaptation et les modalités juridique du crédit documentaire .....</b> | <b>55</b> |
| <b>2.3.1 La théorie d'agence .....</b>  | <b>56</b> |
| <b>2.3.2 La théorie de la délégation :.....</b>   | <b>57</b> |
| <b>2.3.3 La théorie de la caution .....</b>   | <b>60</b> |
| <b>Conclusion .....</b>   | <b>62</b> |

# Table des matières

---

## Chapitre III :

### le crédit documentaire en Algérie

|  |    |
|--|----|
| <b>L'introduction</b> .....  | 63 |
| <b>Section01 : présentation de l'établissement BDL</b> .....                       | 64 |
| <b>1.1 Historique de l'organisation</b> .....                                      | 64 |
| <b>1.2. Fonction de service étranger</b> .....                                     | 66 |
| <b>1.3. Organigrammes de la BDL</b> .....  | 69 |
| <b>Section02 :la procédure de l'importation par un crédit documentaire</b> .....   | 71 |
| <b>Section02 :la procédure de l'importation par un crédit documentaire</b> .....   | 71 |
| <b>1. l'entreprise X :</b> .....   | 71 |
| <b>La condition liée aux éléments du contrat et les documents exigés par</b> ..... | 71 |
| <b>2. L'ouverture du crédit documentaire au sein de la BDL :</b> .....             | 72 |
| <b>3. LA DOMICILIATION AU SIEN DE LA BDL :</b> .....                               | 72 |
| <b>3.1. Réception de la demande d'ouverture et de la facture pro forma</b> .....   | 72 |
| <b>3.2. Etablissement d'une fiche de contrôle</b> .....                            | 73 |
| <b>3.3. Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation :</b> .....           | 74 |
| <b>3.4. L'émission du crédit documentaire :</b> .....                              | 74 |
| <b>3.4.1. Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire</b> .....     | 74 |
| <b>3.4.2. L'engagement d'importation</b> .....                                     | 75 |
| <b>3.4.3. Attestation de risque de charge :</b> .....                              | 75 |
| <b>3.4. Etablissement de la chemise EM</b> .....                                   | 75 |
| <b>3.5.1. Constitution de la prévision :</b> .....                                 | 76 |
| <b>3.5.2. La réalisation du crédit documentaire :</b> .....                        | 77 |
| <b>3.5.2.1. La réalisation physique :</b> .....                                    | 77 |
| <b>3.5.2.2. La réalisation financière :</b> .....                                  | 78 |
| <b>Section 03 : les anomalies de crédit documentaire en Algérie</b> .....          | 80 |
| <b>1. Risque pour les banques</b> .....  | 80 |

# **Table des matières**

---

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1.1. Risques du banquier donneur d'ordre .....</b>              | <b>80</b> |
| <b>1.2. Risques pour les clients .....</b>                         | <b>81</b> |
| <b>2. Les autres risques relatifs au crédit documentaire .....</b> | <b>81</b> |
| <b>Conclusion .....</b>  | <b>83</b> |
| <b>Conclusion générale .....</b>                                   | <b>86</b> |

## **Bibliographiée**

## **Table des matière**

## **Annexes**

# Table des matières

---