

**République Algérienne Démocratique et Populaire**

**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique**

**Ecole Supérieure de Commerce**

**-KOLEA-**

**Mémoire de fin d'études**

**En vue d'obtention du diplôme d'un master en sciences  
commerciales et financières**

**Option : Monnaie, Finance et Banque**

**Thème :**

***Le financement du commerce extérieur par les  
banques algériennes***

**Réalisé par :**

**REZIG Imane**

**Encadré par :**

**Mr TARI Mohamed Laarbi**

**Lieu de stage : La banque national d'Algérie BNA -634- Oued Smar -Alger-**

**Durée de stage : Du 13/03/2023 à 15/04/2023**

**Année universitaire 2022-2023**



**République Algérienne Démocratique et Populaire**

**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique**

**Ecole Supérieure de Commerce**

**-KOLEA-**

**Mémoire de fin d'études**

**En vue d'obtention du diplôme d'un master en sciences  
commerciales et financières**

**Option : Monnaie, Finance et Banque**

**Thème :**

***Le financement du commerce extérieur par les  
banques algériennes***

**Réalisé par :**

**REZIG Imane**

**Encadré par :**

**Mr TARI Mohamed Laarbi**

**Lieu de stage : La banque national d'Algérie BNA -634- Oued Smar -Alger-**

**Durée de stage : Du 13/03/2023 à 15/04/2023**

**Année universitaire 2022-2023**

## Remerciement

*Tout d'abord, je remercie **Dieu** le tout puissant et miséricordieux, de m'avoir donné la force, la patience et la volonté afin de pouvoir accomplir ce modeste travail.*

*Je tiens aussi à adresser mes chaleureuses gratitude à tout **le corps professoral et administratif de l'ESC**, pour la qualité de l'enseignement, le travail énorme qu'il effectue pour nous créer les conditions les plus favorables pour le déroulement de nos études, et à remercier spécialement mon encadreur **Mr. TARI Mohamed Laarbi** qui m'a accompagné tout au long de cette expérience de recherche avec beaucoup de patience, de conseils et de pédagogie pour veiller sur la bonne exécution de mon travail.*

*Je remercie aussi tous **le personnel du service de commerce extérieur** de la banque nationale d'Algérie BNA 634 et plus particulièrement ma tutrice de stage chef de service **Mme HAMIDECHE Sihem**, car ce travail n'aurait pu jamais voir le jour sans leur coopération active et leurs explications qu'ils m'ont prodigués avec intérêt et compréhension durant le mois de mon stage pratique.*

*Je tiens à remercier également **mes chers parents, ma sœur et mes frères** pour leurs sacrifices inestimables, leur soutien inconditionnel et les conditions optimales qu'ils m'ont assurés et ce durant non seulement la période de stage et d'établissement du mémoire, mais aussi durant toute ma scolarité.*

## Dédicaces

*J'ai le grand plaisir de dédier ce modeste travail :*

*A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui m'est le plus cher, à **ma douce mère** que dieu te procure une bonne santé et une longue vie.*

*A l'homme de ma vie, mon exemple éternel et source de joie et de bonheur, aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour, l'estime, le dévouement et le respect que j'ai toujours eu pour vous. Ce travail est le fruit de vos sacrifices que vous avez consentis pour mon éducation et ma formation...**à mon père** que dieu te garde pour moi.*

*A mes chers frères et ma splendide sœur **Ikram** qui ont partagé avec moi les moments d'émotion lors de la réalisation de ce modeste travail. Ils m'ont chaleureusement supporté & m'encouragé tout au long de mon parcours.*

*A toute **ma famille paternelle et maternelle, mes proches, mes amis** et tous ceux qui –de près ou de loin- m'ont aidé et soutenu tout au long de cette période jusqu'à la fin.*

*A **tous mes professeurs** dont la générosité et le soutien m'obligent à leur témoigner mon profond respect et ma loyale considération.*

***A moi même***

## Sommaire

<b>Remerciement .....</b>	<b>.....</b>
<b>Dédicaces .....</b>	<b>.....</b>
<b>Sommaire.....</b>	<b>I</b>
<b>Liste des figures .....</b>	<b>III</b>
<b>Liste des abréviations .....</b>	<b>IV</b>
<b>Résumé.....</b>	<b>V</b>
<b>Introduction générale .....</b>	<b>A</b>
<b>Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur .....</b>	<b>1</b>
Section 1 : le contrat commercial international et les incoterms .....	3
Section 02 : Les documents de base du commerce extérieur.....	14
Section 03 : La pré-domiciliation électronique et la domiciliation bancaire des opérations à l'international.....	19
<b>Chapitre II : Le financement du commerce extérieur .....</b>	<b>32</b>
Section 01 : Les techniques de paiement à l'international.....	34
Section 02 : les risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	52
Section 03 : Les garanties bancaires internationales.....	58
<b>Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....</b>	<b>64</b>
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil .....	66
Section 02 : Le traitement d'une opération d'importation réalisable par le crédit documentaire et une autre par la remise documentaire au sein de la BNA -634-.....	73
Section 03 : Résultat comparatif entre le crédit documentaire et la remise documentaire ...	86
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>100</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>.....</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>.....</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>.....</b>

## Liste des tableaux

Tableau 1 : Les obligations contractuelles du vendeur et de l'acheteur .....	4
Tableau 2 : Les opérations prises en charge par l'acheteur et le vendeur dans chaque type d'incoterm. ....	6
Tableau 3 : La griffe de domiciliation à l'importation.....	23
Tableau 4 : La significativité des cases du cachet de domiciliation à l'import .....	23
Tableau 5 : La griffe de domiciliation à l'exportation .....	27
Tableau 6 : La significativité des cases du cachet de domiciliation à l'export.....	28
Tableau 7 : Les avantages et les inconvénients du transfert libre.....	36
Tableau 8 : les avantages et inconvénients de la remise documentaire .....	40
Tableau 9 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire .....	51
Tableau 10 : Les différents types de garanties bancaires internationales à première demande.....	60
Tableau 11 : Comparaison entre les intervenants et les différents composants du crédit documentaire et la remise documentaire.....	87
Tableau 12 : Comparaison entre le déroulement du CREDOC et REMDOC .....	91
Tableau 13 : Comparaison des commissions entre CREDOC et REMDOC .....	96
Tableau 14 : Synthèse des résultats comparatifs .....	97

## Liste des figures

<b>Figure 1 : Schéma représentant les obligations du vendeur et de l'acheteur dans les incoterms multimodales 2020. ....</b>	<b>12</b>
<b>Figure 2 : Schéma représentant les obligations du vendeur incoterms et de l'acheteur dans le maritime 2020.....</b>	<b>13</b>
<b>Figure 3 : Le mécanisme du transfert libre.....</b>	<b>35</b>
<b>Figure 4 : Le mécanisme de la remise documentaire .....</b>	<b>39</b>
<b>Figure 5 : Le mécanisme de l'ouverture et l'émission du crédit documentaire.....</b>	<b>49</b>
<b>Figure 6 : Le mécanisme de la réalisation du crédit documentaire .....</b>	<b>50</b>
<b>Figure 7 : L'organigramme de la BNA.....</b>	<b>70</b>
<b>Figure 8 : L'organigramme du service commerce extérieur .....</b>	<b>71</b>

## Liste des abréviations

<b>B/L</b>	Bill of Lading
<b>BA</b>	Banque d'Algérie
<b>BCB</b>	Bon de cession bancaire
<b>BNA</b>	Banque nationale d'Algérie
<b>CCI</b>	Chambre de commerce internationale
<b>CFR</b>	Cost and Freight/ Coût et Fret
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight /Coût, Assurance et Fret
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid To/Port payé, assurance comprise jusqu'à
<b>CNRC</b>	Centre national de registre de commerce
<b>CPT</b>	Carriage Paid To /Port payé jusqu'à
<b>CREDOC</b>	Crédit documentaire
<b>D/A</b>	Document contre acceptation
<b>D/P</b>	Document contre paiement
<b>DAP</b>	Delivered At Place/Rendu au lieu de destination prévu
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal/ Rendu au terminal convenu
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid/ Rendu droits acquittés, lieu de destination convenu
<b>DGC</b>	Direction générale des changes
<b>DHL</b>	Société de transport de colis et des courriers
<b>DLVI</b>	Duplicata de la lettre de voiture internationale
<b>DMFE</b>	Direction des mouvements financiers avec l'étranger
<b>DOD</b>	Direction des opérations documentaires
<b>DOE</b>	direction des opérations avec l'étranger
<b>EUR</b>	Certificat de circulation permet aux marchandises de circuler en bénéficiant de droit de douane
<b>EXA/ EX1</b>	Document douanier du pays de l'exportateur européen
<b>EXW</b>	Ex Work / Départ usine
<b>FAS</b>	Free AlongSide/ Franco le long du navire
<b>FCA</b>	Free Carrier /Franco transport
<b>FOB</b>	Free On Board/ Franco à bord
<b>Import/Export</b>	Importation/ Exportation
<b>INCOTERMS</b>	International Commercial Terms
<b>ISO</b>	Organisation internationale de normalisation
<b>LTA</b>	Lettre de transport aérien
<b>LTR</b>	Lettre de transport routier
<b>NIF</b>	Numéro d'identification fiscale
<b>NIN</b>	Numéro d'identification national
<b>PREG</b>	Provision retenu en garantie
<b>REMDOC</b>	Remise documentaire
<b>RUE</b>	Règles Uniformes relatives aux Encaissements
<b>RUGD</b>	Règles Uniforme relatives aux Garanties sur Demande
<b>RUU</b>	Règles et Usances Uniformes
<b>Swift</b>	Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication

## Résumé

A une époque où le commerce international joue un rôle important en reflétant la situation économique d'un pays, il est devenu obligatoire pour les acteurs de la scène internationale tels que les exportateurs, les importateurs et les banques de trouver des solutions efficaces pour atténuer les risques créés par l'éloignement géographique, les difficultés linguistiques, la diversité des monnaies et les disparités législatives...

Le commerce extérieur est une activité complexe qui comporte de nombreux risques. En effet, l'insolvabilité des acheteurs, la mauvaise qualité des marchandises, la non-exécution des services, les restrictions sur les transactions en devises, les crises politiques ou économiques, la fraude, ainsi que les problèmes liés à l'organisation du transport...etc sont tous des facteurs qui peuvent engendrer des graves conséquences tant pour les exportateurs que pour les importateurs. Afin de réduire ces risques potentiels, les banques n'ont cessé de développer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, dans le but de garantir la sécurité des acteurs du commerce international. Elles proposent également des méthodes de couverture adaptées à chaque type de risque.

**Mots clés :** Le commerce extérieur ou international, l'importateur, l'exportateur, Les banques, les techniques de paiement et de financement, les risques

## Summary

In an era where international trade plays a important role in reflecting a country's economic situation, it has become mandatory for key players on the international stage, such as exporters, importers, and banks, to find effective solutions to mitigate the risks created by geographical distance, language barriers, currency diversity, and legislative disparities.

Foreign trade is a difficult activity that involves numerous risks. Indeed, buyer insolvency, poor product quality, non-performance of services, currency transaction restrictions, political or economic crises, fraud, as well as transportation-related issues, etc., are all factors that can have serious consequences for both exporters and importers. In order to reduce potential risks, banks have continuously developed increasingly sophisticated payment and financing techniques, aiming to ensure the security of international trade participants. They also offer risk-specific coverage methods tailored to each type of risk.

**Keywords :** Foreign trade, importer, exporter, banks, payment and financing techniques, risks

## Schéma synoptique de la structure du mémoire

**Problématique :** Comment s'effectue le processus de traitement des opérations du commerce extérieur par la banque algérienne commerciale ?

**Question secondaire 1 :**

Quels sont les éléments de base utilisés pour réaliser une opération de commerce extérieur ?

**Question secondaire 2 :**

Quelles sont les techniques de paiement offertes par les banques algériennes dans le cadre de financement des opérations du commerce extérieur ?

**Question secondaire 3 :**

Comment la banque nationale d'Algérie BNA-634- procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et remise documentaire ?

**Hypothèse 1 :**

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter les conflits entre les partenaires, par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations. .

**Hypothèse 2 :**

La banque offre à ses clients plusieurs techniques de financement du commerce extérieur afin de répondre à leurs besoins : Le transfert libre, la remise documentaire, le crédit documentaire, chacun d'entre eux a ses propres avantages et inconvénients.

**Hypothèse 3 :**

La réalisation de la remise documentaire est moins rigoureuse, plus rapide, et moins couteuse par rapport au crédit documentaire.

**Chapitre 01 :** Généralités sur le commerce extérieur

**Introduction**

**Section 01 :** Le contrat commercial international et les incoterms

**Section 02 :** Les documents de base du commerce extérieur

**Section 03 :** La pré-domiciliation électronique et la domiciliation bancaire des opérations à l'international

**Conclusion**

**Chapitre 02 :** le financement des opérations du commerce extérieur

**Introduction**

**Section 01 :** Les techniques de financement à l'international

**Section 02 :** Les risques liés aux opérations du commerce extérieur

**Section 03 :** Les garanties bancaires internationales

**Conclusion**

**Chapitre 03 :** Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

**Introduction**

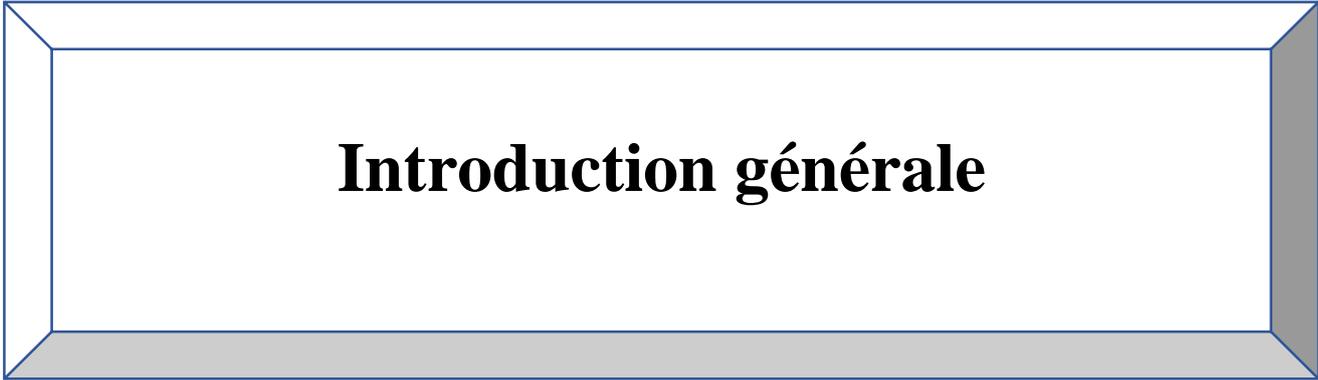
**Section 01 :** Présentation de l'organisme d'accueil

**Section 02 :** Le traitement d'une opération d'importation réalisable par le crédit documentaire et une autre par la remise documentaire au sein de la BNA -634-

**Section 03 :** Résultat comparatif entre le crédit documentaire et la remise documentaire

**Conclusion**

**Conclusion :** A l'échelle internationale, il existe plusieurs modes de paiement : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire. Chacun de ces modes a sa propre façon de réalisation, ses avantages, ses inconvénients et offre un certain degré de sécurité et de couverture contre les risques auxquels sont confrontés les contractants à l'international.



# **Introduction générale**

# Introduction Générale

---

## Introduction générale

Le commerce international est un moteur de la croissance économique du pays, il est défini comme l'ensemble des activités d'échange liées aux opérations d'importation et d'exportation des biens et des services entre pays ayant des relations commerciales entre eux.

A l'ère de la mondialisation, les échanges internationaux d'abord des marchandises puis également des services ont considérablement évolué et n'ont cessé de se développer jusqu'à nos jours. Les nouvelles technologies de la communication et l'essor de la logistique internationale ont aussi contribué au rapprochement des différentes parties prenantes dans les opérations de commerce international.

L'évolution des échanges commerciaux internationaux s'explique par l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, des climats, du développement technologique, voire même de la spécialisation des nations, les différences linguistiques raciales, religieuses, culturelles et juridiques. Cependant, aucun pays ne peut posséder toutes ces ressources sur son territoire, ce qui engendre la nécessité de la complémentarité et des échanges encourageant les nations à chercher des opportunités au-delà de leurs frontières géographiques. Cette exigence a donné naissance au commerce extérieur ou international.

De surcroît, le rôle des banques -dont les banques algériennes ne font pas une exception- dans le cadre du financement des opérations Import/ export a évolué parallèlement aux progressions des activités internationales et ça a permis l'émergence de nouveaux techniques de financement et des garanties bancaires plus adéquates et qui répondent au mieux aux exigences des opérateurs économiques à l'international.

Le commerce extérieur est une opération délicate qui comporte plusieurs risques qui peuvent engendrer des graves conséquences aussi bien pour l'exportateur que pour l'importateur donc l'exportateur veut éviter le risque de non-paiement et donc il souhaite être payé même avant l'expédition de la marchandise. A contrario, l'importateur désire recevoir sa marchandise puis payé et être certain que la marchandise soit livrée.

En Algérie, les opérations du commerce extérieur sont régies par deux principales réglementations, 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 ainsi que les notes et les instructions d'application, d'une part, et aux règles de la chambre de commerce internationale CCI, d'autre part. Par ailleurs, l'Etat Algérien se réserve son droit du régulateur de l'économie.

# Introduction Générale

---

A travers ce travail, on va essayer de répondre à la problématique suivante :

## Problématique

**Comment s'effectue le processus de traitement des opérations du commerce extérieur par la banque commerciale algérienne ?**

De cette question principale découle un ensemble des questions secondaires à savoir :

## Questions secondaires

- Quels sont les éléments de base utilisés pour réaliser une opération de commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement offertes par les banques algériennes dans le cadre de financement des opérations du commerce extérieur ?
- Comment la banque nationale d'Algérie BNA-634- procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et remise documentaire ?

Afin de pouvoir répondre à cette problématique et aux questions secondaires suscitées, nous avons pensé à élaborer quelques hypothèses.

## Hypothèses

- H1 : Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter les conflits entre les partenaires, par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.
- H2 : La banque offre à ses clients plusieurs techniques de financement du commerce extérieur afin de répondre à leurs besoins notamment Le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire, chacun d'entre eux a ses propres avantages et inconvénients.
- H3 : La réalisation de la remise documentaire est moins rigoureuse, plus rapide, et moins coûteuse par rapport au crédit documentaire.

## Objectif de l'étude

L'Algérie comme tous les pays en voie de développement, est un pays que la quasi-totalité de ses besoins de consommation sont obtenus par voie d'importation, et que la plupart des importateurs dans ces pays surtout en Afrique sont confrontés à un véritable problème de manque de confiance de la part des producteurs étrangers, ce qui influe sur la croissance économique de ces pays. L'objectif de cette étude est de savoir comment les banques algériennes précisément la BNA -634- interviennent pour faciliter à leurs clients la concrétisation de ses transactions à l'international, sachant que plusieurs dispositions

## **Introduction Générale**

---

réglementaires ont été prises par l'état algérien afin d'assouplir la pratique des opérations du commerce extérieur et minimiser les risques auxquels sont confrontés les agents à l'international.

### **Motifs du choix du sujet**

Le choix de ce thème est motivé par plusieurs raisons :

- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de ma formation.
- Elargir mes connaissances théoriques et les mettre en pratique.
- Les consommations de l'Algérie proviennent en grande partie de l'extérieur, il est donc nécessaire de définir la technique la plus adaptée au financement du commerce extérieur.
- Apporter des éclaircissements sur les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

### **Etudes antérieures**

1. BRADAI Nesrine, Le rôle du crédit documentaire dans le commerce international, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences financières et commerciales, option : monnaie, finance et banque, Ecole supérieure de commerce 2015.
2. HAMDANI Ibtissem et Mengualti Mohamed, Le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur, Mémoire de master en droit des affaires, Faculté de Droit de l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou 2016.
3. MOULA Anis, Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, mémoire en vue d'obtention du diplôme de master en sciences commerciales, option : Finance d'Entreprise, Ecole Supérieure de Commerce 2016.

### **Méthodologie**

Afin de répondre à toutes les questions et atteindre les objectifs cités ci-dessus, nous avons adopté une approche mixte qui regroupe l'approche descriptive et analytique. Méthodologiquement nous nous sommes appuyés sur une méthode descriptive pour donner une vision générale sur le commerce extérieur d'une part, et de la méthode analytique, d'autre part pour expliquer le processus de réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire et faire une étude comparative entre ces deux modes de paiement.

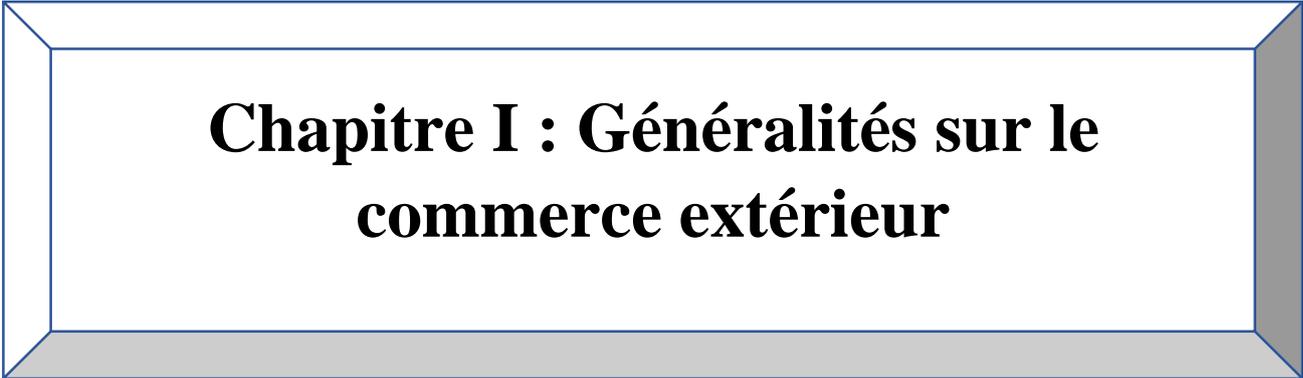
# Introduction Générale

---

## Plan de travail

Pour mener à bien notre travail, nous avons devisé notre travail en deux parties :

- Une partie théorique basée sur une recherche bibliographique (mémoires, ouvrages, articles, règlements, sites internet, documents internes de la banque...) .Cette partie se subdivise en deux chapitres qui se présentent comme suit :
  - **Le premier chapitre** est consacré à la présentation du commerce international de manière général et citer les principaux éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur, les documents utilisés, les incoterms, la pré-domiciliation électronique et la domiciliation bancaire.
  - **Le second chapitre** est consacré au financement des opérations du commerce international, où nous allons présenter les techniques de financement en matière du commerce extérieur et identifier les principaux risques et garanties liés au financement du commerce extérieur.
- Et une partie pratique, basée sur un stage d'un mois au niveau du département du commerce extérieur de la BNA-634- faite en un seul chapitre introduisant notre banque et la structure d'accueil et nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une opération d'importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire au niveau de la BNA -634-.
- Nous terminerons notre recherche par une conclusion générale.



**Chapitre I : Généralités sur le  
commerce extérieur**

# Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

## Introduction

Tout en sachant que les opérations effectuées avec l'étranger sont complexes à cause de l'éloignement géographique entre le pays de l'acheteur et du vendeur ainsi que les différences linguistiques, culturelles, politiques et législatives...etc. En effet, toute opération de commerce extérieur nécessite plusieurs éléments qui interviennent afin de s'assurer de la bonne exécution de la transaction pour satisfaire les deux parties contractantes, et c'est bien pour cela qu'une intervention d'un contrat commercial facilite l'exécution de l'opération en accordant une attention particulière aux clauses représentant l'accord et la volonté des contractants.

Les transactions commerciales internationales sont confrontées à de multiples risques : la division et le transfert de ces risques liés à l'acheminement des marchandises est souvent une source de conflits entre les contractants, en vue d'éviter ces confusions, incertitudes et erreurs d'interprétations, la **Chambre de Commerce Internationale (CCI)** a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé "**Incoterms**" (Contraction "d'**I**nternational **C**ommercial **T**erms") pour expliquer les conditions de livraison.

Une fois les différentes obligations des contractants seront définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, achat ou vente, importation ou exportation nécessite une domiciliation au niveau d'un organisme financier, généralement la banque qui intervient entre les deux parties.

Ce chapitre sera composé de trois sections :

- **Section 01** : Le contrat commercial international et les incoterms
- **Section 02** : Les documents de base du commerce extérieur
- **Section 03** : La pré-domiciliation électronique et la domiciliation bancaire des opérations à l'international

# Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

## Section 1 : le contrat commercial international et les incoterms

### 1.1. Le contrat commercial international

Avant d'aboutir à la réalisation de la transaction commerciale, le fournisseur et son client ont généralement recours à la conclusion d'un contrat commercial international qui précise les notions fondamentales du commerce extérieur afin de préserver les intérêts et éviter les différentes difficultés liées :

- Aux discordances probables entre les lois ;
- À l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires ;
- Aux obstacles qui sont parfois dressés par les législateurs nationaux.

#### 1.1.1. Définition d'un contrat commercial

Le contrat est « une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »<sup>1</sup>

Aussi, c'est une convention par laquelle deux ou plusieurs parties s'engagent à respecter les conditions nécessaires qu'elles fixent d'un commun accord afin de réaliser une transaction commerciale qui suppose l'élément d'extranéité. Il constitue également le lieu juridique qui fixe chaque partie.<sup>2</sup>

Le contrat commercial est un accord de volonté entre deux ou plusieurs parties avec des obligations créées entre elles.

#### 1.1.2. Les conditions de réalisation d'un contrat commercial

Pour qu'un contrat soit valable, il doit respecter ces trois conditions nécessaires :

- **L'objet du contrat** : Le contenu du contrat doit être licite, certain et judiciaire tout en veillant à respecter la morale et l'éthique. Il est donc primordial que le contrat donne une description précise et légale des biens ou des services qui font l'objet du contrat.
- **Le consentement des parties contractantes** : Le contrat doit résulter de l'accord de l'ensemble des parties contractantes sans que leur consentement n'ait été altéré, il doit s'agir d'un consentement éclairé et volontaire et ne doit pas avoir fait l'objet d'une erreur, de violence ou d'un dol.
- **La capacité juridique des parties signataires** : les parties doivent être légalement capables de conclure un contrat, certaines personnes n'ont pas la capacité de contracter

---

<sup>1</sup> L'article 54 du code de commerce algérien

<sup>2</sup> L'article : «Comment maîtriser et gérer les contrats commerciaux de vente à l'international ?», Aid Rachid

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

donc elles doivent être assistées ou représentées pour que leur consentement soit valable : les mineurs non émancipés et les majeurs incapables (sous tutelle ou sous curatelle).

### 1.1.3. Les clauses essentielles du contrat commercial international <sup>1</sup>

- ❖ **Clauses générales (préliminaires)** : Elles reprennent les obligations des deux parties et tous les éléments qui caractérisent la marchandise ainsi que l'objet du contrat.
- ❖ **Clauses techniques et commerciales** : Elles sont relatives aux conditions de vente (montant, prix ferme, délivrance ...), la nature de la marchandise et son détail ainsi que les conditions de transport, d'emballage, de montage, d'inspection et de garanties.
- ❖ **Clauses financières** : Elles reprennent les conditions relatives au paiement : prix, quantité, montant ferme ou révisable, frais inclus, monnaie de la facturation et l'incoterm. Ainsi que les garanties bancaires et les données fiscales et douanières.
- ❖ **Clauses juridiques** : Elles sont liées à l'exécution du contrat tel que sa date d'entrée en vigueur, droit applicable. Aussi les conditions juridiques liées aux garanties bancaires, conditions de transfert des risques et de propriétés, clause de force majeure et les clauses de réalisation.

### 1.1.4. Les obligations des parties d'un contrat à l'international

**Tableau 1 : Les obligations contractuelles du vendeur et de l'acheteur**

Les obligations du vendeur	Les obligations de l'acheteur
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;</li> <li>• Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;</li> <li>• Remettre les documents en se rapportant aux marchandises à livrer.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;</li> <li>• Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison. Tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.</li> </ul>

Source : Etabli par nous-mêmes

<sup>1</sup> Livre : Philippe Garsault et Stéphane Priami, « opérations bancaires à l'international », RB édition, France 2015.

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### 1.1.5. Les mentions du contrat commercial

Chaque contrat commercial doit indiquer les mentions suivantes :

- Le nom ou la raison sociale des deux parties contractantes (l'exportateur et l'importateur) ;
- La nature de la marchandise (quantité, qualité, prix) ou le service à fournir.
- Le délai et les conditions de livraison ainsi que les modalités du transport des marchandises ;
- Les conditions de paiement ;
- La devise de facturation et le montant total de l'offre.

### 1.2. Les incoterms

A l'échelle internationale, plusieurs risques peuvent survenir lors de l'expédition de marchandises (non livraison, perte, vol, dommage...) et donc entraîner des litiges entre les parties contractantes. C'est bien pour cette raison, la chambre de commerce internationale CCI à Paris en 1936 a rédigé une série des règles internationales pour répondre à cette question. Ces règles sont connues sous le titre des INCOTERMS. Ces derniers ont effectivement subi plusieurs changements et modifications dont les derniers en date remontent aux années 1980, 1990, 2000, 2010, soit une modification tous les 10 ans, la dernière mise à jour est la version 2020 qui remplace celle de 2010.

#### 1.2.1. Définition

Les INCOTERMS « **International Commercial Terms** » sont des clauses standardisées qui déterminent les responsabilités des parties contractantes en matière de transport et d'assurance des marchandises. Leur objectif est de définir sans aucune ambiguïté les obligations des deux parties contractantes lors de la rédaction du contrat commercial international et de définir le moment auquel la marchandise passe de la charge du vendeur à celle de l'acheteur (transfert des risques et des frais) et aussi satisfaire les intérêts des deux parties pour éviter toute confusion ou malentendu.

#### 1.2.2. Classification des incoterms

- Dans la version 2010 entrée en vigueur le 01/01/2011, il existe 11 incoterms classés selon 4 familles (E, F, C, D) :
  - Famille E : **EXW** « Ex Work »
  - Famille F : **FCA** « Free Carrier » / **FAS** « Free Alongside Ship » / **FOB** « Free On Board »

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

- Famille C : **CPT** « Carriage Paid To » / **CIP** « Carriage and Insurance Paid To » / **CFR** « Cost and Freight » / **CIF** « Cost, Insurance and Freight »
  - Famille D : **DAT** « Delivered At Terminal » / **DAP** « Delivered At Place » / **DDP** « Delivered Duty Paid »
- Il existe 4 incoterms applicables au transport maritime et au transport par voie fluvial et 7 applicables à tout type de transport.
    - Les règles liées à tous les modes de transport : EXW-FCA-CPT-CIP-DAT-DAP-DDP
    - Les règles liées au transport maritime et au transport par voie fluvial : FAS-FOB-CIF-CFR
  - Les incoterms le plus utilisés en Algérie sont : EXW-FOB-FCA-CFR-CPT-DAP
  - Il est important de mentionner que les incoterms **CIF** et **CIP** sont interdits en Algérie car l'importateur algérien est obligé de souscrire une assurance auprès d'une compagnie d'assurance locale et cela selon l'ordonnance 95-07 du 25 01 1995 relatives aux assurances et ses taxes d'application.
  - Aussi, l'article 27 du règlement n°07-01 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises, stipule que « Sauf dispositions législatives ou réglementaires l'ensemble des termes commerciaux (INCOTERM) repris dans les règles et usances de la chambre de commerce internationale peut être inscrit dans les contrats commerciaux ».
  - Les incoterms sont présentés par 4 caractères alphanumériques dont les 3 premiers lettres reprenant la règle d'incoterm retenue au contrat suivis impérativement par un chiffre qui détermine le lieu géographique.

**Tableau 2 : Les opérations prises en charge par l'acheteur et le vendeur dans chaque type d'incoterm.<sup>1</sup>**

Incoterm	Signification		Obligations de l'acheteur ou du vendeur
	En anglais	En français	
<b>EXW</b>	Ex Works	A l'usine	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à la disposition dans ses locaux (atelier, usine, entrepôt...) et il</li> </ul>

<sup>1</sup> Livre «Les opérations de commerce international», Idir Ksouri, page 95, 96, 97, 98

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

			<p>n'a pas à charger les marchandises sur quelconque véhicule.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</li> </ul>
<b>FCA</b>	Free Carrier	Franco transport	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur.</li> <li>• L'acheteur paye le fret et supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</li> </ul>
<b>CPT</b>	Carriage Paid To	Port Payé jusqu'à...	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même.</li> <li>• Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal (navire, avion, camion...)</li> </ul>
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid To	Port Payé, assurance comprise, jusqu'à...	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peuvent</li> </ul>

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

			courir les marchandises durant le transport.
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal	Rendu au terminal convenu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même, il doit organiser le déchargement des marchandises au point de destination convenu et leur acheminement jusqu'au terminal prévu.</li> <li>• L'acheteur dédouane les marchandises et supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage qu'elles peuvent subir à partir du moment où elles sont livrées comme indiqué</li> </ul>
<b>DAP</b>	Delivered At Place	Rendu au lieu de destination prévu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison des marchandises lorsqu'il les a mis à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu.</li> </ul> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de dommage ou de perte que les marchandises peuvent subir à partir du moment où les marchandises ont été livrées.</p>
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés, lieu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à</li> </ul>

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

		de destination convenu	<p>l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés à cette opération.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'acheteur supporte tous les frais et risques de dommage ou de perte que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles sont livrées.</li> </ul>
<b>FAS</b>	Free Alongside Ship	Franco le long du navire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué.</li> <li>• L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée.</li> </ul>
<b>FOB</b>	Free On board	Franco à bord	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement désigné.</li> <li>• L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée.</li> </ul>

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

<b>CFR</b>	Cost and Freight	Cout et Fret	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a rempli son obligation de livraison, lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mise à bord du navire dans le port d'embarquement, le vendeur assume aussi les frais de transport jusqu'au port de destination ainsi que les frais de chargement.</li> <li>• L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire et doit contracter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.</li> </ul>
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight	Cout, Assurance et Fret	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage des marchandises au cours du transport.</li> <li>• L'acheteur assume le risque de dommage ou de perte une fois les marchandises sont à bord du navire, il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.</li> </ul>

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### 1.2.3. Les principales nouveautés dans la version 2020 <sup>1</sup>

Les principaux changements par rapport à la version 2010 sont :

- Elimination de l'incoterm FAS
- Division de l'incoterm FCA : un pour la livraison terrestre et l'autre pour la livraison maritime
- Création d'un nouvel incoterm **CIN** (Cost and Insurance) : c'est un incoterm d'arrivé dont le risque de transport serait transmis du vendeur à l'acheteur au port de départ. Il inclurait le cout de l'assurance pour le vendeur et n'inclurait pas le fret.
- Division de l'incoterm DDP en deux (02) incoterms :
  - ✓ DTP (Delivered Terminal Paid)
  - ✓ DPP (Dlivered at Place Paid)
- L'incoterm DAT a changé pour devenir DPU (Delivery at Place Unloaded) : le vendeur livre les marchandises et transfère le risque à l'acheteur une fois les marchandises sont déchargées au lieu de destination convenu, le dédouanement à l'importation et les frais afférents reste à la charge de l'acheteur.

---

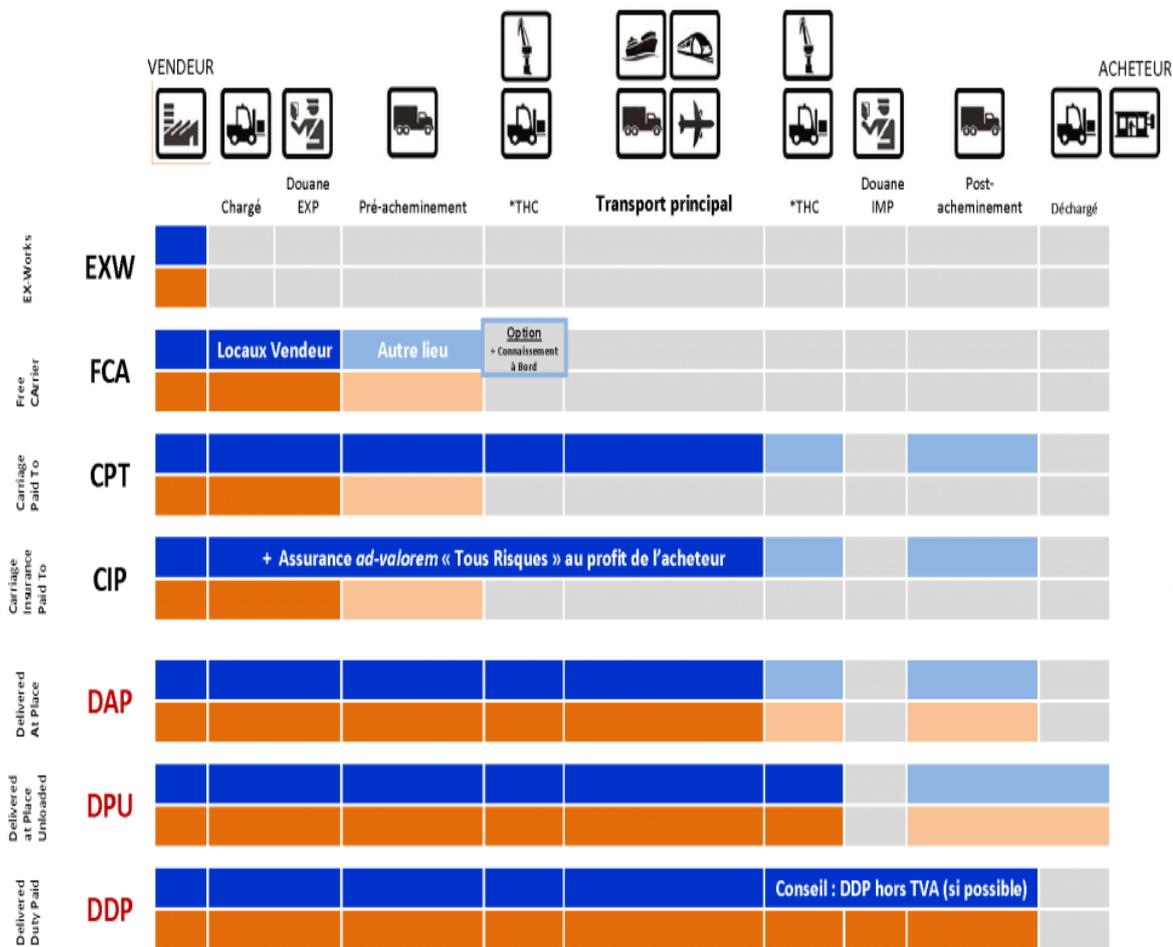
<sup>1</sup> Article de Olegorio L.Lamazares, « incoterms 2020, main changes », global negotiator.

# Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

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

## RÈGLES INCOTERMS® 2020 – MULTIMODALES

(ADAPTÉES AUX MARCHANDISES CONTENEURISÉES)



\*THC → Terminal Handling Charges  
 Hormis pour CIP → Assurance non obligatoire, ni pour le vendeur, ni pour l'acheteur.

Coûts Vendeur	Option	Coûts Acheteur
Risques Vendeur	Option	Risques Acheteur

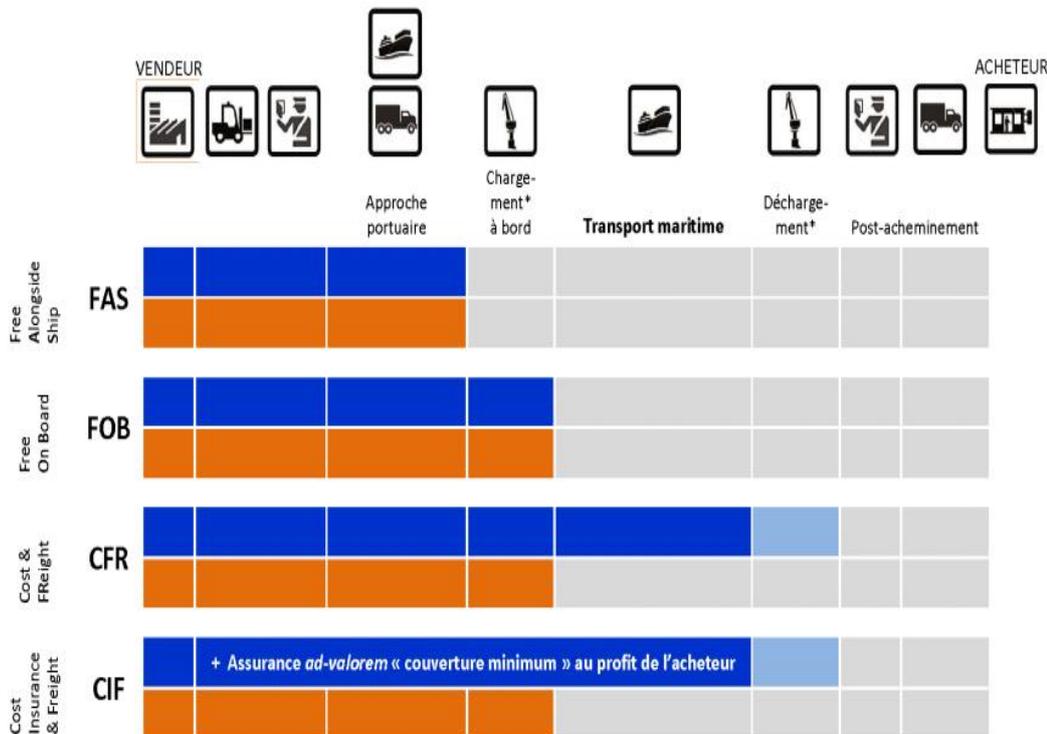
Source : international-pratique.com

# Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

Figure 2 : Schéma représentant les obligations du vendeur incoterms et de l'acheteur dans le maritime 2020.

## RÈGLES INCOTERMS® 2020 – MARITIMES

POUR VRAC ET CONVENTIONNEL (RÈGLES NON ADAPTÉES AUX MARCHANDISES CONTENEURISÉES)



**Hormis pour CIF** → Assurance non obligatoire, ni pour le vendeur, ni pour l'acheteur.

**\*Chargement & déchargement** → Selon les **Liner-Terms** : conditions selon lesquelles une compagnie maritime ou un port charge et décharge les marchandises. Vendeurs et acheteurs doivent demander des cotations détaillées afin de pouvoir aligner la règle Incoterms® aux Liner-Terms.

Coûts Vendeur	Option	Coûts Acheteur
Risques Vendeur	Option	Risques Acheteur

Source : international-pratique.com

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### Section 02 : Les documents de base du commerce extérieur

Les opérations du commerce extérieur au sein d'une agence bancaire s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par le vendeur ou une organisation agréée, et exigés par l'acheteur, afin de lui permettre de prendre possession de marchandises.

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication :

- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques ;
- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique.

Les documents utilisés dans les transactions du commerce international sont distincts de ceux utilisés dans les transactions locales, ceci afin d'asseoir la confiance dans la transaction et permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

On peut donc classer ces documents en cinq catégories à savoir :

- ✓ Les documents du prix ;
- ✓ Les documents du transport ;
- ✓ Les documents d'assurance ;
- ✓ Les documents douaniers ;
- ✓ Les documents annexes.

#### 2.1. Les documents du prix

Ces documents comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison social, adresse ...), sur les marchandises (Poids, quantité, nature...), sur les prix (totaux, unitaires) et sur les conditions des ventes. On distingue les principaux types de ces documents :

##### 2.1.1. La facture pro-forma « provisoire »

Comme son nom l'indique, la facture pro-forma est une facture faite « pour la forme », elle n'a pas de valeur comptable ou juridique ni légale et peut être remise en cause lors des négociations. C'est le premier document d'entrée dans le théâtre des opérations du commerce extérieur rédigé par le vendeur qu'il soit le fournisseur réel ou l'intermédiaire en faveur du client qu'il l'a demandé soit verbalement, soit par écrit pour pouvoir comparer les offres de différents fournisseurs, il doit préciser ce qu'il veut avoir sur la pro-forma comme qualités ou conditions sur les prix, la qualité du produit, les conditions de livraison, les modalités de paiement et sur la validité de l'offre.

## **Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur**

---

### **2.1.2. La facture commerciale « définitive »**

C'est un document de base qui suit automatiquement la facture pro-forma, établi par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial et l'envoi par l'acheteur du bon de commande. Elle démontre la conclusion effective du contrat de vente. Cette facture doit indiquer obligatoirement les informations suivantes telles que :

- Le nom ou la raison social ainsi que l'adresse du vendeur et ceux de l'acheteur également ;
- Le numéro de la facture et la date de son établissement ;
- La nature, la qualité, le poids (unitaire /total) du produit ;
- Le prix (total/unitaire) de la marchandise ;
- Les conditions de vente et de règlement.

### **2.1.3. La facture consulaire**

C'est une facture définitive établie par le vendeur, visée par les services consulaires du pays de l'importateur dans le pays de l'exportateur. Elle a pour objet d'authentifier l'existence du fournisseur ainsi que l'origine et la valeur de marchandises.

### **2.1.4. La facture douanière**

Elle est établie sur un formulaire spécial qui comporte des mentions obligatoires suivant la législation et les normes du pays concerné. Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire.

## **2.2. Les documents du transport**

Les documents du transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ils sont établis selon le mode de transport choisi par les parties contractantes portant sur le contrat pour l'acheminement de la marchandise en question. Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peut faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou d'un transport terrestre. On distingue les principaux types de ces documents :

### **2.2.1. Le connaissance maritime B/L (Bill of Lading)**

Ce document est le plus ancien des documents de transport et le plus utilisé car près de 90% des échanges internationaux de marchandises s'effectuent par voie maritime. Il est établi par une compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement. Ce document de transport possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété de la marchandise, un

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

contrat de transport entre le chargeur et le transporteur et un récépissé d'expédition qui prouve l'expédition de la marchandise.

Il est généralement émis selon l'une des formes suivantes :

- **A personne dénommée** : On dit qu'il est nominatif, dans ce cas il n'est pas ni négociable ni transmissible par voie d'endossement et que seule la personne indiquée prendra livraison et possession des marchandises.
- **A ordre** : C'est la forme la plus utilisée, établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier, donc il est transmissible par voie d'endossement.
- **Au porteur** : Il ne contient pas le nom du destinataire et le porteur du connaissance devient propriétaire de la marchandise.

### 2.2.2. La lettre de transport aérien LTA (Airways bill)

Elle est un récépissé d'expédition nominatif, non négociable, non endossable par voie d'endossement et elle ne présente pas un titre de propriété. La LTA est émise par l'agent de la compagnie aérienne, elle est ensuite signée par cette compagnie avant l'embarquement effectif de la marchandise et remise au chargeur. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles –ci, qui ne peut les récupérer qu'après présentation de la LTA. Si la LTA est au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir **un bon de cession bancaire BCB** au client pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. La LTA est à la fois la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif du prix.

### 2.2.3. Le duplicata de la lettre de voiture internationale -DLVI- (Rail Way bill)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par voie ferroviaire qui matérialise la preuve de transport. Ce document est constitué de six exemplaires dont l'un porte la surcharge « duplicata de la lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

### 2.2.4. La lettre de transport routier -LTR-

C'est un simple récépissé d'expédition de la marchandise.

### 2.2.5. Le récépissé postal

C'est un document établi par le service des postes au nom d'une personne ou d'une entreprise dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises qui n'excédant pas 20 kg.

## **Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur**

---

### **2.2.6. Document de transport multimodal**

On utilise ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

### **2.3. Les documents d'assurance**

La souscription d'une assurance auprès d'une compagnie d'assurance agréée est nécessaire pour couvrir contre les risques affectant la marchandise lors du transport. Il existe trois principaux documents d'assurance utilisés au cours d'une transaction commerciale internationale :

#### **2.3.1. La police d'assurance**

C'est une convention établie entre une compagnie d'assurance (l'assureur) et le souscripteur (l'assuré) par laquelle une partie appelée « l'assuré » se fait promettre une prestation pécuniaire fournie par une autre partie appelée « l'assureur » en cas de la survenance des pertes et des dommages subis par la marchandise lors du transport moyennant le paiement d'une prime. Cette police peut être :

- Une police au voyage : elle couvre une expédition donnée, pour un trajet, une valeur et une relation bien déterminée.
- Une police flottante ou d'abonnement : elle couvre toutes les expéditions pendant une durée déterminée quel que soit la nature de la marchandise et le moyen du transport utilisé.
- Une police à alimenter : elle couvre toutes les expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.
- Une police tiers-chargeur : Assurance transport utilisée lorsque le transitaire met son assurance à la disposition de son client qui n'en a pas souscrit. En cas de sinistre, c'est le transitaire qui constituera le dossier nécessaire à l'indemnisation. Souscrite par un transitaire ou un transporteur, qui couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

#### **2.3.2. L'avenant d'assurance**

C'est un document constatant des modifications ou apportant des additifs aux clauses primitives de la police d'assurance initialement souscrite.

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### 2.3.3. Le certificat d'assurance

C'est un document délivré par l'assureur, qui atteste l'existence d'une police d'assurance couvrant la marchandise concernée d'un certain nombre de risques.

### 2.4. Les documents douaniers

Toutes les marchandises destinées à l'exportation doivent faire l'objet d'une déclaration en détail auprès d'un bureau de douane le plus proche du siège social de l'exportateur pour les contrôler avant l'expédition vers l'étranger. Il s'agit principalement des formulaires D11 pour l'exportation et D10 pour l'importation.

### 2.5. Les documents annexes

En plus des documents précités, il existe d'autres documents accessoires utilisés dans le commerce international que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et /ou quantitatives des marchandises importées. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Les documents les plus importants sont :

- a. **Le certificat d'origine** : C'est un document douanier qui certifie l'origine d'une marchandise, qui est généralement demandé par le client pour justifier le pays de production, de fabrication ou de traitement de cette marchandise et bénéficier d'avantages tarifaires. Il est émis et authentifié par la chambre de commerce et d'industrie. Ce document est généralement exigé par les autorités douanières du pays importé dans le cadre de la procédure de dédouanement.
- b. **Le certificat de provenance** : Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle de provenance, lorsque la marchandise est expédiée par un pays autre que son pays d'origine.
- c. **Le certificat d'analyse** : C'est un document employé et établi par une entité de certification ou par des laboratoires d'expertise pour vérifier que le produit vendu satisfait certains paramètres notamment de type chimique et physique tels que la composition, l'acidité, l'humidité et autres. Il est utilisé le plus souvent pour les produits pharmaceutiques.
- d. **Le certificat sanitaire (vétérinaire)** : C'est un document douanier établi et signé par les services vétérinaires, par des centres de tests ou des autorités sanitaires officielles pour attester la bonne qualité des animaux vivants, des produits animaux ou issus d'animaux (viandes, laitages...).

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

- e. **Le certificat physiopathologique ou phytosanitaire (santé des plantes) :** C'est un document exigé par les douanes du pays d'importation, attestant que les produits d'origine végétales importés ont bien subi les contrôles phytosanitaires avant l'exportation.
- f. **La note de poids :** C'est un document rédigé par l'exportateur et destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée et il donne le détail et le poids de chaque colis. Elle peut être délivrée par un peseur juré ou un organisme officiel.
- g. **Le certificat de contrôle de qualité :** Ce document d'importance capitale en commerce international indique les résultats de l'analyse des marchandises vendues juste avant leur expédition et permet ainsi d'en garantir le bon état et la conformité par rapport aux spécifications techniques figurant dans le cahier de charge.
- h. **La liste de colisage :** C'est un document plus complet que la note de poids, qui fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituent une expédition (nombre, poids, marque, contenu...). Il permet mieux que la facture, de vérifier si les stipulations de la commande, telles que précisées sont respectées.

### Section 03 : La pré-domiciliation électronique et la domiciliation bancaire des opérations à l'international

#### 3.1. La pré-domiciliation électronique

##### 3.1.1. Définition

« Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque, domiciliaire intermédiaire agréée ».<sup>1</sup>

La pré-domiciliation est une procédure par voie électronique imposée par la Banque d'Algérie afin de mener un contrôle à distance, au premier lieu, aux opérations Import/Export, dès son entrée en vigueur le 15/03/2016 mais elle est exigée, depuis le 29/03/2016 qu'aux importateurs de droit Algérien. Elle est préalable à tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation de biens /services. A cet effet, les banques, intermédiaires agréées ont installé une plateforme électronique à leur niveau central puis au niveau des directions et agences afin de consolider le processus de contrôle à priori qui relève à leur responsabilité.

---

<sup>1</sup> Note n° 17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### 3.1.2. Le déroulement de la pré-domiciliation

Cette procédure de pré-domiciliation bancaire se décline comme ci-après :<sup>1</sup>

#### 1. Phase « inscription client »

- Inscription du client dans le site web de la plateforme d'une banque, intermédiaire agréée de son choix auprès de laquelle il obtient un droit d'accès au site concerné.

La formule électronique d'inscription invite l'opérateur à fournir tous les renseignements suivants :

- N° compte
- N° registre de commerce
- N° identification fiscale NIF
- Raison sociale
- E-mail
- Adresse Téléphone

- Une fois l'inscription est validée, un mot de passe lui sera attribué pour avoir l'accès au site de pré-domiciliation ;

#### 2. Phase « identification client et pré-domiciliation de la demande du client »

- Identification du client qui a formulé et validé sa demande de pré-domiciliation.

Les renseignements à remplir :

- Code client
- Raison sociale NIF / NIN
- N° registre de commerce
- N° License d'importation
- Référence agrément d'exercice d'activité
- Nature de la marchandise
- Définition de l'activité (production matière première MP, revente en l'état)
- Objet, N° et date de la facture, montant, conditions et modalités de paiement

- Une option de téléchargement des documents exigibles est mise à disposition.

---

<sup>1</sup> Idem

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### 3. Phase de « contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréée »

- Une fois le contrôle effectué, une notification par voie électronique est adressée au client (rejet motivé ou acceptation avec invitation de se présenter au niveau de l'agence pour effectuer les formalités de domiciliation)

### 4. Phase de « contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire »

- L'agent de contrôle au niveau de l'agence, reçoit par voie électronique la notification établie en central, d'acceptation de traitement de domiciliation. L'agence procède à la domiciliation bancaire après le deuxième contrôle de la demande de domiciliation.

## 3.2. La domiciliation bancaire

### 3.2.1. Définition

« Toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services, payable par transfert de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie. »<sup>1</sup>

« La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération »<sup>2</sup>.

La domiciliation bancaire est obligatoire, et cela selon la réglementation des changes :

**l'article 29 du règlement n°07-01 de la banque d'Algérie précise** « la domiciliation est préalable à tout transfert rapatriement de fonds, engagement et ou au dédouanement »<sup>3</sup>

### 3.2.2. La domiciliation des importations

Le traitement d'un dossier de domiciliation à l'importation au niveau d'une banque se réalise en trois étapes :

- La phase d'ouverture
- La phase de gestion et suivi

---

<sup>1</sup> L'instruction 20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importation

<sup>2</sup> Article 30 du règlement de la Banque d'Algérie N°07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.

<sup>3</sup> Journal officiel de la république algérienne n° 31, du 13 mai 2007, p 15

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### ➤ La phase d'apurement

#### ➤ La phase d'ouverture

- Le client doit se présenter au niveau de sa banque intermédiaire agréée accompagné du dossier suivant :
  - ❖ Un avis d'acceptation de pré-domiciliation
  - ❖ Un contrat commercial ou tout autre document équivalent (une facture pro-forma, une facture définitive, un devis, un bon de commande ...)
  - ❖ Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation
  - ❖ Une lettre d'engagement pour les produits d'importation qui sont destinés exclusivement aux besoins de l'exploitation de l'entreprise ou une taxe de domiciliation pour les importations destinées à la revente en l'état.
- Avant de procéder à la domiciliation, le banquier chargé doit vérifier les documents fournis et s'assurer que :
  - ✓ L'importateur n'est pas frappé à une interdiction d'exercer une opération du commerce extérieur.
  - ✓ Il dispose d'un registre de commerce légalisé par le centre national de registre de commerce CNRC et un numéro d'identification fiscal NIF.
  - ✓ Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.
  - ✓ Le produit objet de l'opération d'importation ne figure pas dans la liste des produits prohibés et qu'il a un rapport avec l'activité de l'importateur.
  - ✓ Le client dispose d'une surface financière et un compte courant au niveau de la banque comme garantie de la solvabilité.
  - ✓ Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par : des provisions constituées 100% pour les importations destinées à la consommation et 120% pour les importations destinées à la revente en l'état et la domiciliation doit être effectuée 30 jours avant l'expédition de la marchandise, soit par des autorisations de crédit.
  - ✓ Après la vérification des documents présentés par le client et l'accord du chef de l'agence. Une fois ils sont conformes, le banquier enregistre toutes les données nécessaires sur un répertoire des dossiers d'importation domiciliés et il ouvre une fiche appelée « fiche de contrôle » modèle FDI ou FDIP.

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

On distingue deux types de domiciliation selon le délai de réalisation de l'importation ;

- ◆ **La domiciliation à délai normal (D.I)** : L'opération d'importation se réalise dans un délai inférieur ou égal à 6 mois à partir de la date de domiciliation, dont le numéro d'ordre chronologique des dossiers est de 00 001 à 79 900.
- ◆ **La domiciliation à délai spécial (D.I.P)** : L'opération d'importation se réalise dans un délai supérieur à 6 mois, dont le numéro d'ordre chronologique des dossiers est de 80 001 à 99 900.
- Pour chaque dossier d'importation le banquier attribue un numéro d'immatriculation et appose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction et enregistre la domiciliation sur le système delta.
- Ce numéro est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la Banque d'Algérie, il est composé de 18 chiffres et 3 lettres. La griffe de domiciliation se présente comme suit :

**Tableau 3 : La griffe de domiciliation à l'importation**

BANQUE :				AGENCE :			
Domiciliation exportation :							
A	B	C	D	E	F	G	H
La date : XX/XX/XXXX							

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

- On peut voir l'explication des cases de domiciliation dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 4 : La significativité des cases du cachet de domiciliation à l'import**

Case	Signification
Case A :	<b>Wilaya</b> : 2 chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de la banque par le code de la Wilaya.
Case B :	<b>Agrément</b> : 2 chiffres correspondants au code agrément de la banque.
Case C :	<b>Guichet</b> : 2 chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.
Case D :	<b>Année</b> : 4 chiffres correspondants à l'année.
Case E :	<b>Trimestre</b> : un chiffre relatif au trimestre concerné.
Case F :	<b>Nature</b> : 2 chiffres correspondants à la nature du contrat. On trouve plusieurs types : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 10 : Simple importation de marchandises</li> <li>• 12 : Importation liée au contrat de travaux</li> </ul>

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 : Simple importation de Services</li> <li>• 13 : Importation liée au contrat d'étude, prestation de service ou assistance technique.</li> <li>• 14 : Importation liée au contrat de fournitures</li> <li>• 15 : Importation liée au contrat clé en main</li> <li>• 16 : Importation liée au contrat d'architecture</li> <li>• 17 : Importation liée au contrat de brevet ou licence</li> </ul>
<b>Case G :</b>	<b>Numéro d'ordre :</b> 5 chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers.
<b>Case H :</b>	<b>Devise :</b> 3 lettres selon le code ISO.

**Source :** Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

- Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatique le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixé, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importation en plus de 19% de TVA à collecter pour l'administration fiscale.

Les frais de domiciliation sont prélevés selon le schéma comptable suivant :

- Débiter le compte client de 3000 DZD.
- Créditer le compte commission de 3000 DZD par dossier.
- Créditer le compte taxe de 19% de la commission, minimum 570 DZD.

### ➤ La phase de gestion et de suivi

Cette phase s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, le banquier doit suivre de près les dossiers pour les compléter afin de pouvoir les apurer. Ainsi, il doit contrôler et s'assurer du règlement financier de l'opération d'importation.

### **Le contrôle du dossier : <sup>1</sup>**

Le contrôle des dossiers de domiciliation et de transfert par l'intermédiaire agréé domiciliataire s'effectue comme indiqué ci-après.

<sup>1</sup> Article 52 du règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### Pour les importations de biens, sur la base :

- Du contrat commercial et/ou des factures définitives,
- Des documents d'expédition,
- Des documents douaniers (exemplaire banque) ou document admis comme équivalent,
- De la copie du message Swift y afférent,
- De la formule statistique adressée à la Banque d'Algérie.

### Pour les importations de services, sur la base :

- Du contrat commercial et/ou des factures définitives,
- De l'attestation de service fait,
- Des pièces ou autorisations éventuellement requises,
- De la copie du message Swift y afférent,
- De la formule statistique adressée à la Banque d'Algérie.

### Le règlement financier :

Les banques domiciliataires ne peuvent procéder au transfert du paiement qu'après réception de l'ensemble des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national ainsi que les factures y relatives. Toutefois, des acomptes peuvent être versés dans la limite de 15% du montant global du contrat, sous réserve de l'établissement d'une caution de restitution par la banque de l'exportateur en faveur de La banque du client.

On distingue trois modes de règlement :

- Le crédit documentaire.
- L'encaissement documentaire (remise documentaire),
- Le transfert libre (prestation de service)

Les sommes à transférer ne peuvent excéder le montant prévu par les factures définitives, lesquelles doivent correspondre à la valeur de la marchandise réellement importée. Dans ce sens, le banquier domiciliataire doit impérativement s'assurer de l'apurement de chaque dossier et faire des déclarations régulières à la Banque d'Algérie.

#### ➤ **La phase d'apurement**

Elle consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à la réalisation physique et financière.

Il s'effectue en deux étapes distinctes : l'inventaire et l'établissement du bilan.

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

### L'inventaire

Le siège domiciliataire procède à l'apurement sur la base des documents suivants :

- La facture définitive dûment domiciliée.
- Le document douanier exemplaire banque (D10).
- La formule de règlement « F4 » annotée.
- Les déclarations d'apurement des opérations d'importation s'effectuent mensuellement.

Deux cas peuvent se présenter après cet inventaire :

#### ❖ Dossier complet :

Le guichet domiciliataire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

#### ❖ Dossier incomplet :

Dans cette situation, La banque rappelle le client par courrier recommandé, afin qu'il régularise son dossier.

### L'établissement du bilan

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée. La décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

#### 1<sup>er</sup> cas : Dossier apuré :

Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule F4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. Dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie et les dossiers sont conservés au niveau de l'agence pendant une durée de cinq ans.

#### 2<sup>ème</sup> cas : Dossier en insuffisance de règlement :

Ces dossiers se présenteront comme suit : Valeur Dédouanée Supérieur à la Valeur Nette Transférée. Dans ce cas nous sommes en face d'une insuffisance de règlement, ce qui veut dire que le document douanier est supérieur aux autres documents. (L'agence a reçu le D10 et le paiement non encore effectué (flux physiques > flux financiers) : si la différence est inférieur à 100 000 DA ; le dossier est gardé au niveau de l'agence sinon le dossier est transmis à la Banque d'Algérie.

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

### 3<sup>ème</sup> cas : Dossier en excédent de règlement :

Ce sont les dossiers dont le document Financier est supérieur au document douanier. F4 annotée existe, manque du D10. Si le montant de la F4 est supérieur à la valeur de la marchandise, le dossier sera transmis à la Banque d'Algérie.

### 3.2.3. La domiciliation des exportations

La domiciliation à l'export est comme celle à l'import, c'est une préalable procédure à tout début d'exécution physique ou financier de transactions commerciales avec l'étranger, à condition que celle-ci soit soumise dans le champ d'application de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Le traitement d'un dossier de domiciliation à l'exportation se réalise sur trois (03) phases :

- La phase d'ouverture
  - La phase de gestion et suivi
  - La phase apurement
- **La phase d'ouverture**
- Le banquier procède à la vérification des documents présentés par le client, à savoir :
    - Une demande d'ouverture de domiciliation.
    - Un contrat commercial ou tout autre document équivalent.
  - Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 08 cases comme suit :

**Tableau 5 : La griffe de domiciliation à l'exportation**

BANQUE :				AGENCE :			
Domiciliation exportation :							
A	B	C	D	E	F	G	H
La date : XX/XX/XXXX							

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

On peut voir l'explication des cases de domiciliation dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 6 : La significativité des cases du cachet de domiciliation à l'export**

Case	Signification
<b>Case A :</b>	<b>Wilaya :</b> 2 chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de la banque par le code de la Wilaya.
<b>Case B :</b>	<b>Agrément :</b> 2 chiffres correspondants au code agrément de la banque.
<b>Case C :</b>	<b>Guichet :</b> 2 chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.
<b>Case D :</b>	<b>Année :</b> 4 chiffres correspondants à l'année.
<b>Case E :</b>	<b>Trimestre :</b> un chiffre relatif au trimestre concerné.
<b>Case F :</b>	<p><b>Délai :</b> 2 chiffres correspondants au délai du contrat (CT /MT)</p> <p>Il existe deux (02) types de domiciliations à l'exportation selon leur délai de réalisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Les exportations à court terme (CT) :</b> dont le règlement doit être constaté dans pas plus de cent vingt (120) jours à compter à partir du jour de l'expédition des marchandises.</li> <li>➤ <b>Les exportations à moyen terme (MT) :</b> leur règlement peut aller au-delà de cent vingt jours à compter du jour de l'expédition des marchandises.</li> </ul>
<b>Case G :</b>	<b>Numéro d'ordre :</b> 5 chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers.
<b>Case H :</b>	<b>Devise :</b> 3 lettres selon le code ISO.

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

- Le banquier reproduit sur la fiche de contrôle toutes les précisions du contrat commercial, on peut citer :
- L'identité des cocontractants ;
  - Le pays d'origine ou de provenance des marchandises ;
  - La nature des marchandises ou des prestations fournies ;
  - Leurs quantités, prix unitaire et valeur globale ;
  - La monnaie de paiement ;
  - Les délais de livraison ;
  - Mode et conditions de transport ;

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

La fiche de contrôle doit comporter aussi :

- Le numéro de domiciliation et la date d'ouverture du dossier ;
- Nom du guichet domiciliaire (l'agence).

C'est également les mêmes précisions inscrites sur la fiche de contrôle dans le cas d'une importation.

### ➤ La Phase de gestion et suivi

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux. Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (facture, documents douaniers, formules annotées ainsi que tout documents qui s'y apporte). Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel ;
- L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier.

### ➤ La phase d'apurement

Selon l'article 71 du règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- Facture définitive.
- Document douanier D11
- Formule statistique F104 annotée par la DOE (direction des opérations avec l'étranger) (cession devise)
- Justificatifs de rapatriement.

On distingue donc trois cas :

**Les dossiers apurés** : sont les dossiers dont les documents sont d'égale valeur alors ils sont conservés au niveau de la banque.

**Les dossiers en excédent de rapatriement** :<sup>1</sup> Quand le montant rapatrié est supérieur au montant (D11) exemplaire banque. Ces dossiers feront l'objet de déclaration sans transmission

---

<sup>1</sup> Art 5 de l'instruction 03-07 du 31/05/2007 relative à la déclaration et le suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger.

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

des copies à la Banque d'Algérie ; dans le cas où le montant différentiel est inférieur à **100 000 DA**.

### **Les dossiers en insuffisance de rapatriement : <sup>1</sup>**

Quand le montant rapatrié est inférieur au montant (D11) exemplaire banque. Ces dossiers feront l'objet de déclaration avec transmission des copies à la Banque d'Algérie dans le cas où le montant est supérieur à **100 000 DA**.

### **Le Rapatriement :**

Toute exportation doit faire l'objet d'un rapatriement en Algérie dans un délai de 360 jours.<sup>2</sup> Une fois le produit de rapatriement est totalement rapatrié, l'exportateur recevra 100% du montant de son contrat réparti selon les pourcentages suivants :

- 50% en Dinar algérien.
- 50% en devise dont : 60% sur son compte commercial, et 40% peut être utilisé librement à la discrétion de l'exportateur et sous sa responsabilité dans le cadre de la promotion de ses exportations.<sup>3</sup>

Le client ne pourra pas bénéficier de montant en devise en cas de dépassement des délais de rapatriement, l'agence en est seule responsable.

---

<sup>1</sup> Art 6 de l'instruction 03-07 du 31/05/2007 relative à la déclaration et le suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger.

<sup>2</sup> Art 02 du Règlement de la Banque d'Algérie N° 16-04 du 17/11/2016 modifiant et complétant l'Art 61 de règlement 07-01 du 03/02/2007.

<sup>3</sup> Art 01 de instruction n°05-2011 du 19 octobre 2011 modifiant les dispositions de l'instruction n°22-94 du 12 avril 1994 modifiée et complétée fixant le pourcentage des recettes d'exportation hors hydrocarbures et produits miniers ouvrant droit à l'inscription au(x) compte(s) devises des personnes morales.

## Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

---

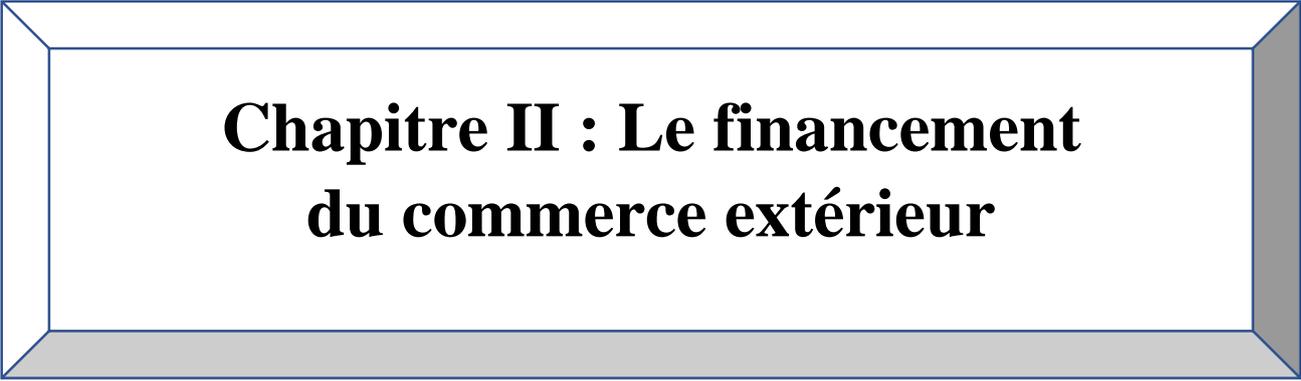
### Conclusion

Au cours de ce premier chapitre, nous avons pris connaissance de quelques généralités sur le commerce extérieur, y compris la conclusion du contrat commercial qui représente une étape très importante avant l'exécution d'une opération à l'international, ainsi que le bon choix de l'incoterm, afin d'éviter tout litige possible concernant la répartition des frais et le transfert des risques entre l'importateur et son fournisseur pour permettre la bonne fin de la transaction. Aussi nous avons cité les différents documents commerciaux nécessaires pour la réalisation de la transaction commerciale d'une façon réglementaire.

Par ailleurs, tous ce qui a été mentionné dans ce chapitre, nous avons essayé de le référer aux réglementations en vigueur, notamment le règlement n° 07-01 du 03 février 2007 de la Banque d'Algérie relatif aux règles applicables aux transactions commerciales internationales et aux changes ainsi que les règles et usances de la *Chambre de Commerce Internationale Paris* (CCI).

Nous avons essayé de présenter la domiciliation depuis le moment de l'inscription électronique jusqu'à l'obtention de la confirmation de la banque. Après s'avoir domicilié au niveau d'une banque, l'importateur et l'exportateur peuvent enfin aboutir à la réalisation de la transaction commerciale.

Mais, pour s'assurer de la réalisation de l'opération correctement, les deux parties doivent être très prudents en choisissant la technique de paiement à utiliser lors de l'opération de commerce extérieur. Pour cela, dans le chapitre suivant, nous allons entamer en détail les techniques de paiement utilisées à l'international ainsi que les risques et les garanties liés au commerce extérieur.



**Chapitre II : Le financement  
du commerce extérieur**

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

### Introduction

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu. A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties : L'exportateur souhaite être payé au plutôt, voire avant même l'expédition de la marchandise ; tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible. Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré.

Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place permettant ainsi de fixer les choix concernant :

- ✓ Les termes du paiement : le lieu dans lequel le paiement doit être effectué, le délai de règlement accordé ou la date de paiement, l'étendue et la monnaie de paiement.
- ✓ Les moyens ou les instruments de paiement : chèque, lettre de change, billet à ordre ou virement. Ils représentent les formes matérielles servant de supports au paiement. Notons que le virement par Swift est l'instrument le plus utilisé en raison des avantages qu'il présente à savoir la rapidité, le coût réduit, la sécurité et la facilité d'utilisation.
- ✓ Les techniques de règlement : à l'échelle internationale, il existe beaucoup de modes de paiement offerts aux opérateurs économiques. Le choix d'une technique à une autre lié au degré de confiance entre les partenaires, sachant que ces techniques diffèrent en matière de complexité, de sécurité et de coût.

Dans le contexte international, Les contractants sont toujours confrontés par plusieurs risques qui empêchent le bon déroulement de leurs transactions. Pour cela la clause de garantie est devenue inséparable du contrat, d'une part pour l'acheteur à garantir la livraison de la marchandise dans le délai déterminé et dans les meilleures conditions, d'autre part pour le vendeur à garantir la capacité de l'acheteur à payer le montant de la marchandise ou le service fourni.

Dans le souci de clarifier ces techniques de paiements et avoir une idée sur les garanties et les risques liés au commerce international : ce chapitre sera composé de trois sections :

- **Section 01** : Les techniques de financement à l'international
- **Section 02** : Les risques liés aux opérations du commerce extérieur
- **Section 03** : Les garanties bancaires internationales

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

### Section 01 : Les techniques de paiement à l'international

Dans cette section, nous allons présenter les techniques de paiement utilisées dans le commerce international et cela par ordre croissant du degré de complexité de la procédure à suivre :

#### 1.1. Le transfert libre (L'encaissement simple)

Le commerce extérieur est une opération souvent très risquée qui, généralement demande un certain degré de sécurité afin de protéger les intérêts des parties contractantes.

Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction, et c'est pour ça qu'ils optent généralement pour la technique du transfert libre plutôt que les autres techniques de paiement.

##### 1.1.1. Définition

L'encaissement simple est l'acte par lequel l'importateur (le donneur d'ordre) de biens ou de services ordonne sa banque domiciliataire de transférer une somme définie au profit de l'exportateur (le bénéficiaire) non résident auprès de sa banque étrangère, <sup>1</sup>après la réception des marchandises accompagnées des documents d'expédition. Le transfert libre dit aussi « virement simple » ou « encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux<sup>2</sup>, cela veut dire que dans ce mode de paiement, l'exécution de la transaction commerciale internationale se fait sans intervention de la banque, il est généralement choisi par les partenaires qui se connaissent et qui se font confiance. Il est peut-être le mode le plus risqué, mais il est aussi le plus rapide et le moins couteux. Ce mode de règlement est utilisé entre vendeur et acheteur lorsque les relations entre eux sont basées sur une confiance totale.

Un transfert libre est utilisé comme mode de règlement pour une opération d'importation de biens ou services préalablement domiciliée et il ne peut être effectué qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des changes et après la réception des marchandises.

---

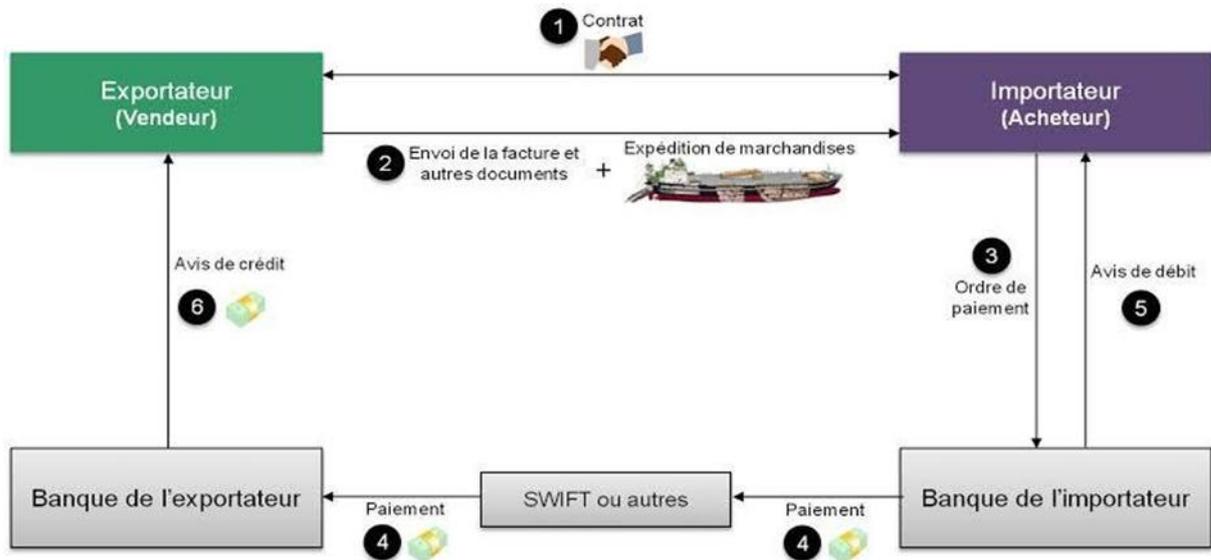
<sup>1</sup> GUY CAUDAMINE, Jean Montier, « banque et marché financier », éd Economica paris, 1998.

<sup>2</sup> Art 02 RUU de la CCI relative aux encaissements, brochure n° 522 Paris

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

### 1.1.2. Le déroulement de l'opération

Figure 3 : Le mécanisme du transfert libre



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com>

1. Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple.
2. L'exportateur envoie la facture et les documents de transport et d'expédition par courrier, il peut aussi envoyer seulement la facture par courrier et le reste des documents précités avec les marchandises.
3. Après la réception de la facture, l'importateur se présente au niveau de sa banque muni d'un ordre de virement, un engagement d'importation, la facture définitive domiciliée et le document douanier D10 et donne instruction à son banquier de transférer le montant de la transaction au profit de l'exportateur.
4. La banque de l'importateur débite le compte de son client par le montant de la transaction.

A la réception des documents suscités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité. Il veillera par la suite, à la constitution d'un dossier qu'il adressera sous bordereau de transmission au service des transferts, chargé de l'acheminement du transfert.

Le service des transferts de la direction de l'étranger se charge de compléter les cases « Correspondant et date de valeur. », procède au transfert des fonds au correspondant en demandant la couverture de la Banque d'Algérie, car le montant réglé est débité du compte du client en monnaie nationale, par contre, celui transféré

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

au correspondant devra être libellé en devise ( la devise étant la propriété de la banque d'Algérie). Il doit enfin, adresser un justificatif à l'agence domiciliataire constatant le transfert définitif.

5. La banque de l'exportateur, après avoir reçu le montant, informe son client du crédit de son compte.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

### 1.1.3. Les avantages et les inconvénients du transfert libre

**Tableau 7 : Les avantages et les inconvénients du transfert libre**

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le mode de paiement le plus rapide et le moins couteux ;</li> <li>➤ La simplicité et la souplesse de la procédure.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ L'importateur prend possession des biens avant de payer.</li> <li>➤ En n'étant pas basé sur des documents, donc l'exportateur est toujours exposé au risque de non-paiement et il n'a aucune garantie pour se couvrir contre ce risque.</li> <li>➤ Il est possible qu'un risque de change (la variation du cours à la hausse ou à la baisse) se présente lors du transfert définitif de devise.</li> </ul>

Source : Etabli par nous-mêmes

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

### 1.2. La remise documentaire

#### 1.2.1. Définition :

La remise documentaire, dit aussi « l'encaissement documentaire » est une technique de paiement par laquelle une banque remettante sur instruction de son donneur d'ordre (le vendeur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction commerciale internationale par l'intermédiaire d'une banque chargée de l'encaissement auprès du tiré (l'acheteur) contre remise de certains documents<sup>1</sup>. Les banques s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions, sans apporter aucune garantie de paiement.

Ce mode de paiement est utilisé lorsqu'un fournisseur (exportateur) et son client (importateur) ont l'habitude de conclure des contrats, une confiance commence à naître entre eux, ils peuvent alors recourir à la remise documentaire pour le paiement de leurs transactions. Elle vise un encaissement de documents commerciaux accompagnés ou non de documents financiers<sup>2</sup>, c'est-à-dire que le vendeur peut aussi envoyer avec ces documents une traite qui doit être acceptée par l'acheteur pour un paiement à échéance.

En Algérie, la remise documentaire a été réutilisée pour le paiement des importations destinées à la production en 2011<sup>3</sup>, et pour les importations destinées à la revente en l'état en 2014.<sup>4</sup>

#### 1.2.2. Formes

La remise documentaire peut être effectuée selon trois (03) formes :

- **Remise documentaire contre paiement** : la banque présentatrice (de l'acheteur) doit impérativement respecter les instructions de la banque remettante (du vendeur) qui figurent dans sa lettre d'instruction (le bordereau du cédant), dans ce cas la banque présentatrice ne remettra les documents à son client pour le dédouanement de la marchandise que contre le paiement immédiat de la facture et de tous les frais attachés à l'opération.
- **Remise documentaire contre acceptation** : Une fois la banque présentatrice reçoit les documents avec l'effet de commerce (la traite), l'importateur doit accepter cette traite en opposant sa signature (bon pour acceptation), dans ce cas, le vendeur sera réglé à une

---

<sup>1</sup> Document opération du commerce international, institut de la formation bancaire, chapitre02« la remise documentaire », p85.

<sup>2</sup> Article 02D, Règles Uniformes Relatives Aux Encaissements RUE 522, CCI Paris.

<sup>3</sup> Article 23 de la loi de finance complémentaire 2011.

<sup>4</sup> Article 81 de la loi N° 13-08 du 30/12/2013 relative à la loi de finance complémentaire 2014.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

échéance prévue mais la banque n'est pas engagée, les documents seront remis au client pour dédouaner sa marchandise une fois avoir accepté la traite.

- **Remise documentaire contre acceptation et aval** : Dans ce cas, le vendeur va envoyer les documents plus la traite via sa banque remettante en demandant l'aval de cette traite par la banque de l'acheteur, et donc la banque ne pourra accepter d'avaliser cette traite que si son client acheteur a une autorisation de crédit (une ligne d'aval). Dans cette situation, si l'acheteur ne paie pas à l'échéance prévue, la banque va payer à sa place si celle-ci a avalisé la traite. Donc la banque de l'acheteur doit faire très attention avant de remettre les documents à son client.

### 1.2.3. Intervenants

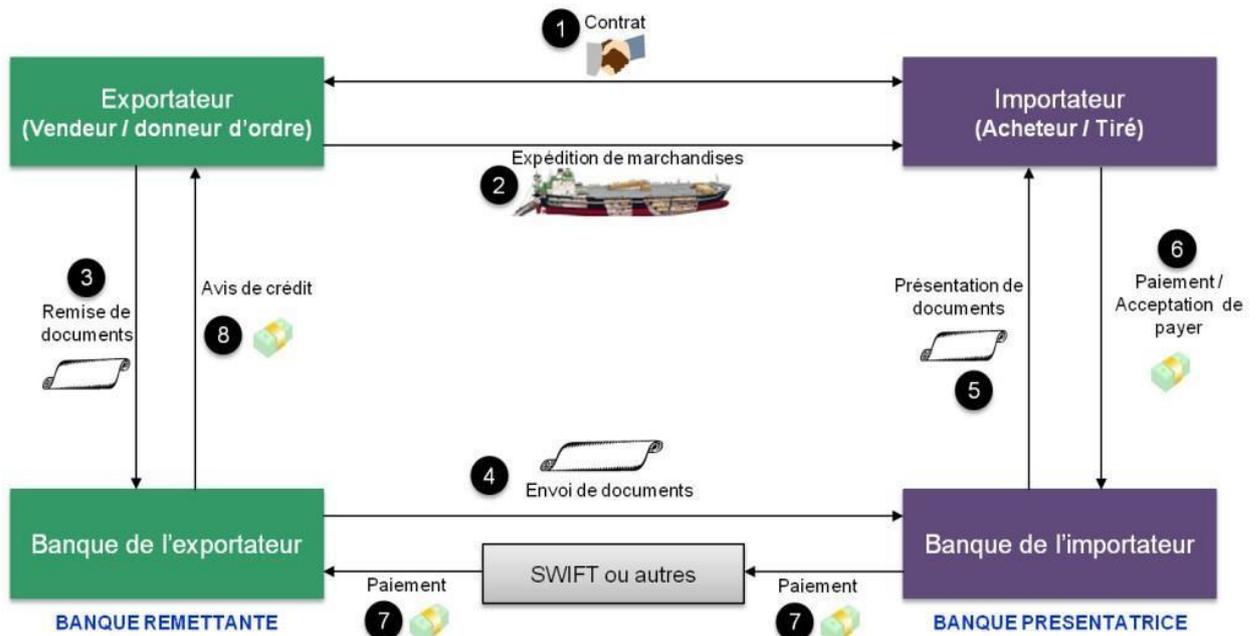
La remise documentaire fait intervenir quatre (04) principaux acteurs :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur, aussi appelé « remettent » qui donne mandat à sa banque, il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement, donc le déclenchement de l'opération d'encaissement se fait à son ordre.
- **La banque remettante** : c'est la banque du donneur d'ordre, elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement par courrier sécurisé selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données et elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmet ne seraient pas suivies.
- **La banque présentatrice** : C'est la banque qui traite la remise documentaire selon les instructions de la banque remettante. Elle demande à l'acheteur son accord de paiement D/P ou bien d'acceptation de la traite D/A. Elle lui délivre les documents et ensuite elle transfère les fonds vers la banque remettante.
- **Le tiré** : il s'agit de l'importateur, c'est lui qui donne l'accord de paiement ou d'acceptation sur la traite, et il reçoit les documents en échange.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

### 1.2.4. Le déroulement de l'opération

Figure 4 : Le mécanisme de la remise documentaire



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com>

L'opération de remise documentaire se présente comme suit :

- 1) Un contrat commercial est conclu entre l'importateur et l'exportateur.
- 2) L'exportateur expédie la marchandise suivant les termes du contrat et récupère les documents de transport.
- 3) Il remet l'ensemble des documents à sa banque.
- 4) La banque remettante mandatée par l'exportateur envoie l'ensemble des documents à la banque présentatrice.
- 5) Une fois les documents reçus, la banque présentatrice les examine en s'assurant qu'ils sont conformes et convoque son client importateur.
- 6) L'importateur se présente au guichet de sa banque, cette dernière ne lui remet les documents que contre paiement ou acceptation (selon le cas).
- 7) Une fois le paiement a été effectué ou la traite a été acceptée par le client importateur, la banque effectue le transfert au comptant à la banque du vendeur.
- 8) Enfin, après avoir reçu le paiement, la banque de l'exportateur envoie à son client un avis de crédit au profit de son compte du montant de la transaction.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

### 1.2.5. Les avantages et les inconvénients

**Tableau 8 : les avantages et inconvénients de la remise documentaire**

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>● C'est un mode de paiement plus souple et peu sévère que le crédit documentaire.</li> <li>● Un coût faible pour effectuer la transaction.</li> <li>● La possibilité pour l'importateur d'examiner et vérifier la marchandise expédiée avant le règlement ou l'acceptation de la traite.</li> <li>● En cas du paiement contre acceptation, par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● La remise documentaire ne protège pas l'exportateur du risque de change.</li> <li>● Le risque pour l'importateur de non-conformité de la marchandise.</li> <li>● Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. La responsabilité de ces banques se limite à la bonne exécution des instructions données.</li> <li>● L'exportateur est la partie qui risque le plus dans l'opération, il est exposé au risque de non-paiement et au risque de non levée des documents, l'acheteur peut refuser de prendre les documents et de payer, dans ce cas l'exportateur se trouve dans l'obligation de trouver un nouveau acheteur.</li> </ul>

Source : Etabli par nous-mêmes

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

### 1.3. Le crédit documentaire

#### 1.3.1. Définition

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque appelée banque émettrice s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre) vis-à-vis d'un exportateur (bénéficiaire) de payer un certain montant, dans un délai déterminé contre la remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant la valeur et l'expédition de marchandises ou de prestation de services<sup>1</sup>.

Aussi « le crédit documentaire est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte -à l'aide des documents énumérés- la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis »<sup>2</sup>

#### 1.3.2. Intervenants<sup>3</sup>

Un crédit documentaire met généralement en présence quatre (04) intervenants :

- Le donneur d'ordre ;
- La banque émettrice ;
- La banque notificatrice et/ou banque confirmatrice ;
- Le bénéficiaire.

Mais certains crédits documentaires mentionnent d'autres parties intermédiaires.

- **Le donneur d'ordre** : « signifie la partie qui a demandé l'émission du crédit. » article 02, RUU600. Il s'agit de l'importateur (l'acheteur) qui donne les instructions nécessaires d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale, c'est une obligation essentielle du contrat commercial, mais pas une condition suspensive.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- ✓ La mise en place des suretés exigées par la banque émettrice ;
- ✓ Paiement des frais et des commissions afférents au crédit documentaire ;
- ✓ Autoriser la banque émettrice à débiter irrévocablement son compte contre des documents conformes au crédit ;

---

<sup>1</sup> Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits stand-by, cautions et garanties », RB, 2ème édition, page 34.

<sup>2</sup> Ghislaine Legrand, Hubert martini, « gestion des opérations import-export », DUNOD, aout 2008, p135.

<sup>3</sup> Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits stand-by, cautions et garanties », RB, 2ème édition, pages 36, 37, 38,39 et 40.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

- ✓ Se présenter pour lever les documents vérifiés et jugés comme étant conformes par la banque émettrice.

• **La banque émettrice** : « c'est la banque qui émet un crédit à la demande d'un donneur d'ordre ou pour son propre compte. » art 02, RUU600.

C'est la banque de l'importateur qui réalise l'ouverture du crédit documentaire. Elle paie le crédit si les conditions sont remplies. La banque émettrice s'engage à :

- ✓ Ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais ;
- ✓ Maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit ;
- ✓ Respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment de l'acceptation de la demande d'ouverture du crédit documentaire ;
- ✓ Vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit ;
- ✓ Payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue de :

- ✓ Proroger la validité du crédit ;
- ✓ Augmenter le montant du crédit ou de la ligne du crédit ;
- ✓ Accepter des amendements (surtout lorsqu'ils modifient son niveau de risque) ;
- ✓ Transmettre le crédit à une banque choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.

• **La banque notificatrice** : « signifie la banque qui notifie le crédit à la demande de la banque émettrice. » Art 02 et 07 des RUU 600, révision 2007. C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur). Elle avise le bénéficiaire de l'opération de Credoc sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

Son rôle se limite à notifier le crédit sans engagements de sa part au bénéficiaire après avoir authentifié et vérifié le message SWIFT d'instruction.

Bien que la banque notificatrice agisse sur mandat reçu de la banque émettrice, cette dernière n'est pas responsable de ses manquements et, entre autres de son défaut de devoir de conseil vis-à-vis du bénéficiaire :

- La banque notificatrice est seulement autorisée à notifier le crédit.
- La banque notificatrice est également autorisée à réaliser le crédit à ses caisses, c'est-à-dire à recevoir les documents et à en analyser la conformité pour le compte de la banque émettrice. Pour l'exportateur, il est préférable que la banque notificatrice soit autorisée à réaliser le crédit.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

➤ **La banque confirmatrice** : c'est la banque qui ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Lorsque une banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée « banque confirmatrice », elle peut être la banque notificatrice ou une autre banque.

➤ **Le bénéficiaire** : « c'est la partie en faveur de laquelle un crédit est émis » (Art 02 RUU 600). Il s'agit de l'exportateur étranger qui bénéficiera de l'engagement bancaire d'être payé, pris par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.

### Autres acteurs possibles :

- D'autres banques (banque désignée, banque de remboursement et seconde banque notificatrice) la pratique d'une seconde banque notificatrice existe depuis longtemps, mais ne figure dans les RUU que depuis la révision de 1993.
- Des assureurs-crédit ;
- Des organismes et des institutions internationales (banque mondiale, banques de développement).

### 1.3.3. Typologie du crédit documentaire <sup>1</sup>

Il est fréquent de classer les crédits documentaires selon qu'ils sont révocables, irrévocables ou irrévocables et confirmés, mais à travers la dernière révision des RUU (RUU 600), la CCI a supprimé la mention révocable. De ce fait, tout crédit est irrévocable même s'il n'est pas mentionné<sup>2</sup>.

- **Crédit documentaire révocable :**

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

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

- **Crédit documentaire irrévocable (par défaut notifié et non confirmé) :**

Le crédit documentaire irrévocable est une des formes du CREDOC la plus courante dans laquelle la banque émettrice (celle de l'importateur) du crédit s'engage formellement à payer, à condition que les documents qui lui sont présentés soient conformes aux stipulations du crédit

---

<sup>1</sup> Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits stand-by, cautions et garanties », RB, 2<sup>ème</sup> édition, pages 44, 45.

<sup>2</sup> Article 03, RUU 600, révision 2007, CCI paris.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

et ne peut donc revenir sur son engagement, quelle que soit l'évolution de la situation de son client. Aucune annulation ou ne peut intervenir sans l'accord de toutes les parties intéressées.

En l'absence d'indication, un crédit documentaire sera réputé « irrévocable ». Malgré la sécurité qu'il apporte, il ne fait pas disparaître définitivement le risque d'impayés. En effet, tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et du pays dans lequel elle se situe. Le non-paiement peut résulter de plusieurs risques, tel que :

- L'insolvabilité de la banque émettrice ou elle déclare sa faillite (cas de la banque Khalifa en 2002 par exemple),
- Les autorités du pays prennent des décisions suspendant les transferts des fonds (suspension des virements à l'étranger, boycott du pays du bénéficiaire...etc),
- Les comptes de la banque émettrice à l'étranger sont bloqués en raison de sanctions internationales.
- Le pays de la banque émettrice souffre d'une catastrophe naturelle ou d'un conflit armé.

Toutes ces raisons peuvent retarder ou rendre impossible d'effectuer le paiement par la banque émettrice et donc le paiement au bénéficiaire.

La solution dans ce cas consiste pour l'exportateur de bénéficier d'un **crédit irrévocable et confirmé**.

- **Crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Le vendeur qui dispose d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé en sa faveur a la certitude d'être payé s'il présente les documents requis conformément aux conditions et termes du crédit.

« Une banque confirmante est irrévocablement tenue d'honorer ou de négocier dès qu'elle ajoute sa confirmation au crédit.»<sup>1</sup>

Dans ce type il y a un double engagement irrévocable, non seulement celui de la banque émettrice, mais aussi celui d'une seconde banque du pays du vendeur ou dans un pays où le risque politique est très faible, la seconde banque qui ajoute sa confirmation est nommée banque confirmante ou confirmatrice (de préférence la banque notificatrice qui deviendra confirmatrice) de lui procurer le règlement contre présentation des documents conformes aux exigences de l'acheteur.

---

<sup>1</sup> Art 8b des RUU 600, révision 2007, CCI Paris

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

La confirmation donne une sécurité totale, elle a plusieurs effets :<sup>1</sup>

- ✓ Couverture d'une éventuelle défaillance financière de la banque émettrice ;
- ✓ Couverture d'une défaillance économique du pays de l'acheteur ;
- ✓ Garantie de paiement en cas d'opposition du pays de l'acheteur concernant le transfert des fonds vers le pays du vendeur ;
- ✓ Garantie de paiement en cas de retard causé par des risques de guerre, mouvements populaires, grèves ...

### 1.3.4. Les dates clés du crédit documentaire <sup>2</sup>

Lors des négociations du contrat, les deux parties se mettent d'accord sur les dates importantes du crédit documentaire :

- **La date d'ouverture du crédit documentaire :**

La date d'ouverture représente la date de transmission du message d'ouverture Swift MT700, par la banque émettrice vers la banque notificatrice. Elle matérialise l'engagement de la banque émettrice. Cette date a une grande importance, car dans certains cas, les conditions du contrat peuvent interdire toute expédition de marchandise avant la date d'ouverture du Credoc et donc elle ne doit pas être négligée.

- **La date limite d'expédition :**

Cette date correspond à la date extrême de l'envoi de la marchandise ou la mise en service de l'équipement chez le client (dernier délai). Les banques refusent les documents de transport mentionnant une date d'expédition postérieure à cette date, car ce non-respect est considéré comme une réserve majeure.

La date d'émission du document de transport sera réputée être la date d'envoi, de prise en charge ou de mise à bord et la date d'expédition. Cependant si le document de transport indique au moyen d'un tampon ou d'une annotation, une date d'envoi, de prise en charge ou de mise à bord, cette date sera réputée être la date d'expédition.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Didier pierre MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, 4ème édition, p123.

<sup>2</sup> Inspiré de : Hubert. MARTINI, Dominique. DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB édition, 2e édition, août 2010, pages 75, 76, 77,78 et 79.  
Site : <http://aidara.over-blog.com/>

<sup>3</sup> Art 19 des RUU 600, révision 2007, CCI Paris

## **Chapitre II : Le financement du commerce extérieur**

---

La date limite d'expédition est stipulée dans les articles 23 à 29 des RUU 500 et les articles 19 à 25 des RUU 600. Cette date doit être impérativement respectée sous peine d'empêcher le paiement lors de la réalisation du crédit. Lorsqu'un document comporte plusieurs dates (date d'établissement, date de mise à bord avec signature), c'est la date la plus récente qui retenue par la banque pour juger la conformité par rapport à la date limite d'expédition.

### **• Le délai de présentation des documents :**

Il représente la période, au cours de laquelle les documents doivent être présentés. Conformément à l'article 43 des RUU 500 et l'article 14 des RUU 600 stipulent que le bénéficiaire dispose d'une durée de 21 jours à compter de la date l'expédition de la marchandise pour présenter les documents à sa banque. Le non-respect de cette période de présentation par le bénéficiaire constitue une réserve majeure.

Le délai de présentation des documents peut être inférieur à 21 jours mais une fois dépassé, la banque refusera les documents présentés.

### **• La date de validité du crédit documentaire :**

Cette date correspond à celle où le crédit ne sera plus valable (expiré), et également à la date limite de l'engagement de la banque émettrice.

L'article 29 des RUU 600 stipule aussi « Si la date d'expiration d'un crédit ou le terme de la période fixée pour la présentation tombe un jour où la banque à laquelle la présentation doit être faite est fermée pour des raisons autres que celles visées à l'article 36, la date d'expiration ou le dernier jour fixé pour la présentation, selon le cas, sera reporté au premier jour ouvré suivant. »

L'article 42(a) des RUU 500 et l'article 6 des RUU 600 précisent : « tout crédit doit stipuler une date extrême de validité et un lieu de présentation des documents ». Dans le cas où le crédit documentaire prévoit plusieurs expéditions, la date de validité sera fixée selon la date limite de la dernière expédition.

Cependant, une prorogation de la date limite de validité du crédit documentaire reste toujours possible. Elle est réclamée par le bénéficiaire auprès du donneur d'ordre qui la transmet à la banque émettrice, celle-ci peut accepter ou refuser de proroger la date de validité en fonction des risques supplémentaires encourus.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

### 1.3.5. Les modes de réalisation du crédit documentaire <sup>1</sup>

- **Crédit réalisable par paiement à vue :**

Encore appelé « document contre paiement » (D/P), ce mode de paiement correspond à une vente effectuée au comptant. Lorsque l'exportateur vend au comptant, il exige que le CREDOC soit payé à vue ; c'est-à-dire sur présentation des documents conformes. Il peut être fait soit à la caisse de la banque confirmatrice ou à la caisse de la banque émettrice dans le cas où le crédit n'est pas confirmé.

- **Crédit réalisable par paiement différé :**

La banque émettrice est obligée, dans le cas d'un paiement différé, d'effectuer le paiement à la date déterminée conformément aux stipulations du crédit.

**Remarque :** lorsque le crédit est réalisable par paiement différé, il ne prévoit pas spécifiquement le tirage d'une traite pour matérialiser la créance, mais plutôt la remise d'une lettre d'engagement de payer à une échéance déterminée, sur la base de documents conformes.

- **Crédit réalisable par acceptation :**

Ce mode de paiement consiste pour l'exportateur (bénéficiaire) à tirer une traite à terme sur la banque émettrice ou sur la banque confirmatrice (si le crédit est confirmé) ou encore sur l'importateur (acheteur), à la réception des documents dument conformes, il n'y a donc pas de paiement mais plutôt acceptation de l'effet de commerce. L'acceptation, du point de vue juridique et de la législation cambiaire, consiste pour le tiré de donner son accord de paiement à une date donnée.

- **Crédit réalisable par négociation :**

L'exportateur souhaite parfois le paiement avant d'arrivée à l'échéance de la traite donc à ce moment, il devra recourir à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir l'escompte de cette dernière, L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

La négociation se fait généralement sous la clause « SBF » (sous bonne fin), c'est à dire que la banque négociatrice peut se retourner contre le bénéficiaire au cas où pour une raison ou une

---

<sup>1</sup> Règlement de la Banque d'Algérie n° 91-13 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

autre le remboursement par la banque émettrice n'aurait pas eu lieu.

**Remarque :** Le règlement du bénéficiaire par la banque négociatrice sera effectué « sauf bonne fin », c'est-à-dire que la banque négociatrice conservera, en cas de non-paiement de la banque émettrice un recours vis-à-vis du bénéficiaire.

### • **Crédit documentaire réalisable par paiement mixte :**

Cette forme de réalisation combine plusieurs des formes de réalisation précédentes.

### 1.3.6. **Déroulement de l'opération** <sup>1</sup>

La réalisation d'un crédit documentaire doit passer par deux (02) phases essentielles :

#### **Phase I : l'ouverture / l'émission du crédit documentaire :**

##### **1) Réalisation de l'opération commerciale entre les deux parties**

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de la transaction : le règlement s'effectuera par crédit documentaire ;

##### **2) Demande d'ouverture du crédit documentaire**

Le donneur d'ordre (l'acheteur) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes et conditions du contrat ;

##### **3) Ouverture du crédit documentaire**

La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire selon les modalités et conditions convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur ;

##### **4) Notification de l'ouverture du crédit documentaire**

La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y rajoutant, dans le cas échéant, sa confirmation d'engagement. A la réception du crédit documentaire, le vendeur peut demander des modifications après la relecture de la lettre d'ouverture. La même démarche peut être effectuée par le l'acheteur à la réception des demandes du vendeur, et ce, jusqu'à ce qu'une entente soit définie entre les deux parties.

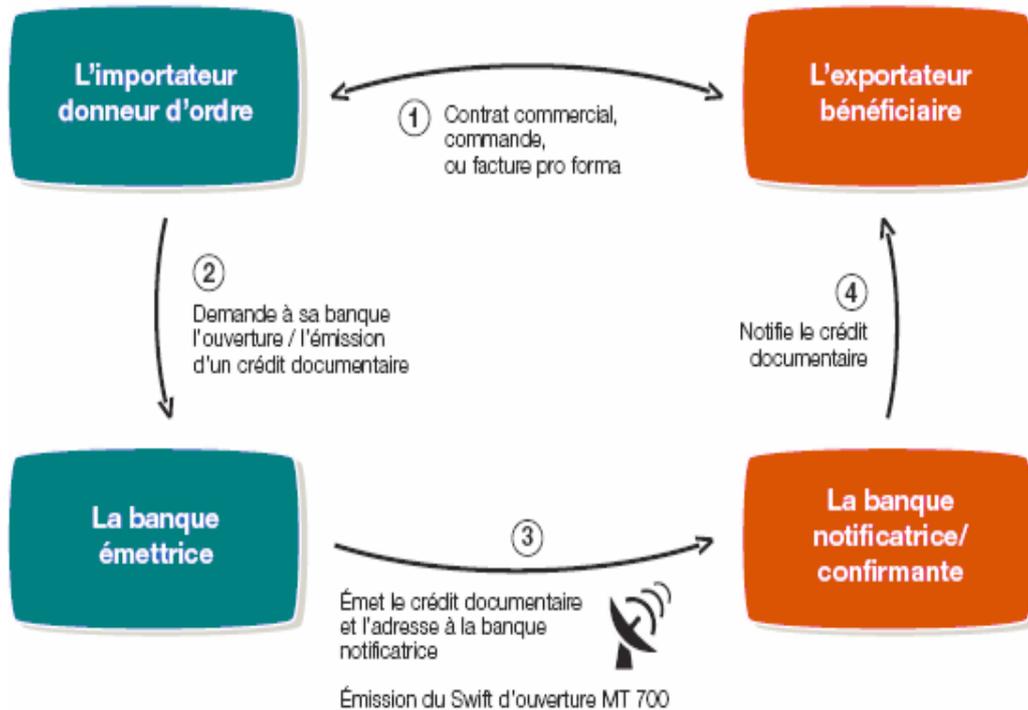
---

<sup>1</sup> <https://docplayer.fr/68602047-Le-credit-documentaire.html>

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

Figure 5 : Le mécanisme de l'ouverture et l'émission du crédit documentaire

### PHASE 1 : L'OUVERTURE / L'ÉMISSION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



Source : Espace entreprise, le crédit documentaire : savoir plus

### Phase II : la réalisation du crédit documentaire :

#### 5) Expédition des marchandises

Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat tout en respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit ;

#### 6) Réalisation du crédit documentaire

Le vendeur remet les documents de transport énumérés à la banque correspondante (banque confirmatrice ou notificatrice) ; qui, après en avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant des marchandises, selon les conditions du crédit.

#### 7) Envoi des documents

A son tour, la banque correspondante (banque confirmatrice ou notificatrice) remet les documents à la banque émettrice (banque de l'acheteur) contre paiement ;

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

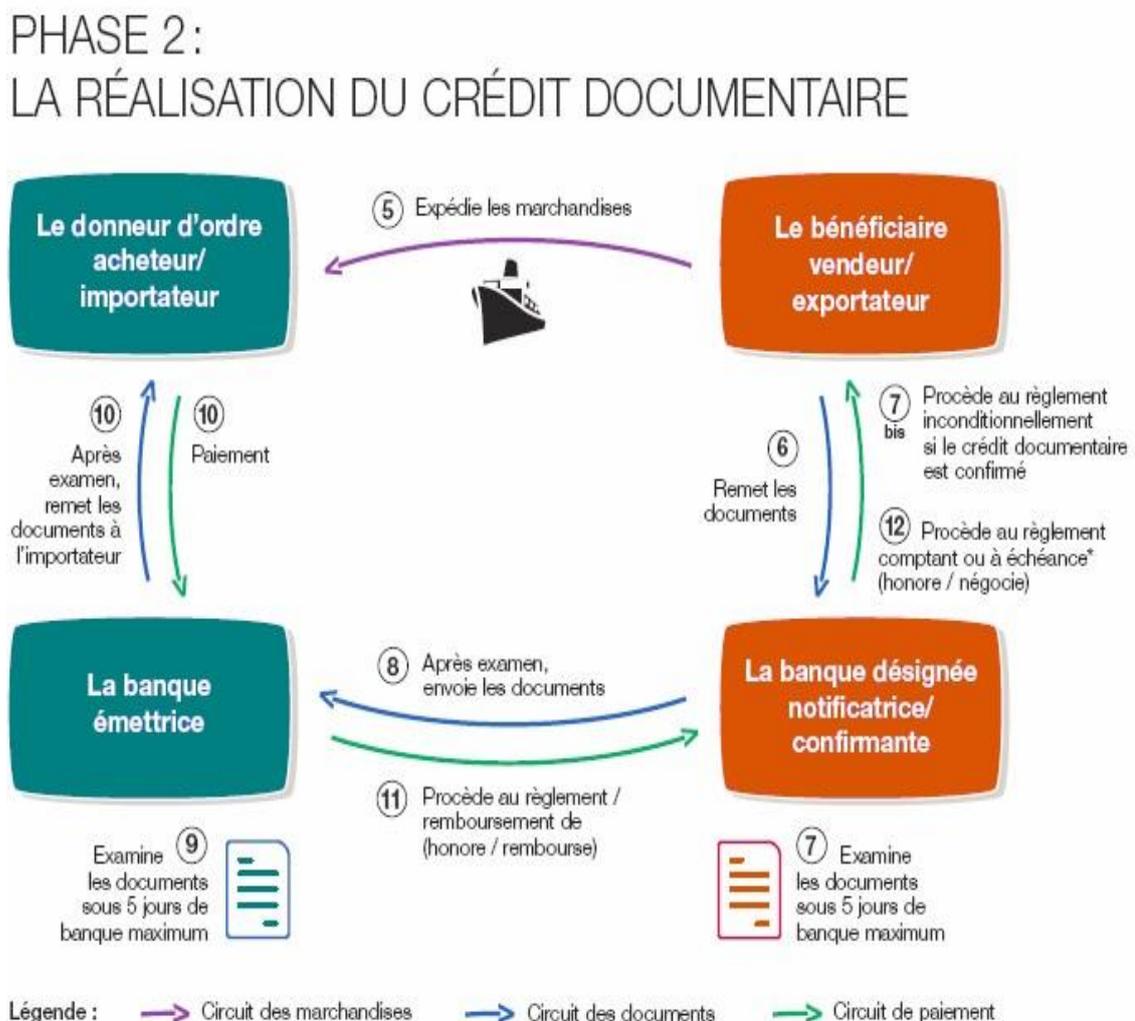
### 8) Remise des documents au donneur d'ordre

La banque émettrice remet les documents après avoir vérifié leur conformité à son client contre remboursement et rembourse la banque correspondante ;

### 9) Réception des marchandises

L'acheteur se fait délivrer les marchandises sur présentation du document de transport. Il est alors en mesure de récupérer les marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Figure 6 : Le mécanisme de la réalisation du crédit documentaire



⑫ à réception des fonds de la part de la banque émettrice

Source : Espace entreprises, le crédit documentaire : savoir plus

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

### 1.3.7. Avantages et inconvénients

**Tableau 9 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire**

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le crédit documentaire est le seul mode de paiement qui entraîne l'engagement des banques, ce qui le rend le mode le plus sécurisé : sécurité totale si le crédit est confirmé, sinon la sécurité est satisfaisante.</li> <li>➤ Il représente une technique qui s'appuyant sur le contrôle de la conformité des documents donc il sert à éviter les mauvaises interprétations ;</li> <li>➤ Grâce au mécanisme de la confirmation, l'exportateur est sûr d'être réglé et couvert également du risque commerciale et politique ;</li> <li>➤ L'universalité de la technique et la grande variété de solutions de paiement vu les différents types de Credoc existants ;</li> <li>➤ Le crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes, donc il y a une protection juridique.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Son coût est plus élevé que les autres modes de paiement suite à ses nombreuses commissions ;</li> <li>➤ Procédure très complexe, très administrative, lourde exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais.</li> <li>➤ Le crédit documentaire est souvent jugé anti commercial et il constitue une attitude de défiance.</li> </ul>

Source : Etabli par nous-mêmes

Après la présentation du crédit documentaire et ses différents types et caractéristiques, nous constatons que c'est le moyen de paiement international le plus sûr, le plus efficace et le plus adapté pour les deux parties prenantes malgré ses inconvénients.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

### Section 02 : les risques liés aux opérations du commerce extérieur

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques dans la gestion de leurs opérations de commerce extérieur. Afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture contre ces risques, il semble indispensable de définir le concept « risque » et d'identifier les risques associés à l'environnement commercial international.

Dans cette section, on procédera à l'identification des essentiels risques que peut engendrer une opération de commerce international.

#### 2.1. Notion de risque

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

#### 2.2. Classification des risques

Le financement des opérations de commerce international peut engendrer des différents risques qui peuvent être un élément défavorable pour leur développement, dans ce qui suit, on va citer quelques risques liés au commerce extérieur.

##### 2.2.1. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par **un crédit acheteur** soit **un crédit fournisseur**. Les risques sont donc plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> LEVY-LANG A, l'argent, la finance et le risque, Ed Odile Jacob, Paris, 2006, p201.

<sup>2</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

- **Les risques associés au crédit acheteur**

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

### **A- Le risque de fabrication :**

Le risque de fabrication est défini par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui ont été commandées.<sup>1</sup> Donc c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion du contrat à celle de livraison.<sup>2</sup>

### **B- Le risque de crédit :**

Ce risque se présente une fois que la livraison a été effectuée. A ce stade, la période pendant laquelle l'acheteur est censé d'effectuer le paiement du prix convenu dans le contrat commercial. Le non-paiement des échéances représente alors le risque de crédit malgré les obligations prévues ont été respectées par l'exportateur.

- **Les risques associés au crédit fournisseur**

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

### **A- Le risque de fabrication :**

Le risque de fabrication est un danger potentiel lors de la phase de fabrication des commandes. Dans l'industrie, lorsqu'un fabricant crée des biens destinés à l'installation, il peut être confronté à des situations où le contrat commercial n'est pas exécuté avant la livraison des marchandises. Plusieurs raisons peuvent causer une interruption du marché, notamment :

- Des problèmes politiques dans le pays de l'acheteur ;
- Une pénurie de moyens de transport à l'étranger ;
- L'annulation ou la modification de la commande, dans ce cas-là, le fournisseur a déjà engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de la part de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222

<sup>2</sup> IDEM

<sup>3</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, p223

## **Chapitre II : Le financement du commerce extérieur**

---

### **B- Le risque de crédit :**

Ce risque apparaît après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

### **C- Le risque d'insolvabilité :**

Ce risque survient lorsque le débiteur devient insolvable, c'est-à-dire qu'il est incapable de rembourser les fonds empruntés à un banquier, qui est lui-même endetté envers les déposants.

### **2.2.2. Les risques liés au financement des importations**

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire

- **Les risques associés à la remise documentaire**

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

#### **A. Pour l'importateur**

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise, non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

#### **B. Pour l'exportateur**

Le risque pour l'exportateur apparaît si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moins prix (prix commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

- **Les risques associés au crédit documentaire**

Dans une opération de Credoc, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques

### **A. Pour le donneur d'ordre**

Le risque de l'importateur est le risque de non-conformité de la commande, cela veut dire que le donneur d'ordre n'assure nécessairement pas qu'il reçoit de bonne qualité et quantité de marchandise conformément à la commande.

### **B. Pour le bénéficiaire**

L'exportateur est confronté au risque de non-paiement, qui peut survenir en cas d'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou lorsque l'importateur ne respecte pas son engagement de paiement.

### **C. Les risques pris par la banque émettrice**

Le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler les 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 et le risque financier lié à la réalisation technique du crédit.

### **D. Les risques pris par la banque notificatrice**

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque fiscal. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.<sup>1</sup>

### **2.2.3. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur**

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec des partenaires étrangers sont confrontés à d'autres risques affectant leurs activités, ce qui

---

<sup>1</sup> P Garsuault et S Priami : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015, p. 125.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

se répercute sur le commerce international et son financement ; Voici les principaux risques liés à une opération à l'international :

- **Le risque politique**

Le risque politique est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situés, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet Etat. Il concerne aussi bien les entreprises exportatrices, que les banques et les assurances. Ce risque résulte soit :

- La survenance des guerres civiles ou guerres de changement de régime politique, des guerres étrangères, d'émeutes ou de révolution ;
- Les changements des lois et des législations qui affectent le contrat commercial ;
- Les restrictions financières édictées par les autorités du pays de l'acheteur.

- **Le risque de catastrophe naturelle**

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre...etc faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

- **Le risque commercial**

Ce risque résulte de l'incapacité de l'acheteur à payer et peut être causé soit par sa détérioration financière, soit par son refus de respecter ses engagements. La gestion des risques joue un rôle crucial pour les entreprises, d'autant plus que leur taille est réduite. Les raisons de la défaillance d'une entreprise sont multiples. Elles sont liées à la conjoncture économique et à l'absence d'une politique préventive des risques. De plus, la crise de trésorerie est l'une des causes de défaillance, car elle rend difficile la gestion de ce type de risque.

- **Le risque de non-transfert**

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir recevoir le montant attendu, même si le débiteur a effectué le règlement dans la monnaie locale, en raison de l'incapacité de la banque centrale de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

- **Le risque économique**

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de la hausse des prix internes du pays du fournisseur, hausse supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

- **Le risque lié au transport de la marchandise**

Quel que soit le mode de transport choisi, les marchandises transportées à l'international sont exposées à des nombreux risques (pertes, vols, accidents, etc..) . Il est donc crucial, avant d'expédier les marchandises, de déterminer sans aucune ambiguïté les obligations des deux parties contractantes lors de la rédaction du contrat commercial international et de définir le moment auquel la marchandise passe de la charge du vendeur à celle de l'acheteur (transfert des risques et des frais) et aussi satisfaire les intérêts des deux parties pour éviter toute confusion ou malentendu.

- **Le risque opérationnel**

Le risque opérationnel englobe les pertes potentielles découlant de processus opérationnels, de personnes ou de systèmes insuffisants ou défaillants, ainsi que des événements externes. Par exemple, les institutions financières s'exposent à des risques liés à l'utilisation de l'informatique, tels que la perte de données et de programmes en raison de dispositifs de sécurité insuffisants, les pannes d'équipement ou de systèmes, ainsi que les procédures inadéquates de sauvegarde et de récupération des données.

- **Le risque de change**

Ce risque est l'éventualité de perte à laquelle sont confrontés les agents économiques effectuant des transactions libellées en devises, suite à des fluctuations défavorables du taux de change de ces devises par rapport à leurs monnaies nationales.

## **Chapitre II : Le financement du commerce extérieur**

---

### **Section 03 : Les garanties bancaires internationales**

Le commerce international est une opération très risquée, car les deux parties peuvent s'exposer à plusieurs risques pendant la procédure de vente des marchandises et de du paiement. C'est pour cela, et afin de lutter contre tout risque possible, la communauté bancaire internationale a mis en place deux (02) principaux instruments financiers : le crédit documentaire qui sert à assurer l'exportateur d'être payé aux délais convenus et la garantie bancaire internationale qui permet à l'importateur de se couvrir des risques d'inexécution par son fournisseur de ses obligations contractuelles.

Dans le cadre du commerce international, les banques exigent des garanties des deux parties contractantes. Ces garanties se composent principalement de documents, qui permettent aux banques de se prémunir contre tout risque pouvant affecter leur patrimoine.

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

#### **Distinction entre le cautionnement et la garantie :**

### **3.1. Le cautionnement**

#### **3.1.1. Définition**

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.<sup>1</sup>

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

### **3.2. Les garanties bancaires internationales**

#### **3.2.1. Définition**

La garantie bancaire internationale est un engagement irrévocable par écrit d'une banque contre garante et rarement garante (banque du vendeur) de payer une somme d'argent déterminée, à la demande de son client donneur d'ordre (l'exportateur) en faveur d'un bénéficiaire (l'importateur), dans le cas où l'importateur veut se protéger contre des éventuelles défaillances

---

<sup>1</sup> Alain Cerles, « le cautionnement et la banque », 2004 Revue Banque édition, p139.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

de son fournisseur étranger que la garantie est destinée à couvrir. Il s'agit d'une garantie indépendante des rapports contractuelles entre l'importateur et l'exportateur et payable à première demande.<sup>1</sup>

La garantie bancaire est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (le donneur d'ordre) une somme déterminée au bénéficiaire de cet engagement (l'acheteur), si ce fournisseur ne respectait pas les termes de son contrat.<sup>2</sup>

La garantie à première demande est, comme son nom l'indique, stipulée payable au bénéficiaire sur « simple et première demande » de sa part faite au garant. Il suffit de réclamer le paiement pour être en droit de l'obtenir, et ce sans avoir à justifier la demande.<sup>3</sup>

### Il existe la garantie directe et indirecte :<sup>4</sup>

- La garantie directe : c'est quand une banque suite aux instructions du donneur d'ordre (vendeur étranger) émet et transmet au profit d'un bénéficiaire (acheteur étranger) une garantie. Cette banque devient une banque garante ;
  - La garantie indirecte : c'est la banque locale (banque garante) dans le pays de l'importateur (bénéficiaire) qui émet une garantie en faveur de celui-ci avec la contre-garantie de la banque du donneur d'ordre (banque contre-garante, émettrice de la contre-garantie) transmise via le réseau SWIFT .<sup>5</sup>
- En Algérie, les garanties directes sont interdites. En fait, les actes de garantie émis par des banques intermédiaires agréés domiciliataires des opérations d'importations sont couverts par des actes de contre-garantie émis par des banques étrangères de premier ordre à leur profit.

### 3.2.2. Cadre juridique des garanties bancaires internationales

Les garanties bancaires internationales sont régies par les Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande (RUGD) élaboré par la CCI, particulièrement les RUGD 758 qui sont entrées en vigueur le 01 Juillet 2010 remplaçant les RUGD 458 de 1992.

Les RUGD 758 se composent d'un ensemble de dispositions contractuelles visant à réglementer les garanties et contre-garanties, en encourageant l'usage international des règles

---

<sup>1</sup> [www.comprendrelespaiements.com](http://www.comprendrelespaiements.com)

<sup>2</sup> Aïd Rachid, « litiges bancaires », Berti Edition, p29.

<sup>3</sup> Hubert Martini, Dominique Deprée, Joanne Klein-cornede, « Crédit documentaire, lettres de crédit Stand-by, Cautions et garanties » guide pratique, 2ème édition, RB Edition, P381.

<sup>4</sup> Idem

<sup>5</sup> Art 3 du règlement de la banque d'Algérie N° 93-02 du 03/01/1993 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie, l'article 4 de l'instruction N° 05-94 du 02/02/1994 portant modalités d'application du règlement N° 93-02 du 03/01/1993 et la note n° 16-96 du 27 octobre 1996 aux banques intermédiaires agréés.

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

uniformes dans la délivrance des garanties en raison de leur approche plus équilibrée des engagements.<sup>1</sup>

Ces règles codifient la pratique internationale des garanties sur demande et proposent un juste équilibre des intérêts légitimes du bénéficiaire, du donneur d'ordre et du garant.

- Cependant, les garanties de marché sont souvent de droit local comme le cas en Algérie, ces garanties sont soumises au droit algérien qui donne compétence au juge algérien pour le règlement des litiges.<sup>2</sup>

### 3.2.3. Les intervenants

La garantie bancaire internationale fait intervenir quatre (04) parties :

- **Le donneur d'ordre** : c'est l'exportateur qui demande à sa banque d'émettre la garantie en faveur de l'importateur sous son entière responsabilité.
- **Le garant** : c'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie afin d'assurer le remboursement du bénéficiaire en cas de non-respect des engagements de la part du donneur d'ordre.
- **Le bénéficiaire** : c'est l'importateur qui bénéficie de la garantie et dispose d'un recours immédiat en cas de défaillance à travers la mise en jeu de la garantie.
- **Le contre-garant** : c'est la banque du vendeur qui s'engage envers le garant à répondre à toute défaillance de son client.

### 3.2.4. Les types de garanties bancaires internationales

**Tableau 10 : Les différents types de garanties bancaires internationales à première demande**

Garantie	Objet	Assiette	Durée	Risque
• <b>Garantie de soumission (BID BOND)</b>	Permettre à l'exportateur de participer à un appel d'offres international.	De 1 à 5% de L'offre	Jusqu'à l'émission de la garantie de bonne exécution (si adjudicataire) ou la main levée (si non adjudicataire)	Mise en jeu si l'exportateur retire son offre, refuse de signer le contrat ou ne présente pas la garantie de bonne exécution.

<sup>1</sup> [www.icc\\_uniform\\_rules\\_for\\_demand\\_guarantees.fr](http://www.icc_uniform_rules_for_demand_guarantees.fr)

<sup>2</sup> Les articles 3 et 4 du règlement de la banque d'Algérie N° 93-02 du 03/01/1993 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre garantie et l'article 4 de l'instruction N°05-94 du 02/02/1994 portant modalités d'application du règlement N°93-02 du 03/01/1993

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Garantie de restitution d'avance (advanced payment)</b></li> </ul>	Permettre à l'exportateur de recevoir l'acompte à la commande.	De 10 à 15% du montant du contrat.	Jusqu'à l'expédition des marchandises ou à la réception provisoire.	Obligation de rembourser l'acompte si l'exportateur ne peut réaliser sa prestation de livraison.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Garantie de bonne exécution (Performance Bond)</b></li> </ul>	Garantir à l'acheteur la bonne exécution du contrat.	10 % du montant du contrat.	Jusqu'à la réception provisoire.	Causes de mise en jeu nombreuses et variées.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Garantie de retenue de garantie</b></li> </ul>	Permettre le règlement anticipé du dernier terme de paiement.	5% du montant du contrat.	En général un an après la livraison ou la réception définitive.	Paiement de la garantie si le matériel livré ou les travaux apparaissent à l'usage de mauvaise qualité.

Source : [www.garanties\\_internationales.com](http://www.garanties_internationales.com)

Quatre types de garanties sont nés de la pratique de commerce international et sont fréquemment utilisées dans le cadre des marchés internationaux pour les importateurs afin de prémunir de différents risques au fur et à mesure de l'exécution du contrat :

### A) La garantie de soumission (Tender guarantee/Bid bond) :

Cette garantie est utilisée dans le cadre d'un appel d'offre international, elle permet à l'importateur, bénéficiaire de cette garantie, de se prémunir contre le risque de non conclusion du contrat (retrait de l'offre ou refus de fournir une garantie de bonne exécution prévue dans le marché) par l'exportateur déclaré adjudicataire d'un marché public. Le montant de cette garantie est de 1% jusqu'à 5% de l'offre et peut aller jusqu'à 10% selon la CCI.

### B) La garantie de restitution d'acomptes (advanced payment bond) :

Cette garantie est utilisée suite au versement d'acompte de l'importateur en faveur de son fournisseur étranger pour lui permettre par exemple de lancer la fabrication des équipements, elle garantit à l'importateur que ces acomptes versés lui seront remboursés. Elle couvre notamment le risque de défaillance du fournisseur ou de rupture du contrat par ce dernier (l'inexécution des travaux ou défaut de livraison des marchandises).

## Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

---

Elle est valide de la date du versement jusqu'à la date de livraison de la marchandise. Le pourcentage de cette garantie peut représenter entre 10% et à 30% de la valeur du contrat. Mais en Algérie, le montant de cette garantie ne peut pas dépasser les 15% du montant globale du contrat sans autorisation de la Banque d'Algérie.<sup>1</sup>

### **C) La garantie de bonne exécution (Performance bond/final letter of bond) :**

Elle est utilisée pour garantir à l'importateur la capacité de son exportateur à exécuter ses obligations contractuelles et qui a le pouvoir de délivrer l'intégralité de sa prestation en matière (délais, quantités, qualités). Cette garantie est valable à partir de la date de signature du contrat jusqu'à la réception provisoire (bonne exécution) ou jusqu'à la réception définitive (bonne fin). Le montant de cette garantie est de 5% jusqu'à 10%<sup>2</sup> du montant de marché selon la nature et l'importance des prestations à exécuter. Dans d'autre pays, elle varie entre 10% jusqu'à 15% du montant de marché.

Dans certains cas, elle peut couvrir la période de garantie du matériel et peut aller jusqu'à 5ans.

### **D) La garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money Bond) :**

Cette garantie permet à l'exportateur d'encaisser l'intégralité du prix de marché tout en permettant à l'importateur de se prémunir contre d'éventuels risques dans l'exécution du contrat en lui assurant que les obligations contractuelles de l'exportateur en matière d'après-vente lui seront bien exécutées par ce dernier et dans le cas échéant l'importateur sera indemnisé (ex : défaillance du matériel à usance). Elle est d'une durée variable et peut aller jusqu'à un an ou plus après la fin de la garantie contractuelle et son montant est de 5 à 10% du montant du contrat.

- Il est parfois mentionné dans l'ouverture du crédit documentaire, que cette ouverture est subordonnée à la mise en place des garanties prévues.

---

<sup>1</sup> Art 50 du règlement N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

<sup>2</sup> Article 133 du décret présidentiel n°15-247 du 16 septembre 2015 portant réglementation des marchés publics et des délégations de service public.

## **Chapitre II : Le financement du commerce extérieur**

---

### **Conclusion**

Le commerce international, dans son principe, n'est pas différent d'une simple opération de commerce, car ce n'est qu'une opération qui consiste en la vente de marchandises contre reçoit d'un paiement.

Donc, afin de réaliser la transaction commerciale internationale correctement, il faut bien définir le mode de paiement à utiliser dans l'opération pour éviter tout litige possible, et le choix de ce dernier est proportionnel au degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur.

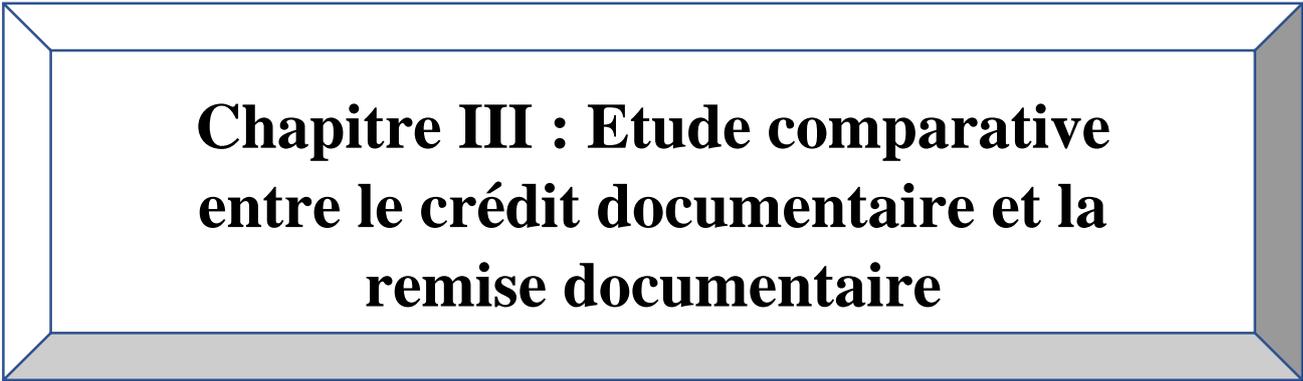
Les opérateurs effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

La gestion des risques est une démarche primordiale pour une entreprise qui souhaite analyser ses facteurs de vulnérabilité et de comprendre les mécanismes régissant la construction d'un plan de continuité d'activité.

Toutes les garanties que l'on peut recueillir ne remplaceront jamais la vigilance du banquier ni de son appréciation du risque. Ce dernier doit employer tous les moyens de gestion des risques de crédit, y compris une analyse minutieuse de l'entreprise pour aboutir à sa connaissance parfaite et s'assurer de sa capacité de réaliser des objectifs visés. Cette étude constitue en elle-même une garantie.

A travers ce chapitre, nous avons trouvé que pour réaliser une transaction internationale, il existe plusieurs techniques de paiement que chacun offre un certain degré de sécurité en matière de recouvrement des fonds et nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les garanties bancaires internationales utilisées.

Mais, la connaissance théorique ne suffit pas pour comprendre les éléments passés en revue dans les chapitres précédents, pour une meilleure compréhension, il va falloir une étude pratique, et c'est ce que nous allons essayer de faire dans notre prochain chapitre de ce mémoire.



**Chapitre III : Etude comparative  
entre le crédit documentaire et la  
remise documentaire**

### Introduction

Afin de mieux comprendre les techniques de financement internationales qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du service commerce extérieur de l'agence BNA 634 qui a pour objectif de maîtriser les opérations du commerce extérieur, de manière plus au moins détaillés et de comparer entre ces deux techniques de paiement à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire. Pour atteindre ce but, nous avons estimé nécessaire de scinder ce chapitre en trois (3) sections essentielles :

- **La 1 ère section** : sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil en commençant par une brève présentation sur la banque nationale d'Algérie.
- **La 2ème section** : nous permet de savoir le processus de déroulement de deux opérations de financement des importations, la première est effectuée par crédit documentaire et la deuxième par remise documentaire.
- **La 3ème section** : nous essayerons de faire ressortir les points de divergences et de convergences entre ces deux techniques de financement.

## Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Notre stage s'est déroulé au niveau de l'agence «BNA 634» OUED SMAR ALGER. Dans cette section, nous évoquerons brièvement la présentation et l'historique de la BNA depuis sa création, ainsi l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentation du service de commerce extérieur qui représente la structure d'accueil de notre stage.

### 1.1. Présentation de la banque nationale d'Algérie BNA <sup>1</sup>

La banque nationale d'Algérie BNA est la première banque commerciale algérienne qui a été créée le 13 juin 1966. Elle exerce toutes les activités d'une banque de dépôt et assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises et elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

Banque Nationale d'Algérie	
Création	13 juin 1966
Forme juridique	Société par action SPA
Slogan	BNA...la force de l'expérience et l'esprit du changement
Siège social	8, Boulevard Che-Guevara 16000 Alger-Algérie
Site Web	www.bna.dz

Source : www.bna.dz

### 1.2. Historique de la banque nationale d'Algérie <sup>2</sup>

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

**1982** La restructuration de la BNA a donné naissance à une nouvelle banque (BADR) spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

<sup>1</sup> Site : www.bna.dz

<sup>2</sup>

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

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

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

La BNA à l'instar des autres banques est considérée comme une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle principalement les opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

**1995** La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément après délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 5 septembre 1995.

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

**2018** Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.

**2020** Lancement de la finance islamique

### 1.3. La BNA en chiffre <sup>1</sup>

- 223 Agences réparties sur tout le territoire national.
- 21 Directions régionales.
- 180 Distributeurs Automatiques de Billets DAB.
- 99 Guichets Automatiques de Banque GAB.

---

<sup>1</sup> [www.bna.dz](http://www.bna.dz)

- Plus de 5000 collaborateurs.
- 380 000 cartes Inter Bancaires.
- 2 478 493 comptes clientèles.
- 121 305 clients abonnés en E-Banking.
- 8000 TPE (Terminal de Paiement Electronique).
- 64 sites web-marchands.
- 8 agences dédiées finance islamique.
- 31 Agence digitales.
- 68 guichets finance islamique.
- 18 079 abonnés Wimpay-BNA.

### 1.4. Les missions de la BNA <sup>1</sup>

- Recevoir du public des dépôts de fond, en compte ou autrement, remboursement à vue, à terme ou à l'échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;
- Louer tous les coffres et compartiments de coffre ;
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités, et valeur émis par le trésor public ou par la collectivité publiques et semi-publique et général tout engagement à échéance fixe transmissible à l'ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique ;
- Consentir sous tout forme de crédit, prêt, ou avance avec ou sans garanties ;
- Recevoir en dépôt tous titre et valeurs ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet à l'ordre, chèque, warrants, coupons d'intérêt ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier
- Traiter toutes opérations de change, au comptent ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, report de devises étrangères ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de crédit et autres activités de banques ;

---

<sup>1</sup> Document interne de la BNA

- Exécuter, en y attachants ou non sa garantie, toute opération de crédit pour compte d'autre institutions financières ou pour le compte de l'état répartit toute les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- Servir l'intermédiaire l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilières ainsi que des métaux précieux ;
- Financier par tous modes les opérations de commerce extérieur.

### **1.5. Les objectifs de la BNA <sup>1</sup>**

La création des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un rôle dans l'évolution l'économie du pays, en raison avec cette évolution, la Banque Nationale d'Algérie a pour objectif :

- S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation.
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité.
- La préservation de ses propres équilibres.
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

### **1.6. Les services de la BNA**

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

- Le service caisse
- Le service engagements ;
- Le service commerce extérieur.

---

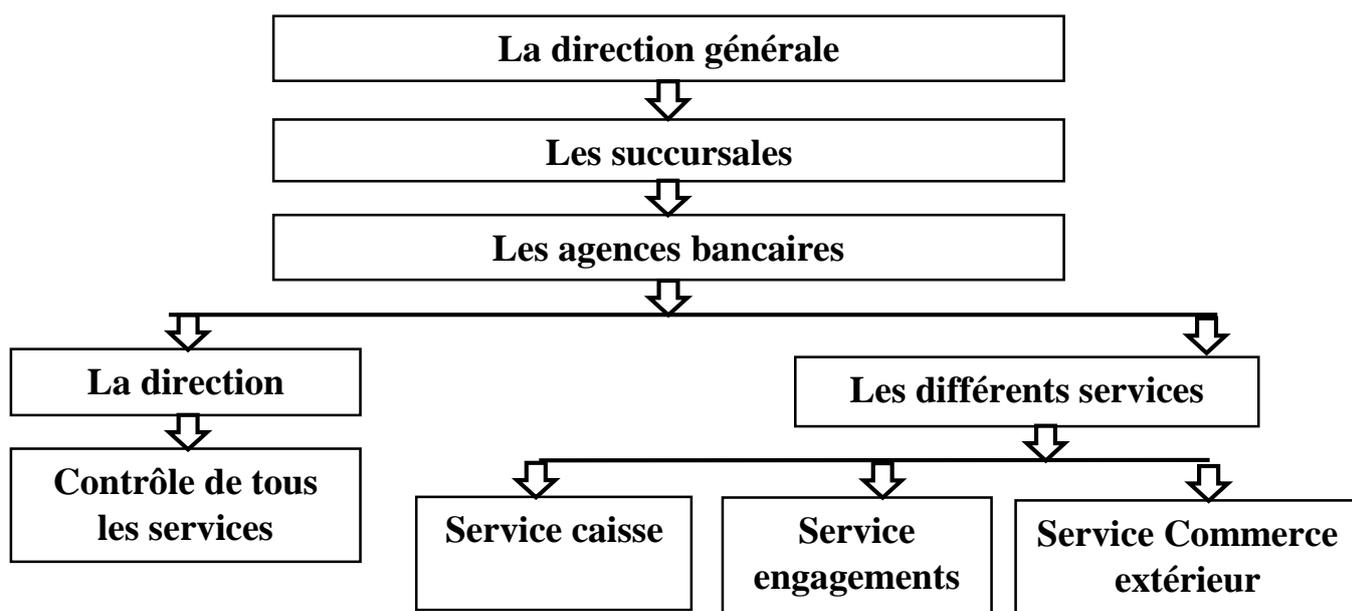
<sup>1</sup> Idem

### 1.7. La structure de la BNA

La structure générale de la BNA se fait comme suit

- **La direction générale** : La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.
- **La succursale** : C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.
- **L'agence** : C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueil et de traitements.

Figure 7 : L'organigramme de la BNA



Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

### 1.8. Présentation de l'agence d'accueil

#### 1.8.1. Présentation générale de l'agence d'accueil BNA n°634 Oued Smar

L'agence BNA 634 est l'une des plus importantes agences de la banque nationale d'Algérie vu la multiplicité de ses services de qualité et la diversité de ses fonctions.

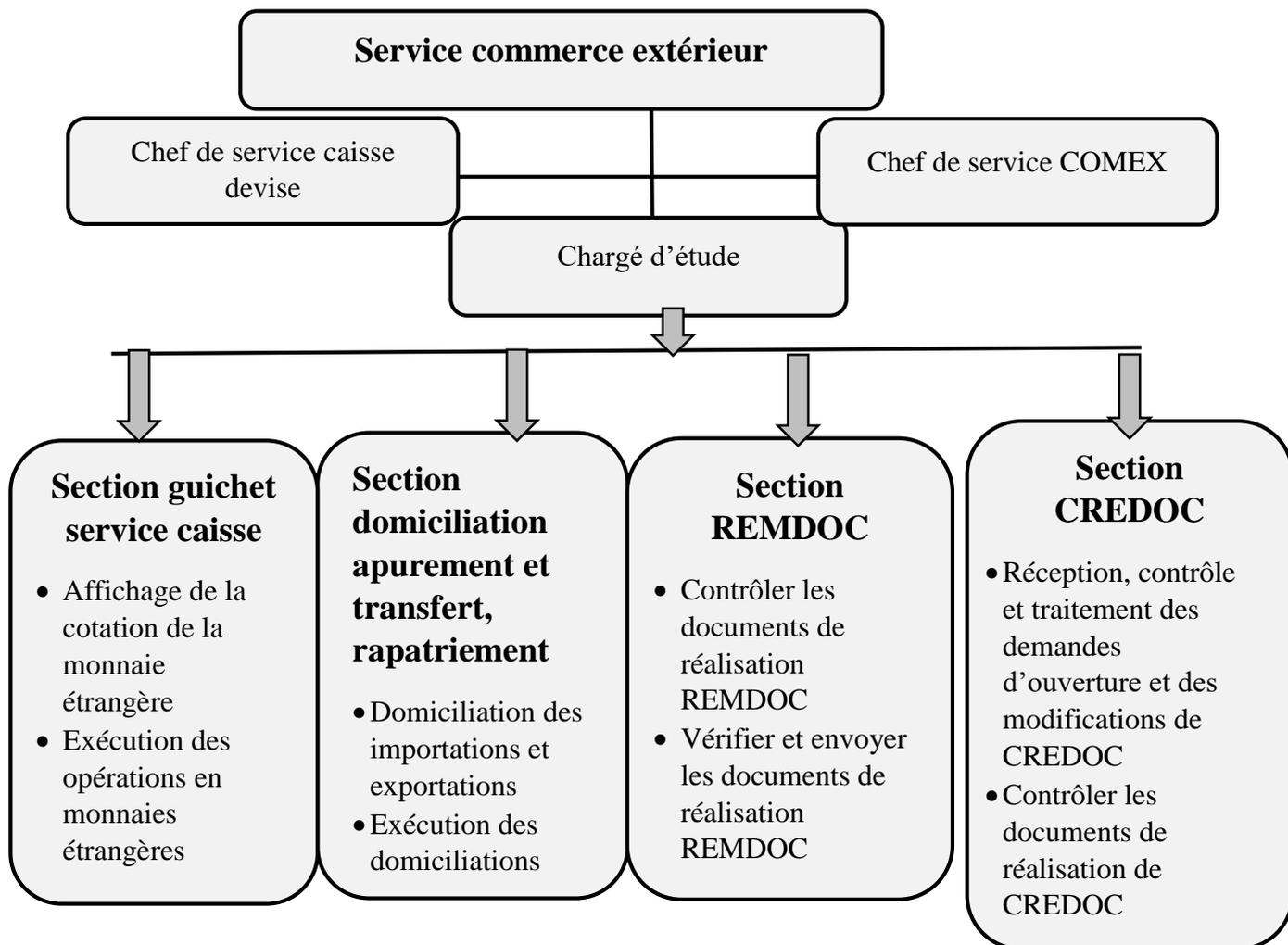
- Banque nationale d’Algérie BNA Agence Oued Smar 634
- Tél : 021515143
- Fax : 021515033
- Adresse : 12 Route de Meftah, zone industriel, Oued Smar, Alger, Algérie

**1.8.2. Présentation générale du service commerce extérieur**

L’organisation du service commerce extérieur diffère d’une agence à une autre selon l’intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées.

Le service d’accueil du commerce extérieur de l’agence BNA «634 » d’Oued Smar est organisé selon l’organigramme suivant :

**Figure 8 : L’organigramme du service commerce extérieur**



Source : Etabli par nous-mêmes à partir des documents internes de la BNA

- **Le rôle de service du commerce extérieur :**

A la différence des autres services de l'agence bancaire, le service étranger est chargé des opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étrangers. A ce titre, le service étranger assure les opérations suivantes :

- Assurer l'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle.
- Recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en faveur de sa clientèle.
- Domicilier et apurer toutes les opérations d'import-export.
- Traiter les opérations de crédits et de remise documentaire sollicitées par la clientèle.
- Intervenir dans le processus d'accord préalable de transfert des contrats et assurer leur immatriculation, leur suivi.

Cependant, l'accomplissement de ces tâches doit se faire en conciliation entre ces contraintes majeures :

- La réglementation en vigueur constitue de la réglementation algérienne et de la législation internationale.
- La gestion de la banque qui fixe des objectifs à atteindre.

- **Les différentes opérations effectuées par le service du commerce extérieur :**

- L'ouverture, la gestion et le suivi des comptes devises à vue et à terme des résidents et des non-résidents ;
- L'achat et la vente d'instruments de paiement libellés ;
- L'exécution des opérations bancaires (Retraits, versements, virements) effectuées par le titulaire de comptes devise ou par les mandataires ;
- Exécuter les ordres de transfert correspondants à des opérations autorisées par la réglementation ;
- L'établissement des déclarations d'ouverture de comptes devise exigés par la banque d'Algérie ;
- Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.

## **Section 02 : Le traitement d'une opération d'importation réalisable par le crédit documentaire et une autre par la remise documentaire au sein de la BNA -634-**

### **2.1. Etude d'un cas pratique de crédit documentaire à l'importation**

L'étude de cas qu'on a choisi de traiter, consiste une opération d'importation de coulisses pour cote tiroir et les clips, liant l'entreprise importatrice algérienne «**SARL MH INDUSTRIE**» et la société exportatrice italienne «**SALICE GUIDE SPA**», où le moyen de paiement choisi par les contractants c'est **le crédit documentaire irrévocable et confirmé**. Le contrat a été conclu entre les deux parties le **9/11/2022**.

#### **2.1.1. Identification des parties contractantes**

##### **Identification de l'importateur (l'ordonnateur) :**

Il s'agit de l'entreprise algérienne «**MH INDUSTRIE** », qui est soumise au régime juridique du secteur privé.

- **Le siège social** : Zone industrielle route DAR EL BAIDA N°185-OUED SMAR-ALGER-ALGERIE
- **La forme juridique** : Société à responsabilité limitée SARL
- **Le numéro d'identification fiscal NIF** : 000016001312677
- **Les activités commerciales principales** :
  - ❖ Fabrication des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle ;
  - ❖ Fabrication de machines-outils- d'outillages mécaniques- d'organes mécaniques ;
  - ❖ Fabrication de matériels- équipements liés aux domaines de l'énergie solaire- électrique et de l'énergie de différentes origines ;
  - ❖ Entreprise de menuiserie de bois- d'aluminium ou toutes autres matières ;
  - ❖ Fabrication industrielle d'ensembles d'ameublement en bois à usage domestique ou hôtelier ;
  - ❖ Première transformation de la matière plastique de base.

### Identification de l'exportateur (le fournisseur) :

C'est la société italienne « **SALICE GUIDE SPA** ». C'est une société leader dans la fabrication de systèmes d'ouvertures et d'accessoires pour l'ameublement, propose une large gamme d'articles de grande qualité à destination des industriels de la cuisine, du rangement, du dressing et du meuble en général.

- **Le siège social** : VIA ARISTIDE MERLONI 11 61036 COLLI AL METAURO PU (Pesaro Urbino) ITALY.
- **La forme juridique** : Société par action SPA

### 2.1.2. Les informations de l'opération

- **L'importateur (l'acheteur)** : c'est le donneur d'ordre « SARL MH INDUSTRIE »
- **L'exportateur (le vendeur)** : c'est le bénéficiaire « SALICE GUIDE SPA »
- **La banque émettrice** : BANQUE NATIONALE D'ALGERIE AG. AP OUED SMAR 634 Route de MEFTAH
- **La banque confirmatrice** : INTESA SAN PAOLO SPA Filiale FANO Via ROMA, 191/L - 61032 FANO (PU)
- **La description de la marchandise** : Coulisses pour cote tiroir +clips
- **Le montant de la marchandise** : 75 230,00 EUR
- **L'incoterm utilisé** : CFR
- **Le lieu de provenance** : Port Italien
- **Le lieu de destination** : Port d'Alger
- **Le mode de règlement** : Crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue
- **La date de validité** : 15/01/2023
- **La date de limite d'expédition** : 25/12/2022

### 2.1.3. L'ouverture du dossier de domiciliation

- Le client Mr DJADID Merouane doit d'abord effectuer **une pré-domiciliation**. Il doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.
- Une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau central, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entrer sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré-domicilier à chaque fois qu'il a besoin pour ses opérations de commerce extérieur.

- L'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :
  - ✓ RIB client ;
  - ✓ Raison sociale ;
  - ✓ N° d'identification social ;
  - ✓ N° de registre de commerce ;
  - ✓ N° de la licence d'importation ;
  - ✓ Nature de produit objet d'importation ;
  - ✓ Tarif douanier ;
  - ✓ N° de la facture pro forma ou le contrat commercial ;
  - ✓ Montant et la devise de facturation.
- Après la validation du pré domiciliation, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyée au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigibles.
- L'importateur Mr DJADID Merouane a présenté au niveau de sa banque intermédiaire agréée « BNA 634 OUED SMAR » accompagné du dossier suivant :
  - ❖ Un avis d'acceptation de pré-domiciliation (**voir l'annexe 1**)
  - ❖ Une facture pro-forma (**voir l'annexe 2**)
  - ❖ Une lettre d'engagement (non revente en l'état) (**voir l'annexe 3**)
  - ❖ Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import. (**voir l'annexe 4**)
- Avant de procéder à la domiciliation, le banquier chargé vérifie les documents fournis et s'assurer que :
  - ❖ Le client dispose d'une surface financière et un compte courant au niveau de la BNA comme garantie de la solvabilité.
  - ❖ L'importateur n'est pas frappé à une interdiction d'exercer une opération du commerce extérieur.
  - ❖ Il dispose d'un registre de commerce légalisé par le centre national de registre de commerce CNRC et un numéro d'identification fiscal NIF.
  - ❖ Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.
  - ❖ Le produit objet de l'opération d'importation ne figure pas dans la liste des produits prohibés et qu'il a un rapport avec l'activité de l'importateur.

▪ **L'attribution d'un numéro de domiciliation :**

- ✓ Après la vérification de la conformité des documents présentés par le client et l'accord du chef de l'agence. Le banquier a domicilié l'opération en attribuant un numéro d'immatriculation d'ordre chronologique en bas de l'engagement d'importation.
- ✓ Le cachet de domiciliation de la BNA 634 est composé comme suit :

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE							
AGENCE PRINCIPALE OUED.SMAR 634							
Domiciliation importation : DI/DIP							
16	01	34	2022	4	10	00062	EUR
OUED SMAR -634- : 08/12/2022							

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des documents de la BNA

Le numéro complet est le suivant : **160134202241000062EUR**

▪ **L'ouverture d'une fiche de contrôle :**

- ✓ Le banquier enregistre toutes les données nécessaires fournies par l'importateur sur un répertoire des dossiers d'importation domiciliés et il ouvre une fiche appelée « fiche de contrôle » modèle FDI, qui est conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- Nom de la banque domiciliataire
- Numéro de guichet intermédiaire
- Nom de l'exportateur.
- Nom et adresse de l'importateur.

▪ **La constitution de la commission de domiciliation :**

- ✓ On procède au niveau de l'agence BNA 634 à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en affectant les écritures suivantes :

Montant commission de domiciliation HT (fixe)	3000,00 DZD
Taxe sur la valeur ajoutée TVA (19%)	570,00 DZD
Total commission de domiciliation TTC	3570,00 DZD

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

Donc le compte du client est débité de 3570,00 DZD lors de sa domiciliation auprès de la BNA.  
**(Voir l'annexe 5)**

### 2.1.4. La procédure de déroulement du crédit documentaire

- L'ouverture du CREDOC est effectuée par **la BNA 634** sur demande de son client « **MH INDUSTRIE SARL** » au terme du contrat entre le client et son fournisseur « **SALICE GUIDE SPA** », ce dernier a exigé d'être payé par **crédit documentaire irrévocable et confirmé**.
- L'ouverture se fait au niveau de l'agence centrale d'OUED SMAR par le dépôt de documents suivants :
  - Demande d'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable (**voir l'annexe 6**)
  - Facture pro forma
  - Un engagement d'importation

#### La phase d'ouverture :

Dans cette ouverture, le client importateur exige les documents suivants :

- Quatre (04) factures commerciales dûment signées et cachetées (**voir l'annexe 7**)
- Trois (03) jeu complet de connaissance « clean on board » établie à l'ordre de la BNA (**voir l'annexe 8**)
- Un (01) certificat d'origine
- Deux (02) certificats de conformité (**voir l'annexe 9**)
- Deux (02) listes de colisage
- Deux (02) notes de poids
- Un (01) EUR 1
- Un (01) EX1

Notant que la vérification des documents et la saisie de l'opération d'ouverture du Credoc au niveau de l'agence domiciliataire sont considérées comme étant faites. Une fois le dossier est formalisé, il est scanné puis envoyé par email à la direction des opérations documentaires DOD.

Quand la DOD reçoit le dossier des documents, le jour-même, le chargé d'études au niveau de cette direction procède à une deuxième vérification de la conformité de deux documents suivants : la facture pro-forma et la demande d'ouverture du CREDOC.

Après vérification des documents envoyés, le chargé d'études ouvre un dossier miroir chemise, puis il s'assure de la cohérence des informations saisies sur système DELTA et celles sur les

documents. Ensuite il complète les informations manquantes pour établir le **SWIFT FIN 700** qui est le SWIFT d'ouverture (**voir l'annexe 10**).

### ➤ **Comptabilisation des frais et commissions d'ouverture du Credoc :**

Sachant que le taux de change EUR/DZD le **13/12/2022** était de **144,6727999 EUR/DZD**, les frais et les commissions étaient comme suit : (**voir l'annexe 11**)

Commissions d'ouverture	3000,00 DZD
Commissions d'engagement :	27 210,06DZD
Frais SWIFT	3000,00 DZD
Taxe sur la valeur ajoutée TVA (19%)	6309,91DZD.
Total à débiter TTC	39 519,97 DZD.

**Source :** Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

Ce montant est automatiquement débité du compte de « MH INDUSTRIE SARL » dès l'établissement du SWIFT d'ouverture en plus le montant de la provision retenue en garantie PREG (100%) qui est égale à 10 883 734, 74 DZD est débité du compte du client. (**Voir l'annexe 12**)

Le message **SWIFT FIN700** est ensuite envoyé au correspondant étranger par le service Swift, une copie du message est aussi transmise à l'agence domiciliataire et une autre copie est gardée au niveau de la DOD.

Le 11/01/2023, La banque italienne a envoyé le message **SWIFT FIN754** (**Voir l'annexe 13**) qui représente l'accusé de réception du **SWIFT d'ouverture FIN700**, puis elle nous envoie les documents cités dans le Swift d'ouverture par courrier DHL.

### **La phase de gestion et du suivi :**

- **Le contrôle du dossier**

Le 22/12/2022, le courrier DHL contenant les documents relatifs à l'expédition des marchandises est reçu au niveau de la DOD.

L'agent chargé entame la vérification des documents. Une fois les documents sont jugés comme étant conformes, le banquier envoie les documents à l'agence domiciliataire et garde une copie de la facture commerciale et le connaissement maritime au niveau de la DOD. Le même jour, nous avons demandé à l'agence domiciliataire d'obtenir l'autorisation d'effectuer le paiement est de lever les réserves.

• **Le règlement financier :**

La levée des réserves (**voir l'annexe 14**) est envoyée par l'agence et reçue au niveau du service règlement le 15/01/2023, l'agent chargé au niveau de la DOD établit dans le système un ordre d'achat de devises auprès de la BA. Dans cet ordre d'achat, le banquier enregistre les données suivantes :

- ✓ Les données complètes de l'importateur (donneur d'ordre) et de l'exportateur (bénéficiaire) ;
- ✓ Le numéro d'identification fiscale du donneur d'ordre ;
- ✓ La référence du Credoc ;
- ✓ Le numéro de domiciliation ;
- ✓ La description des marchandises (type, quantité, prix unitaire, etc.) ;
- ✓ Le montant des marchandises et la devise utilisée ;
- ✓ L'incoterm utilisé ;
- ✓ L'agence domiciliataire.

Il établit ensuite la formule statistique « F4 » contenant toutes les informations citées dans l'ordre d'achat en quatre (04) exemplaires.

Puis on entame le règlement du Credoc tout en débitant les frais et commissions du compte du client « MH INDUSTRIE SARL » (**Voir l'annexe 15**)

**Comptabilisation des frais et commissions de règlement :**

Sachant que le taux de change EUR/DZD le 25/01/2023 était 147,8259000 EUR/DZD donc :

Montant de L/C	11 120 942,46 DZD
Commission règlement BA	11 120,94 DZD
Frais SWIFT règlement	3000 DZD
Frais de BA	30,00 DZD
Taxe	570 DZD
Total (L/C + frais et commissions)	11 135 663,40 DZD

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

**La phase d'apurement :**

Tous flux physique doivent égaliser les flux financiers pour l'apurement de l'opération de domiciliation (la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert) Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier attend les dates règlementaires et procède à vérifier les documents suivants :

- ✓ La facture définitive ;
- ✓ Le connaissement maritime
- ✓ Le D10 : document douanier, atteste le dédouanement de marchandises. (**Voir l'annexe 16**)
- ✓ La « formule 4 » annotée justifie le transfert de fonds.
- ✓ Le message SWIFT de règlement FIN202 Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

**Le risque de change de l'opération :**

- A la date de l'opération d'ouverture Credoc à l'import le 13/12/2022, le taux de change était de **144,6727999 EUR/DZD** soit  $75\ 230,00 \times 144,6727999 = 10\ 883\ 734,74$  DZD
- A la date du règlement le 25/01/2023, le taux de change était de **147,8259000 EUR/DZD** soit :  $75\ 230,00 \times 147,8259000 = 11\ 120\ 942,46$  DA
- Le dinar algérien s'est déprécié face à l'euro lors du règlement donc l'importateur dans ce cas réalise une perte : **10 883 734, 74-11 120 942,46 = -237 207,7235 DZD**

**2.2. Etude d'un cas pratique de remise documentaire à l'importation**

Le dossier qu'on va traiter, consiste une opération d'importation de parties de chaises, liant l'entreprise importatrice algérienne «**Sarl YM Fourniture**» et la société exportatrice chinoise «**HK JYSUNSHINE INDUS**», ou le moyen de paiement choisi par les contractants c'est **la remise documentaire**.

Le contrat a été conclu entre les deux parties le **05/08/2022**

**2.2.1. Identification des parties contractantes**

**Identification de l'importateur (l'ordonnateur) :**

Il s'agit de l'entreprise algérienne « **Sarl YM Fourniture** », qui est soumise au régime juridique du secteur privé. YM Fourniture est une PME algérienne dont l'activité est axée autour de la fabrication, l'importation et la distribution de mobilier et fournitures de bureau sur le marché local.

- **Le siège social** : 25 Route de Meftah Beau lieu -Oued Smar-
- **La forme juridique** : Société à responsabilité limitée SARL
- **Le numéro d'identification fiscal NIF** : 000516097169661

- **Les activités commerciales principales :**

- Vente de machines de bureau : machines à écrire, à calculer, reproducteurs, appareils à photocopier, duplicateurs, broyeurs et destructeurs de documents, caisses enregistreuses y compris leurs accessoires et pièces détachées ;
- Vente au détail de mobilier pour agencement de bureaux, tables, armoires, chaises, bibliothèques, fichiers, tables de décharge, sièges, fauteuils, luminaires de bureau, etc.... en bois, métal ou autres matières ;
- Vente au détail de : Meubles et mobiliers (domestique, de bureau) en toutes matières. Tapis, moquettes et couvertures compris leurs produits d'entretien, Ameublement pour bébés y compris sièges roulants, poussettes, balançoires, etc... ;
- Vente de rouleaux de papier pour machines à écrire ou à calculer, papier pour photocopieurs, encres, correcteur, cartes magnétiques, cassettes magnétiques, etc...

**Identification de bénéficiaire (le fournisseur) :**

C'est la société chinoise « **HONG KONG JYSUNSHINE INDUSTRIAL CO LIMITED** ». C'est une société leader qui propose une large gamme d'articles de grande qualité à destination pour l'ameublement et l'aménagement en mobilier de bureau.

- **Le siège social :** RM B1 12/F WONG KING IND BLDG 2 TAU YAU ST SAN PO KONG KLN, HK
- **La forme juridique :** Société par action SPA

**2.2.2. Les informations de l'opération**

- **L'importateur (l'acheteur) :** c'est le bénéficiaire « **Sarl YM Fourniture** »
- **L'exportateur (le vendeur) :** c'est le donneur d'ordre « **HK JYSUNSHINE INDUS** »
- **La banque présentatrice :** BANQUE NATIONALE D'ALGERIE AG. AP OUED SMAR 634 Route de MEFTAH
- **La banque remettante :** Bank of Communications CO, LTD offshore banking unit No, 188 YINCHENGZHONG road, Shanghai, China
- **La description de la marchandise :** Parties de chaises
- **Le montant de la marchandise :** 58 031,00 USD avec un taux de change 138, 2183000 soit 8 020 895,03 DZD

- **L'incoterm utilisé :** CFR
- **Le lieu de provenance :** Port Shekou, Chine
- **Le pays d'origine :** Chine
- **Le lieu de destination :** Port d'Alger
- **Le mode de règlement :** remise documentaire /paiement contre acceptation

### 2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation

L'exportateur doit d'abord expédier la marchandise suivant les termes du contrat et remettre les documents à sa banque remettante.

- Le client Mr YELLAOUI Abdelghani doit effectuer **une pré-domiciliation**. Il doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.
- Une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entrer sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier à chaque fois qu'il a besoin pour ses opérations de commerce extérieur.
- L'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :
  - RIB client ;
  - Raison sociale ;
  - N d'identification social ;
  - N de registre de commerce ;
  - N de la licence d'importation ;
  - Nature de produit objet d'importation ;
  - Tarif douanier ;
  - N° de la facture pro forma ou le contrat commercial ;
  - Montant et la devise de facturation.
- Après la validation du pré domiciliation, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyée au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigibles.
  - ✓ L'importateur Mr YELLAOUI a présenté au niveau de sa banque intermédiaire agréée « BNA 634 OUED SMAR » accompagné du dossier suivant :
    - ❖ Un avis d'acceptation de pré-domiciliation
    - ❖ Une lettre d'engagement (non revente en l'état)

❖ Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import. (**Voir l'annexe 17**)

Avant de procéder à la domiciliation, le banquier chargé vérifie les documents fournis et s'assurer que :

- ❖ Le client dispose d'une surface financière et un compte courant au niveau de la BNA comme garantie de la solvabilité.
- ❖ L'importateur n'est pas frappé à une interdiction d'exercer une opération du commerce extérieur.
- ❖ Il dispose d'un registre de commerce légalisé par le centre national de registre de commerce CNRC et un numéro d'identification fiscal NIF.
- ❖ Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.
- ❖ Le produit objet de l'opération d'importation ne figure pas dans la liste des produits prohibés et qu'il a un rapport avec l'activité de l'importateur.

**L'attribution d'un numéro de domiciliation :**

- ✓ Après la vérification de la conformité des documents présentés par le client et l'accord du chef de l'agence. Le banquier a domicilié l'opération en attribuant un numéro d'immatriculation d'ordre chronologique en bas de l'engagement d'importation.
- ✓ Le cachet de domiciliation de la BNA 634 est composé comme suit :

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE							
AGENCE PRINCIPALE OUED.SMAR 634							
Domiciliation importation : DI/DIP							
16	01	34	2022	3	10	00064	USD
OUED SMAR -634- : 15/09/2022							

Le numéro complet est le suivant : **160134202231000064USD**

**L'ouverture d'une fiche de contrôle :**

- ✓ Le banquier enregistre toutes les données nécessaires fournies par l'importateur sur un répertoire des dossiers d'importation domiciliés et il ouvre une fiche appelée « fiche de contrôle » modèle FDI, qui est conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir : Nom de la banque domiciliataire
  - Numéro de guichet intermédiaire
  - Nom de l'exportateur.

- Nom et adresse de l'importateur.

### La constitution de la commission de domiciliation :

- ✓ On procède au niveau de l'agence BNA 634 à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en affectant les écritures suivantes :

Montant commission de domiciliation HT (fixe)	3000,00 DZD
Taxe sur la valeur ajoutée TVA (19%)	570,00 DZD
Total commission de domiciliation TTC	3570,00 DZD

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

**Donc le compte du client est débité de 3570,00 DZD lors de sa domiciliation auprès de la BNA le 15/09/2022. (Voir l'annexe 18)**

### 2.2.4. La procédure de déroulement de la remise documentaire

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa marchandise, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Quatre (04) factures commerciales dûment signées et cachetées (**voir l'annexe 19**) ;
- Trois (03) connaissements maritimes (**voir l'annexe 20**) ;
- Deux (02) certificats d'origine (un original +une copie) ;
- Un (01) certificat de conformité ;
- Quatre (04) listes de colisage ;
- Deux (02) lettres de change ;
- Trois (03) certificats de qualité (un original+ deux copies) (**voir l'annexe 21**).
- La réalisation de la remise documentaire :

Une fois que la banque présentatrice -BNA- reçoit les documents par canal bancaire DHL, le préposé de commerce extérieur procéde à :

- ✓ La vérification de la conformité des documents un par un par rapport à leurs énumérations dans le bordereau d'encaissement de la banque remettante.
- ✓ L'établissement d'un accusé de réception.
- ✓ La transmission des documents à l'importateur après la vérification.

Après la possession des documents par l'importateur, il procède au dédouanement des marchandises et donne à sa banque un ordre de paiement.

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- ✓ Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence ;

- ✓ La copie de bordereau d'encaissement ;
- ✓ L'ordre de virement de client ;
- ✓ La copie de la facture commerciale domiciliée ;
- ✓ L'ordre de transfert ;
- ✓ Formule 4 annotée ;
- ✓ Le document douanier D10 exemplaire déclarant ;
- ✓ Attestation de non impayé.

➤ **Comptabilisation de la commission du premier transfert**

Le 12/09/2022, la banque a débité le compte client de la somme 1190,00 DZD lors de l'opération d'import.

Désignation	Montant en DZD
Commission d'encaissement	1000,00 DZD
Taxes	190,00 DZD
Total montant TTC	1190,00DZD

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

➤ **Comptabilisation des frais et commissions liées au règlement :**

Sachant que le taux de change USD/DZD le **15/09/2022** était de **137,9735000 USD/DZD**, les frais et les commissions étaient comme suit :

Désignation	Montant en DZD
Commission banque algérienne	8006,69 DZD
Frais de Swift	3000,00 DZD
Frais de câbles BA	30,00 DZD
Commission acceptation	3500,00 DZD
Total montant hors taxe (HT)	14 536,69 DZD
TVA 19%	1235,00 DZD
Total montant (TTC)	15 771,69 DZD

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 58 030,63 USD contre une valeur dinars au cours de **137,9735000 USD/DZD, soit 8 006 689,13 DZD.**

Le 15/09/2022 la banque a débité le compte client de la somme **8 006 689,13 DZD(Voir l'annexe 22)** en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeur de **15 771,69 DZD (Voir l'annexe 23)**, soit la valeur totale débitée est de **8 022 460,82 DZD .**

Pour obtenir le cout total des commissions liées à la remise documentaire, on va additionner le montant de la commission de domiciliation et le total des commissions liées au règlement.

Désignation	Montant en DA
Commission de domiciliation	3570,00
Commissions d'encaissement	1190,00
Total commissions liées au règlement	15 771,69
Total commissions remise documentaire	20 531,69

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

### ➤ L'apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement de dossier de domiciliation se réalise par la vérification des documents suivants :

- ✓ La facture définitive ;
- ✓ La facture 4 annotée par la banque d'Algérie ;
- ✓ Le document douanier D10 ;(voir l'annexe 24)

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents, il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

### Le risque de change de l'opération :

- A la date de l'opération d'ouverture REMDOC à l'import le 13/12/2022, le taux de change était de **138,2183000 USD/DZD** soit  $58\ 030,63 \times 137,9735000 = 8\ 020\ 895,03$  **DZD**
- A la date du règlement le 15/12/2022, le taux de change était de **137,9735000 USD/DZD** soit :  $58\ 030,63 \times 137,9735000 = 8\ 006\ 689,13$  **DA**
- Le dinar Algérien s'apprécie face au dollar lors du règlement donc l'importateur dans ce cas réalise un gain : **8 020 895,03 DZD - 8 006 689,13 DA = 14 205,9 DZD**

## Section 03 : Résultat comparatif entre le crédit documentaire et la remise documentaire

D'après l'étude de cas des deux modes de paiement, il apparait clairement que la procédure du CREDOC est la plus longue et la plus complexe par rapport au REMDOC.

Pour mieux estimer le mode de paiement le plus avantageux pour l'entreprise, nous devons citer les principaux critères qui font l'objet de la comparaison entre ces deux modes de financement.

### 3.1. Comparaison entre les différents intervenants et composants du CREDOC et REMDOC

Le tableau comparatif ci-dessous nous permet de mieux citer les différents intervenants, les modes de réalisation, les formes et le rôle des banques ainsi que les risques majeurs qui en découlent de ces deux modes de financement.

**Tableau 11 : Comparaison entre les intervenants et les différents composants du crédit documentaire et la remise documentaire**

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Résultat comparatif
L'importateur	C'est le donneur d'ordre « SARL MH INDUSTRIE»	C'est le bénéficiaire « Sarl YM Fourniture»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La réalisation d'une opération d'importation par le CREDOC et la REMDOC exige la participation des quatre intervenants (importateur, exportateur, La banque de l'importateur et la banque de l'exportateur) mais parfois dans la technique du crédit documentaire une cinquième partie peut intervenir à la réalisation de l'opération c'est la banque confirmatrice.</li> <li>• Dans certains cas, la banque de l'exportateur peut être la banque notificatrice et confirmatrice au même temps.</li> <li>• Chacun de ces parties intervenantes joue un rôle différent dans chaque mode de paiement.</li> </ul>
L'exportateur	C'est le bénéficiaire « SALICE GUIDE SPA»	C'est le donneur d'ordre «HK JYSUNSHINE INDUS»	
La banque de l'importateur	C'est la banque émettrice : Banque national d'Algérie BNA AG .AP OUED SMAR 634 Route de MEFTAH	C'est la banque présentatrice : Banque national D'Algérie BNA AG .AP OUED SMAR 634 Route de MEFTAH	
La banque de l'exportateur	C'est la banque notificatrice : INTESA SAN PAOLO SPA Filiale FANO Via ROMA, 191/L - 61032 FANO (PU)	C'est La banque remettante : Bank of Communications CO, LTD offshore banking unit No, 188 YINCHENGZHONG road, Shanghai, China	
Une banque tierce	La banque confirmatrice	Elle n'existe pas dans la remise documentaire	
La technique de paiement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Révocable</li> <li>• Irrévocable et confirmé</li> <li>• Irrévocable</li> </ul>	Remise documentaire	Selon les conditions prévues dans le contrat et la réglementation de chaque pays, plusieurs modes de réalisation et techniques de paiement sont possibles.
Modes de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Par paiement immédiat (à vue)</li> <li>• Par paiement différé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contre acceptation</li> <li>• Contre paiement</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Par acceptation</li> <li>• Par négociation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contre acceptation et aval</li> </ul>	
<b>Rôles des banques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La banque s'engage irrévocablement à payer contre la conformité des documents.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les banques s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions, sans apporter aucune garantie de paiement.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La banque remettante contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque présentatrice chargée de l'encaissement par courrier sécurisé selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmet ne seraient pas suivies.</li> <li>• La banque présentatrice traite la remise documentaire selon les instructions de la banque remettante. Elle demande à l'acheteur son accord de paiement D/P ou bien d'acceptation de la traite D/A. Elle lui délivre les documents et ensuite elle transfère les fonds vers la banque remettante.</li> </ul>
<b>Couverture du risque de change</b>	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux techniques de paiement.
<b>Couverture du risque de non-paiement</b>	Le CREDOC offre une meilleure sécurité de paiement pour l'exportateur.	La REMDOC ne permet pas de se prémunir contre les impayés.	Le CREDOC présente une excellente garantie pour l'exportateur d'être payé dans les délais convenus.

Source : Etabli par nous-mêmes

- ❖ Chaque opération effectuée soit par CREDOC ou REMDOC nécessite la participation de plusieurs intervenants pour garantir son bon fonctionnement dans des meilleures conditions.
  - ✓ Dans une remise documentaire, l'importateur agit en tant que bénéficiaire tandis que dans un crédit documentaire, il agit en tant que donneur d'ordre. D'un autre côté, l'exportateur agit en tant que donneur d'ordre dans une remise documentaire et en tant que bénéficiaire dans un crédit documentaire. Dans le cas d'un crédit documentaire, l'importateur fait une demande à sa banque pour émettre un crédit en sa faveur au profit

de l'exportateur. Si les conditions sont remplies et les documents fournis sont conformes, la banque émettrice accepte et ouvre le crédit, puis le transmet à la banque de l'exportateur. Cette dernière informe ensuite l'exportateur de la réalisation du crédit documentaire. Une fois que le bénéficiaire reçoit le Credoc par l'intermédiaire de sa banque, il doit présenter les documents nécessaires afin de bénéficier de l'engagement bancaire. Tandis que dans la remise documentaire, le vendeur expédie les marchandises et remet à la banque les documents nécessaires dont l'acheteur a besoin pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne alors à sa banque l'instruction d'encaisser le paiement. La banque du vendeur transmet ensuite ces documents à la banque de l'acheteur en lui demandant de ne les remettre à l'acheteur qu'en échange d'un paiement ou d'une acceptation. L'acheteur effectue alors le paiement ou accepte l'effet en échange des documents remis, ce qui lui permet de prendre possession des marchandises. Une fois les fonds reçus, la banque du vendeur crédite le compte de l'exportateur.

- ✓ Pour le crédit documentaire, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, la banque de l'importateur est la banque présentatrice,
- ✓ Le rôle des banques diffère dans le crédit documentaire et la remise documentaire :
  - Dans le cas du crédit documentaire irrévocable : il présente pour le vendeur bénéficiaire l'avantage conséquent qu'il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer si les documents présentés sont conformes aux stipulations du crédit documentaire. Mais il ne le protège pas du risque de non-paiement dû au risque pays qui empêcherait la banque émettrice de respecter son engagement.
  - Dans le cas du crédit documentaire irrévocable et confirmé : il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays (la banque confirmatrice) qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. En général, quand le donneur d'ordre demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmatrice.

Dans le crédit documentaire, les banques s'engagent à effectuer le paiement et à vérifier la conformité des documents par rapport aux termes du crédit documentaire. En revanche, dans

une remise documentaire, les banques se limitent à transmettre les documents et ne prennent pas l'engagement de payer donc elles jouent uniquement le rôle des intermédiaires.

- ✓ Plusieurs modes de réalisation sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat.

**Dans le cas d'un crédit documentaire**, les modes de paiement possibles sont :

- a. Le paiement immédiat (à vue) :** La banque émettrice s'engage, sur instruction de l'acheteur, à effectuer le paiement immédiat au bénéficiaire lorsque ce dernier présente des documents conformes au crédit documentaire.
- b. Le paiement différé :** La banque émettrice s'engage à effectuer le paiement à une date d'échéance spécifiée, à condition que les documents conformes soient présentés dans le délai de validité du crédit documentaire.
- c. Le paiement par acceptation :** Lors de la présentation des documents conformes dans le cadre d'un crédit documentaire, l'exportateur reçoit de la banque tirée une traite acceptée qui sera payée à l'échéance convenue dans le contrat commercial.
- d. Le paiement par négociation :** La banque avance les fonds à l'exportateur avant l'échéance indiquée sur la traite.

**Dans le cas d'une remise documentaire** : le paiement s'effectue soit :

- a. Contre acceptation :** La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur uniquement après la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente.
  - b. Contre paiement :** La banque remet les documents à l'acheteur uniquement contre un paiement immédiat du montant de la facture.
  - c. Contre acceptation et aval :** L'acheteur accepte la traite et la banque s'engage également à fournir sa garantie de paiement en avalisant la transaction.
- ✓ Il existe trois formes de crédit documentaire pour faciliter les transactions internationales :
    - **Crédit documentaire révoquant :** Il peut être modifié ou annulé à tout moment par l'importateur sans l'approbation de l'exportateur. La banque émettrice de l'importateur est également en droit d'annuler son engagement avant l'expédition des marchandises. Plus les sommes engagées sont importantes, plus le risque pour l'exportateur est élevé. Donc ce mode de paiement ne représente aucune garantie pour le bénéficiaire.

A noter que le crédit documentaire révocable, qui pouvait être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable, a été supprimé dans les RUU 600.

- **Crédit documentaire irrévocable** : Il constitue une forme de garantie de paiement pour le vendeur, à l'opposé du premier type mentionné. Il implique un engagement ferme de la part de la banque émettrice. Cette dernière ne peut ni modifier ni annuler son engagement qu'après l'accord des parties.
- **Crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Il offre une double sécurité de paiement au vendeur auquel la banque confirmatrice ajoute son engagement à celui de la banque émettrice, il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des parties. Ce type de crédit documentaire offre au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux.

- ✓ Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas et la couverture du risque de non-paiement procure une haute sécurité à l'exportateur dans le cas de CREDOC.

### 3.2. Comparaison entre le déroulement du CREDOC et REMDOC

Afin de comparer entre le déroulement d'une opération réalisable par le CREDOC et la REMDOC, nous avons choisi sept critères qui feront l'objet de la comparaison entre ces deux modes de paiement qui sont comme suit :

**Tableau 12 : Comparaison entre le déroulement du CREDOC et REMDOC**

Critères	CREDOC	REMDOC	Observation
<b>La procédure du déroulement de la pré-domiciliation électronique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Phase 1</b> « inscription du client »</li> <li>• <b>Phase 2</b> « identification du client et pré-domiciliation de la demande du client »</li> <li>• <b>Phase 3</b> « contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréée »</li> <li>• <b>Phase 4</b> « contrôle et validation de la demande</li> </ul>	Les mêmes phases que le crédit documentaire.	Les phases d'une pré-domiciliation électronique à l'import sont les mêmes pour ces deux modes de financement.

	de pré-domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliataire»		
<b>Les étapes de dossier de domiciliation bancaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La phase d'ouverture :</b></li> <li>✓ L'attribution d'un numéro d'immatriculation de domiciliation.</li> <li>✓ L'ouverture d'une fiche de contrôle.</li> <li>✓ Constitution de la commission de domiciliation.</li> <li>• <b>La phase de gestion et du suivi :</b></li> <li>✓ Le contrôle du dossier</li> <li>✓ Le règlement financier</li> <li>• <b>La phase d'apurement</b></li> </ul>	Les mêmes étapes que le crédit documentaire	Les étapes d'une domiciliation bancaire sont les mêmes pour ces deux techniques de paiement.
<b>La procédure de déroulement de l'opération</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'ouverture du CREDOC</li> <li>• L'émission du CREDOC</li> <li>• Le règlement du CREDOC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La constitution du dossier de REMDOC</li> <li>• La réalisation de la REMDOC</li> </ul>	Les étapes de déroulement d'un CREDOC sont différentes à celle d'une remise documentaire : le CREDOC donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement et chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités alors que la REMDOC donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC. D'où il apparaît clairement la complexité de la procédure d'un CREDOC par rapport à la REMDOC.
	✓ Un avis d'acceptation de pré-domiciliation		

<p><b>Les documents exigés pour la domiciliation</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un contrat commercial ou tout autre document équivalent (une facture pro-forma, une facture définitive, un devis, un bon de commande ...)</li> <li>✓ Une lettre d'engagement pour les produits d'importation qui sont destinés exclusivement aux besoins de l'exploitation de l'entreprise ou une taxe de domiciliation pour les importations destinées à la revente en l'état.</li> </ul>	<p>Idem</p>	<p>Les documents exigés dans l'étape de domiciliation sont les mêmes pour les deux modes de paiement.</p>
<p><b>Les documents exigés du fournisseur</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les documents du prix</li> <li>✓ Les documents du transport</li> <li>✓ Les documents d'assurance</li> <li>✓ Les documents douaniers</li> <li>✓ Les documents annexes</li> </ul>	<p>Idem</p>	<p>Soit dans le cas d'une remise documentaire ou d'un crédit documentaire, le client exige toujours les mêmes documents de son fournisseur, il existe une seule différence concernant le document du transport « La lettre de transport aérien LTA » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dans le cas d'une REMDOC elle est à l'ordre du client, la banque intervient comme un intermédiaire sans apporter aucun engagement de paiement pour le fournisseur dans le cas où le client prend possession de la</li> </ul>

			marchandise et ne paie pas. -Dans le cas d'un CREDOC, la LTA est à l'ordre de la banque car cette dernière s'engage à la demande de son client vis-à-vis du bénéficiaire de payer.
<b>Les documents fournis par le client pour l'ouverture du CREDOC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demande d'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable</li> <li>• Facture pro forma</li> <li>• Un engagement d'importation</li> </ul>		Cette étape n'existe pas dans le cas d'une opération réalisable par REMDOC
<b>Le délai du traitement et de réalisation</b>	Le délai du traitement et de réalisation est plus en moins lent	Le délai du traitement et de réalisation est plus en moins court et rapide.	La réalisation d'une opération par CREDOC prend plus du temps à celle réalisée par REMDOC.

Source : Etabli par nous-mêmes

**Au final, nous pouvons conclure d'après ce tableau que :**

❖ **Le crédit documentaire et la remise documentaire** présentent des similitudes en ce qui concerne :

- ✓ Les étapes de pré-domiciliation électronique et de domiciliation bancaire : Toutes les opérations d'importation qu'elles soient effectuées par CREDOC ou REMDOC nécessitent une pré-domiciliation électronique via le site WEB de la banque intermédiaire agréée puis une domiciliation bancaire.
- ✓ Les documents qu'exige l'importateur de son fournisseur : le client exige les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une REMDOC ou dans un CREDOC, la seule différence réside dans la lettre du transport aérien LTA : dans le cas d'un CREDOC la LTA est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée et doit éviter que le client dédouane la marchandise sans payer le fournisseur. Si la LTA est au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir **un bon de cession bancaire BCB** au client pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Par contre dans le cas d'une REMDOC, la LTA est émise au nom du client car la banque n'assume aucune responsabilité envers le fournisseur si le client dédouane sa marchandise sans la payer.

- ✓ Les documents exigés pour la domiciliation ;
- ❖ En revanche, les différences résident dans :
  - ✓ La complexité de la procédure du CREDOC par rapport à la REMDOC : Les étapes d'un CREDOC diffèrent de celles d'une REMDOC. En effet le crédit documentaire donne lieu à l'ouverture du crédit, son émission et son règlement. Chacune de ces étapes nécessite la réalisation de plusieurs formalités alors que la remise documentaire se compose uniquement de deux étapes : la constitution du dossier et sa réalisation. Il est donc évident que le traitement d'un crédit documentaire est plus complexe.
  - ✓ L'étape d'ouverture d'un crédit n'existe pas dans la démarche d'une remise documentaire, alors que dans le crédit documentaire est une étape très importante qui nécessite des documents spécifiques qui ne sont pas requis dans le cas de la remise documentaire.
  - ✓ Le délai du traitement et de réalisation d'une opération de CREDOC est plus long par rapport à celle de la REMDOC.

### 3.3. Comparaison des commissions du crédit documentaire et de la remise documentaire

Vu que le montant des marchandises de notre cas pratique n'est pas identique, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importation par crédit documentaire et remise documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas l'un avec CREDOC l'autre avec REMDOC.

Afin que nous puissions déduire les coûts de commissions entre ces deux modes de financements pratiqués par la BNA. Nous avons fixé le montant de la marchandise.

- Le prix de la marchandise est **89 240 EUR**
- Le taux de change le jour d'ouverture du CREDOC et de la REMDOC est de **136,5289000 EUR/DZD** soit **12 183 839,04 DZD**
- Le taux de change le jour de règlement est de **138,6709000 EUR/DZD** soit **12 374 991,12 DZD**

**Tableau 13 : Comparaison des commissions entre CREDOC et REMDOC**

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Commission de domiciliation bancaire	3000 DZD	3000 DZD
Commission d'ouverture	3000 DZD	/
Commission d'engagement	$(12\ 183\ 839,04 * 2,5) / 1000$ =30 459,60DZD	/
Frais SWIFT d'ouverture	3000 DZD	/
Commission de règlement	$12\ 374\ 991,12 * 0,1\%$ =12 375,00 DZD	/
Frais SWIFT règlement	3000 DZD	3000 DZD
Commission de la BA	/	$12\ 374\ 991,12 * 0,1\%$ =12 375,00 DZD
Frais de câbles BA	30,00 DZD	30,00 DZD
Commission d'encaissement	/	1000 DZD
Commission d'acceptation	/	3500 DZD
Total de commissions (HT)	54 864,60	22 905,00
TVA 19%	7497,32	1995,00
Total (TTC)	62 361,92	24 900

**Source :** Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

A partir des résultats de ce tableau, nous constatons que le montant des commissions du crédit documentaire s'élève à 62 361,92 DZD tandis que le montant des commissions de la remise documentaire est de 24 900 DZD. Cette disparité révèle que le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire. Cette différence s'explique par l'ensemble des commissions appliquées par la BNA lors d'une opération d'importation par crédit documentaire. En revanche, la remise documentaire n'implique pas autant de commissions, même si le prix des marchandises est identique.

### 3.4. Synthèse des résultats comparatifs

Pour mieux comprendre la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire, nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après :

**Tableau 14 : Synthèse des résultats comparatifs**

Type de financement	Gestion administrative	Sécurité et garantie de paiement	Coût	Délai de réalisation
<b>CREDOC</b>	Très lourde	Efficace et très sûr	Elevé	Trop lent
<b>REMDOC</b>	Souple et légère	Moins sûr	Faible	Rapide

Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la BNA

D'après le tableau ci-dessus, nous avons pu observer les différences entre ces deux modes de financement. Le crédit documentaire implique une gestion administrative complexe et il prend beaucoup du temps pour l'acheminement de la marchandise, mais il offre une sécurité et garantie très sûr. En revanche, la remise documentaire présente une gestion administrative plus simple et une rapidité du déroulement de l'opération, cependant elle est moins sécurisée en termes de garantie de paiement. Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.

### 3.5. Les avantages et les inconvénients du CREDOC et de REMDOC

Le crédit documentaire et la remise documentaire occupent une place prépondérante dans les relations commerciales internationales. Chacun entre eux présente des avantages et des inconvénients pour les deux parties contractantes (l'exportateur et l'importateur) :

- La remise documentaire est un bon outil pour réaliser des transactions commerciales internationales avec des partenaires de confiance. Ce mode de paiement est généralement utilisé lorsqu'un fournisseur (exportateur) et son client (importateur) ont l'habitude de conclure des contrats, une confiance commence à naître entre eux donc ils peuvent recourir à la REMDOC pour le paiement de leurs transactions. Contrairement au Credoc qui est un meilleur instrument lorsqu'il s'agit de la réalisation d'une opération du commerce extérieur pour la première fois ou lors des transactions faites dans des circonstances très risquées.
- La domiciliation bancaire d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivé des documents définitifs, tandis que la

domiciliation d'une importation par crédit documentaire s'effectue avant le déroulement de l'opération.

- Dans le cas de la remise documentaire, Les banques s'engagent comme des intermédiaires uniquement à exécuter leurs instructions et à transmettre les documents, sans apporter de garantie de paiement. En revanche dans le crédit documentaire, les banques s'engagent irrévocablement à payer contre la conformité des documents.
- Le crédit documentaire est une technique de règlement sûre aussi bien pour le vendeur, car il couvre tous les risques d'impayés, que pour l'acheteur qui reçoit dans les délais convenus dans le contrat, une marchandise conforme en qualité et en quantité à sa commande.
- Le crédit documentaire est l'opération inverse à la remise documentaire, car la demande du CREDOC est faite par l'acheteur. Il s'agit d'un engagement de paiement pris par une banque émettrice à la demande d'un importateur en faveur d'un exportateur.
- Le crédit documentaire est plus onéreux et couteux que la remise documentaire suite à une panoplie des commissions.
- La procédure du crédit documentaire est complexe et exige une certaine rigueur avec un formalisme à respecter pour les clauses et les délais.

### **Recommandations :**

A partir de notre étude et des résultats obtenus, nous proposons aux opérateurs et aux banques les recommandations suivantes :

- Il est recommandé aux importateurs et exportateurs algériens d'opter pour l'utilisation du crédit documentaire pour leurs transactions, malgré son coût élevé, en raison de la sécurité qu'il offre ;
- Il est essentiel de maîtriser les différents aspects, astuces et de prendre des précautions pour éviter les ambiguïtés et les malentendus entre les parties contractantes ;
- Il est vivement conseillé aux opérateurs de prêter une attention particulière à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers avant toute transaction, en veillant au respect des clauses contractuelles ;
- Il est également important de former adéquatement les banquiers chargés de l'examen et du contrôle des documents nécessaires à l'ouverture d'une lettre de crédit.
- Il est recommandé de prendre des garanties de paiement pour éviter les risques de non-paiement.

- Optimiser l'organisation des tâches afin de gagner le temps et améliorer l'efficacité du service.

### **Conclusion**

Nous arrivons à la fin de notre dernier chapitre qui a pour objectif de clarifier les concepts liés à la partie théorique de notre mémoire en étudiant un cas pratique d'une opération d'importation réalisable par le crédit documentaire et un autre cas pratique d'une opération d'importation réalisable par la remise documentaire au sein de la BNA 634 .

La remise documentaire est un mode de paiement efficace dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Cette technique est plus simple, plus rapide et moins coûteuse que le crédit documentaire, ce dernier tient une place prépondérante malgré ses nombreux inconvénients et il est considéré comme l'instrument idéal le plus utilisé à l'international en raison de sa capacité à garantir la sécurité de paiement. Finalement le choix d'une technique de paiement dépend des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

## **Conclusion générale**

## Conclusion Générale

---

L'intensité des échanges internationaux nécessite la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties intervenantes.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales (acheteur et vendeur) sont devenues multilatérales (acheteur, vendeur, assurances, douanes, banques...). Les banques jouent un rôle primordial dans les échanges internationaux afin d'évaluer les risques relatifs au commerce extérieur et fixer les mesures nécessaires pour les atténuer.

En Algérie, la monnaie nationale n'est pas librement convertible, la banque d'Algérie a pour mission principale de déléguer le contrôle des changes aux banques commerciales, à travers le règlement n°07-01 du 03 février 2007 applicable aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises qui fixe le principe de la convertibilité du dinar algérien. Dans ce cadre toute opération de rapatriement ou de transfert de devises, de ou vers l'étranger doit être préalablement soumise à une domiciliation bancaire. La domiciliation bancaire est une procédure obligatoire imposée aux opérateurs économiques. Elle consiste en l'attribution d'un numéro d'immatriculation qui permettra à la banque d'Algérie de revenir sur les opérations effectuées pour faire le contrôle à posteriori.

Pour conclure, nous espérons avoir porté tout au long de ce modeste travail, les éléments de réponse attendus à la problématique qui a été posée au début de ce mémoire comme suit : « Comment s'effectue le processus de traitement des opérations du commerce extérieur par la banque commerciale algérienne ? »

Dans notre étude théorique, nous avons essayé dans le premier chapitre de définir le cadre général du commerce extérieur en citant les principaux éléments fondamentaux des opérations à l'international à savoir : les documents utilisés, le contrat commercial international, les incoterms, la pré-domiciliation électronique et la domiciliation bancaire. Le second chapitre est consacré au financement des opérations du commerce international, où nous avons présenté les techniques du financement offertes aux agents économiques à l'international, les principaux risques et garanties liés au financement du commerce extérieur.

Dans notre partie pratique faite en un seul chapitre, nous avons comparé deux cas, l'un concerne la réalisation d'une opération d'importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire au niveau de la BNA -634-.

## Conclusion Générale

---

Nous avons arrivé à ces résultats :

- Les opérateurs économiques utilisent différentes techniques de paiement pour régler leurs transactions à l'étranger, notamment le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire. Le choix de la technique la plus adéquate à la transaction dépend aux exigences du vendeur et de l'acheteur, leurs pays ainsi que le contexte économique dans lequel la transaction a été conclue.
- Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale.
- Dans le cas de la remise documentaire, Les banques s'engagent comme des intermédiaires uniquement à exécuter leurs instructions et à transmettre les documents, sans apporter de garantie de paiement. En revanche dans le crédit documentaire, les banques s'engagent irrévocablement à payer contre la conformité des documents.
- Le crédit documentaire est plus onéreux et couteux que la remise documentaire suite à une panoplie des commissions.
- La procédure du crédit documentaire est complexe et exige une certaine rigueur avec un formalisme à respecter pour les clauses et les délais.

**Notre étude a permis de confirmer nos hypothèses qui sont :**

- H1 : Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter les conflits entre les partenaires, par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.
- H2 : La banque offre à ses clients plusieurs techniques de financement du commerce extérieur afin de répondre à leurs besoins : Le transfert libre, la remise documentaire, le crédit documentaire, chacun d'entre eux a ses propres avantages et inconvénients.
- H3 : La réalisation de la remise documentaire est moins rigoureuse, plus rapide, et moins couteuse par rapport au crédit documentaire.

L'Algérie est un pays avec une économie en développement rapide, qui dépend principalement de ses ressources naturelles, notamment le pétrole, le gaz naturel et les minéraux. Ces ressources constituent une part importante des exportations algériennes. Toutefois, l'Algérie cherche à diversifier son économie en développant son commerce extérieur. Les perspectives d'Algérie dans le domaine du commerce extérieur sont prometteuses :

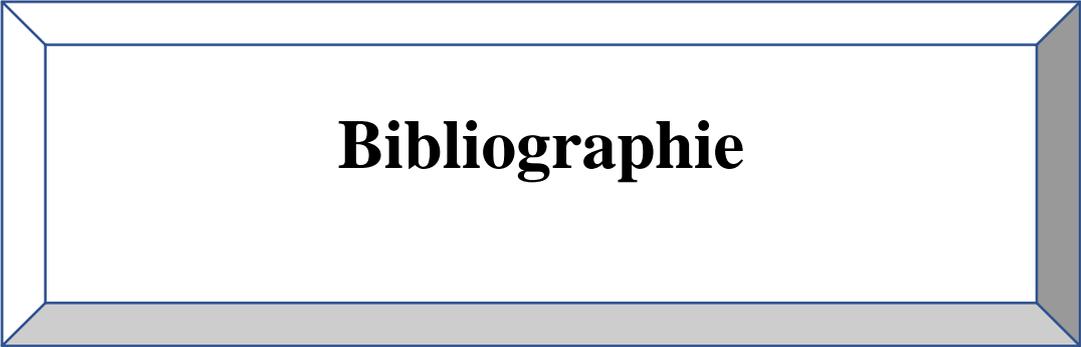
- Le gouvernement a mis en place des politiques d'ouverture économique pour encourager les entreprises étrangères à investir en Algérie et participer à son développement.

## Conclusion Générale

---

- L'Algérie possède également des avantages comparatifs dans certains secteurs, tels que l'agriculture, la production de céréales, la production d'huile d'olive et la production de produits pharmaceutiques.
- Le pays doit améliorer son infrastructure de transport et logistique pour faciliter le transport de marchandises et réduire les coûts de production.
- Le système de réglementation doit être simplifié pour encourager les entreprises à investir et à exporter en Algérie.
- De plus, le pays doit s'ouvrir davantage aux innovations technologiques, ce qui est un élément clé de la compétitivité économique dans le monde.

Avec ces mesures, l'Algérie pourra créer une économie plus forte et plus compétitive pour l'avenir.



**Bibliographie**

# Bibliographie

---

## Bibliographie

### Ouvrages :

- 1) Aïd Rachid, « litiges bancaires », Berti Edition, p29.
- 2) Alain Cerles, « le cautionnement et la banque », 2004 Revue Banque édition, p139.
- 3) Didier pierre MONOD, moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, 4ème édition, p123.
- 4) Garsuault et S Priami : « Opérations bancaires à l'international », banque éditeur, 2ème édition, 2015, p. 125.
- 5) Ghislaine Legrand, Hubert martini, « gestion des opérations import-export », DUNOD, aout 2008, p135.
- 6) GUY CAUDAMINE, Jean Montier, « banque et marché financiers », éd Economica paris, 1998.
- 7) Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits stand-by, cautions et garanties », RB, 2ème édition, page 34.
- 8) Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits stand-by, cautions et garanties », RB, 2ème édition, pages 36, 37, 38,39 et 40.
- 9) Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits stand-by, cautions et garanties », RB, 2ème édition, pages 44, 45.
- 10) Hubert Martini, Dominique Deprée, Joanne Klein-cornede, « Crédit documentaire, lettres de crédit Stand-by, Cautions et garanties » guide pratique, 2ème édition, RB Edition, P381.
- 11) Inspiré de : Hubert. MARTINI, Dominique. DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB édition, 2e édition, août 2010, pages 75, 76, 77,78 et 79. Site : <http://aidara.over-blog.com/>
- 12) LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222.
- 13) LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P223
- 14) LEVY-LANG A, l'argent, la finance et le risque, Ed Odile Jacob, Paris, 2006, p201.
- 15) Philippe Garsault et Stéphane Priami, « opérations bancaires à l'international, RB édition, France 2015.

## Bibliographie

---

### Articles et textes réglementaires :

- 1) Art 01 de instruction n°05-2011 du 19 octobre 2011 modifiant les dispositions de l'instruction n°22-94 du 12 avril 1994 modifiée et complétée fixant le pourcentage des recettes d'exportation hors hydrocarbures et produits miniers ouvrant droit à l'inscription au(x) compte(s) devises des personnes morales.
- 2) Art 02 du Règlement de la Banque d'Algérie N° 16-04 du 17/11/2016 modifiant et complétant l'Art 61 de règlement 07-01 du 03/02/2007
- 3) Art 02 RUU de la CCI relative aux encaissements, brochure n° 522 Paris
- 4) Art 19 des RUU 600, révision 2007, CCI Paris
- 5) Art 3 du règlement de la banque d'Algérie N° 93-02 du 03/01/1993 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre garantie, l'article 4 de l'instruction N° 05-94 du 02/02/1994 portant modalités d'application du règlement N° 93-02 du 03/01/1993 et la note n° 16-96 du 27 octobre 1996 aux banques intermédiaires agréés.
- 6) Art 5 de l'instruction 03-07 du 31/05/2007 relative à la déclaration et le suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger.
- 7) Art 50 du règlement N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- 8) Art 6 de l'instruction 03-07 du 31/05/2007 relative à la déclaration et le suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger.
- 9) Art 8b des RUU 600, révision 2007, CCI Paris
- 10) Article 02D, Règles Uniformes Relatives Aux Encaissements RUE 522, CCI Paris.
- 11) Article 03, RUU 600, révision 2007, CCI paris.
- 12) Article 133 du décret présidentiel n°15-247 du 16 septembre 2015 portant réglementation des marchés publics et des délégations de service public.
- 13) Article 23 de la loi de finance complémentaire 2011.
- 14) Article 30 du règlement de la Banque d'Algérie N°07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.
- 15) Article 52 du règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.
- 16) Article 54 du code de commerce algérien
- 17) Article 81 de la loi N° 13-08 du 30/12/2013 relative à la loi de finance complémentaire 2014.
- 18) Article de Olegorio L.Lamazares, « incoterms 2020, main changes », global negociator.

## **Bibliographie**

---

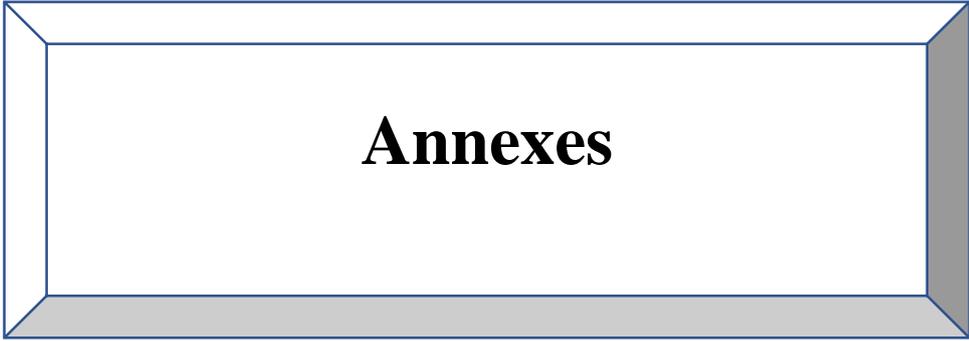
- 19) Article : «Comment maîtriser et gérer les contrats commerciaux de vente à l'international ?», Aid Rachid
- 20) Journal officiel de la république algérienne n° 31, du 13 mai 2007, p 15
- 21) L'instruction 20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importation
- 22) Les articles 3 et 4 du règlement de la banque d'Algérie N° 93-02 du 03/01/1993 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre garantie et l'article 4 de l'instruction N°05-94 du 02/02/1994 portant modalités d'application du règlement N°93-02 du 03/01/1993
- 23) Note n° 17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés
- 24) Règlement de la Banque d'Algérie n° 91-13 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures

### **SITES WEB :**

- 1) <https://docplayer.fr/68602047-Le-credit-documentaire.html>
- 2) <https://www.comprendrelespaiements.com>
- 3) [international-pratique.com](http://international-pratique.com)
- 4) [www.bna.dz](http://www.bna.dz)
- 5) [www.comprendrelespaiements.com](http://www.comprendrelespaiements.com)
- 6) [www.garanties\\_internationales.com](http://www.garanties_internationales.com)
- 7) [www.icc\\_uniform\\_rules\\_for\\_demand\\_guarantees.fr](http://www.icc_uniform_rules_for_demand_guarantees.fr)

### **Autres documents :**

- 1) Documents interne de la BNA
- 2) Espaces entreprises, le crédit documentaire : savoir plus



**Annexes**

Les annexes liées au crédit documentaire

**Annexe 1 : Un avis d'acceptation de pré-domiciliation**

Espace Domiciliation



(index.pho)

Banque Nationale D'Algérie  
Gestion Des Pré-Domiciliations

Nom & Raison Sociale :  
Sarl MH Industrie  
Code Client :  
00100634030000051185  
Agence: AP OUED SMAR

### Détail Pré-domiciliation

Informations Opération	
Nom ou Raison Sociale Contrepartie :	SALICE GUIDE SPA
Adresse Contrepartie	VIA ARISTIDE MERLONO 11 61036 COLLI AL METAURO PU ITALIA
Pays Contrepartie	Italie
Lieu Embarquement	Port italien
Lieu Destination	Alger port
Objet de Contrat :	Coulisse cote tiroir+clips
Sens de l'Opération:	Import
Nature de la transaction :	Biens
Destination de l'Objet d'Importation :	Besoins Production
Montant	75230 EUR
Mode de Règlement	Crédit Documentaire
Incoterm:	CFR



**Sarl M.H Industrie**  
Fabrication d'Outils Métallique Industrie  
Zone Industriel Route Dar el Beida N°18-  
Oued Smar - Alger  
RC.N°: 00 B 0013126

# Annexes

## Annexe 2 : Une facture pro-forma



# SALICE

VOTRE DEMANDE N°	DU	CODE CLIENT 3077	<b>FACTURE PRO-FORMA</b>
AUX CONDITIONS CI-DESSOUS NOUS VOUS PROPOSONS CE QUI SUIV		N° 220200	DATE 9.11.2022
LIVRAISON PAR		ETS. <b>SARL MH INDUSTRIE</b> 185, CHEMIN DAR EL BEIDA ZONE INDUSTRIELLE OUED SMAR 16000 ALGER, ALGERIE CODE FISCALE : 000016001312677	
CONDITIONS DE LIVRAISON CFR PORT ALGER ( + FRAIS TRANSPORT)			
EMBALLAGE GRATUIT			
DATE INDICATIVE DE LIVRAISON A L'EXPEDITEUR SEMAINE 46			
VALIDITE DE L'OFFRE 31.03.2023			

MR. Merouane

\*\* Les prix s'entendent par 100 chaque article

Art. 1065550350200	EUR	1068,6368	prs	1800	
ART.6555/35 SMOVE IND. ET			EUR		19.235,46
Art. 1065550450200	EUR	1204,4472	prs	2800	
ART.6555/45 SMOVE IND. ET			EUR		33.724,52
Art. 1065577350200	EUR	1057,4100	prs	300	
ART.65577/35 PUSH SINCRO IND. ET			EUR		3.172,23
Art. 1065577450200	EUR	1200,9369	prs	560	
ART.65577/45 PUSH SINCRO IND. ET			EUR		6.725,25
Art. 1075000010100	EUR	177,6800	prs	5500	
ART.750 CLIP 3D DX+SX IND. ET			EUR		9.772,40
<b>TOTAL</b>					EUR 72.629,86
+ FRAIS DE TRANSPORT					EUR 2.600,14
<b>TOTAL AMOUNT</b>					<b>EUR 75.230,00</b>

BANQUE PRINCIPALE D'ALGERIE AGENCE PRINCIPALE OUED-SMAR 634 -- DOMICILIATION -- IMPORT D.I./D.I.P 18/11/2022 14/10/00062 EUR OUED-SMAR 634 - 08/12/2022	IRREVOC A VUE CONFIRMEE BANQUE ITALIEN
--	---

NOUS VOUS REMERCIONS DE VOTRE DEMANDE ET NOUS VOUS PRESENTONS NOS MEILLEURES SALUTATIONS.

VISA

**SALICE GUIDE S.p.A.**  
Un 200000000

**SALICE GUIDE S.p.A.** - Società con unico socio

VIA ARISTIDE MEROUANE 11  
61030 COLLI AL METAURO (PU) ITALIA  
TEL. 0721 894900  
FAX 0721 894900  
info.salice@gruppo.salice.com

WWW.SALICE.COM  
CAPITALE SOC. € 15.000.000 I.V.  
C.F. e P. IVA IT 01127320412  
REG. IMPRESA PISANO 01127320412  
REA PISANO N°109790

<b>DEUTSCHE SALICE GmbH</b> www.salice.com	<b>SALICE FRANCE S.A.R.L.</b> www.salice.com	<b>SALICE PORTUGAL UNIP. Lda</b> www.salice.com	<b>SALICE CHINA (SHANGHAI) CO. LTD.</b> www.salicechina.com
<b>SALICE UK LTD.</b> www.salice.com	<b>SALICE ESPAÑA S.L.U.</b> www.salice.com	<b>SALICE INDIA PVT. LTD.</b> www.salice.com	<b>SALICE CHINA (HONG KONG) CO. LTD.</b> www.salicechina.com
			<b>SALICE CANADA Inc.</b> www.salicecanada.com
			<b>SALICE AMERICA Inc.</b> www.saliceamerica.com



# SALICE

VOTRE DEMANDE N°	DU	CODE CLIENT	<b>3077</b>	<b>FACTURE PRO-FORMA</b>
AUX CONDITIONS CI DESSOUS NOUS VOUS PROPOSONS CE QUI SUI			N°	DATE
LIVRAISON PAR			220200	9.11.2022
CONDITIONS DE LIVRAISON			ETS.	
CFR PORT ALGER ( + FRAIS TRANSPORT)			SARL MH INDUSTRIE	
EMBALLAGE			185, CHEMIN DAR EL BEIDA	
GRATUIT			ZONE INDUSTRIELLE OUED SMAR	
DATE INDICATIVE DE LIVRAISON A L'EXPEDITEUR			16000 ALGER, ALGERIE	
SEMAINE 46			CODE FISCALE, : 000016001312677	
VALIDITE DE L'OFFRE				
31.03.2023				

ADRESSE DU BENEFICIAIRE: SALICE GUIDE SPA  
Via Aristide Merloni, 11  
61036 - Colli al Metauro ( PU )

BANQUE DU CLIENT: BANQUE NATIONAL D'ALGERIE-AG.AP OUED SMAR 634  
ROUTE DE MEPTAH OUED SMAR  
ALGER - ALGERIE  
COMPTE N. 1400 100 634 300 000 511/85  
SWIFT BNALDZALXXX

BANQUE DU BENEFICIAIRE : INTESA SAN PAOLO SPA- FILIALE FANO  
VIA ROMA 191/L  
61032 FANO PU  
ACCOUNT NO. 100000002443  
IBAN: IT67 U03069 24301 10000000 2443  
BIC/SWIFT: BCITITMMXXX

PORT D' EMBARQUEMENT : PORT ITALIEN  
PORT DE DEBARQUEMENT : ALGER  
CODE DE DOUANE : 83024200 (COULISSES) 39263000 (CLIPS)  
ORIGINE DES PRODUITS : ITALIE  
POIDS NET : KG. 9.684  
POIDS BRUT : KG. 10.371  
DELAI DE LIVRAISON : 11.11.2022  
VALIDITE DU L/C : 31.12.2022  
DERNIERE DATE D' EXPEDITION : 15.12.2022

page 2

NOUS VOUS REMERCIONS DE VOTRE DEMANDE ET NOUS VOUS PRESENTONS NOS  
MEILLEURES SALUTATIONS.

VISA

SALICE GUIDE S.p.A.

SALICE GUIDE S.p.A.

**SALICE GUIDE S.p.A.** Società con unico socio

VIA ARISTIDE MERLONI, 11  
61036 COLLI AL METAURO (PU) ITALIA  
TEL. 0723 896600  
FAX 0723 897860  
info.salice@salice.com

WWW.SALICE.COM  
CAPITALE SOC. € 15.000.000 I.V.  
C.F. e P. IVA IT 01127320412  
REG. IMPRESA PESARO 01127320412  
REA PESARO N°109706

**DEUTSCHE SALICE GmbH**

www.salice.com

**SALICE UK LTD.**

www.salice.com

**SALICE FRANCE S.A.R.L.**

www.salice.com

**SALICE ESPAÑA S.L.U.**

www.salice.com

**SALICE PORTUGAL UNIP, Lda**

www.salice.com

**SALICE INDIA PVT. LTD.**

www.salice.com

**SALICE CHINA (SHANGHAI) CO. LTD.**

www.salicechina.com

**SALICE ASIA (HONG KONG) CO. LTD.**

www.salice.com

**SALICE CANADA Inc.**

www.salicecanada.com

**SALICE AMERICA Inc.**

www.saliceamerica.com

Annexe 3 : Une lettre d'engagement (non revente en l'état)

3ex

**ENGAGEMENT**

Je soussigné Mr ..... DJADID MEROUANE ..... représentant légal  
de la société Productrice, ayant pour :

- Raison sociale : SARL MH INDUSTRIE
- Activité : FABRICATION OUTILLAGE METALLIQUE
- Adresse : 185, Route de DAR EL BEIDA 2E OUED SMAR
- NIF : 000016001312677 ALGER
- Compte bancaire n° : 634.0300.000.511/85.
- Qualité du signataire: GÉRANT
- Facture N° : 220200
- Montant : 75 230,00 EURO.
- Fournisseur : SALICE GUIDE SPA.

1. M'engage au nom de la société à destiner les importations d'équipement, d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce, conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de la loi n° 11-11 de la 18/07/2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011
2. M'engage à ne pas revendre en l'état les produits importés
3. M'engage à payer le montant de l'opération conformément aux termes et conditions de l'ordre d'encaissement
4. Avoir pris note que le non-respect de cet engagement, m'exposera aux sanctions prévues par la loi relative à la répression des infractions de change et des mouvements des capitaux de/et vers l'étranger.

Fait à : Alger, le 07/12/2022

DJADID Merouane  
Gérant  
Fabrication d'Outillage Métallique Industriel  
Zone Industrielle Route de Dar el Beida N°185  
Oued Smar - Alger  
R.C.N°: 00 B 0013126 - 16/00

Annexe 4 : Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ANNEXE N° 01

DATE : 30/05/2022

**DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION A L'IMPORT**

Agence : Banque Nationale d'Algérie  
Adresse : - Alger

indice : 634

DONNEUR D'ORDRE	
Nom ou Raison Sociale :	SARL MH INDUSTRIE
Adresse complète :	185, Route DAR EL BEIDA aied. SUD ALGER
Numéro d'identification fiscale (NIF) :	000016001312677
Numéro du registre de commerce :	16/00.0013126300
Numéro de compte :	634.0300.000.511/85
Date de validité :	

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS / SERVICES A IMPORTER	
Contrat commercial / Facture (1) :	Facture Proforma Réf: 220200 Date: 09/11/2022
Montant en devises :	75 230,00 EURO.
Contre-valeur en Dinars au cours provisoire de :	soit :
Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :	SALICE GUIDO
Adresse complète du Fournisseur :	VIA ARISTIDE MERLONI (PV) ITALIA.
Nature des produits (biens / services) :	COULISSES pour Cote frot + CLIPS.
Tarif Douanier ou nature de service :	8302420000 + 3926300000
Provenance :	ITALIE
Mode de règlement :	CREDIT DOCUMENTAIRE
Les charges des risques :	CFR
Lieu de dédouanement :	ALGER
Origine des produits :	ITALIE

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises (3) vis-à-vis de la réglementation en vigueur :

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque;
- nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence;
- vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEE  
CACHET

DJADID Merouane

Gérant

Sarl M.H Industrie  
Fabrication d'Outillage Métallique Industriel  
Zone Industriel Route Dar el Beida N°185  
Oued Sm - Alger  
RC.N°: 00 B 0013126 - 16/00

(1) préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction

(2) indiquer l'icoterm.

(3) s'il y a lieu

# Annexes

## Annexe 5 : La constitution de la commission de domiciliation

**Banque Nationale d'Algérie**  
Siège Social : 8 Bd "Che" Guevara - Alger  
Statut : Société par actions au capital de : 150 000 000 000,00 DA  
R.C. - Alger 0012904 B 00

 البنك الوطني الجزائري

**AVIS DE DEBIT**

N° Compte : 0300000511-85      Le: 6 Decembre 2022

SERVICE : SCE COMMERCE EXTERIEUR  
Agence : AP OUED SMAR  
Valeur : 08/12/2022  
Type : DOMICILIATION IMPORT DI  
Dossier : 160134202241000062EUR  
Ref : 008724

SARL MH INDUSTRIE  
ZI ROUTE DAR EL BEIDA N°185  
OUED SMAR  
ALGER  
16059 OUED SMAR  
ALGERIE

DINAR ALGERIEN  
CCazd entr n financ privees

Motif	Montant
Ouverture Domiciliation import SARL MH INDUSTRIE	Commissions 3.000,00
REF. AUTORITE ....: R06	
MONTANT : 75.230,00 EUR	
AU COURS DE 144,9375000	
	Taxe 570,00 à 19,00%
TOTAL A VOTRE DEBIT DZD : 3.570,00	

MC 10

# Annexes

## Annexe 6 : Demande d'ouverture de crédit documentaire

2022

**BNAQUE NATIONALE D'ALGERIE**

**DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT**  
**IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION**

AGENCE: 634 oued Smar INDICE: 634 DATE: 07/12/2022

بنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
DATE: 07 DEC. 2022  
Agence OUED SMAR-634  
SERVICE COMMERCE EXTERIEUR

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées (X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE / APPLICANT	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : Name or company's name and full address	SARL M4 INDUSTRIE 185, Route de Jar EL Beid 21, oued Smar
le domaine d'Activité : le lien entre la marchandise importée et l'activité :	Fabrication outillage Métallique. Production
Numéro de compte : <u>634.0300.000.51185</u> N° TEL: <u>05 50 05. 05. 19.</u>	N° FAX:
E-MAIL: <u>m-h-industrie@yahoo.com</u>	

BENEFICIAIRE / BENEFICIARY	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : Name or company's name and full address	SALICE GUIST. SPA. Via ARISTIDE MERLONI, 11 61036 COLL. AL METAURO ITALIA
N° de téléphone / phone number :	
N° de FAX / Fax :	E-MAIL
Autres contacts / Other contacts details	
Banque du Bénéficiaire / Beneficiary's Bank	INTESA. SAN. PAOLO SPA
IBAN : <u>IT67 403069 2430 1100000000</u>	SWIFT: <u>BCITITMMXXX</u>

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE / THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS	
Nature du crédit / Type of credit	
<input type="checkbox"/> Irrévocable <input checked="" type="checkbox"/> Irrévocable & Confirmé	Date de validité / Expiry Date : <u>15/01/2023</u>
<input type="checkbox"/> Transférable <input type="checkbox"/> Non Transférable	Date de limite d'expédition / latest date of shipment: <u>21/12/2022</u>
Montant du crédit documentaire / Documentary Credit Amount	Montant du contrat ou de la facture proforma / Contract or proforma Invoice Amount
Devises / Currency : <u>EUR</u> (en chiffres / in numerals) : <u>71, 230, 00</u> (en lettres / in words) : <u>Soixante quinze Mille Deux Cent</u>	Devises / Currency : (en chiffres / in numerals) : (en lettres / in words) :
<input checked="" type="checkbox"/> Maximum / Not exceeding <input type="checkbox"/> Tolérance (+/-) % <u>taux EURO</u>	

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS	
<input checked="" type="checkbox"/> Paiement à vue / At sight :	<input type="checkbox"/> B/L (*) <input type="checkbox"/> AWB (**)
<input type="checkbox"/> Paiement différé à jours de la date de : Deferred Payment at days from date of :	<input type="checkbox"/> Autres/ Other (à préciser / specify)
<input type="checkbox"/> Paiement mixte : % à vue / % à jours de la date de :	<input type="checkbox"/> B/L <input type="checkbox"/> AWB
Mixed Payment : % at sight, and % at days from date of	<input type="checkbox"/> Autres/ Other (à préciser / specify)
<input type="checkbox"/> Acceptation	<input type="checkbox"/> Négociation

SE MAR 205 ter - Imp. BNA 2

بنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
DATE: 07 DEC. 2022  
Agence OUED SMAR-634  
SERVICE COMMERCE EXTERIEUR

# Annexes

## Annexe 7 : la facture commerciale





FACTURE				
AGENT 00	PAYS 77	CODE CLIENT 3077	N° 1833	DATE 22.12.2022
CONDITIONS DE PAIEMENT L/C IRREVOCABLE A VUE CONFIRMEE PAR BANQUE ITALIEN			ETS. <b>SARL MH INDUSTRIE</b>  ZI ROUTE DAR EL BEIDA N185 OUED SMAR  ALGER ALGERIE	
POIDS BRUT KG. 10371	POIDS NET KG. 9684	NO. COLIS SUR PALETTES 24		
BON DE LIVRAISON DU		N°		
VOTRE COMMANDE DU		N°		
ARTICLE	QUANTITE	DESIGNATION	PRIX	MONTANT
COUNTRY OF ORIGIN: ITALY  MARCHANDISE CONFORME AUX NORMES INTERNATIONALES ET DU PAYS IMPORTATEUR POIDS NET KG.9.684 - POIDS BRUT KG.10.371 COLISAGE: 656 COLIS SUR 24 PALETTE PAYS D'ORIGINE ET DE PROVENANCE: ITALIE  MARQUE: SARL MH INDUSTRIE ALGER, ALGERIE  "L'EXPORTATEUR DES PRODUITS COUVERTS PAR CE DOCUMENT (AUTORISATION DOUANALE NO.IT/020/AN/11) DECLARE QUE, SAUF SI AUTREMENT ET CLAIREMENT INDIQUE, CES PRODUITS SONT D'ORIGINE PREFERENTIELLE D'ITALIE, AUCUNE CUMULATION N'ETANT APPLIQUEE" COLLI AL METAURO, 22/12/22 SALICE GUIDE SPA UN PROCURATORE  GOODS PACKED ON WOODEN DEBARKED PALLETS TREATED WITH HEAT TREATMENT (H.T.) TO A MINIMUM WOOD CORE TEMPERATURE OF 56°C FOR A MINIMUM OF 30 MINUTES AND MARKED AS PER ISPM 15			x 100	
<b>MONTANT BRUT</b>				<b>MONTANT NET</b>
<b>EMBALLAGE/FRAIS</b>				<b>TOTAL DE LA FACTURE</b>

Pag. 3

**SALICE GUIDE S.p.A.** (Società con Unico Azionista)  
 VIA ARISTIDE MERLONI, 21  
 61038 COLLI AL METAURO (PU) ITALIA  
 TEL. 0721 899800  
 FAX 0721 897950  
 info.salice@use@salice.com

www.salice.com  
 CAPITALE SOC. € 15.000.000 I.V.  
 C.F. e P. IVA IT 01127320412  
 REG. IMPRESE PESARO 01127320412  
 REA PESARO 1\*105790

DEUTSCHE SALICE GmbH      SALICE FRANCE S.A.R.L.      SALICE PORTUGAL UNIP, Lda      SALICE CHINA (SHANTON) CO. LTD.      SALICE CANADA INC.

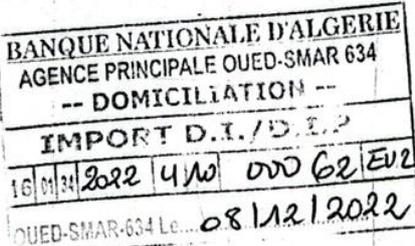
Made in Italy  
Since 1926

# SALICE

## FACTURE

AGENT 00	PAYS 77	CODE CLIENT 3077	N° 1833	DATE 22.12.2022
-------------	------------	---------------------	------------	--------------------

CONDITIONS DE PAIEMENT <b>L/C IRREVOCABLE A VUE CONFIRMEE PAR BANQUE ITALIEN</b>			ETS. <b>SARL MH INDUSTRIE</b>  ZI ROUTE DAR EL BEIDA N185 OUED SMAR  ALGER ALGERIE	
POIDS BRUT KG. 10371	POIDS NET KG. 9684	NO COLIS SUR PALETTES 24		
BON DE LIVRAISON DU N°				
VOTRE COMMANDE DU N°				

ARTICLE	QUANTITE	DESIGNATION	PRIX	MONTANT
Les marchandises exportées avec cette facture NE SONT PAS: - des biens destinés à double usage - rég. CEE 1334/2000 - des biens culturels - rég. CEE 3911/92 - des marchandises comprises dans la convention de Washington - rég. CEE 338/1997 - des marchandises utilisées comme moyens de torture ou répression - rég. CEE 1236/2005 Salice Guide S.p.A.			x 100	
				
				Pag. 4

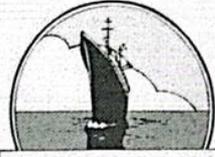
SALICE GUIDE S.p.A.  
Un Produttore

MONTANT BRUT		MONTANT NET	72.629,86
EMBALLAGE/FRAIS	Tarif de douane 83024200 Export art. 8.1a D.L. 633 del 26/10/72	TOTAL DE LA FACTURE	Euro 75.230,00

Es 02 Data 14 03 19 Mod N° 60 041

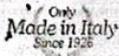
# Annexes

## Annexe 8 : Le connaissement maritime « clean on board »

BILL OF LADING		Pag. 1/1 MN	
<b>CONSIGNOR (SHIPPER)</b> SAHICE GUIDE SPA VIA ARISTIDE MERLONI, 11 61036 COLLI AL METAURO PU ITALIA		Bill Lading No. <b>MAZ0903012000.01</b>	
		Booking No. <b>0162936043</b>	
		Serie No. <b>2022/03771</b>	
<b>CONSIGNEE (If "To Order" so indicate)</b> TO THE ORDER OF BANQUE NATIONALE D'ALGERIE		 <b>BONGIORNO srl</b>  21013 Gallarate (Va), Italy - Via Marsala 40/c Tel. 0331 776334 web: www.bongiornosrl.com   mail: bongiorno@bongiornosrl.com	
<b>NOTIFY PARTY (Carrier not responsible for failure to notify)</b> SARL MH INDUSTRIE ZI ROUTE DAR EL BEIDA N185 OUED SMAR ALGER ALGERIE NIF 000016001312677			
<b>Place of receipt</b>	<b>Port of loading</b> CIVITAVECCHIA ITALNA POR	<b>Vessel</b> MSC MELINE	
<b>Port of discharge</b> ALGIERS PORT /	<b>Place of delivery</b>	<b>Voyage No.</b>	<b>Number of originals Bs/L:</b> 3/THREE
<b>Marks &amp; Numbers</b>	<b>No. of Pkgs. or shipping units</b> GOODS STOWED INTO CONTAINER 20' BOX CATU 667453/7 24 PACKAGES	<b>Description of Goods &amp; Pkgs.</b> Sea1:PP1203271	<b>Gross Weight</b> 10.371,000 Kg
<p>LA MARCHANDISE : COULISSE POUR COYE TIROIR +CLIPS            CFR ALGIERS PORT            AS PER PROFORMA INVOICE N 220200 DATED ON            09/11/2022            FREIGHT PREPAID            IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER            00634CDI22001285 DU 221213</p> <p>SHIPPED ON BOARD /</p> <p>LES FRAIS D'EXTRA PORTAGE, DEPORTAGE OU AUTRES INTERVENUS DANS LES PORTS ALGERIENS RESTERONT A LA CHARGE DE LA MARCHANDISE.            LES CONTENEURS DOIVENT ETRE RESTITUES VIDES A QUAÏ PAR LES RECEPTIONNAIRES DANS 7 JOURS A PARTIR DE LA DATE DE DEBARQUEMENT DU NAVIRE. AU DELA DE CETTE FRANCHISE LES RECEPTIONNAIRES SERONT DEBITES DES FRAIS DE SURESTAIRES SUIVANTES:            - DE 8 A 30 JOURS: EUR 20/TEU/30UR (EUR 40/TEU/3R POUR EQ. SPECIAUX)            - DE 31 A 60 JOURS: EUR 40/TEU/30UR (EUR 80/TEU/3R POUR EQ. SPECIAUX)            - AU DELA DE 60 JOURS: EUR 60/TEU/30UR (EUR90/TEU/3R POUR EQ. SPECIAUX)            POUR PRENDRE VISION DES CONTENEURS, LES RECEPTIONNAIRES DEVRONT DEPOSER UNE CAUTION DE DA150,000x20' - DA300,000 x 40'            FRAIS A LA CHARGE DU RECEPTIONNAIRE/CHARGEUR:            1-PEF 2-FRAIS DE TRANSPORT TCS 3-FRAIS D'EMBARQUEMENT DES TCS</p>			
<b>Freight Details</b> PREPAID CFR		The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed over leaf.  Taken in charge in apparent good order and conditions, unless otherwise noted here in, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above.  One of these BILLS of LADINGS must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In WITNESS whereof the originals BILLS of LADINGS all of this tenor and date have been signed in the number state below, one of which being accomplished the other(s) to be void.	
<b>For delivery please apply to:</b> BONGIORNO ALGERIE SARL NIF 000516096905795 16 RUE AHMEDOUAKED DE.Y BRAHIM 16000 ALGER ALGERIE Ph:+213 23 362697 / 362576 Fax:+213 23 362699		Place and date of issue <b>GALLARATE, 25/12/2022</b>  Authorized signature by <b>BONGIORNO SRL</b>  AS CARRIER	

# Annexes

## Annexe 9 : Certificat de conformité

 **SALICE**

NIF: 000016001312677

CREDIT DOC.IRREV.CONF.NO. 00634CDI22001285  
DU 221213  
BANQUE NATIONAL D'ALGERIE

Date: 22.12.2022

**CERTIFICAT DE CONFORMITE'**

La marchandise objet de la facture N°1833 de la date 22.12.2022 destiné à la SARL MH INDUSTRIE est conforme aux exigences de la norme européenne et du Pays importateur.

SALICE GUIDE S.p.A.  
Un procuratore  
GIORGIA CARDINALI  
SALICE GUIDE S.p.A.  
Un procuratore

**SALICE GUIDE S.p.A.** (società con Unico Socio)  
VIA ARISTIDE MERLONI, 11  
61036 COLLI AL METAURO (PU) ITALIA  
TEL. 0724 666600  
FAX 0724 667660  
info.saliceguide@salice.com

www.salice.com  
CAPITALE S.O.C. € 15.000.000 I.V.  
C.F. e P. IVA IT 0127320412  
REG. IMPRESE PESARO 01127520412  
REA PESARO N°106796

PRIVILEGIUM SALICE S.p.A. SALICE PORTUGAL UNIP. Lda SALICE CHINA (SHANGHAI) CO. LTD. SALICE CANADA INC.

# Annexes

## Annexe 10 : le message SWIFT FIN 700

S00117531\_10.prt

13/12/22-16:01:23

ReferenceToSwi-7531-000001 1

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

Copy received from APPLI

Priority/Delivery : Normal

Message Output Reference : 1338 221213FromDelta8155000001

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender : BNALDZALXXX  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
ALGIERS DZ

Receiver : BCITITMMXXX  
INTESA SANPAOLO SPA  
(HEAD OFFICE)  
MILANO IT

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

27: Sequence of Total  
1/1

40A: Form of Documentary Credit  
IRREVOCABLE /

20: Documentary Credit Number  
00634CDI22001285

31C: Date of Issue ,  
221213

40E: Applicable Rules '  
UCP LATEST VERSION

31D: Date and Place of Expiry  
230115ITALY

50: Applicant  
SARL MH INDUSTRIE  
ZI ROUTE DAR EL BEIDA N185  
OUED SMAR  
ALGER ALGERIE

59: Beneficiary - Name & Address  
SALICE GUIDE SPA  
VIA ARISTIDE MERLONI, 11 61036  
COLLI AL METAURO PU ITALIA

32B: Currency Code, Amount  
Currency : EUR (EURO)  
Amount : #75.230,#

41A: Available With...By... - FI BIC  
BCITITMM  
INTESA SANPAOLO SPA  
(HEAD OFFICE)  
MILANO IT  
BY PAYMENT

43P: Partial Shipments  
NOT ALLOWED

43T: Transhipment  
NOT ALLOWED

44E: Port of Loading/Airport of Dep.  
ITALIAN PORT

44F: Port of Discharge/Airport of Dest  
ALGIERS PORT

44C: Latest Date of Shipment  
221225

45A: Description of Goods and/or Services  
LA MARCHANDISE : coulisse pour coye tiroir +clips

S00117531\_10.prt

CFR ALGIERS PORT  
AS PER PROFORMA INVOICE N 220200 DATED ON 09/11/2021  
REFERENCE TO BE INDICATED ON THE FINAL INVOICE  
INSURANCE COVERED BY THE APPLICANT

46A: Documents Required

- 1- 3/3 OCEAN BILL OF LADING SHIPPED ON BOARD MADE OUT TO THE ORDER OF BANQUE NATIONALE D'ALGERIE, NOTIFY APPLICANT AND MARKED FREIGHT PREPAID SHOWING THE FOLLOWING REFERENCE : (NIF:000 016 001 312 677) + 02 COPIES OF NON NEGOTIABLE BILL OF LADING.
- 2- COMMERCIAL INVOICE IN 06 ORIGINALS SHOWING THE TOTAL EQUIPMENT AMOUNT ,FREIGHT AND THE TOTAL CFR
- 3- CERTIFICATE OF ORIGIN STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
- 4- 02 PACKING LIST
- 5- 02 WEIGHT NOTE
- 6- 02 CERTIFICATE OF COMFORMITY
- 7- EUR1
- 8- COPY EXA

47A: Additional Conditions

PAYMENT OF DOCUMENTS ON CONDITION OR AGAINST GUARANTEE IS NOT ALLOWED. ARTICLE 37C OF UCP600, REVISED ON 2007, IS NOT APPLICABLE EVEN IF THE PRESENT L/C IS NOT USED. THIS CLAUSE IS AN INTEGRAL PART OF THIS L/C.

THE DOCUMENTS SHOULD BE IMPERATIVELY SENT TO US BY YOUR INTERMEDIARY. ALL DIRECT PRESENTATION FROM BENEFICIARY OR OTHER BANK WILL BE CONSIDERED FOR APPROVAL BASIS. ONCE YOUR CONFIRMATION ADDED THE DOCUMENTS SENT FOR APPROVAL WITHOUT LISTED DISCREPANCIES IS NOT ALLOWED, OTHERWISE ART 16D OF UCP 600 WILL BE NOT APPLICABLE THE PRESENT L/C IS NOT FREELY NEGOTIABLE.

TRANSPORT DOCUMENT PRESENTED FOR PAYMENT AFTER 360 DAYS FROM ISSUE DATE IS NOT ACCEPTABLE DISCREPANCY FEES FOR EUR 80,00 WILL BE DEDUCTED FROM DOCUMENTS AMOUNT FOR EACH PRESENTATION OF DISCREPANT DOCUMENTS UNDER THIS CREDIT.

ARTICLE 10'C' AND 10'F' ARE NOT APPLICABLE FOR AMENDMENTS FOR WHICH OUR CHARGES ARE CLAIMED FROM THE BENEFICIARY. BENEFICIARY SHOULD COMMUNICATE THEIR ACCEPTANCE OR REJECTION OF THE AMENDMENT ONCE IT IS ADVISED TO THEM.

DOCUMENTS ESTABLISHED BEFORE THE L/C ISSUING ARE NOT ACCEPTABLE ISSUE DATE IS NOT ACCEPTABLE

APPLICANT'S LINE OF BUSINESS:  
MANUFACTURING OF METAL TOOLS

BENEFICIARY'S LINE OF BUSINESS:  
MANUFACTURE OF KITCHEN STOVES

THE DOCUMENTS REQUIRED MUST NOT MENTION A COUNTRY OF ORIGIN OTHER THAN : ITALY

71D: Charges

ALL THE FEES AND COMMISSIONS  
OUTSIDE ALGERIA WILL BE BORNE  
BY THE BENEFICIARY.

48: Period for Presentation in Days  
21/DAYS

500117531\_10.prt

49: Confirmation Instructions  
CONFIRM

78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank  
BY DEBITING OUR ACCOUNT HELD WITH YOUR BANK, AGAINST-PRESENTATION  
OF DOCUMENTS IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THE L/C, TEN (10)  
BANKING DAYS FROM THE NEXT ,BANKING DAY OF YOUR SWIFT CLAIM  
OF FUNDS (MT754) SENT TO OUR DIRECTION OF DOCUMENTARY  
OPERATIONS (DOD), SWIFT CODE BNALDZAL.

57A: 'Advise Through' Bank - FI BIC  
BCITITMXXX  
INTESA SANPAOLO SPA  
(HEAD OFFICE)  
MILANO IT

72Z: Sender to Receiver Information  
/TELEBEN/  
DOCUMENTS TO BE SENT BY RAPID  
COURIE UNDER 02 CONSECUTIVE  
COVERS TO :BNA DOD BP 129/130  
12 ROUTE DE MEFTAH OUED SMAR,

# Annexes

## Annexe 11 : les commissions et les frais d'ouverture du CREDOC

**Banque Nationale d'Algérie**  
Siège Social : 8, Bd "Che" Guevara - Alger  
Société par actions au capital de : 150.000.000.000,00 DA  
R.C. - Alger 0012904 B 00



البنك الوطني الجزائري

AVIS DE DEBIT

N° Compte : 0300000511-85

Le: 13 Decembre 2022

SERVICE : DIRECTION DOD

Agence : AP OUED SMAR  
Valeur : 10/12/2022  
Type ... : CDI I/C M100% DZD  
Dossier : CD122001285

SARL MH INDUSTRIE  
ZI ROUTE DAR EL BEIDA N°185  
OUED SMAR  
ALGER  
16059 OUED SMAR

DINARS ALGERIEN  
CCdzd entr n financ privées

ALGERIE

Motif	Frais	Montant
OUVERTURE DE CREDOC A L'IMPORTATION		
SALICE GUIDE SPA		
ICOM OUVERT CDI		3.000,00
ICOM ENGAGEMENT CDI		27.210,06
IFRAIS SWIFT OUVERTURE		3.000,00
ITaxes		6.309,91

Total a votre debit DZD : 39.519,97

# Annexes

## Annexe 12 : La PREG

**Banque Nationale d'Algérie**  
Siège Social : 8 Bd "Che" Guevara - Alger  
Société par actions au capital de : 150.000.000.000 DA  
R.C. - Alger 0012904 B 00

**BNA** البنك الوطني الجزائري

AVIS DE DEBIT

N° Compte : 0300000511-85      Le: 13 Decembre 2022

SERVICE : DIRECTION DOD

Agence : AP OUED SMAR      SARL MH INDUSTRIE  
Valeur : 12/01/2023      ZI ROUTE DAR EL BEIDA N°185  
Type : CDI I/C M100% DZD      OUED SMAR  
Dossier : CDI2001285      ALGER  
16059 OUED SMAR

DINARS ALGERIEN      ALGERIE  
CCdzd entr n. financ privées

Motif	Frais	Montant
Retenue de garantie de 100,00 % sur credit documentaire import En faveur de : SALICE GUIDE SPA		10.883.734,74

*Ouverture*

Total a votre debit DZD : 10.883.734,74

MC 10

# Annexes

## Annexe 13 : Le message SWIFT FIN 754

00119092.prt

11/01/23-12:34:47 ReferenceToSwi-9092-000001 1

----- Instance Type and Transmission -----  
Copy received from SWIFT  
Priority : Normal  
Message Output Reference : 1235 230111BNALDZALXXX4597546261  
Correspondent Input Reference : 1235 230111BCIITMMAE524716361920  
----- Message Header -----  
Swift Output : FIN 754 Adv of Paymt/Acceptance/Nego  
Sender : BCIITMME52  
          INTESA SANPAOLO SPA  
          (TEAM ESTERO SPECIALISTICO PESARO)  
          PESARO IT  
Receiver : BNALDZALXXX  
          BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
          ALGIERS DZ  
MUR : 1673436839346776  
Transaction Data Result : Not processed  
----- Message Text -----  
20: Sender's Reference  
      S213522250378001  
21: Related Reference  
      00634CDI22001285  
32B: Principal Amt Paid/Accepted/Negd  
      Currency : EUR (EURO)  
      Amount : #75.230,00#  
34B: Total Amount Claimed  
      Currency : EUR (EURO)  
      Amount : #75.230,00#  
77: Narrative  
      DOCUMENTS IN CONFORMITY WITH  
      CREDIT TERMS AND CONDITIONS SENT  
      TO YOU BY DHL COURIER NR.28 2909  
      0025 AND 28 2909 6933.  
      WE WILL DEBIT YOUR H.O. ACCOUNT  
      WITH OUR H.O. AS PER L/C  
      INSTRUCTION 10 BANKING DAYS FROM  
      OUR MT 754 (I.E. 25/01/2023)  
----- Message Trailer -----  
{CHK:85991E167E4A}  
PKI Signature: MAC-Equivalent

Annexe 14 : la levée de réserve

 **Sarl MH Industrie**  
Fabrication d'Outillage Métallique Industriel  
185, Chemin Dar El Beida-Zone Industrielle Oued Smar - Alger

OUED SMAR LE 15/01/2023

**LEVEE DE RESERVE**

Je soussigné Monsieur DJADID MEROUANE , gérant de la  
SARL MH INDUSTRIE sise au 185 zone industrielle, route de Dar El Beida  
Oued Smar, ALGER

Nous nous engageons a levé toutes réserves se rapportant a la lettre de  
crédit portant :

Numéro : CDI 22001285  
Montant : 75 230.00 EURO  
Faveur : SALICE ARTURO spa  
Facture : N° 220200 du 09/11/2022  
Nif : 000016001312677

Pour la bonne fin de cette opération ,nous vous dégageons d'avance de  
toute responsabilité.

**LE GERANT DJADID MEROUANE**

  
**DJADID Merouane**  
Gérant

  
Sarl M.H Industrie  
Fabrication d'Outillage Métallique Industriel  
Zone Industriel Route Dar el Beida N°185  
Oued Smar - Alger  
RC.N°: 00 B 0913126 - 10/00

185, Chemin Dar El Beida-Zone Industrielle Oued Smar Tél/fax : 023 92 06 91  
Sarl MH Industrie au capital social de 100.000.000DA-Registre De Commerce N 0013126600 NIS N:000016150308759 /NIF N :0000161312677/AJ N :  
E-mail : mh\_industrie@yahoo.com

# Annexes

## Annexe 15 : Les commissions de règlement du CREDOC

### Banque Nationale d'Algérie

Siège Social : 9, Bd "Che" Guevara - Alger  
 Société par actions au capital de : 150.000.000.000,00 DA  
 R.C. - Alger 0012904 B 00



البنك الوطني الجزائري

N° Compte :

AVIS DE DÉBIT

0300000511-85

25 Janvier 2023

SERVICE : DIRECTION DED

Agence : AP OUED SMAR  
 Valeur : 24/01/2023  
 Type : CDI I/C M100% DED  
 DEDREF : CML22001265

SARÉ MH INDUSTRIE  
 ZI ROUTE DAR EL SEIDA N°185  
 OUED SMAR  
 ALGER  
 16059 OUED SMAR

DINARS ALGERIENS  
 CCdzd entr n ,financ privées

Motif	Frais	Montant
REGLEMENTS IMPORT		11.120.942,46
SALICE GUIDE SPA		
REF.		
REGL CREDOC IMPORT		
MONTANT : 75.230,00 EUR	COM REGLEMENT B.A	11.120,94
AU COURS DE 147,8259000	FRAIS SWIFT REGLEMENT	3.000,00
	FRAIS CABLE B.A.	30,00
	Taxes	570,00

TOTAL à votre débit DZD : 11.135.663,40

MC 10

# Annexes

## Annexe 16 : Le document douanier D10

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

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)  
\*\*\*\*\*

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Code Bureau..... : ALGER PINS MARITIMES  
Regime Douanier..... : 1025 MC ACCORD ASSOC  
Annee/No.Declaration... : 2023-00246  
Date/heure : 2023-02-02 12:34  
Nbre.art..... : 0005

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel... : SARL MH INDUSTRIE  
185 Zone Industrielle Rte De D 16000  
No.Indentifiant fiscal.... : 000016001312677 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 160/134/2022/4/10/00062/EUR  
M./Financement : CASH  
Incoterm : CFR  
Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	EUR	72 629,86	147,26920
Assurance.....			
Fret.....	EUR	2 600,14	
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	11 079 061,80	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : SALICE  
Declarant..... : SARL TRANS A.B11, AVENUE DOCTEUR SAADAN  
No.Agrement..... : 2000/20034  
VIA ARISTIDE MERLONI, 11 61036

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Pays Achat/Vente	Pays Prov /Destination
550 ITALIE	550 ITALIE

----- PARTIE MANIFESTE -----

No.Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2023/37 15	05/01/2023	24	KANTATA	10371,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Editer Le:2023-03-21 13:20:26.108  
Par.....

## Les annexes liées à la remise documentaire

### Annexe 17 : Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import



BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE

البنك الوطني الجزائري

Date : 15.09.2022

#### DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

AGENCE : AP OUED SMAR      INDICE : 634

ADRESSE :

Nom ou Raison Sociale : Sarl YM FOURNITURE

Adresse Complète : 25 Route de Meftah. Beaulieu. Oued samr

Numéro d'identification fiscale (NIF) : 000516097169661

Numéro du Registre de Commerce : 05B0971696 Date de validité :

Numéro de Compte : 00100634030000052349

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

Contrat commercial/Facture(1) : Contrat , Réf : JY-GHI-2203 , Date : 2022-08-05

Montant en devise : 58 031,00 USD

Contre Valeur en Dinars au cours provisoire de : 140,5891 % soit: 8 124 340,00 Dinars Algériens.

Nom ou Raison sociale du Fournisseur : HONG KONG JYSUNSHINE INDUSTRIAL CO., LIMITED

Adresse complète du Fournisseur : RM B1 12/F WONG KING IND BLDG 2 TAI YAU ST SAN PO KONG KLN, HK

Nature des produits (biens/services) : Biens

Tarif douanier ou nature de service :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire
0401010000	0401010000	20000.00

Mode de Règlement : Remise Documentaire

Les charges des risques(2) :

Lieux de dédouanement :

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises(3), vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque

- nous possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et somme d'accord pour que cette opération se déroule sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence;

- vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.



# Annexes

## Annexe 18 : La constitution de la commission de domiciliation

**Banque Nationale d'Algérie**  
 Siège Social : 8 Bd Che Guevara - Alger  
 Société par actions au capital de : 150.000.000.000 DA  
 RC - Alger 0012904 B 00 0300000523-49

**BNA** 15 Septembre 2022

SERVICE : SOE COMMERCE EXTERIEUR  
 N° Compte : AP OUED SMAR  
 Valeur : 15/09/2022  
 Type : DOMICILIATION IMPORT DL  
 Dossier : 16013420221000064USD  
 Ref : 008617

SARL YM FOURNITURE  
 25 ROUTE DE MEPTAH  
 ZONE INDUSTRIEL OUED SMAR  
 ALGER  
 16089 OUED SMAR  
 ALGERIE

ALNAR ALGERIEN  
 Ccdzd entr n financ privees

Motif	Montant
Ouverture Domiciliation import SARL YM FOURNITURE	3.000,00
REF. AUTORITE : R03	
MONTANT : 58.030,63 USD	
AU COURS DE 140,4466000	
Taxe 1a 19,00%	570,00
<b>TOTAL A VOTRE DEBIT DZD : 3.570,00</b>	

MC 10

**Annexes**

**Annexe 19 : Facture commerciale dûment signées et cachetées**

**HK JYSUNSHINE INDUSTRIAL CO., LIMITED**  
**COMMERCIAL INVOICE**

TO: SARL YM FOURNITURE  
ADDRESS: 25 ROUTE DE MEFTAH BEAULIEU  
OUEDSMAR ALGER, ALGERIA  
RC: 05B 0971696 NIF: 000 516097169661  
NIS: 000516150589147

DATE: 5TH AUG, 2022  
INVOICE NO: JY-GHI-2203

PAYMENT TERMS: 120 DAYS AFTER  
SIGHT OF BL DATE  
COUNTRY OF ORIGIN: CHINA

REGISTRE DE COMMERCE NO.: 65743510-000-01-17-5  
FROM SHEKOU, CHINA TO ALGIERS PORT, ALGERIA.

NO.	DESCRIPTION	QUANTITY (PCS)	UNIT PRICE (USD/PC)	AMOUNT (USD)
OFFICE CHAIR ACCESSORIES(MECHANISM/GASLIFT/WHEELS/IRON LEG)				CFR ALGIERS PORT, ALGERIA
CONTAINER NO.: MSDU8182616, SEALED NO.: FJ15818343				
1	The large base WCH038#-2.5mmL	2200	\$2.94	US\$6,462.50
2	WC16#A-shaped mid-shift aircraft seat	200	\$6.63	US\$1,325.00
3	E06#D120 electroplating rod	2200	\$2.33	US\$5,115.00
4	RS29# grey PU wheel	12000	\$0.21	US\$2,550.00
5	H01#-320mm electroplating foot (1.6kgs)	2200	\$3.23	US\$7,095.00
6	Electroplated foot cover	2200	\$0.13	US\$275.00
7	H015#-350mm Electroplating foot	100	\$7.58	US\$757.50
8	140Electroplated pneumatic rod	10	\$2.56	US\$25.63
9	160Electroplating rod	10	\$3.13	US\$31.25
10	D LEG (same as before)	2400	\$3.60	US\$8,640.00
11	iron leg for tea table C	400	\$28.03	US\$11,210.00
12	W leg 720x650x50 (same as before)	300	\$6.81	US\$2,043.75
		24220		US\$45,530.63
FOB SHEKOU PORT				US\$45,530.63
OCEAN FREIGHT TO ALGER PORT USD		1HQ	US\$12,500.00	US\$12,500.00 /
TOTAL CFR ALGIERS PORT USD				US\$58,030.63 /
SAY TOTAL USD DOLLAR FIFTY- EIGHT THOUSAND AND THIRTY CENTS SIXTY-THREE (USD58,030.63) ONLY				

PACKAGE: STANDARD PACKAGE  
SHIPPING COUNTRY : SHEKOU PORT CHINA TO ALGIERS PORT ALGERIA  
ORIGIN OF GOODS : CHINA  
PAYMENT TERMS : 120DAYS D/A AT SIGHT OF B/L DATE /

**BANK INFORMATIONS :**

BANK'S NAME: BANK OF COMMUNICATIONS CO., LTD OFFSHORE BANKING UNIT  
BANK'S ADDRESS: NO.188, YINCHENG ZHONG ROAD, SHANGHAI, CHINA  
BENEFICIARY: HONGKONG JYSUNSHINE INDUSTRIAL CO., LTD  
A/C NO : OSA90000298742100 SWIFT CODE: COMMCN3XOBU

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
AGENCE PRINCIPALE OUED-SMAR 634  
-- DOMICILIATION --  
**IMPORT D.I./D.I.P**

16/01/31 2022 310 000 64 US-

Annexe 20 : Connaissance maritime

www.msc.com of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提单的条款和条件详见网站 | www.msc.com

<b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.</b> 12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com		<b>BILL OF LADING No. 12 MEDUZX943257</b> ORIGINAL <small>(Combined Transport (see Clause 1))</small>											
SHIPPER: CASR CHINA LIMITED SHENZHEN ON BEHALF OF HK JYUNSHINE INDUSTRIAL CO.,LTD RM B1,12/F WONG KING IND BLDG 2 TAI YAU ST SAN PO KONG KLN HONG KONG		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT FCL/FCL Lloyds/MO Number: 977204 - FREE OUT *All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to: container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, form tarpaulin, repair (Continued in the Description section)											
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here SARL YM FOURNITURE ADDRESS: 25 ROUTE DE MEFTAH BEAULIEU QUEDSMAR ALGER ALGERIA RC: 658 0971696 NIF: 000 516097169661 NIS: 000516150589147		PORT OF DISCHARGE AGENT: SARL MSCA Mediterranean Shipping Company Algeria Cooperative En-nahar No. 11 Les Sources Bir Mourad Rais ALGER (ALGIERS), 16050 Phone: +213 21 581 530 Fax: +213 21 581 535											
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) SARL YM FOURNITURE ADDRESS: 25 ROUTE DE MEFTAH BEAULIEU QUEDSMAR ALGER ALGERIA RC: 658 0971696 NIF: 000 516097169661 NIS: 000516150589147		VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8 & 9) MSC ANNA - FT230W											
PORT OF LOADING SHEKOU, CHINA		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX											
BOOKING REF: (or) SHIPPER'S REF XXXXXXXXXXXXXXXX Service Contract Number 453-20755-ST		PORT OF DISCHARGE ALGER (ALGIERS), ALGERIA											
PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX		PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)											
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement										
continued from Carrier's Agent Endorsements of damaged containers, etc. - The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. - Demurrage: From 16th day until 22nd day: USD 24/ 20'DV - USD 44/ 40'DV/4HC - USD 44/ 45'HC - USD 28/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank, Hazmat) - USD 60/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank, Hazmat) From 23rd day to 60th day USD 44/ 20'DV - USD 84/ 40'DV/4HC - USD 84/ 45'HC - USD 44/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank, Hazmat) - USD 98/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank, Hazmat) From 61st day onwards: USD 60/ 20'DV - USD 120/ 40'DV/4HC - USD 120/ 45'HC - USD 60/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank, Hazmat) - USD 120/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank, Hazmat) Reefer containers: From 4th day until 8th day: USD 55/ 20'RF - USD 110/ 40'RF From 9th day onwards: USD 110/ 20'RF - USD 240/ 40'RF	20,650.520 kgs.	72.695 cu. m.											
MSDU8182616 40' HIGH CUBE Seal Number: FJ15818343 Tare Weight: 3,840 kgs. Marks and Numbers: N/M	1477 Package(s) of OFFICE CHAIR ACCESSORIES (MECHANISM/GASLIFT/WHEELS/IRON LEG) CFR ALGIERS PORT INCOTERM MENTIONED STRICTLY WITHOUT PREJUDICE TO THE TERMS & CONDITIONS OF THE CONTRACT OF CARRIAGE (SEE CLAUSE 14) Total Items: 1477 Freight Prepaid	Total : 20,650.520 kgs.	Total : 72.695 cu. m.										
FREIGHT & CHARGE: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16)													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 20%;">FREIGHT &amp; CHARGES</th> <th style="width: 10%;">BASIS</th> <th style="width: 10%;">RATE</th> <th style="width: 10%;">PREPAID</th> <th style="width: 10%;">COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT						RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for cargo subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. For and on behalf of the Carrier (To Carry) Bill of Lading, duly checked and signed by the Carrier (together with the charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order, if issued (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods against a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) or a national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of which, prior and date, and whenever one original Bill of Lading has been surrendered to the Carrier, the remaining Bills of Lading shall be void. 深圳中外运船务代理有限公司 SHENZHEN ON BEHALF OF THE (S) SHIPPER CASR CHINA LIMITED SHENZHEN BY AS AGENT		
FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT									
DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXX	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs received by Carrier - see Clause 14.1) 1 cntr												
PLACE AND DATE OF ISSUE Shenzhen 09-Aug-2022	SHIPPED ON BOARD DATE 05-Aug-2022												

# Annexes

## Annexe 21 : Lettre de change

**BILL OF EXCHANGE** **1**

DRAWN UNDER DA \_\_\_\_\_ L/C NO. \_\_\_\_\_

DATED \_\_\_\_\_ PAYABLE WITH INTEREST @ \_\_\_\_\_ %

NO. JY-GHI-2203 EXCHANGE FOR USD58,030.63 SHENZHEN,CHINA 20220805

AT 120DAYS FROM 220805 SIGHT OF THIS FIRST OF EXCHANGE(SECOND OF EXCHANGE

BEING UNPAID) PAY TO THE OTHER OF BANK OF COMMUNICATIONS THE SUM OF

U. S. DOLLARS FIFTY EIGHT THOUSAND THIRTY AND CENTS SIXTY THREE

TO

SARL YM FOURNITURE  
*Bon Pour Acceptation US 03/12/22* HONGKONG JYSUNSHINE INDUSTRIAL CO., LTD

**BILL OF EXCHANGE** **2**

DRAWN UNDER DA \_\_\_\_\_ L/C NO. \_\_\_\_\_

DATED \_\_\_\_\_ PAYABLE WITH INTEREST @ \_\_\_\_\_ %

NO. JY-GHI-2203 EXCHANGE FOR USD58,030.63 SHENZHEN,CHINA 20220805

AT 120DAYS FROM 220805 SIGHT OF THIS SECOND OF EXCHANGE(FIRST OF EXCHANGE

BEING UNPAID) PAY TO OTHER OF BANK OF COMMUNICATIONS THE SUM OF

U. S. DOLLARS FIFTY EIGHT THOUSAND THIRTY AND CENTS SIXTY THREE

TO

SARL YM FOURNITURE  
HONGKONG JYSUNSHINE INDUSTRIAL CO., LTD

# Annexes

## Annexe 22 : La constitution de la PREG

**Banque Nationale d'Algérie**  
Siège Social : 8.Bd "Che" Guevara - Alger.  
Société par actions au capital de : 150.000.000.000,00 DA  
R.C. Alger 0012904 B 00

 البنك الوطني الجزائري

**AVIS DE DEBIT**

N° Compte : 0300000523-49 Le: 13 Decembre 2022

SERVICE : DIRECTION DMFE

Agence : AP OUED SMAR SARL YM FOURNITURE  
Valeur : 13/12/2022 25 ROUTE DE MEFTAH  
Type : REMDOC CTRE ACCEPT /AVAL ZONE INDUSTRIEL OUED SMAR  
Dossier : RDI22004983 ALGER  
16059 OUED SMAR

DINARS ALGERIEN ALGERIE  
CCdzd entr n .financ privees

Motif	Frais	Montant
Retenue de garantie de 100,00 % sur remise documentaire import En faveur de : HK JYSUNSHINE INDUSTRIAL CO L1		8.020.895,03
! Total a votre debit DZD :		8.020.895,03

MC 10

# Annexes

## Annexe 23 : Les frais et les commissions liés au règlement

**Banque Nationale d'Algérie**  
 Siège Social : 8.Bd "Che" Guevara - Alger  
 Société par actions au capital de : 150.000.000.000,00 DA  
 R.C. - Alger 0012904 B 00

**BNA** البنك الوطني الجزائري

**AVIS DE DEBIT**

N° Compte : 0300000523-49 Le: 15 Decembre 2022

**SERVICE : DIRECTION DMFE**

Agence : AP OUED SMAR SARL YM FOURNITURE  
 Valeur : 14/12/2022 25 ROUTE DE MEFTAH  
 Type : REMDOC CTRE ACCEPT /AVAL ZONE INDUSTRIEL OUED SMAR  
 Dossier : RDI22004983 ALGER  
 16059 OUED SMAR

DINARS ALGERIEN ALGERIE  
 CCdzd entr n financ privees

Motif	Frais	Montant
REGLEMENTS IMPORT		8.006.689,13
HK JYSUNSHINE INDUSTRIAL CO LI		
REF.		
REGL REMDOC IMPORT		
MONTANT : 58.030,63 USD	ICOM BQE ALG	8.006,69
AU COURS DE 137,9735000	IFRAIS DE SWIFT	3.000,00
	IFRAIS DE CABLES BA	30,00
	ICOM ACCEPTATION	3.500,00
	ITaxes	1.235,00
! Total a votre debit DZD :		8.022.460,82

MC 10

# Annexes

## Annexe 24 : Le document douanier D10

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

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)  
\*\*\*\*\*

----- NATURE DE L'OPERATION -----  
Code Bureau..... : 16201 ALGER PORT  
Regime Douanier..... : 1000 IMPORTATION DEF Date/heure : 2022-09-26 11:45  
Annee/No.Declaration... : 2022-51307 Nbre.art..... : 0012

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----  
Importateur/Exportateur Reel... : SARL Y M FOURNITURE  
25 ROUTE DE MEFTAH BEAULIEU OU 16000  
No.Indentifiant fiscal..... : 000516097169661 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----  
Domiciliation Bancaire : 160/134/2022/3/10/00064/USD Incoterm... : FOB  
M./Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

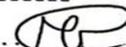
----- PARTIE FINANCIERE -----  
Rubrique Monnaie Montant Taux de change  
PTFN..... : USD 45 530,63 140,44330  
Assurance..... :  
Fret..... : USD 12 500,00  
Autres frais..... :  
Valeur en DA..... : DZD 8 150 013,10

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----  
Fournisseur/Destinataire Reel : HK JYSUNSHINE INDUSTRIAL HONG KONG  
Declarant..... : BENCHERIF TRANSIT G.F.TZ.I LOTS 191 DIRECTION N-  
No.Agrement..... : 2004/4122

----- PROVENANCE/DESTINATION -----  
Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination  
336 HONG KONG 321 CHINE

----- PARTIE MANIFESTE -----  
No.Manifeste Date Nbre.colis Transport Poids Brut Type ded.  
2022/1833 60 20/09/2022 1477 KANTATA 20650,52 GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----  
Editer Le:2023-02-01 15:11:09.934

Par. MERABET... 





**Table des matières**

# Table des matières

---

## Table des matières

<b>Remerciement</b> .....	
<b>Dédicaces</b> .....	
<b>Sommaire</b> .....	<b>I</b>
<b>Liste des figures</b> .....	<b>III</b>
<b>Liste des abréviations</b> .....	<b>IV</b>
<b>Résumé</b> .....	<b>V</b>
<b>Introduction générale</b> .....	<b>A</b>
<b>Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur</b> .....	<b>1</b>
Introduction .....	2
Section 1 : le contrat commercial international et les incoterms .....	3
1.1. Le contrat commercial international .....	3
1.1.1. Définition d'un contrat commercial.....	3
1.1.2. Les conditions de réalisation d'un contrat commercial .....	3
1.1.3. Les clauses essentielles du contrat commercial international .....	4
1.1.4. Les obligations des parties d'un contrat à l'international .....	4
1.1.5. Les mentions du contrat commercial .....	5
1.2. Les incoterms .....	5
1.2.1. Définition .....	5
1.2.2. Classification des incoterms .....	5
1.2.3. Les principales nouveautés dans la version 2020 .....	11
Section 02 : Les documents de base du commerce extérieur.....	14
2.1. Les documents du prix .....	14
2.1.1. La facture pro-forma « provisoire ».....	14
2.1.2. La facture commerciale « définitive » .....	15
2.1.3. La facture consulaire.....	15
2.1.4. La facture douanière .....	15
2.2. Les documents du transport.....	15
2.2.1. Le connaissement maritime B/L (Bill of Lading).....	15
2.2.2. La lettre de transport aérien LTA (Airways bill).....	16
2.2.3. Le duplicata de la lettre de voiture internationale -DLVI- (Rail Way bill) ....	16
2.2.4. La lettre de transport routier -LTR- .....	16
2.2.5. Le récépissé postal .....	16

## Table des matières

---

2.2.6.	Document de transport multimodal .....	17
2.3.	Les documents d'assurance .....	17
2.3.1.	La police d'assurance.....	17
2.3.2.	L'avenant d'assurance .....	17
2.3.3.	Le certificat d'assurance .....	18
2.4.	Les documents douaniers .....	18
2.5.	Les documents annexes .....	18
Section 03 : La pré-domiciliation électronique et la domiciliation bancaire des opérations à l'international.....		19
3.1.	La pré-domiciliation électronique .....	19
3.1.1.	Définition .....	19
3.1.2.	Le déroulement de la pré-domiciliation.....	20
3.2.	La domiciliation bancaire.....	21
3.2.1.	Définition .....	21
3.2.2.	La domiciliation des importations .....	21
3.2.3.	La domiciliation des exportations.....	27
Conclusion.....		31
<b>Chapitre II : Le financement du commerce extérieur .....</b>		<b>32</b>
Introduction .....		33
Section 01 : Les techniques de paiement à l'international.....		34
1.1.	Le transfert libre (L'encaissement simple).....	34
1.1.1.	Définition .....	34
1.1.3.	Les avantages et les inconvénients du transfert libre.....	36
1.2.	La remise documentaire .....	37
1.2.1.	Définition : .....	37
1.2.2.	Formes .....	37
1.2.3.	Intervenants.....	38
1.2.4.	Le déroulement de l'opération .....	39
1.2.5.	Les avantages et les inconvénients .....	40
1.3.	Le crédit documentaire.....	41
1.3.1.	Définition .....	41
1.3.2.	Intervenants .....	41
1.3.3.	Typologie du crédit documentaire .....	43
1.3.4.	Les dates clés du crédit documentaire .....	45
1.3.5.	Les modes de réalisation du crédit documentaire .....	47

## Table des matières

---

1.3.6. Déroulement de l'opération .....	48
1.3.7. Avantages et inconvénients .....	51
Section 02 : les risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	52
2.1. Notion de risque .....	52
2.2. Classification des risques .....	52
2.2.1. Les risques liés au financement des exportations .....	52
2.2.2. Les risques liés au financement des importations.....	54
2.2.3. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur .....	55
Section 03 : Les garanties bancaires internationales.....	58
3.1. Le cautionnement .....	58
3.1.1. Définition .....	58
3.2. Les garanties bancaires internationales .....	58
3.2.1. Définition .....	58
3.2.2. Cadre juridique des garanties bancaires internationales .....	59
3.2.3. Les intervenants .....	60
3.2.4. Les types de garanties bancaires internationales .....	60
Conclusion.....	63
<b>Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....</b>	<b>64</b>
Introduction .....	65
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil .....	66
1.1. Présentation de la banque nationale d'Algérie BNA .....	66
1.2. Historique de la banque nationale d'Algérie .....	66
1.3. La BNA en chiffre .....	67
1.4. Les missions de la BNA .....	68
1.5. Les objectifs de la BNA .....	69
1.6. Les services de la BNA .....	69
1.7. La structure de la BNA.....	70
1.8. Présentation de l'agence d'accueil .....	70
1.8.1. Présentation générale de l'agence d'accueil BNA n°634 Oued Smar .....	70
1.8.2. Présentation générale du service commerce extérieur .....	71
Section 02 : Le traitement d'une opération d'importation réalisable par le crédit documentaire et une autre par la remise documentaire au sein de la BNA -634-.....	73
2.1. Etude d'un cas pratique de crédit documentaire à l'importation .....	73
2.1.1. Identification des parties contractantes.....	73

## Table des matières

---

2.1.2.	Les informations de l'opération .....	74
2.1.3.	L'ouverture du dossier de domiciliation .....	74
2.1.4.	La procédure de déroulement du crédit documentaire.....	77
2.2.	Etude d'un cas pratique de remise documentaire à l'importation.....	80
2.2.1.	Identification des parties contractantes .....	80
2.2.2.	Les informations de l'opération .....	81
2.2.3.	L'ouverture du dossier de domiciliation .....	82
2.2.4.	La procédure de déroulement de la remise documentaire .....	84
Section 03 : Résultat comparatif entre le crédit documentaire et la remise documentaire ...		86
3.1.	Comparaison entre les différents intervenants et composants du CREDOC et REMDOC.....	87
3.2.	Comparaison entre le déroulement du CREDOC et REMDOC .....	91
3.3.	Comparaison des commissions du crédit documentaire et de la remise documentaire .....	95
3.4.	Synthèse des résultats comparatifs .....	97
3.5.	Les avantages et les inconvénients du CREDOC et de REMDOC.....	97
Conclusion.....		99
<b>Conclusion générale.....</b>		<b>100</b>
<b>Bibliographie.....</b>		
<b>Annexes.....</b>		
<b>Table des matières .....</b>		