

# Contraintes rencontrées dans le commerce extérieur en Algérie.

**Pr. BENLOUKIL Ramdane**

Faculté des Sciences Economiques, Sciences commerciales et Sciences de Gestion.

## Resumé :

Les échanges commerciaux entre des opérateurs économiques de différents pays, ne cessent d'augmenter, c'est pourquoi certains organismes à vocation internationale, telle que " la Chambre de Commerce International CCI " , ont tenté d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et financières. L'application de ces règles et pratiques incombe aux banques. Leur rôle est très important dans la mesure où, en plus des techniques de financement mises en place (Comme le Crédit Documentaire, la Remise Documentaire ou le Transfert Libre), elles œuvrent et veillent à l'application, et au respect des règles et usances du commerce international, d'une part, et de la réglementation du commerce extérieur et des changes, d'autre part, de chaque pays concerné. Pour mener dans de bonnes conditions leurs opérations financières et commerciales internationales, les commerçants les confient à leurs banques. Celles-ci étant réputées agir pour le compte de leur clientèle dans le strict respect de la réglementation en vigueur, grâce à l'utilisation de certaines techniques bancaires basées sur certains types de documents donnant un apaisement aux importateurs et aux exportateurs.

Ainsi, comment les banques algériennes mettent en pratique les règles internationales et algériennes, et comment font – elles face aux problèmes qui surviennent ?

## ملخص

ان التبادلات التجارية بين المتعاملين الاقتصاديين لمختلف الدول تتزايد باستمرار, و لهذا نجد أن الكثير من المؤسسات ذات الطابع الدولي؛ كغرفة التجارة الدولية التي حاولت تعديل بعض القواعد و التطبيقات التجارية و المالية و استعمالها بطبيعة الحال في القطاع المصرفي. فالدور هنا تزايد باستمرار في الواقع و خاصة في التقنيات المالية المستعملة كالاتماد المستندي و التسليم المستندي و التحويلات المالية و المصرفية و غيرها. فهنا يجب احترام القواعد المتعلقة بالتجارة الدولية من جهة و قواعد التجارة الخارجية لتبادل السلع و الخدمات و رؤوس الأموال من جهة أخرى. فلو وضع مناخ ملائم للتعاملات المالية و التجارة الدولية؛ نجد أن المتعاملين يطرحون ذلك بثقة في بنوكهم حيث هذه الأخيرة تسعى دائما لصالح زبائنهم و الاحترام المنضبط للقواعد القانونية المتعاطل بها. فاستعمال بعض التقنيات البنكية و المرتكزة على بعض المستندات تؤدي بذلك إلى التسهيل في عمليات التصدير و الاستيراد.

## **Introduction :**

Juste après l'indépendance de l'Algérie du colonialisme français, l'Etat fait en sorte que le système bancaire et financier soit entièrement étatisé. Pour cela, beaucoup de banques voient le jour (Banque Centrale d'Algérie en 1962, Caisse Algérienne de Développement en 1963, la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance en 1964, la Banque Nationale d'Algérie, le Crédit Populaire d'Algérie en 1966 et la Banque Extérieure d'Algérie en 1967 chargée de financer le commerce extérieur et les hydrocarbures).

Actuellement, le système bancaire algérien est composé de 20 banques et 5 établissements financiers agréés par la Banque d'Algérie d'après la décision n°13.01 du 02 janvier 2013 portant publication de la liste des banques et établissements financiers. La liste des banques est la suivante, suivant le nombre d'agences<sup>1</sup> pour chacune d'elles sur le territoire national :

- 290 agences : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
- 223 agences : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
- 197 agences : Banque Nationale d'Algérie.
- 148 agences : Banque de Développement Local.
- 139 agences : Caisse Populaire d'Algérie.
- 91 agences : Banque Extérieure d'Algérie.
- 70 agences : Société Générale Algérie.
- 58 agences : BNP Paribas Al-Djazair.
- 25 agences : Banque Al-Baraka Algérie.
- 24 agences : Gulf Bank Algérie.
- 18 agences : Arab Banking Corporation – Algeria.
- 12 agences : Natixis – Algérie / Trust Bank Algeria.
- 05 agences : The Housing Bank for Trade and Finance Algeria.

---

<sup>1</sup> D'après « Guide des banques et des établissements financiers en Algérie » KPMG Algérie Edition 2012.

- 04 agences : Arab Bank PLC Algeria “Succursale de banque” / Citybank N.A. Algeria “Succursale de banque” .
- 02 agences : Al-Salam Bank-Algeria / Fransabank Al-Djazair / H.S.B.C. Algeria « Succursale de banque ».
- 01 agence : Crédit agricole corporate et investissement Bank – Algérie.

Le commerce international est caractérisé, aujourd’hui, par une forte expansion et une croissance plus rapide que celle de la production mondiale, suite à l’élargissement des marchés aux dimensions régionales et même mondiales, et au processus de mondialisation de l’économie qui engendre l’interdépendance poussée des intérêts à l’échelle internationale. Les échanges commerciaux entre les opérateurs économiques de différents pays ne cessent d’augmenter. A cet égard les opérations du commerce international présentent un intérêt d’une grande importance.

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

Selon le rapport sur le commerce mondial 2003 par l’Organisation Mondiale du Commerce (OMC), le commerce mondial des marchandises a augmenté de 4.5% en termes réels (chiffres absolus, dont on a éliminé les effets de la variation des prix). Cette croissance poursuit une augmentation permanente jusqu’aux années 2008 – 2009.

Depuis plus d’une décennie, l’économie algérienne ainsi que tous ses agents se sont engagés dans un nouveau contexte qui est celui de l’ouverture sur le monde. Ce passage à l’économie de marché, n’a pas facilité la tâche à nos banques commerciales pour pouvoir absorber le retard enregistré entre la fin des années quatre-vingt (1980) et le début des années quatre-vingt-dix (1990). En d’autres termes : c’est parce qu’elles constituent un élément actif de croissance et de développement, qu’elles se sont vues confrontées à de plus amples vagues de réformes et de restructurations par rapport aux autres agents, et ce de tous les côtés :

fonctionnement et organisation, réglementation, audit, traitement pratique des opérations, formation...etc.

Les questions principales qui peuvent se poser sont alors :

- Quelles sont les failles du commerce extérieur au niveau des banques algériennes ?
- Existe-t-il un moyen pour les banques algériennes d'atteindre le professionnalisme du commerce extérieur ?

## **I. Cadre réglementaire des opérations de commerce extérieur en Algérie**

### **1. Contrôle des Changes**

Le contrôle des changes est passé par plusieurs étapes au cours de l'histoire, c'est ainsi que l'on peut citer certaines dates marquantes :

- 1962/63 : Indépendance de l'Algérie, et sa sortie de la Zone Franc.
- 1966/67 : Retrait des Agréments des banques privées qui étaient agréées depuis 1962.
- 1974 : Nationalisation du Commerce Extérieur.
- 1986 : Instauration de licences pour les importations du secteur privé.

Pour atteindre, en 1990 la libéralisation du commerce extérieur qui avait pour but de favoriser la croissance économique en parallèle avec l'accroissement de la population, de converger le taux d'inflation vers les taux en vigueur des pays industrialisés et partenaires commerciaux de l'Algérie et de constituer des réserves de change suffisantes.

- 1990/91 : Crédits extérieurs pour toute importation avec les exigences du FMI concernant la dévaluation et la convertibilité du Dinar (qui reste jusqu'à aujourd'hui que partiellement convertible).
- 1996/97 : Aisance financière retrouvée suivie de l'abolition du contrôle des changes en termes de Commerce Extérieur.
- 2000, le risque « Algérie » devient très recherché.

En 2007, pour rester à jour dans le développement du commerce international, la Banque d'Algérie met en place le règlement N° 07.01 pour modifier et compléter les règlements émis auparavant.

- **Règlement N° 07.01 du 03.02.2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises**

Le règlement N°07-01 du 09/01/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises a modifié et remplacé les règlements n°91-12 relatif à la domiciliation bancaire des importations, le règlement n°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures et le règlement n°95-07 relatif au contrôle des changes.

Ce règlement a pour objet de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transferts de et vers l'étranger liées à ces transactions, ainsi que les droits et les obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.

Tout d'abord, il définit une transaction avec l'étranger, qui peut se présenter sous trois formes :

- Les paiements et transferts effectués au titre des opérations du commerce extérieur sur les biens et les services.
- Les paiements effectués au titre d'intérêts sur des prêts et revenus nets d'autres investissements.
- Le remboursement d'emprunts.

Après quoi, il y'a eu énumération des moyens de paiement étrangers pouvant être détenus par un résident (à savoir, les billets de banque, les chèques de voyage, les chèques bancaires ou postaux, les lettres de crédits, et les effets de commerce et tout autre moyen de paiement libellé en monnaie étrangère librement convertible quel que soit le support utilisé).

A partir du Titre 5, ce règlement édicte les règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur biens et services. Au sens des dispositions de l'article 24, peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur :

- Les personnes physiques ou morales exerçant une activité économique conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- Les administrations, organismes et institutions de L'Etat.

En outre, peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur au sens de l'article 82, les personnes physiques et associations légalement constituées lorsque l'importation porte sur un bien ou service à caractère non commercial destiné à l'usage personnel, ou en conformité avec leurs statuts.

L'article 29 précise alors que « toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. » La domiciliation étant l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire. Cette opération bancaire est alors considérée comme étant une formalité obligatoire préalable au dédouanement et non plus à l'importation. (Il faut néanmoins préciser que même les opérations de leasing portant sur l'importation et l'exportation d'équipements et /ou de matériels sont assimilées à des importations et exportations à paiement différé, ce qui signifie qu'elles font également l'objet d'une domiciliation bancaire).

Dans son article 33 sont citées les opérations dispensées de domiciliation bancaire :

- les importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB ;

- les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.

- **Les infrastructures de la Banque d'Algérie pour l'application du règlement**

« Le conseil de la monnaie et du crédit délègue l'application de la réglementation des changes aux banques et établissements financiers, intermédiaires agréés, seuls habilités à traiter les opérations de commerce extérieur et de change. Ces derniers doivent veiller à leur régularité au regard de la législation et de la réglementation en vigueur. » Article 7 du Règlement de la Banque d'Algérie n°07.01.

La qualité d'intermédiaire agréé peut être demandée par toute banque et tout établissement financier, et fera l'objet d'une autorisation d'exercer des opérations de commerce extérieur délivrée par le Gouverneur de la Banque d'Algérie. L'agrément fera l'objet d'une publication au Journal Officiel et donnera naissance à un numéro d'immatriculation du guichet.

La commission bancaire peut prendre la décision de retirer l'agrément dans le cas de pratiques contraires à la législation et à la réglementation des changes.

## **2. Réglementation universelle**

Avec l'émergence de la colonisation, les pays dominateurs ont mis la main sur les richesses mondiales qui, avec l'apparition et l'essor du capitalisme a fait en sortes que ces pays ont éprouvé le besoin de développer une base industrielle solide et des techniques pour améliorer les rendements dans l'agriculture et de trouver des débouchés durables à l'extérieur pour l'exportation des excédents de production.

A partir du 19<sup>e</sup> siècle, les marchés mondiaux ont été ouverts aux entreprises et aux producteurs, puisqu'aucun pays ne peut vivre en autarcie. Les échanges, qui se font alors selon des avantages comparatifs des produits, enduisent une accélération du commerce international qui lui,

engendre l'apparition et l'accroissement des risques entre exportateurs et importateurs.

C'est ainsi qu'une organisation spécialisée a vu le jour : La Chambre de Commerce Internationale.

- **La Chambre de Commerce International**

Egalement appelée l'Organisation Mondiale des Entreprises, cette institution a pour rôles principaux :

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

Pour atteindre son but, elle a donc mis en place plusieurs règles concernant :

- Les Incoterms
- Le Crédit Documentaire
- Les Remises Documentaires
- Les Banques de Remboursement
- Les Garanties Internationales
- Les Documents du Comex

Dans les parties qui suivent, seront évoqués avec plus de détails et de précisions les Incoterms ainsi que les Documents usuels du Comex.

- **Les Incoterms**

Contraction de l'expression anglaise *International Commercial Terms*<sup>2</sup>, se sont des termes normalisés qui servent à définir les droits et

---

<sup>2</sup>La dénomination des Incoterms est en Anglais (Explication en français comme suit selon les modes de transports) :

★ Tous modes de transport :

- EXW : Ex Works, au départ non chargé, non dédouané sortie d'usine (uniquement adapté aux flux domestiques, nationaux) ;

devoirs des acheteurs et vendeurs, ou plus précisément des importateurs et exportateurs de marchandises faisant l'objet d'une transaction internationale.

Codifiés pour la première fois en 1936 par la C.C.I., ces termes ont vus plusieurs modifications (1953 – 1967 – 1976 – 1980 – 1990 – 2000) et la dernière en 2010, applicable en 2011, qui a donné naissance aux Incoterms 2010. Les Incoterms 2000 sont devenus les Incoterms 2010 et les principales différences sont :

- Suppression des Incoterms DAF/DES/DEQ/DDU, et leur remplacement par DAT et DAP ;
- Suppression de la notion de « passage du bastingage » ;
- Les contrôles relatifs à la sécurité des marchandises, mesures nécessaires face à la montée du terrorisme international, vont être clarifiés, notamment en ce qui concerne la prise en charge des formalités et des coûts correspondants ;

- 
- FCA : Free Carrier, marchandises dédouanées et chargées dans le pays de départ, chez le vendeur ou chez le commissionnaire de transport de l'acheteur ;
  - CPT : Carriage Paid To, livraison au premier transporteur, frais jusqu'au déchargement du mode de transport, sans assurance pour le transport ;
  - CIP : Carriage and Insurance Paid to, idem CPT, avec assurance marchandise transportée souscrite par le vendeur pour le compte de l'acheteur ;
  - DAT : Delivered At Terminal, marchandises (déchargées) livrées sur quai, dans un terminal maritime, fluvial, aérien, routier ou ferroviaire désigné (dédouanement import, et post-acheminement payés par l'acheteur) ;
  - DAP : Delivered At Place, marchandises (non déchargées) mises à disposition de l'acheteur dans le pays d'importation au lieu précisé dans le contrat (déchargement, dédouanement import payé par l'acheteur) ;
  - DDP : Delivered Duty Paid, marchandises (non déchargées) livrées à destination finale, dédouanement import et taxes à la charge du vendeur ; l'acheteur prend en charge uniquement le déchargement (si exclusion des taxes type TVA, le préciser clairement).
    - ★ Transports maritimes et/ou fluviaux
  - FAS : Free Alongside Ship, sur le quai du port de départ ;
  - FOB : Free On Board, chargé sur le bateau, les frais de chargement dans celui-ci étant fonction du *liner term* indiqué par la compagnie maritime (à la charge du vendeur) ;
  - CFR : Cost and Freight, chargé dans le bateau, livraison au port de départ, frais payés jusqu'au port d'arrivée, sans assurance pour le transport, non déchargé du navire à destination (les frais de déchargement sont inclus ou non selon le *liner term* au port d'arrivée) ;
  - CIF : Cost, Insurance and Freight, chargé sur le bateau, frais jusqu'au port d'arrivée, avec l'assurance marchandise transportée souscrite par le vendeur pour le compte de l'acheteur.

Ils ont alors trois fonctions principales :

- ✓ **Première fonction** : dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.
- ✓ Le **deuxième rôle** est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.
- ✓ La **troisième fonction** concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

Ces 11 termes commerciaux sont classés en 4 groupes principaux :

- Groupe E (Départ usine) : EXW
- Groupe F (Coût du transport principal non acquitté) : FCA, FAS, FOB
- Groupe C (Coût du transport principal acquitté) : CFR, CIF, CPT, CIP
- Groupe (Arrivée): DAT, DAP, DDP

Précisant le transfert des responsabilités et des risques lors d'une transaction internationale, les Incoterms sont utilisés accompagnés d'un nombre de documents nécessaires à toute opération d'import ou d'export.

- **Les documents usuels des opérations de commerce extérieur**

Lors du transfert d'une marchandise d'un pays à un autre, la Chambre de Commerce Internationale a prévu des documents transférables

avec celle-ci. Il s'agit alors de quatre types de documents : ceux de prix, de transport, d'assurance, et d'autres, appelés annexes.

**a. Les documents de prix :**

• **La facture pro forma :**

Elle est établie par le vendeur avant la vente, en vue notamment de permettre à l'acheteur d'obtenir une licence d'importation ou l'octroi d'un crédit. Ce n'est qu'une promesse de vente, une simple offre de prix qui n'engage aucune partie. C'est donc à l'acheteur que revient, en dernier ressort, la décision d'accepter ou de refuser. Elle reprend les caractéristiques de l'offre, à savoir la date de l'offre, la mention 'Pro Forma', la désignation de la marchandise, des quantités, le montant de l'offre, l'incoterm utilisé et la modalité de paiement.

Elle fait partie des documents nécessaires pour l'ouverture d'une domiciliation.

• **La facture commerciale :**

C'est le document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle est établie par le vendeur après l'envoi par l'acheteur du bon de commande, où toute fraude engagerait son honorabilité. Cette facture démontre la conclusion effective du contrat de vente. Elle doit indiquer obligatoirement les informations suivantes :

- Le nom ou raison sociale et adresse du fournisseur ainsi que ceux de l'acheteur
- La date de son établissement ainsi que son numéro.
- La nature du produit.
- Le prix unitaire, la quantité et le prix global.
- Les conditions de vente et de règlement.

• **La facture consulaire :**

Il s'agit d'une facture exigée par certains pays seulement, et elle est en réalité une facture définitive établie par le vendeur, et qui est visée par

le consulat du pays de l'importateur installé dans le pays de l'exportateur. Elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays de l'importateur. Ce visa a pour objet d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise ainsi que l'existence du fournisseur.

- **Note de frais :**

Reprend les détails de l'ensemble des frais supportés par la transaction précisés dans la facture où reste précisé l'Incoterm choisi. Cette note ne concerne pas la banque.

## **b. Les documents de transport**

Les deux parties intervenantes dans la transaction commerciale choisissent un mode de transport selon leurs situations géographiques, les coûts de chaque transport, les délais proposés et la sécurité de la marchandise transmise.

Lors de l'embarquement de la marchandise, le transitaire remet un titre à l'exportateur pour indiquer que celle-ci a été chargée à bord, expédiée et acceptée pour le transport. Ce titre sera adressé à l'acheteur dans les meilleurs délais, qui lui servira plus tard au dédouanement de ses importations.

Chaque mode de transport engendre l'utilisation d'un titre de transport précis.

- **Le connaissance maritime (Bill of landing)<sup>3</sup> :**

Il s'agit là d'un document qui prouve l'existence du contrat de transport et qui permet de disposer de la marchandise. C'est un document négociable. Il peut être émis à ordre, et donc transmissible par endossement. Il peut être à personne dénommée, ce qui le rend non négociable, et il peut être enfin au porteur.

---

<sup>3</sup>G. Legrand / H. Martini : Commerce International Edition DUNOD Paris 2008 page 110

Avec la réglementation des changes instaurée par l'autorité monétaire, pour être accepté, le connaissement doit mentionner que la destination du navire est une ville de l'Algérie, et avoir la mention « On Board » ce qui signifie que la marchandise est bien chargée sur celui-ci.

Dans les types de connaissement, existe également la mention « Recu pour être chargé » (*Received for shipment*).

- **La lettre de transport aérien (Air way bill) :**

La LTA est un document de transport aérien établi par une compagnie aérienne agréée, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Cette lettre est établie sous la forme d'une liasse à plusieurs feuillets, dont le N°3 est destiné au bénéficiaire. Elle constitue un simple récépissé d'expédition, car émise au nom d'une personne dénommée (nominative) donc elle n'est ni négociable ni transmissible par voie d'endos. Elle doit contenir les mentions suivantes : la signature et/ou cachet ainsi que le nom du transporteur ; l'Incoterm de la transaction ; la date de création ; le numéro de vol ; la date d'expédition ; la nature de la marchandise et une mention relative au fret aérien (payé ou payable à destination).

Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises et un « bon de cession bancaire » établi par la banque domiciliaire, bon qui remplace l'endos.

- **La lettre de voiture internationale :**

La lettre de voiture CMR (consignment note) atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur. Elle est la matérialisation d'un contrat de transport de marchandises qui existe indépendamment de celle-ci. Elle doit être établie dans la forme prévue par la « Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route » (CMR). Il s'agit donc d'un simple titre d'expédition nominatif, non endossable.

Elle est difficile à gérer par un banquier, puisque la livraison se fait directement chez le destinataire qui, d'après les règles de transmission de la marchandise, ne peut en être propriétaire qu'après l'émission d'un BCB.

- **Duplicata de lettre de voiture internationale (DLVI) :**

Document de transport par voie ferroviaire, il atteste la prise en charge de la marchandise, mais il n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété. Il est établi sous la forme d'une liasse de 6 feuillets dont le 4<sup>ème</sup> portant la mention « duplicata » est remis à l'expéditeur. Celui-ci doit contenir :

- ↳ Le nom de destinataire ;
- ↳ Les conditions de paiement des frais de transport ;
- ↳ Le numéro du wagon dans lequel sont expédiées les marchandises.

- **Le récépissé postal :**

Etabli par les services des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas un poids de 20 Kg, il est établi obligatoirement à une personne dénommée et le banquier peut demander que la marchandise soit expédiée à son adresse pour plus de sécurité.

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

Tout transport de marchandise peut exposer celle-ci à différents risques les uns communs et les autres particuliers. Pour se couvrir de ces risques, un contrat d'assurance est établi qui permettra, en cas de sinistres prévus dans les clauses du contrat, de se faire dédommager.

En Algérie, d'après la loi 80.07 du 09.08.1980, c'est l'importateur qui doit assurer le transport auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

On distingue deux principaux types d'assurance :

- La police flottante ou police d'abonnement : contrat global d'une durée de six mois à un an qui couvre l'ensemble des expéditions de la dite durée.

- La police au voyage : également appelée assurance « au cas par cas », est souscrite lors de chaque expédition.

#### **d. Les documents douaniers**

Ce sont des documents servant à établir la tarification douanière de la marchandise en cause et revêtant des formes diverses suivant les pays.

En Algérie, ils sont communément désignés par le numéro du formulaire utilisé tels que le D10 à l'importation et le D6 à l'exportation.

### **II. Les opérations du service étranger**

La réalisation des opérations de commerce extérieur en Algérie nécessite l'intermédiation d'agents bénéficiant d'une crédibilité incontestable, surtout pour la livraison des marchandises et le règlement des montants qui leur correspondent. C'est ainsi que la Banque d'Algérie a désigné des intermédiaires agréés qui procéderont au paiement et à la remise des documents permettant la possession des marchandises.

La domiciliation bancaire s'apparente comme étant l'enregistrement et la légalisation d'une opération d'importation ou d'exportation. Ce n'est alors qu'une formalité administrative qui identifie l'opération par un numéro d'immatriculation pour son suivi.

Le principe du suivi est que pour tout flux physique légal, qui se matérialise par l'échange d'une marchandise, doit être associé un flux financier réalisé conformément à la réglementation des changes du pays.

#### **1. La Domiciliation**

Définit par l'article 29 du Règlement N°07.01 du 09/01/2007, la domiciliation bancaire est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement. Elle varie, selon qu'il s'agit d'importation ou d'exportation.

- **Domiciliation Import**

- ✓ **Définition**

La domiciliation bancaire consiste :

- Pour l'importateur résident, de faire choix d'une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et toutes les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

- Pour une banque intermédiaire agréée, à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

On précise que, selon la durée de la transaction, le type de domiciliation varie. En effet, il y'a deux types de domiciliations :

1. Domiciliation à délai normal (DI) qui est ouverte pour les transactions dont la durée est inférieure ou égale à 6mois
2. Domiciliation à délai spécial (DIP) pour les transactions dont la durée de réalisation excède les 6 mois.

- ✓ **Conditions**

Comme pour toute opération bancaire, la domiciliation répond à des conditions sur le client qui revêtent de sa moralité, ainsi que de sa situation financière. C'est dans ce cadre que le service étranger s'adresse au service engagements.

Le banquier devra donc tenir compte de :

- ★ Registre de commerce.
- ★ Identifiant fiscal.
- ★ La surface financière.
- ★ La régularité de l'opération au regard de la législation et de la réglementation en vigueur.

La domiciliation peut être refusée à un client dans le cas de son insolvabilité. Celui-ci dispose d'un droit de recours auprès de la Commission Bancaire pour tout litige qui l'oppose à la banque.

## ✓ Ouverture de dossier

Les documents à fournir par le client pour une ouverture de domiciliation sont :

- Une demande d'ouverture de domiciliation signée par le client (avec le cachet s'il s'agit d'une personne morale) comportant les caractéristiques de l'opération.
- Un engagement de destiner les produits importés aux besoins de l'exploitation de l'entreprise s'il s'agit d'un producteur, quand à ceux qui ont pour principale activité la revente en état, ils doivent présenter une attestation de la Taxe.
- La Facture Pro-forma en concordance avec la demande.
- Une copie de la carte fiscale.

## ✓ Gestion / Suivi

Durant cette phase, qui se situe entre l'ouverture et l'apurement du dossier, la banque suit de près le dossier pour le compléter jusqu'au terme de la transaction et du règlement financier, pour pouvoir l'apurer.

Le règlement d'une importation diffère selon les accords entre les deux parties, il peut prendre l'une des trois formes suivantes :

- ★ Le transfert libre, qui présume une confiance totale entre le vendeur et l'acheteur.
- ★ La remise documentaire (Remdoc), lorsque la confiance reste limitée.
- ★ Le crédit documentaire (Crédoc), lorsqu'il y'a absence de confiance.

Plusieurs contrôles du même dossier sont établis tout au long de la durée de cette étape (les mois sont comptés à partir de la date d'ouverture du dossier) :

- ★ Au sixième mois, une vérification est faite.
- ★ Au huitième mois, un inventaire.
- ★ Au neuvième mois, l'établissement d'un bilan
- ★ Au dixième mois, une décision de la banque est prise quant à l'apurement.

## ✓ Apurement

L'apurement du dossier de domiciliation revient à s'assurer de la régularité de la réalisation du support de la transaction présenté, et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu. Celui-ci doit être fait dans les délais prescrits par la Banque d'Algérie, et dans le cas d'une quelconque irrégularité ou retard la saisir.

Pour qu'un dossier soit apuré correctement, il doit réunir les documents suivants :

- ★ Un document de transport ;
- ★ La copie du message SWIFT<sup>4</sup> ;
- ★ Un contrat commercial ;
- ★ Un document douanier exemplaire banque (D10) ;
- ★ Une formule statistique annotée (F4).

Le document douanier signifie que la marchandise a été dédouanée au niveau de la douane du pays, et la formule statistique annotée est la preuve de l'achat de devises auprès de la Banque d'Algérie, ce qui signifie que le règlement a été réalisé.

Après la réalisation de la transaction, et l'apurement du dossier, 3 cas peuvent se présenter :

- ★ Dossier apuré : Lorsque la transaction est effectuée selon les montants prévus, et qu'il y'a concordance entre les valeurs de la formule de règlement (F4) et le document douanier D10) ;
- ★ Dossier en insuffisance de règlement : La valeur nette à transférer n'est pas payée, et elle se manifeste par l'absence de la formule 4 (F4) attestant l'achat de devises auprès de la Banque d'Algérie. Le banquier doit constater cette situation ;
- ★ Dossier en excédent de règlement : Dans le cas où le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier, il peut toutefois y être égal. Un dossier est dit en

---

<sup>4</sup>Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication : Société internationale cooperative de droit belge qui a mis en oeuvre un réseau privé d'échange de messages entre les milliers de banques adherents (environ 2000).

excédent de règlement lorsqu'il y a absence du document douanier ;

- ★ Dossier non utilisé ou annulé : ce sont des dossiers ne comportant ni la formule de règlement, ni le document douanier. Dans la plupart du temps, on y trouve une demande d'annulation du client.

- **Domiciliation Export**

- ✓ **Ouverture**

Les exportations de biens ou de services sont soumises à l'obligation de domiciliation, tout comme les importations, néanmoins, des exceptions sont citées, telles que :

- Les exportations temporaires ;
- Les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de 100.000 DA faites par l'entremise d'Algérie Poste.

- ✓ **Gestion**

Période s'étalant entre l'ouverture et l'apurement, elle comporte trois étapes :

- Naissance du document Commercial, c'est-à-dire la facture définitive ;
- Réception du document Douanier, le D.11 Banque ;
- Réception du document Financier, le F104 de l'organisme ayant reçu les devises.

Lors du rapatriement des devises, le produit est réparti en 50% en DA et 50% en devises, et cela dans le cas où le paiement est intervenu dans les délais (180 jours). Sur les 50% reçus en devises, 40% vont sur un

compte personnel selon la décision de l'assemblée Générale de l'entreprise, et les 10% entrent dans le compte commercial de l'entreprise.<sup>5</sup>

### ✓ Apurement

Troisième pallier de la domiciliation bancaire, l'apurement est fait sur la base de trois documents : l'exemplaire Banque du document douanier (D11), le justificatif de rapatriement reçu ou le message SWIFT et de la formule statistique F104.

La période d'apurement est le trimestre qui suit le délai réglementaire de rapatriement (120 jours). Au terme de la période de contrôle, la banque apure les dossiers réguliers et adresse les observations nécessaires à l'exportateur pour l'amener à compléter le dossier ou le régulariser. Après 30 jours supplémentaires, le banquier transmet à la Banque d'Algérie une copie des dossiers non apurés, et un compte rendu des résultats d'apurement.

#### • Déclarations à la Banque d'Algérie

L'ensemble des dossiers de domiciliations ouverts au niveau d'une agence doivent être déclarés à la Banque d'Algérie par des Annexes, que ce soit les dossiers d'importations ou d'exportations. Ces trois Annexes, adressées à la banque centrale via leur Direction du Commerce doivent être signées par le Directeur Général de la banque ou une personne habilitée, et se spécifient comme suit :

- Annexe 1 : Concernant tous les dossiers de domiciliation ouverts durant ce mois sur un état conformément au canevas fourni par la Banque d'Algérie.
- Annexe 2 : Concernant les dossiers apurés après 120 jours de la date de règlement.

---

<sup>5</sup>Instruction n° 22-94 du 12 avril 1994 du 12 avril 1994 fixant le pourcentage des recettes d'exportation hors hydrocarbures et produits miniers ouvrant droit à inscription au(x) compte(s) devises des personnes morales.

- Annexe 3 : Reprend les dossiers annulés ou inutilisés, les dossiers en insuffisance de règlement ou de rapatriement, et ceux en excédent de règlement ou de rapatriement.  
Pour les importations, le banquier joint la copie des dossiers en excédent de règlement, alors que pour les exportations, c'est la copie des dossiers en insuffisance de rapatriement.

Pour tout éventuel contrôle de la Banque d'Algérie, les dossiers sont conservés par la banque domiciliataire pendant une durée de 5 ans au niveau de l'agence, puis 10 ans au niveau des archives.

## 2. Modes de règlement

Les opérations du commerce extérieur revêtent un caractère complexe et multiforme, et peuvent se déboucher sur de graves problèmes concernant la livraison et le règlement de la marchandise.

Pour faire face à ces problèmes, qui peuvent naître à l'occasion de toute transaction commerciale internationale, la réglementation algérienne du commerce extérieur et des changes prévoit trois modes de règlement assurant ainsi la réception de la marchandise pour l'importateur et le règlement pour l'exportateur : le transfert libre, la remise documentaire (remdoc) et enfin le crédit documentaire (crédoc). Tout autre mode de règlement est interdit.

### ✓ Transfert Libre

Il s'agit là d'un mode de règlement qui présume une confiance totale entre l'exportateur et l'importateur, c'est-à-dire que l'importateur est sûr de recevoir sa marchandise en bonne qualité accompagnée des documents y afférant, et l'exportateur est sûr de se faire payer.

Il peut également être utilisé pour le règlement des prestations de services, des importations d'un montant inférieur à 100 000 da, des avances, ou encore de certains intrants pour les producteurs avec un seuil de 4 000 000 da par an.

## ✓ Remise Documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

Les « Règles uniformes relatives aux encaissements », publiées par la Chambre de Commerce Internationale (publication no 522), fournissent des règles en la matière largement reconnues au niveau mondial.

Deux formes de remises documentaires peuvent être traitées :

- a) Remise documentaire contre paiement (D/P) : Egalement appelée à vue puisque le paiement sera fait dès que le client donne à sa banque un ordre de virement, c'est là que le banquier chargé de l'encaissement pourra délivrer les documents à l'importateur.
- b) Remise documentaire contre acceptation (D/A) : La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.
- c) Remise des documents contre lettre d'engagement : La banque présentatrice remet les documents au tiré contre une lettre d'engagement. Par cette lettre, dont les termes sont définis par le remettant ou sa banque, le tiré s'engage à payer le montant de la remise à une date déterminée, sans qu'aucun effet ne soit tiré. En pratique, cette lettre remplace la traite de la remise précédente.

## • **Avantages et inconvénients de la remise documentaire**

Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :

- L'importateur ne pourra retirer la marchandise que contre ordre de paiement remis à sa banque. Les documents ne lui sont délivrés qu'à ce moment-là ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût est faible ;
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

La remise documentaire comprend également des inconvénients :

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change
- Si l'importateur renonce à l'achat ou refuse de lever et de régler les documents, l'exportateur sera appelé à supporter les frais liés à l'opération tels que les frais d'emmagasinage des marchandises, de rapatriement ... etc. ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A)
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération.

### ✓ **Crédit Documentaire**

Le crédit documentaire (ou lettre de crédit) est un engagement de paiement généralement irrévocable souscrit par le banquier d'un acheteur de marchandises ou autres prestations commerciales de payer le vendeur si celui-ci lui présente pendant la période de validité de cet engagement les

documents conformes à ceux spécifiés dans le crédit documentaire et qui sont censés attester de la bonne exécution par le vendeur de ses obligations.

Comme pour toute opération, le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients pour les deux parties qui le choisissent.

En effet, concernant les avantages, on peut dire que le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international et apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays. Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée et enfin, il encourage en cela le commerce international de marchandises.

Parmi les inconvénients, le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents, il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise, l'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. Celui-ci ne se trouve néanmoins pas démuné, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait. Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison. De plus, la lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opérations très procédurières c'est pourquoi le coût est élevé comparativement à d'autres techniques de paiement internationales mais la sécurité de paiement est également élevée.

### **3. Garanties**

La garantie bancaire est l'engagement irrévocable, pris par une banque, de fournir à son client, qui représente l'importateur ou l'exportateur, une prestation en espèces au cas où la contrepartie faillit à ses obligations contractuelles. On distingue :

#### **a) La caution de soumission (BID BOND) :**

C'est l'engagement que prend le contre-garant à la demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Ainsi, l'acheteur pourra être

indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagements et refuse de signer le contrat.

**b) La caution de restitution d'avance (ADVANCE PAYMENT) :**

La garantie de restitution d'avance, dont le montant varie entre 5 et 15% du montant du contrat commercial, est une garantie qui est établie par la banque de fournisseur en faveur de la banque de l'acheteur dans le but de rembourser ou restituer tout ou une partie de l'avance qui aurait été versé par le bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas honoré ses engagements.

**c) La caution de bonne fin (PERFORMANCE BOND) :**

C'est un engagement pris par une banque de payer une somme forfaitaire de 10% du montant du contrat dans le cas où la prestation fournie par le vendeur ne serait pas satisfaisante.

**d) La caution de retenue de garantie :**

Elle est destinée à éviter une retenue qui sera effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat. Son montant ne peut dépasser en principe 10% du montant du contrat.

#### **4. Lettre de Garantie et Bon de Cession Bancaire**

**a. Lettre de garantie**

C'est un document délivré à un importateur par sa banque domiciliaire dans le cas où la marchandise se trouve au port alors que les documents d'expédition ne sont pas reçus. Cette lettre permet à l'importateur de recevoir sa marchandise en attendant les documents.

Pour pouvoir l'établir, le banquier doit s'assurer que celle-ci figure dans l'autorisation de crédit reçue de la Direction par le service engagement, aussi, le compte doit être provisionné à 100% du montant de la transaction puisque la banque prend des risques sur la réception.

## **b. Bon de cession bancaire**

Ce document est établi par le banquier et est remis à son client si le transport se fait par un moyen tel que l'avion, où le document de transport, qui est la LTA, n'est pas endossable (tel le connaissement). Il permettra alors à l'importateur de prendre en charge sa marchandise, arrivée au nom de la banque domiciliataire.

### **Conclusion :**

La nature du commerce extérieur de notre pays, caractérisée par la dominance des importations, doit inciter la banque à développer de nouveaux modes de règlement, autres que les modes de paiement immédiats, tels que le développement des techniques de négociation des lignes de crédits extérieurs et pourquoi pas une innovation dans le domaine.

Enfin, le processus de mondialisation, l'ouverture de notre pays à l'économie de marché et son adhésion à l'OMC, et l'installation des banques étrangères en Algérie devront inciter les banques algériennes à être plus efficaces et plus compétitives en développant la qualité de leurs services avec une bonne réorganisation de leurs structures, une modernisation de leurs procédures et une meilleure qualification de leur personnel.

Cette étude a fait émerger quelques difficultés pratiques pouvant affecter les opérations de commerce extérieur en Algérie :

1- Avec les dispositions de la (LFC) loi des finances complémentaire pour 2009, les autorités Algériennes en consacrant l'exclusivité de l'utilisation du crédit documentaire comme seul moyen de paiement des opérations d'importation, ont privé les opérateurs, c'est-à-dire les importateurs, Algériens ( publics ou privés ) et par voie de conséquence l'économie Algérienne des possibilités de financement externe dont ils bénéficiaient auparavant (facilités de paiement avec les paiements directs et les paiements différés et à terme avec la remise documentaire). D'un autre côté, cette décision a généré des augmentations dans les coûts des opérations d'importation.

2- Au plan pratique, la technique de paiement par crédit documentaire, bien qu'elle soit la plus sécurisée, compte tenu de sa gestion par les Règles et Usances Internationales, reste la méthode la plus lourde et la plus contraignante pour les opérateurs économiques, car elle nécessite beaucoup de temps pour déclencher son processus constitué en plusieurs étapes (Ouverture – Confirmation – Réalisation), en plus des coûts engendrés par chacune des phases sus citées ainsi que des intermédiaires tels les correspondants bancaires.

3- L'extinction de l'opération de commerce extérieur, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, étant subordonnée à la domiciliation bancaire, en liaison avec la Banque d'Algérie, met l'opérateur devant une incertitude qui est la disponibilité du document douanier, plus précisément l'exemplaire banque, relatif à l'opération d'importation ou d'exportation qui permet à l'Etablissement Bancaire, par l'intermédiaire des services des douanes de procéder à l'apurement du dossier d'importation ou d'exportation qui libère l'opérateur et lui permet de contracter d'autres opérations sans gêne. Ce document n'est pas transmis systématiquement aux banques par les services des douanes et l'exemplaire que détient l'importateur ne peut pas être pris en considération par les banques.

4- Toute opération de commerce extérieur utilisant le crédit documentaire comme moyen de paiement nécessite la constitution d'une provision au sein de la banque réalisatrice, qui constitue une mobilisation sur une période importante, dépassant parfois le trimestre. Cette provision alourdit les disponibilités de paiement des entreprises et les prive de trésorerie pour s'occuper de leur affaires d'un côté et les oblige à recourir à des concours bancaires ce qui n'est pas gratuit.

5- Le paiement des opérations d'importation par le crédit documentaire est toujours à l'avantage de l'exportateur en ce sens que celui-ci empêche la contrepartie de la marchandise à expédier avant que cette marchandise ne soit réceptionnée par l'importateur et dans le cas d'avarie ou de destruction en cours d'acheminement l'exportateur n'a aucune responsabilité. C'est les assurances qui rentrent en jeu pour les expertises et les éventuels dédommagements.

6- Depuis le début des années 80 la réglementation Algérienne exige aux opérateurs Algériens de procéder à l'assurance de leur importations par une entreprise d'assurance Algérienne, or dans la pratique et dans beaucoup de

cas, ces importateurs ne souscrivent des polices d'assurance de leur importations qu'à la dernière minute c'est-à-dire une fois la marchandise arrivée au port de destination et donc sans aucune garantie si un dommage devait arriver à la marchandise en cours de transport.

7- La Chambre de Commerce Internationale a tenté d'instaurer quelques règles concernant les échanges internationaux en mettant en place les Incoterms, qui sont aujourd'hui au nombre de 11. Malheureusement, dans les échanges faits avec l'Algérie, seuls quelques uns de ces Incoterms sont utilisés.

## **Bibliographie :**

- « Guide des banques et des établissements financiers en Algérie » KPMG Algérie Edition 2012.
- G. Legrand / H. Martini : Commerce International Edition DUNOD Paris 2008.
- G. Legrand / H. Martini : Management des opérations de commerce international, 7<sup>e</sup> Edition DUNOD 2005.
- EXPORTER : Pratique du commerce international, 16<sup>e</sup> Edition FOUCHER 2001.
- G. Legrand / H. Martini : Techniques du commerce international, Gualiano éditeur 2002.
- Chibani Rabah : Le Vade-Mecum de l'import export, ENAG éditions 1997.