

[Retour](#)

# PRODUITS ET SERVICES



 [BON DE CAISSE](#)

 [DEPOT A TERME DINARS - DEVICES](#)

 [LE CHEQUE DE BANQUE](#)

 [FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT](#)

 [FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION](#)

 [GUIDE DE L'INVESTISSEUR ETRANGER EN ALGERIE](#)

 [ACCES OPERATIONS COMMERCE EXTERIEUR](#)

 [GUIDE DE L'EXPORTATEUR ALGERIEN](#)

 [CONDITIONS DE BANQUE](#)



---

# **BON DE CAISSE**

**Le bon de caisse est un titre négociable par le client en vue d'un placement, dont le montant est générateur d'intérêt .**

**Il est établi en coupures de : 5000 DA - 10 000 DA - 50.000 DA - 100.000 DA - 1000.000 DA et 5000.000 DA.**

**Le taux d'intérêt est en fonction de la durée de souscription et les intérêts sont encaissés à échéance.**

**Les intérêts peuvent être payable d'avance, sous réserve que le montant du placement soit supérieur à 500.000 DA et sa durée supérieure ou égale à 2 ans.**

**Le remboursement anticipé est autorisé à la demande de la clientèle mais soumis à des pénalités.**

---

---

## **DEPOT A TERME**

**Le dépôt à terme est un moyen de placement ouvert à toute personne physique ou morale, qui rapporte des intérêts en fonction de la durée de souscription.**

**Le terme minimum de placement est de 03 mois.**

**Le taux est fixé en fonction de la durée de placement et le remboursement anticipé est autorisé , mais soumis à des pénalités.**

**Il est possible d'ouvrir des comptes DEPOT A TERME (DAT) en Devises, le taux d'intérêt dans ce cas varie tous les trimestres.**

---

## LE CHEQUE DE BANQUE



Le Chèque de Banque est une formule mise en place pour apporter à son bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision et de son paiement.

Il se substitue au chèque certifié et en possède les mêmes garanties.

### Il est :

- extrait du chéquier de l'agence
- barré et non endossable

### Il peut :

- faire l'objet d'une opposition
- être remplacé(cas de perte)
- Il est soumis au délai de prescription au même titre qu'un cheque ordinaire

## Simplicité de la procédure:

Le chèque de Banque est établi sur simple demande du client

---

# FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT

INTRODUCTION

TYPES DE FINANCEMENT

DOCUMENTS NECESSAIRES

OU DEPOSER VOTRE DOSSIER

CONCLUSION

GLOSSAIRE

DESCRIPTION GENERALE INTRODUCTIVE DU PROJET D'INVESTISSEMENT

PRESENTATION DE L'INVESTISSEUR

ETUDE DE MARCHE RELATIVE AUX PRODUITS PREVUS PAR LE PROJET

DESCRIPTION TECHNIQUE DU PROJET

COUT DU PROJET

ASPECT FINANCIER DU PROJET

ANALYSE DE LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'INVESTISSEMENT

DECISION D'OCTROI DE CREDIT ET GARANTIES

## **INTRODUCTION**

Une demande de crédit d'investissement ou d'exploitation s'appuie toujours sur divers documents et informations rassemblés par une entreprise pour obtenir le financement sollicité. Si vous fournissez des renseignements complets et précis, votre demande aura plus de poids et donc plus de chance d'être étudiée dans des délais plus brefs.

Le présent canevas ou Guide décrit les différents documents et/ou éléments constitutifs de la demande de crédit d'investissement à présenter par l'entreprise. Le présent canevas vous montre comme aborder et présenter chaque partie de la demande de crédit.

A mesure que vous parcourez ce guide, il se peut que vous ayez des questions sur certaines parties ou que vous éprouviez des difficultés à répondre à certains points. Nos Directions Régionales d'Exploitation (DRE), les Directions de crédit, Direction des Grandes Entreprises (DGE) et Direction des Petites et Moyennes Entreprises (DPME) peuvent vous aider dans le montage de votre dossier de crédit. N'hésitez donc pas à solliciter les structures sus-visées de la banque pour obtenir

l'aide et les renseignements dont vous avez besoin.

[Retour en haut de page](#)

---

## **TYPES DE FINANCEMENT**

Les crédits ou le financement d'un projet par emprunt bancaires sont habituellement identifiés d'après leur échéance de remboursement à court terme, à moyen terme et à long terme.

Vous trouverez, ci-dessous, une brève description des types de crédits offerts dans chacune de ces trois (03) catégories. Cela vous aidera à préparer votre demande compte tenu du type de financement requis et de la source de financement la plus probable.

Le financement à court terme est généralement accordé à une entreprise pour une période inférieure à deux (02) ans. On y a habituellement recours afin de faire face aux frais d'exploitation, aux ralentissements saisonniers des affaires, aux renouvellements des stocks et enfin aux délais de recouvrement des créances clients.

Ce sont, en fait, la plupart des crédits classiques servant à financer l'actif circulant de l'entreprise. Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le financement à moyen terme s'étend sur une période sept (7) ans maximum. On y a généralement recours pour financer un projet de création d'une entreprise, un programme d'expansion ou l'achat de biens d'équipement (machines, outillages, matériels de transport, etc...).

La durée de remboursement du crédit est généralement alignée sur la durée de vie des biens financés et sur le cash flow dégagé par le projet.

Par exemple, un bien d'équipement dont la durée de vie est de 5 ans ne devrait pas être financé sur une période de huit (08) ans.

Ce type de financement est généralement accordé moyennant des garanties en immobilisations ou en biens meubles.

Le financement à long terme porte sur une période de plus de sept (7) ans. Le crédit sert généralement à financer l'achat et/ou la réalisation d'un bien de valeur importante, comme par exemple, des constructions ou bâtiments industriels, de gros équipements dont la durée de vie est supérieure à sept (7) ans.

[Retour en haut de page](#)

---

## **DOCUMENTS NECESSAIRES**

**Les documents et informations demandés repris dans cette brochure doivent vous permettre :**

- de présenter votre projet dans la meilleure acceptabilité possible de la banque.
- de prouver que l'autofinancement ou la participation financière du ou des promoteurs est suffisant.
- de démontrer votre compétence en gestion et votre professionnalisme en rapport avec le projet.
- de fournir des les calculs et les resultats de la rentabilite financiere et economiques du projet.
- et de préciser les garanties que vous pouvez offrir en contrepartie des crédits bancaires d'investissement sollicités.

**Les documents en annexes qui doivent répondre à ces critères et qui se trouvent dans la brochure sont les suivants :**

- Présentation de l'investisseur
  - Etude de marché
- Description technique du projet
  - Coût du projet
  - Aspect financier du projet
  - Analyse de la rentabilité financière de l'investissement
- Garanties proposées par le promoteur dans le cadre de ce projet.
  - Etude technico- économique complète du projet
- Copie de la déclaration d'investissement adressée au Ministère de la PME ou à L'APSI (Agence de Promotion et de Soutien et de Suivi des Investissements) accompagnée éventuellement de la décision d'octroi d'avantages du dit- Ministère ou de l'APSI.
- autres documents relatifs aux apports des actionnaires ou promoteurs, aux partenaires (crédit consortial), crédits extérieurs etc...

**[Retour en haut de page](#)**

---

## **OU DEPOSER VOTRE DOSSIER**

**Les dossiers de crédits d'investissement destinés à la réalisation de projets sous forme de nouvelle création ou l'extension devront faire l'objet d'un dépôt au niveau des agences ou des directions régionales (DRE) de la BNA qui sont chargées dans une première étape de vérifier la cohérence et le contenu du dit- dossier par rapport aux documents et renseignements demandés.**

**Dans le cas où un dossier demande de crédits d'investissement, déposé au niveau des structures de la banque est jugé recevable, la décision d'octroi de crédit est**

- prise en fonction des niveaux de pouvoirs en matière de crédit.
- par l'agence,
  - par la Direction des Réseaux d'exploitation (DRE)
  - par les Directions Centrales des crédits ou le Comité Central de crédit de la Banque.

[Retour en haut de page](#)

---

## CONCLUSION

La bonne préparation d'une demande de financement, à partir des documents et renseignements qui sont indiqués dans la brochure, contribuera beaucoup au succès de votre démarche.

La présente publication a pour objet de vous aider à vous présenter, vous et votre entreprise, sous votre meilleur jour, lors de vos premiers contacts avec la banque et par là même de conforter vos chances de succès dans l'obtention du crédit bancaire sollicité.

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle ce guide vous offre, à maintes reprises, la possibilité de prouver votre compétence managériale et professionnelle et la rentabilité financière de votre projet.

[Retour en haut de page](#)

---

## GLOSSAIRE

- **Actif** : biens appartenants en propre à une entreprise (ou à une personne).

- **Amortissement** : au plan comptable, l'amortissement est une simple constatation de la dépréciation, dans le temps, du matériel.

Au plan économique et financier l'amortissement représente des bénéfices retenus, c'est-à-dire, des liquidités existantes et attente d'emplois durables.

La masse des amortissements en attente de réemploi est utilisée à des fins diverses : achat de stocks, financement du poste clients.... Elle contribue, ainsi à alléger la trésorerie et à renforcer le fonds de roulement.

- **Autofinancement** : c'est la possibilité pour une entreprise de pourvoir elle-



même aux besoins de capitaux que réclame son développement.

- **Bail** : contrat régissant l'usage d'un bien passé entre le propriétaire (le bailleur) et une autre personne (le locataire) moyennant un loyer donné pendant un certain temps.
- **Bénéfice** : excédant des revenus sur les dépenses au cours d'une période donnée, calculée selon des principes comptables.
- **Bilan** : document comptable qui fait état de l'actif et du passif d'une entreprise à un moment donné.
- **Budget** : état indiquant les fonds qui sont disponibles, nécessaires ou affectés à une fin particulière.
- **Capacité de remboursement** : capacité qu'a l'entreprise de rembourser ses dettes.
- **Caution solidaire** : engagement formel d'une personne physique ou morale de transformer le crédit en cas de défaillance du principal obligé (débitéur).
  - **Créance** : somme d'argent due par quelqu'un (client) à l'entreprise.
  - **Dettes** : somme d'argent due par l'entreprise à quelqu'un (fournisseur, créancier).
- **Faillite** : situation d'une entreprise ou d'un particulier, en état de cessation de paiement, qui a déposé son bilan.
- **Fonds de roulement** : excédent de l'actif à court terme sur le passif à court terme ou l'excédent des ressources sur les immobilisations nettes.
- **Immobilisations** : biens corporels qu'une entreprise acquiert aux fins de son exploitation (matériel, mobiliers etc ; ; ; ) dont la vie utile doit d'épaler sur plusieurs exercices.
  - **Passif** : ensemble des dettes d'une entreprise.
- **Plan de financement d'entreprise** : liste des objectifs de l'entreprise, des fins auxquelles doivent servir les crédits et les avantages qu'en tirer à l'entreprise.

Peut également comprendre un historique, des données sur le marché et d'autres renseignements.

  - **Prêt à court terme** : financement accordé pour une période égale ou inférieure à deux (2) ans.
  - **Prêt à long terme** : financement accordé pour une période excédant sept (7) ans.
  - **Prêt à moyen terme** : financement accordé pour une période de deux (2) à sept (7) ans.
  - **Prêt d'exploitation** : prêt bancaire à court terme servant généralement à financer les besoins cycliques.
  - **Prévision** : évaluation d'une chose ou d'un événement à venir (ventes, dépenses, bénéfices etc...)

- **Ratio** : (ratio en latin signifiant rapport )

Un ratio consiste à rapprocher arithmétiquement deux postes ou deux masses caractéristiques d'un bilan.

Le rapport ainsi établi offre l'avantage de suivre l'évolution de l'entreprise elle-même et éventuellement par rapport à la branche économique, à laquelle elle appartient.

Pour la banque, l'utilisation des ratios lui permet de répondre à certaines questions lors de l'analyse du bilan de l'entreprise à l'occasion de l'étude d'une demande de crédit.

- **Résultat prévisionnel** : bénéfice prévue d'une entreprise, calculée en soustrayant les dépenses prévues des ventes prévues.

[Retour en haut de page](#)

---

## DESCRIPTION GENERALE INTRODUCTIVE DU PROJET D'INVESTISSEMENT

- **Implantation du projet** (commune, wilaya, zone à promouvoir ou non).
- **Description des produits** : leur demande d'utilisation, les matières premières utilisées.
  - **Marchés visés** (local , national et /ou étranger).
  - **Coût de l'investissement** (montant en devises, en dinars et total .
- **Structure de financement du coût du projet** (autofinancement et autres sources de financement).
- **Etat de la préparation à la réalisation** : situation du terrain, disponibilité des utilisés (eau, énergie, infrastructures de base), consultations réalisées, date de lancement des travaux, délai de réalisation du projet, date de démarrage.
  - **Impact du projet** (quantifié et destination) :
    - \* à la réalisation de l'intégration économique nationale ;
      - \* à la situation aux importations ;
    - \* à la promotion de la sous- traitance et de la maintenance nationale
      - \* au développement des exportations de l'entreprise ;
        - \* à la réduction des coûts d'exploitation ;
        - \* à l'amélioration de la qualité des produits ;
- \* à la modification de la production de manière à mieux s'adapter à la demande du marché ;
- \* à l'utilisation optimale des matières premières locales concourant à la fabrication des produits envisagés ;

\* éventuellement autres avantages du projet

## Mode de réalisation du projet :

- partenariat (SEM, filialisation, regroupement ....) avec des opérateurs nationaux et/ou étrangers ;
- ce projet est-il inscrit dans le programme d'investissements productifs prioritaires du gouvernement.

[Retour en haut de page](#)

---

# PRESENTATION DE L'INVESTISSEUR

## L'Investisseur

- **Forme juridique, capital social et sa répartition.**
  - **Patrimoine**
- **Secteur d'activité, données sur les produits et le marché.**
  - **Effectifs et dirigeants de l'entreprise.**

## Situation financière.

Analyse rétrospective des trois (3) derniers bilans de l'entreprise déjà existante

- **Structure financière :**
  - évolution de la situation nette comptable ;
  - structure et évolution des ressources permanentes ;
    - évolution du fonds de roulement.
- **Situation du passif et de l'actif circulants :**
  - structure et évolution des besoins d'exploitation ;
  - structure et évolution des dettes d'exploitation ;
  - le besoin en fonds de roulement, évolution et couverture ;
    - évolution de la trésorerie ;
  - en particulier, analyse des postes relativement lourds du bilan.
- **Activité :**

- évolution de la production ;
- évolution de la valeur ajoutée et sa répartition sur les postes de dépenses.

- **Rentabilité :**

- rentabilité financière ;
- capacité d'autofinancement.

- **Appréciations générales sur l'entreprise.**

- **Fournir les trois (3) derniers bilans comptables avec leurs annexes de l'entreprise.**

- **Commentaire succinct sur les ratios afférents à l'exploitation en particulier**

- fonds de roulement/chiffre d'affaires ;
- autonomie financière : fonds propres/dettes totales ;
- capacité d'endettement à terme : fonds propres / DLMT ;
- trésorerie générale : (Dis+créance à CT + stocks/Dettes à CT ;
  - stock/chiffre d'affaires ;
  - créances clients/chiffre d'affaires ;
  - endettement bancaire/Chiffre d'affaires.

[Retour en haut de page](#)

---

## **ETUDE DE MARCHE RELATIVE AUX PRODUITS PREVUS PAR LE PROJET**

- **Analyse de la demande :**

- demande actuelle quantifiée et valorisée ;
- projection de la demande en quantité en valeur sur une dizaine d'année en explicitant les hypothèses et les paramètres considérés (approche Sectorielle, macro- économique).

- **Analyse de l'offre présente et future :**

- communiquer les informations disponibles sur l'évolution de l'offre durant la période passée ;
  - capacités nationales installées ;
  - production nationale ;

- . importations ;
- . exportations.

- Projections de l'offre en quantité et en valeur.

Expliciter les hypothèses et paramètres considérés. Etablir les écarts/demande et commentaires.

[Retour en haut de page](#)

---

## DESCRIPTION TECHNIQUE DU PROJET

- **Sélection du programme de production.**

- décrire le programme de production et donner les raisons de ce choix.

- donner pour les principaux produits :

- . les caractéristiques qualitatives ;

- . les quantités produites antérieurement ;

- le calendrier de production (mise en route, montée en cadence, production à plein capacité).

- **Capacité du projet :**

- capacité théorique

- capacité réelle, décrire les données qui déterminent la capacité réelle (arrêt pour changement d'outillage, réglage, maintenance, influence saisonnière...)

- organisation de la production, nombre d'équipes et de postes de travail.

- **Conception du projet :**

- description du procédé technologique choisi.

- raison du choix de ce procédé, d'autres procédés ont-ils été choisis.

- décrire le savoir-faire et la technologie nécessaires et les moyens de leur mobilisation

- préciser les paramètres pris en considération pour la localisation et l'implantation du projet.

- terrain (superficie totale, superficie couverte, préciser celle réservée à la production, disponibilité du terrain).

- infrastructures environnantes (besoin-disponibilité en énergie eau, effluent, transport, main d'oeuvre).

- protection de l'environnement. Décrire la nature des rejets et les mesures

envisagées pour éviter la pollution de l'environnement.

- tableau des inputs (matières premières et les consommables) requis en indiquant par input le code douanier, les sources d'approvisionnement, les caractéristiques et le taux d'intégration nationale dans le cas où les inputs (en totalité ou en partie) sont obtenus localement après transformation de matières de base importées en volume et en valeur.
- tableau des équipements importés (en quantité et en valeur, fournisseurs et spécifications techniques).

- **Besoins d'exploitation du projet :**

- donner les consommations de matières et fournitures durant les cinq (5) premières années d'exploitation en quantité, en valeur par matière en distinguant les matières et fournitures importées de celles d'origine nationale.
  - tableau des besoins en main- d'oeuvre.

### **Modalités et planning de réalisation prévus :**

- décrire le mode choisi pour réaliser le projet :

- . pour les équipements importés, préciser le nombre de fournisseurs, leurs responsabilités dans le montage et la mise en route ainsi que les garanties obtenues en matière de cadence et qualité de produit.

- indiquer le planning de réalisation prévu :

- . date d'ouverture du chantier;
- . date de signature des contrats d'équipement et de livraison;
- . date de début et de fin de montage;
- . date de début des essais;
- . date d'entrée en production.

[Retour en haut de page](#)

---

## **COÛT DU PROJET**

**Le coût total de l'investissement** devra être décomposé par rubrique (études et engineering, équipements, terrain, génie civil et bâtiment, taxes et droits de douanes, montage et mise en route, transport et autres ...)

**Détail des fournisseurs et prestations en devises :**

- fournir les facteurs pro- forma des équipements importés
- détailler les prestations en devises (coût des prestations, coût unitaire, nombre de prestataires "hommes/jours").

Les éléments servant de base à la détermination du coût de l'investissement doivent être indiqués tels que soumission, consultation, projet similaire, prix en vigueur du marché .

[Retour en haut de page](#)

---

## **ASPECT FINANCIER DU PROJET**

- - Sources de financement (souhaitées ou obtenues ) :
  - fonds propres/autofinancement;
    - autres apports;
  - crédit interne (CMT à préciser);
  - crédit externe en précisant les conditions de ce crédit.
- - Calcul du fonds de roulement de démarrage nécessaire et du BFR :
  - stock de matières et fournitures;
    - créances
  - crédits fournisseurs.
- - Prévision de mobilisation des crédits demandés dans le temps par rubrique d'investissement, par source de financement et par année.

[Retour en haut de page](#)

---

## **ANALYSE DE LA RENTABILITE FINANCIERE DE L'INVESTISSEMENT**

- Rentabilité du projet d'investissement
- Impact financier du projet sur l'entreprise.

## **Les éléments constitutifs des points cités ci-dessus sont comme suit:**

- évaluation des paramètres d'exploitation prévisionnelle sur toute la durée de remboursement de crédit, à étendre sur une dizaine d'années (si possible),
- établissement du tableau des comptes des résultats et du bilan prévisionnels pour la même période (équivalente à la durée de vie de l'investissement).

Les éléments où le produit doit être exporté, il y a lieu de tenir compte des prix à l'étranger et indiquer s'il bénéficiera de l'aide en matière d'exportation.

- Tenir compte de l'exonération de l'IBS et d'autres avantages octroyés par l'APSI dans le cas d'investissement prioritaire dont l'implantation est prévue dans une zone à promouvoir .
- Etablissement des mouvements de trésorerie pour la planification financière. Ce tableau doit reprendre l'ensemble des dépenses et des recettes aussi bien durant la période de réalisation de l'investissement que pendant la phase d'exploitation.
- Calcul du coût de production prévisionnel de chaque produit sur la période d'exploitation envisagée.
- Etablissement d'un plan devises pour déterminer le gain en devises en phase d'exploitation en comparant la valeur de la production ou prix import (C&F) aux dépenses en devises des matières , prestations, des amortissements et intérêts en devises.
- Calcul de la valeur actuelle nette (VAN), du cash flow brut, net et cumulé avec un taux d'actualisation égal au taux d'intérêt pondéré payé par l'emprunteur, du taux de rentabilité interne (TRI), du délai de récupération de l'investissement et du taux de rendement simple des capitaux engagés.
- Analyse du seuil de rentabilité (point mort)

- Analyse de sensibilité.

[Retour en haut de page](#)

---

# **DECISION D'OCTROI DE CREDIT ET GARANTIES**



**Vous avez certainement remarqué qu'à aucun moment, il n'a été fait allusion aux garanties. C'est que ces garanties ne sont utilisées que comme accessoires des crédits et on comme des moyens de décision.**

**La décision d'octroi de crédit est toujours prise sur la base du diagnostic général établi sur la santé financière de l'entreprise et sur la rentabilité financière du projet.**

**Cependant, en matière de crédit d'investissement, il est normal et sécurisant pour la banque de prévoir des garanties dont nous énumérons, ci-après, les principales :**

- Caution solidaire des associés;
- Lettre de blocage des comptes courants associés;
- Nantissement de fonds de commerce et/ou matériel et outillage;
- Hypothèque sur les constructions et/ou les terrains;
- Délégation de la police d'assurance.

***Retour en haut de page***

---

# **FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION de l'Entreprise ou le Credit a Court Terme**

## LES CRITERES D'OCTROI DE CREDIT

### ETUDE DE LA DEMANDE DE CREDIT (Critère financier)

### PRINCIPALES FORMES DE CREDIT A COURT TERME

### LES CREDITS PAR SIGNATURE OU L'AIDE INDIRECTE DE LA BANQUE A LA TRESORERIE DE L'ENTREPRISE

### LES CREDITS DOCUMENTAIRES ("Crédoc") (import -export)

**Le financement à court terme est généralement accordé aux entreprises pour une période de 3 mois (minimum) à 24 mois (maximum).**

**L'entreprise y a habituellement recours pour augmenter son fonds de roulement afin de faire face aux frais d'exploitation et aux ralentissements conjoncturels des affaires ou afin de renouveler les stocks et de financer les créances sur la clientèle.**

**Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise et en tenant compte également du ratio de division des risques.**

**Ce sont, en fait, la plupart des crédits de caisse et l'escompte servant à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise et qui peuvent se présenter comme suit :**

## **LES CRITERES D'OCTROI DE CREDIT**

### **Critères juridiques et commerciaux**

**Toutes les entreprises quelles que soient leur forme juridique, leur dimension et leur nature d'activité, régulièrement constituées (SARL - SNC - SPA - SCS- Entreprises individuelles) peuvent être éligibles à l'ensemble des concours bancaires auprès de la B.N.A.**

## **Critères financiers**

Les critères financiers portent essentiellement sur l'appréciation de la structure financière de l'entreprise (cf. chapitre II ci-dessous) et sur la manière dont elle est gérée.

### **Conditions de rémunération des crédits**

L'entreprise supportera une charge d'intérêts (agio) sur les montants dont elle aura effectivement été débitrice et uniquement pour le temps pendant lequel les soldes débiteurs auront existé en tenant compte du système appliqué par la banque en matière de "jeu de valeurs"

Les concours bancaires sont rémunérés sur la base d'une tarification (taux d'intérêts débiteurs) arrêtée par la banque en référence au coût moyen des ressources.

### **Transparence des taux et autres coûts des crédits et des prestations bancaires.**

La BNA fournit à tout client titulaire d'un compte sur ses livres, qui en fait la demande, l'ensemble des éléments concourant à la formation des coûts des opérations à elles confiées et /ou des prestations et concours qui lui sont consentis.

Une brochure reprenant l'ensemble des tarifs est mise à la disposition de la clientèle auprès de l'ensemble du réseau commercial de la B.N.A.

[Retour en haut de page](#)

---

## **ETUDE DE LA DEMANDE DE CREDIT (Critère financier)**

### **Principe**

Lorsque la banque accorde des crédits à court terme à sa clientèle, elle est quasiment certaine que leur remboursement s'effectuera par l'encaissement des créances ou par la vente des marchandises lorsqu'elle finance la constitution d'un stock. Dans ce cas, elle fait "un pari" à court terme assez facilement évaluable dès lors qu'elle est en mesure de porter sa réflexion sur des faits qui devront nécessairement se dérouler ou aboutir dans un laps de temps relativement court (et sur lequel les aléas économiques, climatiques ou conjoncturels n'auront qu'une

incidence très limitée) . Il n'en est pas de même évidemment dans une opération de crédit portant sur le financement des investissements, laquelle contraint la banque à faire une analyse différente (cf. brochure intitulée "comment obtenir le financement de votre projet d'investissement " mise à la disposition de la clientèle).

## **Procédure de présentation - d'analyse et de sanction de la demande de crédit.**

### **- Documents nécessaires réclamés par la banque à l'entreprise.**

Pour obtenir le financement sollicité, l'entreprise doit présenter un dossier de crédit, dont les éléments constitutifs peuvent être résumés comme suit :

- demande écrite devant préciser entre autres, la nature des concours sollicités, leur montant, leur durée, leur objet etc....
  - états financiers (bilans - TCR - Compte d'exploitation)
  - plan de trésorerie ou plan de financement d'exploitation (PFE)
  - attestations fiscales et parafiscales apurées ou certificat de non imposition pour les nouvelles affaires.

### **- Etude du dossier de crédit**

- \* La situation patrimoniale des associés en raison des garanties personnelles que la banque pourrait exiger du fait de la forme juridique de l'entreprise;
- \* Les renseignements sur les animateurs et /ou l'entreprise elle-même (moralité, comportement en affaires, compétence et expérience professionnelle).

Cette étude doit aussi évaluer au plus près :

- \* la gestion de l'entreprise;
- \* son efficacité économique;
- \* la position commerciale qu'elle occupe dans son secteur d'activité;
- \* sa situation vis à vis de l'administration fiscale et parafiscale.

Après avoir rassemblé tous les éléments d'appréciation et d'évaluation suscités, la banque procède à la comparaison des bilans successifs et comptes de résultats (cf. annexes I et II) et fait appel à certains ratios financiers et économiques pour dégager une tendance sur l'évolution de :

- \* la structure financière et son équilibre;
- \* la solvabilité;
- \* l'activité;

**\* et la rentabilité de l'entreprise.**

**Sans vouloir en dresser une liste exhaustive, les principaux ratios généralement utilisés pour mesurer la qualité de la gestion financière de l'entreprise sont les suivants :**

- \* Le ratio de structure (F.R., autonomie financière, capacité d'autofinancement, taux d'endettement, capacité d'endettement, capacité de remboursement).**
- \* Les ratios d'activité (rotation des stocks, crédits clients, frais personnel, frais financiers par rapport au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée...);**
- \* Le ratio de rentabilité économique et financière (bénéfice/CA et Bénéfice/Fonds propres).**
- \* De façon générale, il faut préciser dans ce cadre qu'il n'y a pas de normes figées. L'essentiel est de constater que l'évolution ou la tendance est à l'amélioration.**

**Sur un autre plan, la banque cherchera à voir :**

**Si le montant des crédits sollicités est en rapport avec les besoins de financements ressortant du plan de trésorerie ou de PFE de l'entreprise (cf. annexe III).**

**2) et si la nature des crédits est appropriée à celle de l'activité de l'entreprise.**

**Ensuite, le montant du crédit sollicité est confronté avec les critères d'appréciation ci-après :**

- \* au chiffre d'affaires réalisé (crédits de caisse);**
- \* au crédit accordé aux clients (papier commercial);**
- \* au crédit obtenu des fournisseurs (aval - cautions);**
- \* aux opérations de commerce extérieur (crédit documentaire import...);**
- \* au carnet des marchés publics (avances sur ADM/CNC - Cautions);**
- \* au volume d'exportation (crédit documentaire export).**

## **DESTINATION DES CREDITS**

**La banque exige toujours de sa clientèle de faire connaître la destination du crédit sollicité et sa durée. Si elle n'approuve pas la destination du concours demandé, celui-ci n'est pas accordé même si tous les autres critères sont favorables.**

## **DECISION DE CREDIT**

**La décision bancaire d'octroi de crédit est prise sur la base du diagnostic général établi à travers cette analyse. Quel que soit le niveau administratif qui examine le dossier (Agence, DRE, Direction Centrale de Crédit) l'étude est toujours conclue selon la même procédure au sein de la B.N.A.**

## **LES DIFFERENTES FORMES DE CREDITS A COURT TERME**

**Le financement de la trésorerie de l'entreprise peut conduire la banque à lui consentir ou à lui proposer séparément ou simultanément, plusieurs formes de crédit à court terme : par caisse (crédit direct) ou par signature (crédit indirect) dont le terme varie entre 03 mois (minimum) à 24 mois (maximum) sauf pour les crédits par signature dont l'échéance coïncide normalement avec la fin des obligations contractuelles ou légales.**

**Ils peuvent être renouvelables à la demande de l'entreprise.**

**Dans tous les cas, la banque (par l'intermédiaire de ses agences) se manifeste dès le début de l'opération pour aider et conseiller ses clients :**

- dans la recherche de la solution la mieux adaptée ou la forme de crédit la plus appropriée;**
- pour la constitution de leurs dossiers ;**

**Les formes de crédit d'exploitation qui sont couramment consenties aux entreprises sont résumées dans l'annexe IV.**

## **LES GARANTIES**

**En matière de financement à court terme, les garanties ne sont utilisées que comme des accessoires des crédits et non comme des moyens de décision.**

**La décision d'octroi de crédit est prise par la banque sur la base du diagnostic général établi sur la santé financière de l'entreprise.**

**Néanmoins, il est parfois normal et sécurisant pour la banque de prévoir :**

**1 - des garanties réelles pour certaines formes de crédit, que l'usage et la réglementation ne peuvent l'autoriser à consentir en bilan (avances sur titres, sur marchandises, sur créances nées et constatées etc...)**

**2 - des garanties personnelles (cautions solidaires des associés ou de tiers) lorsque la forme juridique et /ou la situation financière de l'entreprise l'exigent également.**



[Retour en haut de page](#)

## **PRINCIPALES FORMES DE CREDIT A COURT TERME**

**Les formes de crédit d'exploitation (crédits servant à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise) consenties couramment à la clientèle peuvent être résumées comme suit, tant dans leur nature que dans leur utilisation :**

### **LE CREDIT D'ESCOMPTE COMMERCIAL**

- \* Il s'agit d'un crédit de mobilisation de créances commerciales matérialisées par les effets de commerce.
- \* Seuls sont escomptés par la banque les effets présentant de bonnes signatures (papier de bonne qualité).
- \* Le coût du crédit est moins cher que celui du crédit par caisse (cf. brochure de la tarification bancaire).

## **LES CREDITS PAR CAISSE**

C'est l'autorisation donnée par la banque au client de devenir débiteur à concurrence du montant du crédit et ce, aux clauses et conditions convenues.

- \* La charge d'intérêts (agios) : calculée sur les montants des utilisations aux taux d'intérêt fixé et uniquement pour le temps pendant lequel le compte est resté débiteur. Ce calcul est effectué selon la méthode "Hambourgeoise" et le système des jours et valeurs appliqué par la banque.
- \* Le crédit par caisse constitue un soutien direct de la banque à la trésorerie de l'entreprise .

Ce soutien peut se réaliser sous différentes formes :

### **La facilité de caisse**

- \* Crédit destiné à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement en intervenant pendant de courtes périodes généralement prévisibles.
- \* C'est le crédit destiné à combler les creux de trésorerie dûs au roulement de l'actif circulant : paie - achat de matière - règlement fisc etc....
- \* Il se rembourse à court terme par les recettes de l'entreprise généralement prévisibles.

### **Le découvert**

- \* La notion de découvert est fort imprécise.
- \* Les clients utilisent généralement ce terme sans faire de distinction ni dans le temps, ni dans l'objet avec la facilité de caisse.

L'expérience dans notre pays, montre en effet que le découvert a pour fonction essentielle d'assurer des besoins structurels de trésorerie (et non plus de simples décalages de trésorerie) provoqués le plus souvent par un certain nombre de phénomènes (insuffisance de F.R., appauvrissement structurel...).

**Cette notion de découvert tend à disparaître pour laisser place uniquement aux crédits causés, repris ci-dessous :**

## **Le crédit de campagne**

**\* Crédit mis à la disposition d'industriels et de commerçants qui dans leurs activités, sont soumis à une distorsion entre leur production et la consommation. C'est là en fait, la raison fondamentale du besoin de crédit de campagne : l'existence d'un cycle saisonnier (citons des exemples au hasard : fabricant de conserves - de jouets - industrie des engrais etc ...).**

## **Avances sur factures**

**Crédit de mobilisation de créances détenues par l'entreprise sur des administrations et /ou collectivités locales dans le cadre de marchés de fournitures ou de prestations de services.**

## **Les crédits comportant une garantie réelle.**

**Ces crédits donnent lieu à des affectations en gage de certains actifs circulants dans le cadre d'opérations spécifiques. Ce sont :**

### **L'avance sur titres**

**Crédit garanti par un nantissement de titres (bons de caisse ....).**

### **L'avance sur marchandises**

**C'est une forme classique de crédit qui consiste à financer un stock et à appréhender en contrepartie de ce financement des marchandises qui sont remises en gage à la banque.**

**Elle peut se réaliser de deux manières :**

- \* par entreposage des marchandises dans les locaux du client, ceux de la banque ou loués auprès de tiers (ASM imparfaite).**
- \* par entreposage des marchandises dans les magasins généraux avec délivrance d'un récépissé- warrant (ASM parfaite).**

### **L'Avance sur délégation de marchés publics**

**Crédit consenti spécifiquement aux entreprises de travaux publics, en contrepartie**



**duquel, il est conféré à la banque des garanties réelles constituées par les marchés délégués ou nantis en sa faveur.**

**L'avance n'est accordée au client que sur la base d'attestations de droits dûment visés et constatés par le maître de l'ouvrage (créances nées et constatées).**

**Le support juridique de la délégation de créance est constitué par le marché revêtu de la mention de "titre unique" assurant à la banque en possession de ce marché, qu'elle pourra en opérer la délégation régulière en sa faveur et qu'elle ne s'exposera pas à un éventuel détournement des mandatements de créances.**

### **Les crédits de préfinancement et les crédits d'accompagnement (avances sur créances nées non constatées).**

**En complément de l'article ci-dessus traitant de l'avance sur délégation de marchés, il y a lieu d'indiquer que l'entreprise de travaux publics peut bénéficier d'autres lignes de crédit pour financer son carnet de commandes (marchés).**

**Le préfinancement : financement avant que des droits à paiement soient nés pour l'entreprise.**

**Il résulte du plan de financement des marchés et est apprécié dans le cadre de ce plan qui souvent fait apparaître un besoin de crédit.**

**L'amortissement de ce crédit doit être assuré dans le temps par les rentrées des marchés ou la mobilisation des droits à paiement .**

### **Les crédits d'accompagnement ou les avances sur CNNC ( créances nées non constatées)**

**Ce sont des crédits qui , comme leur nom l'indique, accompagnent des travaux réalisés, mais non encore constatés par le maître de l'ouvrage (administration).**

**Ces crédits financent des états estimatifs de travaux réalisés : l'administration n'ayant pas toujours convenance à délivrer immédiatement des attestations de droits constatés.**

**Ce sont déjà des crédits de mobilisation de créances avec un caractère de moindre certitude que les crédits sur mobilisation de créances nées et constatées.**

### **Le crédit de préfinancement des opérations d'exportation**

**Ce crédit est destiné à financer la période de fabrication de produits destinés à**

## **L'exportation.**

**Pour aider l'entreprise exportatrice à mieux supporter la charge de trésorerie engendrée par un cycle de fabrication assez long du produit, et en attendant qu'elle puisse escompter ou mobiliser sa créance sur l'étranger, la banque peut mettre à sa disposition un crédit de trésorerie qui s'analyse alors comme un découvert causé.**

**Ces crédits peuvent prendre la forme de crédit de préfinancement "revolving" ou "spécialisés" et relayés le cas échéant, par un crédit de mobilisation de créances nées sur l'étranger (escompte d'effet).**

[Retour en haut de page](#)

---

## **LES CREDITS PAR SIGNATURE OU L'AIDE INDIRECTE DE LA BANQUE A LA TRESORERIE DE L'ENTREPRISE**

**Ces opérations de crédit qu'on appelle aussi engagements par signature ont pour conséquences bénéfiques, pour l'entreprise :**

- de différer des sorties de fonds de sa caisse;**
- d'anticiper des rentrées de fonds en sa faveur.**

**Les quelques cautions présentées sommairement, ci-après, revêtent un aspect juridique commun; seule leur forme diffère selon l'objet.**

### **Cautions permettant de différer des paiements**

#### **L'aval**

**Dans ce cas, l'engagement de la banque résulte d'une signature sur un effet de commerce, signature par laquelle elle s'engage à payer ledit effet en cas de défaillance de principal obligé (entreprise cliente).**

**Le crédit d'aval fait bénéficier l'entreprise d'un crédit fournisseur (national ou étranger) puisque sans cet engagement de la banque, rares sont les fournisseurs locaux ou étrangers qui acceptent actuellement de supporter le risque commercial d'une transaction.**

#### **Les obligations cautionnées (Douanes)**

**L'état admet que les droits et taxes qui lui sont dus peuvent être acquittés au moyen d'obligations cautionnées, accordant ainsi au redevable un délai de paiement garanti par la banque. Pratiquement une O.C. se matérialise sous la forme d'un "billet à ordre", souscrit par le principal obligé (entreprise) et avalisé par la**

**banque.**

**L'aval de la banque traduit un engagement général limité dans le temps et dans le montant.**

## **Le crédit à l'enlèvement - S.C.E.**

**En principe, les droits et taxes douaniers sont payables dans les 15 ou 30 jours qui suivent l'enlèvement des marchandises. Pour permettre à l'entreprise de bénéficier de ce délai de paiement, la banque délivre une soumission de crédit à l'enlèvement (SCE).**

**Ce délai peut être allongé davantage dans la mesure où l'entreprise peut obtenir du Receveur des Douanes la faculté de régler les droits à l'aide d'O.C. à 120 jours d'échéance.**

**L'O.C. Douane constitue en fait la suite logique de la SCE (soumission de crédit à l'enlèvement).**

**Le seul risque de la banque vient essentiellement du non paiement de l'effet (OC) à l'échéance.**

**Dans ce cas, le banquier qui est tenu de payer l'effet, sera subrogé dans des droits du trésor (paiement contre quittance subrogative).**

## **L'admission temporaire D.18 ou 78**

**En garantie de l'engagement du client de faire réexporter une marchandise ou un matériel importé provisoirement, en suspension de droits, la banque signe des acquis à caution délivrés par la Douane à l'arrivée des marchandises ou du matériel.**

## **Caution à l'entrepôt fictif**

**Cette caution permet au client de différer le paiement des droits sur des marchandises entreposées dans un local (qui n'est pas géré par la Douane) dans l'attente que celles-ci soient mises à la consommation.**

**Dans ce cas, (entrepôt fictif) les marchandises étant généralement entreposées dans un local appartenant au propriétaire des marchandises.**

**En cas de mise en jeu de ladite caution pour quelque cause que ce soit (détournement par exemple de la marchandise) la banque sera tenue de payer sur**

**simple réquisition de la Douane, tous les droits et amendes liées à cette  
marchandise.**

## **La soumission D.48**

**Il s'agit d'un engagement de produire un document ou d'accomplir une formalité. Celui-ci est généralement utilisé en l'absence d'un document que le client s'engage à produire dans un délai fixé.**

### **La soumission contentieuse**

**Il s'agit d'un engagement cautionné par la banque, par lequel le client s'engage à s'en remettre à la décision administrative quelle qu'elle soit et à payer à première réquisition entre les mains du Receveur des Douanes, toute somme que l'administration des Douanes jugera devoir réclamer jusqu'à concurrence intégrale des pénalités légalement encourues et ce, suite à une fausse déclaration en douanes.**

#### **Caution pour impositions contestées C.I.C.**

**Tout redevable qui conteste tout ou partie des impôts et taxes qui lui sont réclamées peut être dérogation de l'administration fiscale, autorisé à surseoir aux versements, à condition de fournir une caution bancaire.**

**L'opération est souvent assez peu séduisante pour le client si l'on songe aux longs délais de procédure devant les tribunaux compétents et au fait que le client est amené à payer à la banque pendant tout ce temps, des commissions sur ladite caution.**

### **Cautions délivrées dans le cadre des marchés publics.**

**Ici, deux cas peuvent se présenter :**

**Caution provisoire pour adjudication : la banque est amenée à garantir la moralité - la compétence et les moyens professionnels de son client, lui évitant ainsi de déposer un cautionnement en espèces, prévu par le cahier des charges. Si le client est déclaré adjudicataire, cette caution provisoire est suivie d'une :caution de bonne fin ou de bonne exécution appelée encore caution définitive.**

**Celle-ci destinée, cette fois-ci, à garantir le recouvrement par l'Administration de toutes les sommes dont le client serait éventuellement redevable pour quelque cause que ce soit : (malfaçon, réfections, trop perçus etc....).**

**Cette caution remplace aussi la retenue de garantie que l'Administration est en droit d'exiger pour s'assurer de la bonne exécution des travaux.**

## **Cautions permettant une rentrée de fonds anticipée.**

**Le domaine dépasse ici le cadre de l'Administration et s'étend aussi bien aux transactions entre entreprises commerciales en Algérie et avec l'étranger.**

**Il s'agit essentiellement de cautions de reversement d'acomptes (C.R.A.).**

### *Dans le commerce privé :*

**Le fournisseur (exportateur) de matériels ou de biens d'équipement demande toujours le versement d'une avance au moment de la commande.**

**Dans la mesure où l'acheteur (importateur) consent de telles facilités, il exigera en contrepartie une garantie bancaire, sous forme de caution de reversement d'acompte.**

**Cette caution jouera dans le cas où la livraison ne sera pas faite dans les délais prévues ou en cas de défaillance du fournisseur.**

**De telles opérations sont très fréquentes dans le commerce international.**

### *Dans le cas de marchés publics*

**Des avances forfaitaires et des avances sur approvisionnements sont accordées par le Maître de l'ouvrage (Administration, collectivités etc...) à l'entreprise retenue pour la réalisation du marché.**

**Ces avances peuvent atteindre des proportions importantes du montant du marché.**

**Pour pouvoir en bénéficier, l'entreprise de réalisation est tenue de par la réglementation, de fournir au Maître de l'ouvrage une caution de reversement d'acompte ou d'avance.**

**Cette caution jouera en cas de défaillance de l'entreprise dans la réalisation du marché en cause.**

## **LES CREDITS DOCUMENTAIRES ("Crédoc") (import - export)**

**Le crédoc est une forme de crédit utilisé dans le cadre des transactions commerciales internationales pour l'importation ou l'exportation de marchandises ou**

de biens d'équipement.

**On peut définir le "crédoc" comme étant un engagement bancaire, limité en durée et en montants (sauf dans le cas d'un crédit "revolving" ou "rotatif" qui lui, se renouvelle continuellement pour un montant et une période déterminés.**

**Il peut être aussi cumulatif ou non cumulatif., d'effectuer pour compte d'une personne (client) déterminée, un paiement ou une acceptation en faveur du bénéficiaire du crédit, pour autant que celui-ci (fournisseur) remettre à la banque des documents conformes aux stipulations du crédit et afférents à des marchandises déterminées par ce crédit.**

**A la base du crédit, il existe toujours un contrat de vente conclu entre l'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur).**

**\* Il y a trois (03) types de crédits documentaires.**

### **Le "crédoc" révocable**

**Ce crédit ne comporte aucun engagement formel du banquier émetteur envers le bénéficiaire. En effet, il peut à tout moment modifier le crédit ou l'annuler sur instruction du donneur d'ordre et sans obligation d'en aviser le bénéficiaire. Cette forme de crédit est évidemment celle qui est la moins utilisée et que l'on rencontre d'ailleurs rarement.**

### **Le "crédoc" irrévocable (non confirmé)**

**Le crédit irrévocable comporte un engagement formel (irrévocable) de la banque du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire. Cet engagement ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties intéressées (importateur exportateur - banque (s)).**

**La faillite ou l'insolvabilité du donneur d'ordre n'a aucune influence sur cet engagement. Le bénéficiaire est donc quasiment assuré de recevoir le paiement de son exportation, pour autant, bien entendu, qu'il respecte les stipulations du crédit.**

**Par "non confirmé" il faut entendre que la banque intermédiaire (banque située généralement dans le pays du fournisseur) est simplement chargée de notifier le crédit au bénéficiaire, sans aucun engagement de sa part. Toutefois, au moment de la présentation des documents, conformes aux stipulations du crédit, elle paiera le bénéficiaire en exécution du mandat qui lui a été confié, sauf raison valable.**

### **Le "crédoc" irrévocable et confirmé**

**Le crédit irrévocable peut être confirmé par la banque au fournisseur (exportateur) , laquelle s'engage, au même titre que la banque de l'importateur et pour le compte de celle-ci, à régler le fournisseur contre remise de documents conformes aux stipulations du crédit.**

**Dans ce cas, le fournisseur se trouve dans une meilleure situation, puisqu'une banque de son propre pays s'engage à le payer quels que soient la position dans laquelle se trouvent les autres intervenants (donneur d'ordre et banque émettrice) et /ou les événements de tous ordres qui peuvent surgir dans le pays de l'acheteur.**

**On constate, à ce stade, que l'emploi du terme "crédit" en matière de crédit documentaire ne signifie pas que la banque accorde un crédit à son client, cela signifie seulement que la banque de l'importateur (acheteur) se porte caution pour l'acheteur (lui accorde son "crédit") en acceptant de payer les marchandises à sa place.**

**[Retour en haut de page](#)**

---

# **GUIDE DE L'INVESTISSEUR ETRANGER EN ALGERIE**

[LE CADRE LEGISLATIF ET REGLEMENTAIRE](#)

[QUI PEUT INVESTIR EN ALGERIE ?](#)

[COMMENT S'INSTALLER EN ALGERIE ?](#)

[LES APPORTS EN CAPITAL](#)

[LE SEUIL MINIMUM DE FONDS PROPRES](#)

[LES GARANTIES OFFERTES](#)

[L'INTANGIBILITE DE LA LOI](#)

[LES AVANTAGES OFFERTS](#)

[DOSSIER A FOURNIR EN CAS DE DEMANDE D'AVANTAGES](#)

[LES OPPORTUNITES OFFERTES](#)

**Au cours de ces dernières années, plusieurs textes législatifs et / ou réglementaires ont été édictés par les autorités algériennes en vue de donner une nouvelle impulsion aux investissements étrangers en Algérie**

**Des facilités et des avantages très importants sont ainsi accordés aujourd'hui à tout investisseur étranger souhaitant réaliser un investissement en Algérie à titre individuel ou avec une participation locale .**

**Les réformes menées depuis quelques années en Algérie ont complètement modifié l'environnement économique qui offre présentement plusieurs possibilités aux capitaux étrangers de s'investir dans l'économie nationale algérienne, tout en accordant à ceux-ci les garanties nécessaires .**

**Ces investissements peuvent se réaliser :**

**\* Soit dans le secteur bancaire et financier, ( installation subordonnée à un Avis de Conformité du Conseil de la Monnaie et du Crédit ) .**



\* Soit dans le secteur de la production de biens et de services. Pour ce type d'investissement, l'Algérie a opté pour le système dit « déclaratif ».

En d'autres termes, aucune autorisation préalable à l'acte d'investir n'est requise, si ce n'est une « DECLARATION D'INVESTISSEMENT » de l'investisseur à adresser à l'Agence Nationale de Développement des Investissements " ANDI".

Pour ce qui est des avantages, le promoteur de l'investissement aura à exprimer une « DEMANDE D'AVANTAGES » à l'agence précitée .

[Retour en haut de page](#)

## **LE CADRE LEGISLATIF ET REGLEMENTAIRE**

### **PRINCIPAUX TEXTES LEGISLATIFS ET REGLEMENTAIRES REGISSANT LES INVESTISSEMENTS EN ALGERIE**

- La Loi N° 90 / 10 du 14 avril 1990 relative à la « Monnaie et au Crédit » - ( J.O.R.A N° 16 du 18 avril 1990 ) - .
- L'ordonnance N° 01.03 du 20 AOUT 2001 Relative au développement de l'investissement.
- Décret exécutif N° 01.281 DU 24 septembre 2001 relatif à la composition , à l'organisation et au fonctionnement du conseil national de l'investissement .
- Décret exécutif N° 01.282 du 24 septembre 2001 portant attribution , organisation & fonctionnement de l' ANDI.

[Retour en haut de page](#)

## **QUI PEUT INVESTIR EN ALGERIE ?**

Outre les RESIDENTS, les « NON - RESIDENTS » ayant cette qualité

depuis au moins deux ans, sont autorisés à transférer des capitaux en Algérie pour financer toutes activités économiques non expressément réservées à l'Etat ou ses démembrements ou à toute personne morale expressément désignée par la Loi.

[Retour en haut de page](#)

## **COMMENT S'INSTALLER EN ALGERIE ?**

Tout investisseur, personne physique ou morale non résident ( nationale ou étrangère ) depuis au moins deux ans, intéressée par le Marché Algérien a plusieurs possibilités d'intervention sur le territoire Algérien :

- S'installer en son nom propre, créant une entité juridique de Droit Commun Algérien ( Droit Commercial Algérien ) constituée à l'initiative de 100 % de Capitaux ( Participation ) non-résident .
- S'associer à un ou plusieurs résidents ( Personne Physique ou Personne Morale ) pour créer une Société d'Economie Mixte « S.E.M. » .
- Prendre une ou plusieurs participations dans le capital d'une entreprise déjà existante,
- Souscrire à un contrat de management.

[Retour en haut de page](#)

## **LES APPORTS EN CAPITAL**

La notion de financement est définie comme étant « tout apport en capital ainsi que toute avance, sous quelque forme que se soit, d'une durée supérieure à un an » .

Les apports en capital peuvent revêtir l'une des deux formes ci-après ou bien l'association des deux :

- a ) Apport en numéraire
- b ) Apport en nature

L'évaluation des apports en nature doit se faire par l'intermédiaire d'un Commissaire aux Apports à la demande de l'une des parties.

Cette évaluation fera l'objet d'une annexe intégrée aux statuts de la Société ainsi créée .

[Retour en haut de page](#)

## **LE SEUIL MINIMUM DE FONDS PROPRES**

L'expression « fonds propres » visée par le Décret Législatif N° 93 / 12 du 05 octobre 1993, désigne l'apport initial en capital ( en numéraire ou en nature ) de l'investisseur lorsqu'il s'agit d'investissements nouveaux entrepris dans le cadre d'une création .

C'est ainsi que, le seuil minimum de fonds propres est fixé en fonction du montant de l'investissement projeté ( création, extension de capacité, d'une réhabilitation ou d'une restructuration ), selon les niveaux suivants :

<b>MONTANT GLOBAL DE L'INVESTISSEMENT</b>	<b>SEUIL MINIMUM DE FONDS PROPRES</b>
Inferieur ou egal a (02) deux millions de DA.....	15%
Superieur à deux millions et inferieur ou égal à 10 millions de DA.....	20%
Superieure à 10 millions de DA.....	30%

Toutefois, ces niveaux ne s'appliquent pas aux investissements réalisés dans les activités régies par des textes spécifiques (Exemple, Hydrocarbures).

Dans le cas d'investissements déjà mis en exploitation, les fonds propres seront déterminés selon les dispositions du Plan Comptable National ( Ordonnance N° 75 / 35 du 29 avril 1975 ), c'est à dire, qu'ils ne doivent pas être inférieur à 30 % du coût effectif de ces investissements .

[Retour en haut de page](#)

## **LES GARANTIES OFFERTES**

## **La Garantie des Investissements**

Outre les garanties de traitement égal entre toutes les personnes physiques et morales non résidentes ( nationales ou étrangères ) et entre celles-ci et les personnes physiques et morales Algériennes, le Code relatif à la Promotion de l'Investissement (Décret Législatif N° 93 / 12 du 05 octobre 1993 ) énonce différentes sortes de Garanties couvrant :

- \* Le Capital investi,
- \* Les Revenus qui en découlent,
- \* Le Règlement des différends entre l'Etat et l'Investisseur.

## **La Garantie du Droit International**

Les Conventions bilatérales et multilatérales conclues par l'Algérie en matière de conciliation et d'arbitrage et tout Accord spécifique régiront les différends qui peuvent naître entre l'Etat Algérien et l'investisseur .

En l'absence de telles Conventions, les différends seront soumis aux juridictions compétentes désignées expressément par les parties .

A ce sujet, et, à la date d'aujourd'hui, l'Algérie a :

- Adhéré ( Loi N° 88 /18 du 12 juillet 1988 ) à la Convention, pour la reconnaissance de l'exécution des sentences arbitrales étrangères, adoptée par la Conférence des Nations Unies à New - York le 10 juin 1958, ratifiée par Décret N° 88-233 du 05 novembre 1988 .(J.O.R.A N°48 du 23-11-1988 ) .
- Approuvé la Convention pour le règlement des différends, relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats.(JORA N° 07 du 15-02-1995)
- Approuvé la Convention portant création de l'Agence Internationale de Garantie des Investissements « A.M.G.I » ( J.O.R.A N° 07 du 15 février 1995 ).

De même, l'Algérie a conclu avec certains pays des Conventions bilatérales destinées, dans le cadre de la réciprocité, à :

- \* L'encouragement et la protection réciproques des investissements et,

\* celle évitant « la double imposition ».

NOS SERVICES SIS A LA DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES ET DU COMMERCE EXTERIEUR « DRICE » SONT A VOTRE ENTIERE DISPOSITION POUR TOUTE INFORMATION COMPLEMENTAIRE .

[Retour en haut de page](#)

## **L'INTANGIBILITE DE LA LOI**

Outre les Garanties ci-dessus le principe de l'intangibilité de la Loi, est clairement déclaré dans le Décret portant Promotion de l' Investissement ( Article 39 du Décret Législatif n° 93 /12 du 05 octobre 1993 ):

« Les révisions ou abrogations susceptibles d'intervenir à l'avenir ne s'appliquent pas aux investissements réalisés dans le cadre du présent Décret Législatif, à moins que, l'investisseur ne le demande expressément ».

[Retour en haut de page](#)

## **LES AVANTAGES OFFERTS**

D' une manière générale , la Loi de Finances pour 1993 distingue (04) quatre secteurs d'activités ( disposition non modifiée à ce jour ) bénéficiant d' avantages :

- Le secteur touristique,
- Le secteur agricole,
- Le secteur de la recherche géologique et minière,
- Le secteur de l' habitat collectif.

C'est ainsi que, pour le Plan National pour 1993, il a été prévu 45 activités notamment dans l'industrie, considérées comme étant prioritaires, et donc considérées comme étant prioritaires, et donc bénéficiant d' exonérations fiscales .

De même, il est indiqué que 16 activités considérées comme prioritaires, peuvent prétendre au bénéfice d'une bonification de taux d' intérêt .( J.O.R.A N° 26 du 26 avril 1993 ).

Par ailleurs, le Décret Législatif relatif à la Promotion de l' Investissement

énuméré toute une gamme d'avantages, fiscaux, douaniers et financiers .

Ces avantages sont modulés en fonction du « régime de l'investissement » choisi par l'investisseur, et qui sont :

- \* Le Régime Général,
- \* Les Régimes Particuliers applicables aux :
  - Zones d'Expansion Economique,
  - Zones à Promouvoir,

- \* Le Régime Zone Franches
- \* Les Régimes spécifiques à certains investissements.

L'éligibilité à l'un de ces régimes et le bénéfice de chacun des avantages qui sont prévus dans ces régimes ne sont pas automatiques

Le principe directeur étant que, plus l'intérêt de l'investissement, pour l'économie nationale est grand, plus les avantages seront nombreux et importants.

L'octroi de ces avantages se fait sur demande de l'investisseur ( DEMANDE D'AVANTAGES à formuler selon le modèle ci-joint ) accompagnée d'éléments justificatifs et qui doit être adressée à l'Agence pour la Promotion et le suivi de l'investissement « A.P.S.I » en même temps que la « DECLARATION D' INVESTISSEMENT » ( modèle ci-joint ).

De plus, les investissements en cours de réalisation à la date de la promulgation du Décret Législatif n° 93 / 12 du 05 octobre 1993 peuvent bénéficier des dispositions dudit Décret Législatif, donc plus particulièrement des avantages qui y sont prévus .

De même, les investissements mis en exploitation dans les cinq ans (05) années avant la promulgation du Décret Législatif, peuvent bénéficier également de ses dispositions .

[Retour en haut de page](#)

**DOSSIER A FOURNIR EN CAS DE**

# DEMANDE D'AVANTAGES

- 1° ) Une « Déclaration d'investissement »  
( A établir selon le modèle repris en annexe et fourni par l' ANDI )
- 2° ) Une « Demande d'avantage »  
( A établir selon le modèle repris en annexe et fourni par l' ANDI )
- 3° ) Une « Etude technico - économique » du projet d'investissement
- 4° ) Pour les activités réglementées, telles que la santé, la pêche, ...etc..., fournir l'autorisation nécessaire de l' Administration concernée.
- 5° ) Factures Proforma ou Factures définitives des équipements rentrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- 6° ) Copie des Statuts de la Société et/ou copie du registre de commerce ou éventuellement les pièces notariales justificatives.
- 7° ) En cas de demande de concession de terrains en zone spécifique, joindre :
  - \* Une demande de concession de terrain  
( selon modèle fourni par l' ANDI )
  - \* Une Déclaration sur l'honneur attestant que le demandeur ne possède pas à titre de propriétaire dans la zone considérée de terrain pouvant accueillir le projet d'investissement.

[Retour en haut de page](#)

## LES OPPORTUNITES OFFERTES

- L'abondance de richesses du sol et du sous-sol,
- L'abondance d'énergie au coût assez bas,
- Un littoral s'étendant sur 1200 kilomètres,
- Une agriculture dans l'attente de techniques nouvelles d'exploitation,
- Une industrie de biens d'équipements assez solide dans certaines branches, comme les biens d'équipements agricoles, de travaux publics ( tracteurs et engins de T.P ) ou de véhicules industriels , Des

gisements très importants dans le secteur touristique, encore vierge et donc inexploités,

- L'existence de grandes Universités, Instituts, Ecoles Supérieures et autres Centres de Formation Professionnelle.
- ...etc...

[Retour en haut de page](#)

---





# OPÉRATIONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR

[ACCÈS AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTÉRIEUR](#)

[LES CONDITIONS SE RAPPORTANT A LA CAPACITÉ D'EXERCER](#)

[LES CONDITIONS SE RAPPORTANT AU FINANCEMENT](#)

[LES CONDITIONS SE RAPPORTANT A L'ASPECT SUIVI STATISTIQUE](#)

[LES CONDITIONS LIÉES A L'IMPORTATION DE PRODUITS DE CERTAINS PAYS EN](#)

[FRANCHISE DE DOUANES](#)

[LES CONDITIONS LIÉES A LA NATURE DE CERTAINS PRODUITS IMPORTES](#)

[LES CONDITIONS LIÉES A LA CONFORMITÉ ET A LA QUALITÉ DES PRODUITS](#)

[LES CONDITIONS LIÉES A LA QUALITÉ DES PRODUITS COSMÉTIQUES ET](#)

[D'HYGIÈNE CORPORELLE](#)

[OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION](#)

[PROCÉDURE PORTANT OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION](#)

Ont accès au Commerce Extérieur, au regard des textes législatifs et/ou réglementaires en vigueur :

- Toute Entreprise de production de biens et services inscrite au Registre de Commerce et détentrice de la Carte d'Immatriculation Fiscale .
- Tout Établissement Public doté de la Carte d'Immatriculation Fiscale,
- Toute personne physique ou morale exerçant la fonction de grossiste, inscrite au Registre de commerce et dotée de la Carte d'Immatriculation Fiscale, opérant pour son propre compte ou pour le compte de tiers, y compris pour l'Administration.
- Les artisans, personnes physiques ou morales, inscrits au Registre

de l'Artisanat et des Métiers et dotés de la Carte d'Immatriculation Fiscale ; ( importations de biens entrant dans le cadre de l'exercice de leurs activités ) .

- Certaines catégories professionnelles, principalement celles relevant du Secteur de la Santé .

Pour ces catégories professionnelles, " l'Autorisation d'exercer" délivrée par l'Administration compétente , remplace le registre de commerce .

- Les Coopératives agricoles légalement constituées et les agriculteurs détenteurs d'une carte d'agriculteur et ou membres d'une chambre de l'agriculture, dès lors que les importations à effectuer de l'étranger (petits équipements et/ou autres marchandises) ,entrent dans le cadre de leur activité et ou pour leurs besoins propres.

[Retour en haut de page](#)

---

## **ACCÈS AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTÉRIEUR**

Présentement aucun titre, ni autorisation administratifs n'est requis pour l'importation de biens et de services , si ce n'est le respect des dispositions du Règlement du 14 août 1991 N° 91/12 relatif à la domiciliation des biens.

- Dans ce cadre, la Banque de l'importateur est, depuis le 1er avril 1991, souveraine quant à la décision de domicilier ou non les contrats ou factures de sa clientèle.

( Règlement N° 91/03 du 20 février 1991 et Instruction N° 03 /91 du 21 avril 1991 de la Banque d'Algérie ).

La décision de procéder à la domiciliation des opérations commerciales

**se fonde, depuis la date sus indiquée, sur la base de l'appréciation de la surface financière et du risque client :**

**Le Règlement N° 91 / 03 du 20 février 1991, relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importation de biens en Algérie et de leur financement, précise en son article premier que :**

- **« A compter du 1er avril 1991, toute personne physique ou morale, régulièrement inscrite au registre de commerce peut procéder, sur simple domiciliation bancaire et sans aucun accord ni autorisation préalable, à l'importation de tous produits et marchandises qui ne font pas l'objet de prohibition ou de restriction » .**

**Les services pouvant faire l'objet d'importation sans autorisation préalable de la Banque d'Algérie, ( Règlement N° 91 /04 du 22 mars 1992 relatif au contrôle des changes modifié et abrogé par le Règlement N° 95 /07 du 23 décembre 1995 ) sont :**

- **Les services de transport et d'assurance directement liés aux importations et / ou exportation de marchandises,**
- **Les contrats d'assistance technique ou de fourniture de services impliquant des prestations de formation, de montage, de maintenance d'équipements et de mise en place de système industriels, connexes à l'importation d'équipements ou à la réalisation d'ensembles industriels .**
- **Les opérations d'assurance et de réassurance contractées par les compagnies d'assurance résidentes.**
- **L'importation de catégories de services non énumérées ci - dessus :**

**\* fait l'objet de textes particuliers qui en définissent les conditions et modalités ,**

**\* ou est soumise, à défaut, à l'autorisation préalable de la banque**

**d' Algérie.**

**De même, la libre convertibilité commerciale du Dinar Algérien est affirmée avec force au niveau de l'article 3 du Règlement N° 91 / 03 du 20 février 1991, avec cependant une réserve, à savoir la domiciliation bancaire préalable obligatoire des contrats d'importation de biens et services originaires de l'étranger payables par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, ( sauf pour les cas prévus à l'article 2, alinéa « b » du Règlement N° 91 / 12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des biens ).**

**à savoir**

- **Les importations sans paiement :**

- **réalisés par les voyageurs pour leur usage personnel conformément aux dispositions des lois de finances en vigueur à la date de l'importation.**

- **réalisés par les nationaux immatriculés auprès de nos représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances en vigueur à la date de l'importation.**

- **réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placés sous l'autorité des Chefs de Mission Diplomatiques, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances en vigueur à la date de l'importation.**

- **dont la valeur est inférieure à Dinars Algériens 30.000,00 réalisées par le débit d'un compte devises ouvert en Algérie.**

- **Les importations d'échantillons , de dons et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à taxation forfaitaire.**

- **Les importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensifs, sauf quand elles font d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger.**

**En ce qui concerne le financement, l' Instruction N° 20 / 94 du 12 avril 1994 de la Banque d'Algérie , fixant les conditions financières des opérations d'importation ( modifiée par l'Instruction N° 29 / 95 du 22 avril 1995 ), fait apparaître deux notions essentielles : L'éligibilité et les conditionnalités.**

- **Pour être éligible, l'opérateur doit être « bancable », c'est à dire qu'il doit être éligible au crédit bancaire dans son sens large ( confiance et crédibilité ).**

**De même, le client devra avoir le capacité à mener l'opération de commerce extérieur dans les meilleures conditions et conformément aux règles et aux usages en vigueur dans le commerce international.**

- **Les « conditionnalités » sont de sept types :**

- \* **Les conditions ayant trait à la capacité d'exercer**

- \* **Les conditions ayant trait au financement,**

- \* **Les conditions ayant trait à l'aspect suivi statistique de l' offre de certains produits dits stratégiques .**

- \* **Les conditions liées à l'origine et/ou la provenance ,des produits importés à partir de certains pays, en franchise de douanes.**

- \* **Les conditions liées à la nature des produits importés.**

- \***Les conditions liées à la conformité et à la qualité des produits.**

- \***Les conditions liées à la qualité des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle.**

## **LES CONDITIONS SE RAPPORTANT A LA CAPACITÉ D'EXERCER**

- **La première condition est :**

l'inscription au registre de commerce.

le cas échéant, l'Autorisation d'exercer délivrée par l'Autorité compétente, - ( exemple , la Direction Départementale de la Santé pour les professions relevant du Ministère de la Santé) -.

- **La deuxième condition est :**

l'exigence de l'Immatriculation Fiscale.

Tout opérateur intervenant dans le domaine d'activité Import / Export, est tenu de recueillir auprès du Ministère des Finances ( Inspection des Impôts ) son numéro d'identifiant fiscal :

La présentation aux Douanes algériennes de la Carte d' Immatriculation Fiscale ou à défaut le récépissé justifiant le dépôt de la demande d'Immatriculation Fiscale est préalable à toute opération de dédouanement. (Avis des Douanes algériennes du 28-06-1995).

## **LES CONDITIONS SE RAPPORTANT AU FINANCEMENT**

L' Instruction N° 29 / 95 du 22 avril 1995 de la Banque d'Algérie, a assoupli de façon notable les dispositions de l' Instruction N° 20 / 94 du 12 avril 1994 De même que L'Instruction n° 07/97 du 17 Août 1997 a défini le cadre de référence et d'orientation pour les Banques et

**Établissements financiers en matière de financement externe des importations.**

**L'opérateur dispose actuellement de différents modes de paiement qui sont autant d'atouts vis à vis de ses partenaires étrangers :**

- **Soit un règlement au comptant ( CASH ) par le débit :**
  - \* **D' un Compte Devises , ou bien**
  - \* **d' un Compte Dinars Algériens.**
- **Soit un financement par imputation sur une ligne de Crédit Multilatérale ou Gouvernementale,**
- **Soit, en cas d' épuisement de ces Lignes de Crédit, ou d' inéligibilité de l' Opération, par un recours à un financement de type "Crédit Export Garanti" dont les conditions sont conformes aux normes internationales en la matière.**
- **Soit , en l'absence totale de crédits exports garantis, par des crédits bancaires et/ou fournisseurs non garantis.**

[\*Retour en haut de page\*](#)



## **LES CONDITIONS SE RAPPORTANT A L'ASPECT SUIVI STATISTIQUE**

**Pour des raisons d'évaluation des approvisionnements du pays en produits de base, les banques doivent communiquer aux Ministère du Commerce - Direction du Commerce - " par télé fax N°2 73.54.18), les données concernant les importations engagées par les opérateurs économiques , le jour même de la domiciliation bancaire, et ce, selon le modèle de bordereau joint à la note N° 149 SM/MC 96 du 9 Mai 1996 du Ministère du Commerce.**

[\*Retour en haut de page\*](#)

---

## **LES CONDITIONS LIÉES A L'IMPORTATION DE PRODUITS DE CERTAINS PAYS EN FRANCHISE DE DOUANES**

La Domiciliation bancaire d'opérations d'importation de produits d'origine et de provenance de certains pays , en franchise de douanes , est subordonnée à une Autorisation Préalable d'Importation . ( Décision N° 16 du 25 décembre 1994 du Ministère du Commerce ) .

Il reste entendu que cette Autorisation Préalable d'Importation n'est pas exigible dès lors que l'importation s'inscrit dans le cadre du droit commun avec paiement des droits et taxes, c'est à dire que , dans ce cas, la domiciliation bancaire s'effectuera selon la procédure habituelle appliquée aux opérations d'importation de toute origine et provenance .

[\*Retour en haut de page\*](#)

---

## **LES CONDITIONS LIÉES A LA NATURE DE CERTAINS PRODUITS IMPORTES**

L'importation de certains produits est soumise à une ou plusieurs procédures préalable à la domiciliation bancaire, nous citons à titre non exhaustifs :

### **Les produits pharmaceutiques destinés à l'usage de la médecine humaine**

Pour ce type de produit il est exigé le "le visa technique préalable à l'importation" prévue par la note du Ministère de la Santé et de la Population datée du 2/08/94.

### **Les produits pharmaceutiques destinés à l'usage de la médecine**



## **animale (vétérinaire)**

Pour ce type de produit il est exigé l'agrément du Ministre de l'Agriculture et de la pêche.

Cet agrément unique est délivré tant pour l'importation que pour la distribution en gros des produits pharmaceutiques à usage vétérinaire.

(Décret Exécutif N° 90-240 du 4/08/90).

## **Les médicaments et instrumentation médico- chirurgicale**

Il est fait obligation pour l'importateur de respecter la procédure d'enregistrement de la "déclaration préalable à l'importation, conformément à l'instruction N° 292/ MSP/MIN du 11 juin 1995, du Ministère de la Santé et de la Population ".

## **Les matériels, équipements et consommables médico- chirurgicaux**

L'importateur est soumis aux dispositions de l'arrêté N° 38/MSP/CAB/MIN du 20 Avril 1997 portant institution d'un " agrément " pour la commercialisation et d'une "autorisation" pour l'importation délivrée par le Ministère de la Santé et de la Population.

## **Les tubercules de pomme de terre**

Il est fait obligation pour l'importateur de respecter la procédure de " l'Autorisation Technique Préalable à l'Importation", délivrée aux importateurs par le Ministère de l'Agriculture - Institut National de la Protection des végétaux .

## **Les animaux ,ou les produits d'animaux ou d'origine animale**

L'exportation et l'importation d'animaux, ou de produits d'animaux ou d'origine animale son soumise à la procédure de " la dérogation sanitaire" délivrée aux importateurs (ou aux exportateurs) par le Ministère de l'Agriculture - Direction des Services Vétérinaires, et

ce , conformément aux dispositions de :

- La loi N° 88/08 du 26 Janvier 1988 (JORA N° 04 du 27 Janvier 1988)
- et du décret exécutif N° 91-452 du 16 Novembre 1991 (JORA N° 59 du 20 Novembre 1991).

### **Le bordereau statistiques préalable à l'importation de certains produits :Alimentaires, matériaux de construction**

- Instruction N°106 du 3/05/95,
- Note N° 261/SM/MC/ 95 du 30/11/95
- Note N° 149/SM/MC/96 du 09/05/96

La note N° 149/SM/MC/96 du 9 Mai 1996 a abrogée la procédure dite de la "Déclaration Préalable à l'importation et à instaurer la procédure (actuelle) dit "Bordereaux Statistiques" que les Banques sont tenues d'adresser au Ministère du Commerce le jour même de la domiciliation d'importation.

### **L'importation de produits dangereux**

Les opérateurs économiques importateurs industriels (est utilisateurs) de certains produits chimiques, les gaz industriels ainsi que leurs contenants sont soumis à autorisation préalable à l'importation et à l'approvisionnement local, du Ministère de l'énergie et des Mines.

A cet effet, les opérateurs concernés doivent se rapprocher de la Direction des Mines de leur Wilaya respective pour recueillir les renseignements nécessaires.

[Retour en haut de page](#)

## DES PRODUITS

Les opérateurs économiques importateurs sont tenus de respecter les dispositions du Décret exécutif N° 16-354 du 19 Octobre 1996 relatif aux modalités de contrôle de conformité et de la qualité publié au JORA N° 62 du 20 Octobre 1996.

[\*Retour en haut de page\*](#)

---

### **● LES CONDITIONS LIÉES A LA QUALITÉ DES PRODUITS COSMÉTIQUES ET D'HYGIÈNE CORPORELLE**

Conformément aux dispositions du décret exécutif N° 97/37 du 14 Janvier 1997 (JORA N° 04 du 15 Janvier 1997) applicables aux produits cosmétiques et d'hygiène corporelle fabriqués localement ou importés, il est exigé par les inspections aux frontières, un récépissé de dépôt de dossier de déclaration préalable délivré par les services du contrôle de la qualité et de la répression des fraudes de la Wilaya du lieu d'implantation du Siège Social de l'importateur.

[\*Retour en haut de page\*](#)

---

### **● OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION**

**Règlement N° 91 / 12 du 14 août 1991 de la Banque d'Algérie .**

La domiciliation bancaire d'une importation qui est préalable à la réalisation de la transaction commerciale, consiste en fait :

- Pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité

d'Intermédiaire Agrée, auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

- Pour une banque Intermédiaire Agrée , 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.

L'ouverture du dossier de domiciliation ( d'importation ou d'exportation de biens et/ou de services ) consiste pour l'importateur résident à déposer auprès de la banque domiciliaire de son choix un contrat commercial .

Le contrat commercial peut revêtir différentes formes :

Un contrat en bonne et due forme,

Une facture Pro-forma,

Un Bon ou une Lettre de Commande ferme,

Une confirmation définitive d'achat,

Un échange de correspondance comportant toutes les

indications

nécessaires indiquant clairement qu'il y a conclusion d'un contrat.

Lors de la réception des documents d'expédition, dont la facture définitive, reçus exclusivement par le canal interbancaire (banque étrangère/banque algérienne), le siège domiciliaire établit et délivre à l'importateur une **ATTESTATION DE DOMICILIATION**.

Toutefois, les produits dangereux, périssables (produits alimentaires, pharmaceutiques, médicaments) et/ou autres (animaux vivants) qui ne peuvent se satisfaire de la procédure "remise documentaire" - assez longue- l'importation de ces produits spécifiques peut se réaliser sous forme de "remise libre".

## **PROCÉDURE PORTANT OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION**

### **L' Ouverture du dossier de domiciliation :**

Elle est subordonnée au dépôt par l' importateur d'une demande d'ouverture de dossier de domiciliation , dûment signée par le représentant habilité de l' importateur.

Cette demande devra faire ressortir les mentions suivantes :

- La date d' établissement de la demande de domiciliation,
- L' adresse , le Nom ou la Raison Sociale de l' importateur,
- Le numéro de compte, de l'importateur, tenu auprès de l'Agence bancaire concernée .

Outre ces mentions, la demande devra préciser les indications ci-après :

### **Indications relatives aux marchandises à importer :**

- Nature des produits,
- Montant en devises ( et à titre indicatif, la contre-valeur en Dinars Algériens ),
- Le ou les Tarifs Douanier (s),
- Pays d'origine des produits,

### **Indications relatives aux conditions et modalités de paiement :**

- Montant total en devises, des marchandises et le cas échéant des

Prestations de Services qui leur seraient rattachées.

- **Modalités de paiement retenues par les parties au contrat .**

[\*Retour en haut de page\*](#)

---

# **GUIDE DE L'EXPORTATEUR ALGERIEN**

INTRODUCTION  
DEMARCHES PRELIMINAIRES ET SERVICES BANCAIRES  
CONCRETISATION D'UNE OPERATION EXPORT  
L' OBLIGATION DE LA DOMICILIATION BANCAIRE  
LES DIFFERENTS MODES ET TECHNIQUES DE PAIEMENT  
LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME INSTRUMENT ET GARANTIE DE PAIEMENT  
LA REMISE DOCUMENTAIRE OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE  
LE PAIEMENT PAR VIREMENT BANCAIRE OU TRANSFERT LIBRE.  
LE PAIEMENT EN ESPECES  
LE PAIEMENT ET RAPATRIEMENT DU PRODUIT DE LA VENTE  
LES OPERATIONS " ECHANGE-PRODUITS "  
LES OPERATIONS DE PROCESSING OU TRAITEMENT A FAÇON  
GARANTIES BANCAIRES POUVANT ETRE EXIGÉES DANS LE CADRE D'UNE  
EXPORTATION.  
CONCLUSION  
ANNEXES

## **INTRODUCTION**

**Vous êtes exportateur ou souhaitez le devenir.**

**Alors, le propos de ce guide, qui ne constitue en aucun cas un cadre de référence complet, se propose d'apporter des réponses aux questions de base que se pose les exportateurs et conseiller ces derniers sur les étapes à respecter dans une opération d'exportation.**

**Ce guide peut en effet constituer, pour vous exportateur, un auxiliaire non négligeable pour réussir au mieux votre opération d'exportation.**

**En règle générale, la réussite d'une opération "EXPORT" dépend de:**

- **de votre connaissance du marché international,**
- **de la solvabilité de votre acheteur,**
- **de votre connaissance des législations monétaires, financières et réglementaires,**
- **de la qualité des produits ou services que vous vendez,**
- **de leurs prix,**
- **des délais de livraison,**
- **mais aussi et souvent des conditions de paiement qui feront l'objet dans ce guide d'un traitement particulier.**

**Sur chacun de ces points, ce guide vous propose une démarche permettant au duo Exportateur - Banque Nationale d'Algérie de conjuguer leurs efforts pour un seul objectif, le paiement et le rapatriement du produit de l'exportation.**

**[Retour en haut de page](#)**

## **DEMARCHES PRELIMINAIRES ET SERVICES BANCAIRES**

### **CONNAITRE LES MARCHES EXTERIEUR :NOS AIDES A LA PROSPECTION**

**Pour un exportateur, être mal informé, signifie très souvent l'échec d'une opération d'exportation, et ce, même si ce dernier propose un produit ou service de bonne qualité à un prix compétitif.**

**Réussir une exportation exige une connaissance des marchés ciblés pour pouvoir évaluer les chances de succès de son produit.**



**La meilleure source d'information c'est de se rendre sur place afin de se rendre compte de ce qui se fait ou ce qui est à faire. L'entreprise exportatrice a ainsi une idée exacte du marché (porteur ou pas), de la concurrence, des prix pratiqués et de l'attitude des clients face aux produits proposés.**

**Dans ce cadre, la Banque Nationale d'Algérie, Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur peut aider à faciliter vos déplacements à l'étranger.**

**Comme elle peut également, pour votre compte, faire distribuer à travers son vaste réseau de correspondants bancaires étrangers les prospectus de vos produits et partant participer ainsi à la promotion de vos produits et partant participer ainsi à la promotion de ces derniers.**

**La Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur de la Banque Nationale d'Algérie peut aussi vous assister lors de la préparation et de la tenue des foires et expositions tant en Algérie qu' à l'étranger**

**Par ailleurs, vous pouvez bénéficier du remboursement de certaines dépenses liées à votre participation aux foires et expositions grâce au Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) instauré par la loi des finances 1996 (article 195).**

**Ainsi, et conformément aux dispositions de l'article 129 de la loi de finances pour l'année 1997, ce fonds a pour objet de couvrir :**

**- Les charges liées à l'étude des marchés extérieurs, à l'information des exportateurs et à l'étude pour l'amélioration de la qualité des produits et services destinés à l'exportation.**

- Les aides de l'Etat à la promotion des exportations à travers la participation aux foires et expositions à l'étranger.
- Une partie des coûts de prospection des marchés extérieurs, supportés par les exportateurs.
- Le coût de transport international et de manutention dans les ports algériens, des marchandises destinées à l'exportation.
- Le financement des coûts liées à l'adaptation des produits aux marchés extérieurs.

Se rapprocher du Ministère du Commerce/Direction Générale du Commerce Extérieur- Secrétariat du Fonds spécial pour la Promotion des Exportations "F.S.P.E." Palais du Gouvernement - pour de plus amples informations.

### **CONNAITRE VOTRE ACHETEUR : NOS RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX.**

Un acheteur insolvable ou de mauvaise foi représente a risque auquel l'entreprise doit faire face constamment.

La Banque Nationale d'Algérie par le biais de ses multiples correspondants à l'étranger est en mesure de vous apporter des éléments de réponses en vous fournissant des renseignements commerciaux sur votre acheteur (chiffres d'affaires, moralité des dirigeants, capital social , respect de ses engagements, actionnaires etc...).

Pour ce faire, n'hésitez pas à prendre attache avec notre Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur via votre agence domiciliataire.

### **CONNAITRE LA SOLVABILITE DU PAYS DE VOTRE ACHETEUR :**

**Indépendamment de la solvabilité de l'acheteur qui est un des éléments du risque de non paiement, l'Entreprise exportatrice doit prendre en considération ce que l'on appelle le risque pays.**

**Ce second risque peut provenir du contexte économique et politique d'un Etat " qui empêcherait l'acheteur d'honorer sa dette ou sa banque de transférer le montant dû.**

Nos services sis à la Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur vous assisteront en vous communiquant les orientations nécessaires vous permettant d'appréhender le risque pays.

**Vous pouvez également prendre attache avec l'Office Algérien de la Promotion du Commerce Extérieur (PROMEX - Ministère du Commerce - ) pour un appui supplémentaire en matière de données commerciales, études, statistiques, conseils, promotion de vos produits etc...**

**Par ailleurs, la CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations) créée par Ordonnance N° 96-06 du 10 Janvier 1996, offre à l'exportateur algérien des garanties pour les risques encourus lors :**

- **de ses actions de prospection des marchés étrangers;**
- **de sa participation aux foires et expositions à l'étranger;**
- **de la production des biens destinés à l'exportation;**
- **du recouvrement de la créance;**
- **de la mise en place d'un financement.**

**Ainsi , la CAGEX propose diverses formes de police d'assurance :**

- **Assurance globale.**

- Assurance individuelle.
- Assurance crédit acheteur (réservée aux banques).
- Assurance prospection, foires et expositions.

Pour plus de précision prendre contact avec cette compagnie ( voir coordonnées au chapitre IX du présent guide )

## **CONNAITRE LA REGLEMENTATION : NOTRE ASSISTANCE**

Avant d'investir un marché, il est essentiel de savoir et connaître la réglementation en vigueur ( contrôle des changes, ou mouvement de capitaux, convertibilité et taux de change des monnaies, prohibition, suspension, fiscalité, régime douanier etc....) tant en Algérie qu'à l'étranger.

Notre Direction des Relations Internationales et du Commerce Exterieur est à votre disposition pour vous fournir les elements d'information que vous souhaitez obtenir dans ce cadre.

Nous rappelons, à toutes fins utiles, qu'en matière d'exportation aucune licence, autorisation administrative préalable ou visa n'est requis. Tout producteur, commerçant grossiste ou autre entreprise régulièrement inscrite au registre de commerce peut exercer l'activité d'exportation.

Les artisans et les coopératives n'étant pas concernés par l'inscription au registre de commerce, leur carte d'artisan ou l'extrait du registre de coopératives suffit à l'exercice de la fonction export.

A l'heure actuelle, tous les produits et services algériens sont libres à l'exportation à l'exception des quatres produits suivants (arrêté ministériel du 09.04.94 ):

- Les plants de palmiers
- Les ovins reproducteurs
- Les bovins reproducteurs
- Les objets présentant un intérêt national aux plans de l'histoire de l'art ou de l'archéologie y compris les véhicules anciens .

De plus, nos services peuvent, à votre demande, vous obtenir de plus amples informations et précisions sur la réglementation régissant le commerce extérieur du pays de votre futur partenaire (exemple : produits admis à l'importation, produits contingentés, normes etc...).

Dans cette optique, il faut savoir que pour la plupart des pays développés, l'importation des produits originaires de l'Algérie n'est soumise à aucune restriction ou interdiction particulière. Des facilités sont même accordées à notre pays dans le cadre de deux accords internationaux (accord de coopération Algérie/CEE de 1976 ainsi que le Système Généralisé de préférences des Nations-Unis "SGP" pour le reste des pays développés "OCDE" et pays de l'ex Europe de l'Est.

[Retour en haut de page](#)

## **CONCRETISATION D'UNE OPERATION EXPORT**

### **LA REDACTION DU CONTRAT INTERNATIONAL OU CONTRAT COMMERCIAL**

Le contrat commercial est le lien juridique et organique qui va fixer les obligations de l'acheteur et du vendeur.

**Un contrat commercial peut revêtir diverses formes, contrat en bonne et due forme, factures définitives, proforma, bons, lettres de commande ou tout autre document indiquant qu'il y a bien conclusion de contrat.**

**Un article mal rédigé ou une disposition non mentionnée risque de compromettre la bonne marche d'une opération d'exportation pourtant bien préparée ( produit de bonne qualité, prix compétitif, marché facile d'accès etc...)**

**Pour les non initiés, la Convention des Nations Unies sur le contrat de vente international de Marchandises signée à Vienne le 11 Avril 1980 et entrée en vigueur le 01.01.88 peut constituer un cadre de référence pour la négociation et la conclusion d'un contrat de vente.**

**En tout état de cause, il est vivement recommandé à l'exportateur, de consulter sa banque, avant toute signature de contrat.**

**Un contrat doit comporter les indications suivantes :**

- noms et adresses des parties contractantes,
- la nature et la qualité de la marchandise,
- le pays de destination ,
- la valeur globale de marchandise et les prix unitaires ,
- les délais de livraison pour les marchandises et de réalisation pour les services,
- les conditions de paiement et modalités de règlement ,
- la monnaie de facturation et de paiement,
- la validité de l' offre et du prix,
- partage des frais,
- la force majeure,
- le règlement des litiges,
- les conditions de vente et modalités de livraisons (Ex Works = départ usine, FOB, CFR = Coût et Fret, CIF etc...)

**suivant les INCOTERMS (au nombre de 13) 1990 diffusés par la CCI.**

**Les INCOTERMS concernent un des aspects les plus importants dans le commerce international car ils déterminent**

- Qui devra dédouaner les marchandises (exportateur ou importateur)?**
- Qui devra s'acquitter des frais de chargement, de déchargement et du transport des marchandises ?**
- Qui devra prendre en charge les risques et souscrire à une assurance ?**

**Nos services sont à votre disposition pour vous expliciter les INCOTERMS 1990.**

**La monnaie de facturation peut être :**

- le Dinar Algérien , lorsque votre contrat de vente est conclu avec un partenaire des pays membres de l' Union du Maghreb Arabe "U.M.A." .**
- l'une des devises convertibles et cotées par la Banque d'Algérie ,**

**Pour les exportations à destination d'un pays de l' UMA l'opérateur algérien a , à l'instar des autres opérateurs de ces pays , la possibilité de facturer dans sa propre monnaie (DA) ou dans une monnaie convertible et cotée par la Banque d'Algérie . Pour la facturation en DA l'exportateur conserve son droit à la rétrocession en devises ( 50 %) que lui versera son agence bancaire par conversion du DA convertible encaissé**

**N' omettez pas d' indiquer sur toutes vos factures ou contrats, votre domiciliation bancaire et les coordonnées de la Direction des Operations Documentaires(DOD) sise à BOUZAREAH ; ces indications permettront a votre client(Acheteur) de vous faire parvenir à travers sa Banque et votre Agence domiciliaire, l'ouverture du crédit documentaire concernant**

**votre exportation directement et sans retard.**

[Retour en haut de page](#)

## **L' OBLIGATION DE LA DOMICILIATION BANCAIRE**

**ET** **REGLEMENT BANQUE ALGERIE N° 91/13 DU 14.08.1991**  
**REGLEMENT BANQUE D'ALGERIE N° 95/07 du 23/12 1995**

**La domiciliation est une simple formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation, une transaction commerciale, pour son suivi physique et financier, au regard des dispositions prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.**

**Ainsi et conformément à cette réglementation (règlement Banque d'Algérie N° 91- 13 du 14 Aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures et règlement Banque d'Algérie N° 95- 07 du 23 Décembre 1995 modifiant et remplaçant le règlement N° 92/04 du 22 Mars 1992 relatif au contrôle des changes,), les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation ainsi que les exportations de services à destination de l'étranger sont soumises à l'obligation de domiciliation excepté :**

- les exportations temporaires sauf si elles donnent lieu au paiement de prestations par rapatriement de devises.**
- les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à DA 30.000 faites par l'entremise de l'administration des Postes et Télécommunication.**

**Ainsi, la domiciliation bancaire est une obligation à toute opération d'exportation (art 2 régl. N° 91-13 et art. 25 régl. N° 95-07).**



**Avant toute expédition de marchandise, l'exportateur est tenu de présenter à sa banque l'original et deux exemplaires du contrat commercial ou facture; après vérification, une copie lui est rendue revêtue du numéro du dossier domiciliation et du cachet de la banque domiciliaire.**

**[Retour en haut de page](#)**

## **LES DIFFERENTS MODES ET TECHNIQUES DE PAIEMENT**

**Arrêter le mode de paiement représente souvent l'étape la plus délicate dans une opération d'exportation. En effet, indépendamment du fait que chaque partie souhaite remplir ses engagements contractuels, l'exportateur se pose la question suivante :**

- Comment avoir la certitude que le montant qui m'est dû, en raison de la livraison de la marchandise, me sera payé intégralement, dans la monnaie et les délais contractuels ?**

**D'autre part, l'acheteur se pose la question suivante :**

- Avant de payer la marchandise commandée, comment avoir la certitude que celle-ci me soit effectivement expédiée, conformément aux clauses contractuelles ?**

**Le crédit documentaire est venu répondre aux préoccupations des deux parties. Il représente le mode de réalisation et de paiement par excellence dans les opérations de commerce international.**

**[Retour en haut de page](#)**

## **LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME INSTRUMENT ET GARANTIE DE PAIEMENT**

Le crédit documentaire est essentiellement un acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant (acheteur), à payer au bénéficiaire (exportateur) un montant déterminé en une monnaie convenue contre présentation, dans le délai fixé, des documents prescrits.

**La banque agit donc en tant qu'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur. Elle effectue le paiement sous forme d'opération " donnant-donnant " : lorsque le bénéficiaire remet les documents conformes, il en le montant inscrit dans le crédit documentaire , et cela sous forme de paiement de lettre de change acceptée ou de promesse de paiement, selon ce qui a été convenu.**

**Ainsi , grâce au crédit documentaire, l'exportateur ne dépend plus de la capacité ou de la volonté de payer de l'acheteur et peut entrer en possession des liquidités ou de documents matérialisant sa créance dès qu'il aura expédié sa marchandise et présenté les documents d'expédition ( strictement conformes aux stipulations du crédit documentaire) à sa banque dans les meilleurs délais et au plus tard dans la limite de validité de crédit documentaire. .**

**De même, deux aspects sont primordiaux dans un crédit documentaire pour être payé :**

- le respect des conditions du crédit**
- les documents à présenter pour le paiement (intégralité, conformité avec le crédit, concordance entre eux et avec les RUU de la CCI).**

**Pour cela lors de la réception du crédit, l'examen des conditions du crédit documentaire doit être approfondi, pour s'assurer que ces dernières ainsi que les documents exigés sont bien conformes au contrat. L'exportateur doit être sûr de respecter les**

**stipulations du crédit et pouvoir fournir les documents requis.**

**Le crédit documentaire étant un instrument de précision, il doit être précis, claire sans excès de détails et de documents qui ne peuvent être qu'en défaveur de l'exportateur au moment du paiement.**

De meme ,et afin d'éviter les retards de paiement, l'exportateur doit contrôler minutieusement ses documents d'expédition avant de les remettre, le plus rapidement possible à son agence.

**Si vous êtes bénéficiaire d' un crédit documentaire et que vous n' êtes pas d' accord sur certains termes et conditions, veuillez , dès sa notification par votre agence domiciliaire , vous mettre en rapport avec le donneur d'ordre ( votre client) pour qu' il puisse donner les instructions de modification du crédit à sa banque ( exemple: date de validité que vous ne pourrez pas respecter ou documents que vous ne pourrez pas présenter etc...)**

Moyen de garantie de paiement , le crédit documentaire ( parfois appelé accreditif ) est l'instrument de paiement qui sécurise le plus l'exportateur ....N° 500

**Dan un crédit documentaire quatre parties interviennent:**

- Le donneur d'ordre(Acheteur)
- Le beneficiaire (vendeur)
- La Banque emettrice (Banque de l'acheteur)
- La Banque notificatrice/confirmatrice (banque du vendeur)

**Un credit documentaire peut etre revocable ,irrévocable ou irrevocable et confirme selon la sécurité qu'il apporte au vendeur.**

- **Crédit révocable :**

**Forme de crédit n'offrant aucune sécurité pour l'exportateur (bénéficiaire ). Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment ( avant l'expédition de la marchandise, pendant que la marchandise est en route, avant que les documents ne soient présentés ou bien qu'ayant été présentés, avant que le paiement n'ait été effectué) et sans avis au bénéficiaire.**

- **Crédit irrévocable :**

**Le crédit documentaire irrévocable donne à l'exportateur la certitude que sa livraison ou sa prestation sera payée par la banque émettrice ( de l'acheteur ), pour autant qu'il respecte les conditions du crédit documentaire.**

**Dans ce cas, votre banque notificatrice se contente de vous notifier le crédit sans aucun engagement de payer . Le rôle de la banque notificatrice est d'être un simple intermédiaire entre l'exportateur et la banque émettrice.**

- **Crédit irrévocable et confirmé :**

**Forme de crédit présentant la meilleure garantie . En effet, lorsque une banque confirme un crédit documentaire à un vendeur, elle s'engage à payer ce dernier contre documents conformes présentés dans les délais. Dans ce cas, le vendeur reçoit un double engagement, le premier de la banque émettrice, le second une promesse de paiement de sa propre banque dans son propre pays.**

**Ainsi, sont également éliminés ( pour le vendeur ) les risques politiques et de non transfert qui sont reportés sur la banque confirmatrice.**

**Enfin, cette forme de crédit est le moyen de paiement le plus recommandé pour les exportateurs .**

**En résumé, le crédit documentaire est :**

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales;
- Un gage de sécurité pour les parties intéressées;
- Une garantie de paiement sous réserves du respect des clauses et conditions de crédit;
- Un mode de paiement fondé sur des documents et non pas sur la marchandise ou les services en cause.

*[Retour en haut de page](#)*

## **LA REMISE DOCUMENTAIRE OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE**

L'encaissement documentaire est le recouvrement, auprès d'une banque, d'un montant dû, contre remise de documents; celui-ci est régi par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux Encaissements dans leur version révisée 1995 (publication CCI N° 522).

**L'encaissement documentaire est donc l'opération par laquelle une banque, sur instruction de son client, se charge du règlement auprès de l'acheteur étranger "via sa banque, contre remise de documents d'expédition.**

**Quatre parties participent en général à l'opération :**

- le donneur d'ordre (présentateur ou exportateur), la banque remettante (banque de l'exportateur), la banque présentatrice (chargée de l'encaissement, qui présente les documents au tiré),
- le tiré (acheteur).

**Trois phases essentielles caractérisent ce mode de paiement.**

**PHASE I :**

**ACCORD SUR LES CONDITIONS DE LA VENTE ET DE**

## **L'ENCAISSEMENT**

**L'exportateur pose les conditions de paiement dans son offre ou les établit avec l'acheteur par un contrat de vente .**

### **PHASE 2 :**

#### **ORDRE D'ENCAISSEMENT ET PRESENTATION DES DOCUMENTS**

**Après avoir reçu la commande ou conclu le contrat de vente, le vendeur expédie la marchandise, soit directement à l'adresse de l'acheteur, soit à celle de la banque chargée de l'encaissement. Il rassemble tous les documents nécessaires (factures, connaissements, certificat d'assurance, certificat d'analyse, certificat d'origine etc...) et les envoie à sa banque (banque remettante) en même temps que l'ordre d'encaissement (instructions sur les conditions de remise des documents). La banque remettante adresse alors les documents et les instructions nécessaires à la banque chargée de l'encaissement.**

### **PHASE 3 :**

#### **PRESENTATION DES DOCUMENTS AU TIRE ET PAIEMENT**

**La banque présentatrice informe l'acheteur de l'arrivée des documents et des conditions de leur levée. Elle reçoit le paiement ou l'acceptation de l'acheteur et lui remet les documents (opération donnant-donnant). Elle transfère le montant de l'encaissement à la banque remettante qui inscrit cette somme au crédit de l'exportateur.**

**Le règlement peut être :**

- Documents contre paiements (D/P) :**

**La banque présentatrice ne doit remettre les documents au tiré**

que contre paiement immédiat. Selon l'usage international immédiat signifie "au plus tard à l'arrivée de la marchandise".

### **- Documents contre acceptation (D/A):**

La banque présentatrice remet les documents au tiré contre acceptation d'une traite qui échoit en général 30 à 90 jours après la date d'expédition ou de connaissance.

### **REMARQUE :**

**Documents contre paiement :** L'inconvénient majeur pour l'exportateur est le non retrait éventuel de la marchandise par l'acheteur. Il devra alors supporter les frais d'entreposage et de retour ou faire des démarches pour trouver un autre acheteur avec tous les aléas que cela comporte (perte de temps et d'argent).

**Documents contre acceptation :** Après libération de la marchandise, le vendeur n'a plus d'autre garantie de l'acheteur que la traite acceptée par ce dernier. Il supporte donc un risque de non paiement pendant la durée de la lettre de change (faillite de l'acheteur, insolvabilité momentanée, baisse des prix etc...).

Pour éviter ce risque, il faut exiger que la traite acceptée soit munie de l'aval d'une banque de premier ordre chargée de l'encaissement.

En résumé, il ressort que l'encaissement documentaire est un instrument approprié surtout dans les cas suivants :

- En raison de bonnes relations d'affaires, le vendeur peut compter sur la solvabilité et la volonté de payer de l'acheteur.
- Le pays importateur jouit d'une bonne stabilité politique, économique et juridique.
- Le pays importateur n'impose pas de restrictions

- particulières en matière de transferts, de changes , etc...
- Le montant de la transaction ne doit pas être très élevé.

[Retour en haut de page](#)

## **LE PAIEMENT PAR VIREMENT BANCAIRE OU TRANSFERT LIBRE.**

Ce mode de paiement se rencontre fréquemment dans le commerce international entre opérateurs entretenant des relations étroites et privilégiées pour des raisons de souplesse, de rapidité et d'économie de frais.

Le vendeur expédie la marchandise directement à l'acheteur accompagnée des documents d'expédition au nom et à l'adresse de ce dernier (un jeu de documents transite par la banque pour simple information). L'acheteur, une fois la marchandise réceptionnée ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur par simple virement bancaire d'un pays à un autre.

Ce mode de paiement comporte un grand risque et a été à maintes fois préjudiciable pour bon nombres d'exportateurs.

En effet, une fois la marchandise livrée vous êtes tributaire du bon vouloir de l'acheteur pour le paiement. De plus vous ne disposez d'aucune matérialisation de votre créance pour faciliter un éventuel accord à l'amiable ou recours juridique.

Aussi, nous ne pouvons que déconseiller fortement ce mode de paiement à plus forte raison lorsque le montant de la vente est important ou que l'acheteur est originaire de pays à risques.

[Retour en haut de page](#)

## **LE PAIEMENT EN ESPECES**



**Prohibé par la réglementation des changes en Algérie (obligation de rapatriement par canal bancaire), sauf pour ce qui concerne l'exportation de poisson frais et crustacés (note Banque d'Algérie N° 01/93 du 24.02.1993).**

**Ainsi, le versement au guichet de la banque domiciliaire de l'exportateur s'effectuera en une monnaie étrangère librement convertible, etc..., sur présentation par l'importateur étranger, de la facture commerciale et de la déclaration de devises dûment visée par les services des douanes algériennes.**

**La déclaration de devises sera restituée à l'importateur étranger après l'annotation du versement par le guichet domiciliaire.**

### **AUTRES MOYENS DE PAIEMENTS .**

**Les autres moyens de paiement (chèques, effet libre etc..) ne présentent pas toutes les garanties pour l'exportateur et sont à déconseiller.**

**[Retour en haut de page](#)**

## **LE PAIEMENT ET RAPATRIEMENT DU PRODUIT DE LA VENTE**

### **OBLIGATION DE RAPATRIEMENT DES FONDS**

**Toute exportation doit faire l'objet d'un paiement et rapatriement en Algérie. Ainsi, il est fait obligation aux exportateurs de rapatrier le produit de leurs exportations (Rég. 91- 13 du 14.08.1991 et Note Banque d'Algérie N° 09/92 du 26.11.1992).**

**Le défaut de rapatriement peut entraîner une interdiction de toute opération de commerce extérieur (import/export à**

**l'encontre de l'exportateur et même des poursuites pénales (Ord. N° 96- 22 du 09.07.1996, JORA N° 43 du 10.07.1996).**

**De même , l'obligation de rapatriement du produit des exportations incombe solidairement à l'exportateur et à la banque détentrice des titres d'exportation (art.17 Regl 91- 13). Ainsi une banque peut refuser la domiciliation d'une opération lorsque elle estime que les conditions techniques et réglementaires ne sont pas remplies pour sa bonne fin (exemple : lorsque les conditions de paiement ne présentent pas toutes les garanties nécessaires, pays acheteur à risque etc...).**  
**L'exportateur dispose d'un droit de recours auprès de la Banque d'Algérie (art.25 Régl. 95- 07).**

### **DELAI DE RAPATRIEMENT DES FONDS**

**Le délai de rapatriement du produit de la vente est fixé à un maximum de 120 jours après la date d'expédition de la marchandise, conformément au règlement de la Banque d' Algerie N° 91- 13 du 14.08.1991 .**

**L'obligation du respect du délai de rapatriement des recettes provenant des exportation incombe également à la banque et à l'Exportateur (art.31 Règl. N°95- 07).**

**Si le rapatriement devait se faire au-delà de la période des 120 jours (crédit accordé au client supérieur à 120 jours), une autorisation préalable devra être sollicitée auprès de la Banque d' Algérie via la banque domiciliaire.**

**A ce titre , il est utile de vous informer que pour vous permettre de faire face à la concurrence qui porte également sur les conditions de paiement, vous pouvez offrir des délais de crédits plus longs que les 120 jours sous forme de :**

**- Crédit fournisseur :**

**Il s'agit d'un différé de paiement que l'exportateur peut accorder à son acheteur étranger avec la possibilité de se refinancer auprès de banque en souscrivant au préalable une police d'assurance auprès de la CAGEX couvrant le risque politique et commercial.**

**- Crédit acheteur :**

**C'est un Crédit que pourra mettre en place la banque de l'exportateur au profit de l'acheteur ou de la banque de ce dernier.**

**L'assurance crédit sera souscrite par la BNA dont le coût sera pris en charge par l'emprunteur étranger.**

**D'autre part, il est utile de préciser que la Banque Nationale d'Algérie en sa qualité d'Agence Nationale de la Banque Islamique de Développement Djeddah (BID) peut, à la demande de tout exportateur, faire introduire une demande de financement du contrat export auprès de cette importante Institution qui offre des crédits au profit de l'acheteur étranger dont le pays est membre de la BID; cette dernière offre également des financements au profit d'acheteurs de certains pays non membre de la BID.**

**Pour de plus amples détails concernant les montages de ces types de credit, il ya lieu de prendre contact avec notre direction des relations internationales et du commerce exterieur via votre siege domiciliaire.**

**PAIEMENT DU PRODUIT DE LA VENTE ET RETROCESSION**

**Une fois le produit de la vente rapatrié en totalité, l'exportateur recevra 100% du montant de son contrat réparti selon le pourcentage suivant :**

**- 50 % en devises DONT 40% sur son compte devises “**

personnes morales ” ( Cf. instruction Banque d'Algérie n° 22/94 du 12.04.1994), et 10% peuvent être utilisés en dehors des règles de fonctionnement du compte devises personnes morales.

- 50 % en dinars Algériens.

L'article 9 du Règlement de la Banque d'Algérie N° 90- 02 du 08 Septembre 1990 fixe les conditions d'utilisation des recettes en devises.

[Retour en haut de page](#)

## **LES OPERATIONS “ ECHANGE-PRODUITS ”**

Une opération échange-produits, compensation, négoce etc... est une opération commerciale par laquelle le vendeur prend l'engagement de réaliser dans le pays de son client des achats, des transferts, des services ou toute autre opération en échange d'une vente qui n'est conclue qu'à cette condition.

En d'autres termes, chaque partenaire s'engage en contre partie d'une vente à acheter auprès de son vis à vis un produit, un service, une prestation etc...., il y a notion de réciprocité (échange de marchandises ou services sans paiement).

Ainsi, l'échange-produit permet à chaque partie d'avoir accès au marché de l'autre et ainsi de conquérir de nouveaux marchés. Elle permet également à un produit de pénétrer un marché en faisant l'économie des moyens nécessaires (réseau commercial, études de marché, circuit de distribution etc....).

De même pour pallier les difficultés de placement de certains produits sur les marchés extérieurs à travers la formule classique, vente contre paiement, ou pour renouveler vos outils de production devenus obsolètes , la technique des “

**ECHANGES- PRODUITS ‘ ( compensation) vous permettra de réaliser des exportations de produits et ou services en contre partie d’ importations de produits et ou services et ce, sans transfert de fonds .**

Notre Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur est à votre disposition pour vous faire part de tous les avantages (commerciaux et surtout financiers) liés à ce type d’ opérations et vous assister dans leur réalisation .

*[Retour en haut de page](#)*

## **LES OPERATIONS DE PROCESSING OU TRAITEMENT A FAÇON**

**Le recours au traitement à façon permet aux opérateurs d'exporter ou d'importer temporairement des marchandises devant subir une ouvraison ou une transformation.**

**Les prestations peuvent être réglées soit en matières premières, soit en produits obtenus de l'ouvraison soit en devises.**

*[Retour en haut de page](#)*

## **GARANTIES BANCAIRES POUVANT ETRE EXIGEES DANS LE CADRE D'UNE EXPORTATION.**

**Les garanties bancaires ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux, le plus souvent l'acheteur, mais elles peuvent être également délivrées en faveur de l'exportateur.**

## **GARANTIE POUVANT ETRE EXIGEE PAR L'EXPORTATEUR**

**Dans le cadre d'une exportation à paiement différé, non couverte par un crédit documentaire (différé à court terme) ou**

**un crédit à l'exportation (crédit acheteur, fournisseur, etc.), l'exportateur algérien doit exiger une garantie de paiement ou un aval bancaire.**

## **GARANTIE POUVANT ETRE EXIGEE DE L'EXPORTATEUR**

**Il s'agit entre autres, des cautions de restitution d'acompte, de bonne exécution et de soumission qui sont évoquées ci-dessous :**

**La caution de soumission est un engagement pris par votre banque de payer une indemnité au maître de l'ouvrage étranger dans le cas où votre société, déclarée adjudicataire (suite à un appel d'offre international et un soumission ), refuserait ou ne serait pas en mesure de signer le contrat , de faire émettre les autres cautions prévues au cahier des charges ou d'offrir le crédit d'accompagnement exigé à cet effet .**

**Ainsi, si vous désirez soumissionner à un appel d'offre international, vous devez vous conformer aux dispositions du cahier des charges en associant votre banque pour la préparation de l'offre que vous devez faire à l'acheteur étranger.**

**De plus, la Banque Nationale d'Algérie peut à votre demande, procéder au paiement des cahiers des charges sur vos propres avoirs si vous disposez d'un compte devises personne morale ou bien, un paiement par le biais de votre compte dinars algériens après accord de la Banque d'Algérie.**

**Aussi , pour permettre à votre banque de mettre en place la caution de soumission sans laquelle votre offre ne serait pas prise en considération, vous devez saisir votre banque dans des délais raisonnables en lui remettant le cahier des charges.**

**Enfin, vous devez également examiner minutieusement les clauses de paiement prévues par le cahier des charges (paiement à vue, crédit acheteur, crédit fournisseur, etc..) et voir avec votre banquier si les crédits sollicités peuvent être mis en place.**

NOTRE DIRECTION DISPOSE D'UNE STRUCTURE SPECIALISEE  
DANS LE TRAITEMENT DES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES  
.CELLE-CI EST EN EFFET A MEME DE VOUS ASSISTER ET DE PRODIGUER TOUS  
LES CONSEILS INHERENTS A L'EMISSION DE CE TYPE DE GARANTIES

[Retour en haut de page](#)

## **CONCLUSION**

**Dans le commerce international, l'échange sans accroc ne va pas de soi car une entreprise qui s'intéresse à un marché étranger est confrontée à un grand nombre d'inconnues.**

- Un environnement législatif, monétaire, administratif et financier différent,**
- Des partenaires souvent inconnus quant à leurs sérieux, leurs situations financières ainsi qu'au respect des engagements qu'ils prennent.**
- Un éloignement géographique et culturel rendant les relations commerciales plus complexes.**

**En sus des inconnues à résoudre, la réussite d'une opération d'exportation est subordonnée à des partenaires valables et des choix judicieux.**

**Les partenaires valables pour un exportateur ce sont ces acheteurs, ses sous-traitants, ses assureurs, ses transporteurs, ses bailleurs de fonds et conseillers (banque) et ce, sans omettre de mentionner les services portuaires, de douanes etc..**

**Les choix judicieux concernent notamment les types de garanties à mettre en place, les assurances à souscrire, les INCOTERMS adéquats mais aussi et surtout le mode de paiement arrêté qui reste l'élément fondamental dans le succès ou l'échec d'une**

**exportation** (utilisé convenablement, il permet de se prémunir contre les acheteurs insolvable ou de mauvaises foi et contourner les risques inhérents aux pays économiquement faibles ou politiquement instables).

**Ainsi, chaque inconnue, chaque acteur, chaque décision est primordial dans la conquête des marchés extérieurs.**

**Aussi, il ne faut jamais hésiter à solliciter le concours de votre banque dès les premiers contacts avec votre futur acheteur. Elle vous accompagnera et vous apportera son aide dans chaque étape qui jalonne les ventes à l'étranger.**

**Cette démarche préliminaire conjuguée à un contrat commercial (ou tout autre document en tenant lieu) rédigé par le biais de clauses claires et précises comprenant des conditions de paiement apportant sécurité et garantie sera à ne pas en douter le chemin de la réussite.**

*[Retour en haut de page](#)*

## **ANNEXES**

### **ANNEXE I**

#### **PRINCIPAUX TEXTES REGISSANT LES EXPORTATIONS**

##### **REFERENCE DATE OBJET**

**Règlement Banque D'algérie N° 91- 13 13/08/91 Domiciliation et règlement financier des exportations hors hydrocarbures**

**Règlement Banque D'Algérie N° 95- 07 23/12/95 Modifiant et remplaçant le Règlement N° 92- 04 du 22/03/92 relatif au contrôle des changes**

**Instruction Banque d'Algérie N° 22/94 12/04/94 Pourcentage**



**recettes en devises (50%)**

**Arrêté interministériel du Ministère du commerce 09/04/94**

**Liste des produits prohibés à l'export**

**Règlement Banque d'Algérie N° 90/02 et son modificatif N° 94/10 8/09/90**

**12/04/94 Conditions d'ouvertures et de fonctionnement des comptes devises P.Morales**

**Note N° 075 émanant du Ministère de L'Economie 15/03/88**

**Admission Temporaire**

**Instruction Banque d'Algérie N° 08/91 20/11/91 Projet d'investissement réalisés par les entreprises algérienne et financés par les Institution Int.**

**Instruction N° 162 (Fnances- Commerce 23/04/86 Fixe les conditions permettant à l'opérateur public d'effectuer des exportations de produits nationaux**

**Circulaire N° 00991 du Ministère des Finances 12/04/87**

**Domiciliation des opérations échange- produits**

**Note N° 01 émanant du Ministère Délégué à l'Organisation du Commerce 17/11/90 Les opérations sont dispensées d'accord administratif tant à l'import qu'à l'export pour les Sté pub. et privées**

**Note N° 209 du Ministère de l'Economie 16/05/92 Nature des produits et condition pour la réalisation des échange- produits**

**Avis des Douanes Novembre 1994 Conditions et modalités pratiques à la réalisation des échanges- produits.**

## **ANNEXE II**

### **DEFINITIONS ET REGIMES DOUANIER**

**Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (RUU)**

**Règles du contrat de crédit documentaire dégagée des usages**

**internationaux par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) sous formes d'articles (49) et auxquelles les banques ayant adhéré à titre individuel ou collectivement font références et doivent s'y soumettre.**

**Les RUU ont été publiées pour la première fois par CCI en 1933. Des éditions révisées sont parues en 1951, 1962, 1974, 1983 et la dernière en 1993 - Publication CCI N° 500.**

- **Règles Uniformes pour l'encaissement (RUE) :**

**Comme pour le crédit documentaire, la CCC a codifié des règles sous formes d'articles (26) se rapportant aux traitements par les banques, selon les instructions reçues, de documents en vue d'obtenir un paiement ou une acception.**

**Les RUE ont été publiées pour la première fois en 1956. Des mises à jour ont été publiées en 1967, 1978 et enfin en Juin 1995 Publication CCI N° 522.**

- **Les régimes douaniers à l'exportation :**

- **L'EXPORTATION DEFINITIVE (sortie définitive)**
- **L'EXPORTATION TEMPORAIRE (foires, exposition etc...)**
- **L'ADMISSION TEMPORAIRE (obligation de réexportation)**
- **LES REGIMES DE DEPOTS (consignation, entrepôt sous douanes)**
- **LES ECHANGES PRODUITS (compensation, négoce etc...)**
- **LE TROC FRONTALIER (échange avec certains pays du Sahel.**

## **ANNEXE III**

### **LES DOCUMENTS DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL**

- **Les documents de prix :**

**facture proforma, facture définitive, facture consulaire, facture douanière, note de frais etc...**

**- Les documents de transport :**

**connaissance maritime, lettre de voiture, lettre de transport aérien LTA, lettre de transport routier, lettre de transport combiné etc...**

**- Les documents d'assurance :**

**police, certificat, contrat signé avec une compagnie d'assurance.**

**- Les documents annexes:**

**certificat d'origine, certificat d'analyse, certificat sanitaire, note de colisage, note de poids, certificat de surveillance etc...**

**Chaque document exigé doit faire l'objet d'une attention toute particulière pour être présenté dans la forme requise, le nombre exigé et selon les stipulations de l'acheteur.**

## **ANNEXE IV**

### **LES SERVICES LIES AUX EXPORTATIONS**

**OFFICE ALGERIEN DE PROMOTION DU COMMERCE  
EXTERIEUR (PROMEX)**

**Adresse : Route Nationale N° 5 Cinq Maisons Mohammadia -  
ALGER -**

**Telephone : (02)52.12.10. - 52.20.82**

**Fax : (02) 52.11.26. - 52.12.43**

**Téléx : 64.266 PROMEX**

**SOCIETE ALGERIENNE DES FOIRES ET EXPORTATIONS  
(SAFEX)**

**Adresse Palais des expositions , Pins Maritimes Mohammadia -**

## **ALGER-**

**Téléphone (02) 21.01.23 à 30 et (02) 21.01.35 à 42**

**Fax : (02) 21.05.40**

## **CLUB DES EXPORTATIONS ALGERIENS**

**CONTACTER SON Trésorier à la B.N.A./DRICE/DEPE Tel.**

**(02)72.29.52.**

**Fax : (02)73. 45. 13.**

## **COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE GARANTIE DES EXPORTATIONS (CAGEX)**

**Adresse : 10, Route nationale , DELY IBRAHIM - ALGER-**

**Tel: (02) 36.95.34 à 37**

**Fax : (02) 36.95.41. à 42**

## **DIRECTION GENERALE DES DOUANES**

**Adresse : 19, Rue dou Docteur Saadane - ALGER -**

**Tél. 71.16.16. - 63.97.03 à 04**

**Télex : 67.500**

## **CHAMBRE ALGERIENNE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE (CACI)**

**Mohammadia - ALGER-**

**Tél. : (02) 21.01.23 à 30 et (02)21.01. 35 à 42**

## **COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES TRANSPORTS ALGER ( CAAT)**

**Adresse :7, rue Arezki HAMANI 16.000 ALGER**

**Télé: (02)73.17.49/53**

**Fax : (02) 61.10.44**

**Télex : 66.518 Recat**

## **CENTRE ALGERIEN DU CONTROLE DE LA QUALITE ET L'EMBALLAGE**

**Adresse : Bld des Martyrs - ALGER -**

**Tel. : 65.02.83**

## **AIR ALGERIE**

**Adresse : 01, place Maurice AUDIN - ALGER -**

**Tel. : 65.33.38 à 48**

**Télex : 64.318**

**FRET AERIEN - AEROPORT : 50.60.00**

## **CNAN**

**Adresse : Quai N° 9 Nouvelle Gare Maritime - ALGER -**

**Télé : 61.14.78**

**Télex : 66.580 / 66.585**

## **C.A.A.R.**

**Adresse : 48, rue DIDOUCHE Mourad - ALGER-**

**Tel. : 64.54.32. à 35**

## **M.T.A. S.P.A.**

**Maghrébine de Transport et Auxiliaire**

**2, Rampe Chasseriau - ALGER -**

**Télé. : (02)64.22.53. 74.12.22. 74.29.00**

**Fax : 74.12.22. 74.31.36. 61.35.89.**

*[Retour en haut de page](#)*

---

# CONDITIONS DE BANQUE

 [OPERATIONS DE CAISSE AU DEBIT](#)

 [OPERATIONS DE CAISSE AU CREDIT](#)

 [OPERATIONS D'ESCOMPTE COMMERCIAL ET D'ENCAISSEMENT](#)

 [OPERATIONS DIVERSES DE BANQUE](#)

 [OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR](#)

 [REMUNERATION DES PLACEMENTS A TERME](#)

 [REMUNERATION DES CREDITS](#)

 [REMUNERATION DES AVANCES GARANTIES](#)

---

[Conditions de Banque]

## OPERATIONS DE CAISSE AU DEBIT

Nature des Operations	Montants des commissions	Dates de valeurs
Paiements de chèques à l'ordre du titulaire ou à l'ordre de tiers	Gratuit	Veille calendrier paiement
Retrait sur sur livret d'épargne banque	Gratuit	1er jour de la quinzaine au cours de laquelle est effectué le retrait
Virements, de compte à compte, en faveur du titulaire du compte chez la même agence	Gratuit	Jour d'exécution
Virements ordonnés en faveur d'un client chez la même agence	Gratuit	Veille calendrier jour d'exécution
Virement normal ordonné en faveur d'un client d'une autre agence de la BNA	50 da	Idem
Opérations exécutées par téléphone	100 DA	Idem
Opérations exécutées par telex ou par fax	150 DA	Veille calendrier
<b>Mise à disposition :</b> - courante	250 DA	idem
- exécutée par télex ou par fax	400 DA	Veille calendrier paiement
Accréditifs	250 DA	idem
Virement pour récupération frais et commissions	Gratuit	Veille calendrier opération
Virements agios d'escompte	Gratuit	idem

Virements pour location de coffres forts	Gratuit	Veille calendrier location
Autres virements	Gratuit	Veille calendrier exécution
<i>Vente de chèques de banque :</i> - client de banque - client de passage	DA 150 DA 200	Veille émission Veille émission
Certification et visa de chèques	DA 150	Veille émission

**[Conditions de Banque]**



[Conditions de Banque]

## OPERATIONS DE CAISSE AU CREDIT

Nature des operations	Montant de la Commission	Dates de valeurs
-Versement especes	Gratuit	Lendemain calendrier
-Versement espece sur livret banque et spécial, d'épargne logement	Gratuit	1er jour de la quinzaine qui suit le versement
- Virements, de compte à compte, en faveur du titulaire du compte chez la même banque et/ou dans la même agence	Gratuit	Jour d'exécution
-Virements, de compte à compte, en faveur d'un tiers chez la même agence	Gratuit	Lendemain calendrier
- Virements reçus en faveur d'un client d'une autre agence de la BNA	Gratuit	Lendemain calendrier
- Autres virements	Gratuit	Lendemain calendrier
- Virements compensation	Gratuit	Lendemain calendrier date de compensation
- Virements reçus de la Banque d'Algérie	Gratuit	Lendemain calendrier date de valeur appliquée par B.A.
- Virements reçus du trésor ou des C.C.P.	Gratuit	Lendemain calendrier date de reception de l'avis de crédit
- Remise de chèques sur nos caisses (même agence)	Gratuit	Lendemain calendrier
- Remise de chèques sur les caisses d'une agence de la BNA de la place	Gratuit	2 jours calendrier date de remise
-Remise de chèques sur les autres banques de la place	Gratuit	8 jours calendrier date de remise

- Remise de chèques sur les agences de la BNA en d'autres places	Gratuit	idem
- Remise de chèques sur les autres banques en des places ou la BNA est installée	Gratuit	12 jours calendrier date de remise
- Remise de chèques sur les autres banques en des places ou la BNA n'est pas installée	Gratuit	21 jours calendrier date de remise

**[Conditions de Banque]**



[Conditions de Banque]

## OPERATIONS D'ESCOMPTE COMMERCIAL ET D'ENCAISSEMENT

Nature des Operations	Montants commissions	Dates de valeurs
<b>Opérations d'escompte</b>		
Effets sur place	50 DA	Lendemain calendrier de la remise
Effets hors place	100 DA+ frais de protet	Lendemain calendrier de la remise
<i>Effets et chèques retournés impayés</i>		
- Chèques escomptés	150 DA par Cheque	Date de valeur initiale à l'escompte
- Effets escomptés	200 DA par effet + frais protet	Veille date échéance effets
- Effets prorogés	200 DA par effet + majoration de 1% aux taux appliqués à l'escompte	Veille date d'échéance
<b>Opération d'encaissement</b>		
Effets simples et chèques sur les caisses d'agences BNA de la place	50 DA par appoint	Lendemain échéance pour les effets et lendemain encaissement pour les chèques
Effets simples et chèques sur les autres banques de la place	100 DA par appoint	02jours calendriers après encaissement
Effets simples et chèques sur les caisses d'agence de la BNA hors place	150 DA par appoint	02jours calendriers après encaissement

Effets simples et chèque sur les autres banques en des places où la BNA est installée	150 DA par appoint	Lendemain calendrier après encaissement
Effets simples et chèques sur les autres banques en des places où la BNA n'est pas installée	200 DA par appoint	Idem
Acceptation de lettre de change	200 DA /effet	Néant

**[Conditions de Banque]**

## OPERATIONS DIVERSES DE BANQUE

<b>NATURE DES OPERATIONS</b>	<b>MONTANTS DES COMMISSIONS</b>
<b><i>Frais de Gestion et de tenue de compte</i></b>  - Comptes courants - Comptes de dépôts	Une commission fixe est perçue par an et par compte  500 da 200 da
Frais de téléx, de téléphone ou de fax	150 DA
Opposition	100 DA
Droit de garde des titres et valeurs en dépôt de gage (bons de caisse, bons d'équipement)	Une commission fixe de 2 (pour mille) est prélevée par an
<b><i>Location coffres forts</i></b>	
<b><i>LOCATION</i></b>	Petit Modele 2000 DA/an Moyen Modele 3000 DA/an Grand Modele 5000 DA/an
<b><i>CAUTIONNEMENT</i></b>	Quelque soit le modèle 5000 DA
<b><i>Frais divers</i></b> - Frais de recherche - Frais de photocopie - Frais de duplication	200 DA/document 10 DA/photocopie 50 DA/duplication +200 DA de frais de recherche (éventuellement)
Notification (confirmation) de crédit (a la demande de la clientèle)	Commission fixe de 0% à 1%.Elle peut être fixée forfaitairement sur accord de la DG
Taxe T.V.A	Une taxe est perçue au profit du trésor public calculée sur le montant des agios et commissions prélevées à la clientèle (14% actuellement).

## OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR

Nature des Operations	Montants commissions	Dates de valeurs
<b>Opérations à l'import</b>	-	-
Domiciliation	1500 DA dossier	Date d'ouverture
. <i>Crédits documentaires</i>		
- ouverture	3000DA+frais téléx/Swift	
- modification	1000DA +frais téléx/Swift	Veille paiement
- Règlement	1,50% ° min 3000DA	
Credoc à vue provisionné en totalité	Comm. d'engagement 2,50% °par trimestre indivisible + frais du corresp.+ frais téléx/Swift	Veille début de période de perception
Credoc à vue non provisionné ou provisionné partiellement	Comm. d'engagement 6,2% ° part trimestre indivisible	Veille début de période de perception
Crédoc refinancé et crédoc avec différé de paiement	Comm.d'engagement 6,25% ° par trimestre indivis min 5000 DA	IDEM

- Remises documentaires:

Effets en faveur de l'étranger	Comm. d'aval 6,25%° par trimestre indivis-min 5000DA	
Transfert (ordres de paiement émis sur l'étranger)	Comm. de transfert 2,50%° min 1000 DA + frais corresp	Date de paiement
<b>Opérations assorties d'un crédit extérieur</b>	Comm. de gestion 1%° min 10 000 DA Comm. d'engagement 2% l'an	A la mise en vigueur du crédit a chaque échéance d'intérêt
<b>Opérations à l'export</b>		
- domiciliation	1000 DA /dossier	
- Effets et remdoc contre paiement ou acceptation	1%° max.2000 DA/Dossier	Date d'ouverture
<b>Financement à l'export</b> (crédit acheteur)	Comm. d'engagement 0,30% sur le montant non utilisée Comm.de gestion 0,50% flat sur le total du crédit	Payable début chaque trimestre Payable à la mise en place du crédit.
<b>Ordre de paiement reçus de l'étranger</b>	Frais de corresp.	Date de valeur indiquée sur l'ess.520
<b>Encaissement de chèques sur l'étranger</b>	500 DA/appoint +frais de corresp.	Date de valeur indiquée sur l'ess.520
<b>Change manuel</b>		
- Achat	Gratuit	
- Vente	2%° min 100 DA	-

---

[Conditions de Banque]

## RÉMUNÉRATION DES PLACEMENTS A TERME

DURÉE	TAUX D'INTERET
<b>03 mois</b>	<b>4,50%</b>
<b>06 mois</b>	<b>4,75%</b>
<b>12 mois</b>	<b>5,25%</b>
<b>24 mois</b>	<b>5,50%</b>
<b>36 mois</b>	<b>5,75%</b>
<b>48 mois et plus</b>	<b>6,00%</b>

---



---

[Conditions de Banque]

## REMUNERATION DES CREDITS

TARIF	TAUX	DUREE	OBSERVATIONS
N° 01	8,00 %	< à 24 mois	Entreprise créditrice accidentellement débitrice ou débitrice en valeur.
N° 02	8,50 %	< à 24 mois	Entreprise alternativement débitrice et créditrice
N° 03	9,00 %	< à 24 mois	Entreprise constamment à découvert

---

[\[Conditions de Banque\]](#)

## REMUNERATION DES AVANCES GARANTIES

Tarif	Qualité clientèle	Taux applicable
N° 39	Entreprise créditrice accidentellement débitrice ou débitrice en valeur	<b>7,00%</b>
N° 41	Entreprise alternativement débitrice et créditrice	<b>7,50%</b>
N° 44	Entreprise constamment à découvert	<b>8,00%</b>