

**Université Mouloud Mammeri De Tizi-Ouzou Faculté Des
Sciences Economiques Commerciales Et Des Sciences De Gestion**



Mémoire de fin de cycle



En vu de l'obtention d'un diplôme de master en sciences commerciales

Option : Finance et commerce international

Thème

**Etude comparative entre le crédit documentaire
et la remise documentaire**

Cas: BADR Tizi-Ouzou

Réalisé par :

Mlle MEDJKANE Khoukha

Dirigé par :

Mr :ABIDI Mohammed

devant le jury composé de :

President: Mr OUALIKEN Selim Classe A,FSECG .UMMTO

Examinatrice: LOGGAR Rosa M.AA,FSECG , UMMTO

Rapporteur: Mr ABIDDI Mohamed ACB , FSECG . UMMTO

Promotion : 2022-2023



Remerciements

Au terme de ce travail, nous tenons à remercier vivement le bon Dieu de tout puissant de nous avoir donné le courage et la patience pour réaliser ce modeste travail.

Nous exprimons également notre gratitude à notre promotrice M^r. ABIDI Mohamed pour son aide précieuse, ses conseils et sa grande contribution à ce travail.

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble du personnel de l'Entreprise «LA BADR ».

Plus précisément, on tient à remercier notre responsable de stage pratique, de manière exceptionnelle, qui nous a été d'une aide très précieuse durant toute la durée de notre stage au sein de l'entreprise.

Nos sincères considérations et remerciements sont également exprimés aux membres du jury, qui nous font honneur par leur présence, pour avoir accepté d'examiner ce travail et consacrer leur temps pour son évaluation.

Nos vifs remerciements sont aussi à l'ensemble des instituteurs et des enseignants de Mouloud Mammeri qui ont fait que l'en sois arrivée, aujourd'hui à ce niveau.

Merci



DÉDICACE

**À tous ceux qui m'entourent et qui ont fait de mon parcours d'étudiante une
aventure inoubliable, je souhaite exprimer ma gratitude**

Je dédie ce noble travail

À mes parents, pour leur amour et leur soutien infatigable

À mon fils Dany Masten, qui m'inspire chaque jour

À mon mari pour sa patience et son encouragement constant

À mes amis et collègues pour les moments de rire et d'apprentissage partagés

**Et enfin, à tout le personnel de l'université Mouloud Mammeri, pour leur
dévouement à l'éducation. Cette étape de ma vie n'aurait pas été la même sans
chacun de vous.**

Merci du fond du cœur.



Liste des abréviations

- AGB : GULF BANK ALGERIE
- AGI : AUTORISATIONS GLOBALES D'IMPORTATION
- BAD : BANQUE ALGERIENNE DE DEVELOPPEMENT
- BADR : BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURA
- BDL : BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
- BEA : BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
- BM : BANQUE MONDIAL
- BNA : BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
- BIDR : BANQUE INTERNATIONALE POUR LA RECONSTRUCTION ET LE DEVELOPPEMENT
- CAD : CAISSE ALGERIENNE DE DEVELOPPEMENT
- CCI : CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
- CNUCED : CONFERENCE DES NOTIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT
- CPA : CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
- CREDOC : CREDIT DOCUMENTAIRE.
- DA : DINAR ALGERIEN
- FIATA : FEDERATION INTERNATIONALE DES ASSOCIATIONS DE TRANSITAIRES ET ASSIMILES
- FMI : FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL
- GZALE : GRANDE ZONE ARABE DE LIBRE ECHANGE
- HOS (HECKSHER-OHLIN-SAMUELSON)
- SGA : SOCIETE GENERALE ALGERIE
- DRH : SOCIETE DE REFINANCEMENT HYPOTHECAIRE
- OMC : L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE
- OMD : ORGANISATION MONDIALE DES DOUANES
- ONU : ORGANISATION DES NATIONS UNIES
- UE : UNION EUROPEENNE.
- REMDOC : REMISE DOCUMENTAIRE
- SWIFT : SOCIETY WORLDWIDEINTERBANC FINANCIAL TELECOMMUNICATION

Liste des figures

Figure N°	Titre	Pages
01	Les quatre phases de cycle de vie d'un produit	11
02	Évolution du commerce extérieur de l'Algérie du 2010 à 2018 (Unité : Millions US\$)	29
03	Évolution des importations totales et agroalimentaires de l'Algérie du 2010 à 2018 (Unité : Millions US\$)	30
04	Evolution des exportations hors hydrocarbures et agroalimentaires de l'Algérie du 2010 à 2018 (Unité : Millions US\$).	31
05	Le déroulement de l'encaissement simple	50
06	Le déroulement de paiement contre-remboursement	54
07	Le fonctionnement d'un crédit documentaire	57
08	Critères de classement de crédit documentaire	59
09	Le crédit documentaire révocable	60
10	Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable	61
11	Degré de sécurité de chaque type de crédit documentaire	62
12	Le fonctionnement d'une remise documentaire	69
13	La classification des types de remise documentaire	71
14	La mise en place d'une garantie directe	77
15	La mise en place d'une garantie indirecte	78

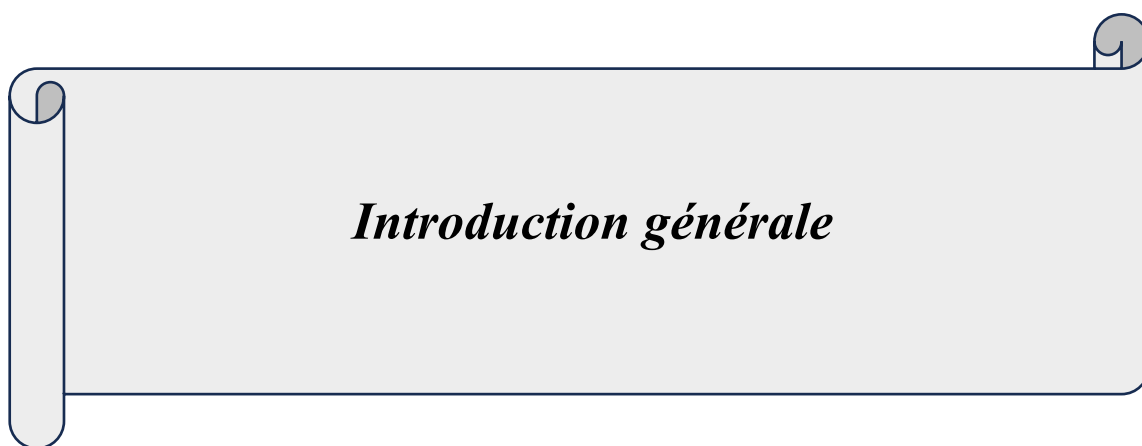
Liste des tableaux

Tableau N°	Titre	Pages
01	Les coûts de production selon Smith.	08
02	Les cinq banques mondiales	15
03	Évolution du commerce extérieur de l'Algérie de 2010 à 2018 (Unité : Millions US\$).	28
04	Principaux pays fournisseurs de l'Algérie Unité : en millions USD	32
05	Principaux pays clients de l'Algérie. Unité : en millions USD	33
06	Les acteurs de crédit documentaire	56
07	Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire	67
08	les intervenants dans la remise documentaire	68
09	Les composantes de cachet de la domiciliation	95
10	La constitution de la commission de domiciliation	96
11	Comptabilisation des commissions	100
12	Le cachet de domiciliation	103
13	Constitution de la commission de domiciliation	104
14	La comptabilisation de la commission de transfert	105
15	Comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC	107
16	Comparaison des différents intervenants et composants	108
17	Comparaison des différents intervenants et composants	110
18	Synthèse des résultats	111



Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur	
Section 01 : Notions générales sur le commerce extérieur	05
Section 02: Le commerce extérieur en Algérie	19
Section 03: Le Système bancaire en Algérie	35
Chapitre II : les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur	
Section 01 : les techniques de paiement non documentaire de règlement	49
Section 02 : la présentation de la technique du crédit documentaire et la technique de la remise documentaire	55
Section 03 : les risques et les garanties bancaires	75
Chapitre III : étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou	
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil	84
Section 02 : déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire d'importation	94
Section 03 : résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire	107
Conclusion générale	114



Introduction générale

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce international a pris son essor vers la fin de la Seconde Guerre mondiale grâce à l'augmentation de la population, de la consommation ainsi que du développement des techniques de production et financières. Cependant, son origine première réside principalement dans les disparités de richesse entre les nations. Depuis lors, le commerce a prospéré et gagné en importance, avec des millions de produits commandés, vendus et expédiés chaque jour, en utilisant divers modes de transport tels que l'aérien, le maritime ou le terrestre.

De nos jours, avec l'essor de la mondialisation des échanges à l'échelle internationale, les pays en développement font face à des mutations inévitables qui impactent leur économie. Dans ce contexte, les opportunités d'affaires s'étendent bien au-delà du marché local, stimulant ainsi l'évolution du commerce international. Chaque jour, d'innombrables produits sont commandés, vendus et acheminés à travers des modes de transport variés tels que l'aérien, le maritime et le terrestre.

En raison de la compétition accrue dans le commerce international, les exportateurs se trouvent dans l'obligation de proposer des conditions attractives à leurs clients. Cela englobe la qualité des produits, des prix compétitifs, des délais de livraison rapides, des modalités de paiement flexibles et d'autres avantages commerciaux, le tout dans le but de conquérir de nouveaux marchés.

Au fil du temps, l'économie nationale s'est de plus en plus intégrée au tissu économique mondial grâce à la mise en œuvre de diverses réformes économiques et financières axées sur la libéralisation du commerce extérieur. Ces réformes, mises en place dans les années 1990, ont établi un cadre réglementaire pour le commerce extérieur en introduisant des mesures d'assouplissement dans la régulation des changes. Malgré cela, l'État a conservé son rôle de régulateur économique en préservant ses attributions et missions.

Dans une opération de commerce extérieur, l'exportateur ou l'importateur doivent prendre des mesures pour se protéger contre les risques de défaut de paiement et de non-livraison. Afin de satisfaire les besoins de financement des deux parties, les importateurs font souvent appel à des banques ou des institutions financières spécialisées.

Ces institutions évaluent la nature du produit, le montant et les délais de crédit liés à la transaction pour déterminer le mode de financement le plus approprié. Cela peut inclure des

INTRODUCTION GENERALE

lettres de crédit, des garanties bancaires, des remises documentaires ou d'autres formes de financement qui offrent une sécurité accrue aux parties impliquées.

En choisissant le mode de financement adéquat, les importateurs peuvent réduire les risques et les incertitudes liés à la transaction, tout en permettant aux exportateurs de recevoir le paiement convenu de manière fiable et en temps opportun. Ces pratiques contribuent à promouvoir des échanges commerciaux fluides et sécurisés à l'échelle internationale, favorisant ainsi le développement économique et la confiance entre les acteurs du commerce extérieur.

En Algérie, la remise documentaire pour les produits finis a été légalisée à partir du 1^{er} janvier 2014. Cette mesure a été mise en place afin de faciliter les transactions commerciales internationales et d'encourager le commerce de produits finis avec d'autres pays.

La Remise documentaire, également connue sous le nom d'encaissement documentaire, est une méthode de paiement sécurisée utilisée pour le recouvrement des fonds. Dans ce processus, un vendeur (donneur d'ordre) autorise sa banque (banque remettante) à présenter les documents nécessaires à la banque de l'acheteur (banque présentatrice), en fonction de certaines conditions et instructions spécifiées, en échange du paiement ou du règlement de la marchandise.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement et de financement qui revêt une grande importance dans les équations économiques nationales. Il joue un rôle essentiel dans le développement des pays en favorisant les échanges commerciaux internationaux. Dans un monde ouvert, la fiabilité, la rapidité des transactions, la sécurité et le confort sont des facteurs clés pour l'intégration et la croissance économique. Le crédit documentaire répond à ces besoins en procurant une solution rapide, sûre et efficace, ce qui explique sa forte croissance ces dernières années.

La mise en place de nouveaux modes de paiement renforce les liens économiques et commerciaux entre les pays, notamment avec l'essor des transactions à distance. Parmi ces méthodes de paiement, les crédits documentaires jouent un rôle crucial dans le commerce international.

Au cœur de toutes les opérations d'échanges et de commerce international, se trouvent des transactions financières et des procédures bancaires, notamment via des mécanismes tels que le crédit documentaire et la remise documentaire. Ce dossier se concentre spécifiquement

INTRODUCTION GENERALE

sur la comparaison entre ces deux méthodes. La question à laquelle nous nous attardons est la suivante :

Quelles sont les différences entre la remise documentaire et le crédit documentaire en termes de financement du commerce extérieur dans le cas de la BADR ?

Pour répondre à cette problématique, nous orienterons cette étude de manière à explorer et à fournir des éléments de réponse aux questions suivantes :

Quels sont les risques majeurs auxquels sont confrontés les opérateurs économiques lors de leurs transactions à l'international ?

Comment la banque BADR réalise-t-elle les opérations d'importation par le crédit documentaire ou la remise documentaire ?

- **Les hypothèses**

Pour guider notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

H1 : les opérateurs économiques sont confrontés à plusieurs risques majeurs lors de leurs transactions à l'international. Parmi ces risques figurent les fluctuations des taux de change, les risques politiques et réglementaires, les risques de non-paiement ou de paiement tardif, les risques liés à la qualité des produits, les risques logistiques liés au transport et à la livraison, ainsi que les risques de fraude.

H2 : la banque BADR réalise les opérations d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire de la même manière, sans aucune différence ou spécificité dans leur approche ou leur gestion.

Pour répondre à notre question principale et vérifier nos hypothèses, nous avons utilisé diverses sources d'informations telles que des ouvrages, des journaux, des ressources en ligne et des mémoires de projet de LFC (Loi de Finances Complémentaire) des années 2009 et 2011. En outre, nous avons réalisé un stage pratique au sein de l'agence BADR 580 (Banque Algérienne du Développement Rural), ce qui nous a permis de recueillir des données concrètes sur le traitement du crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des importations. De plus, nous avons mené une enquête au sein de cette agence en utilisant un questionnaire, ce qui nous a permis d'analyser la contribution du crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des importations.

- **La structure de travail**

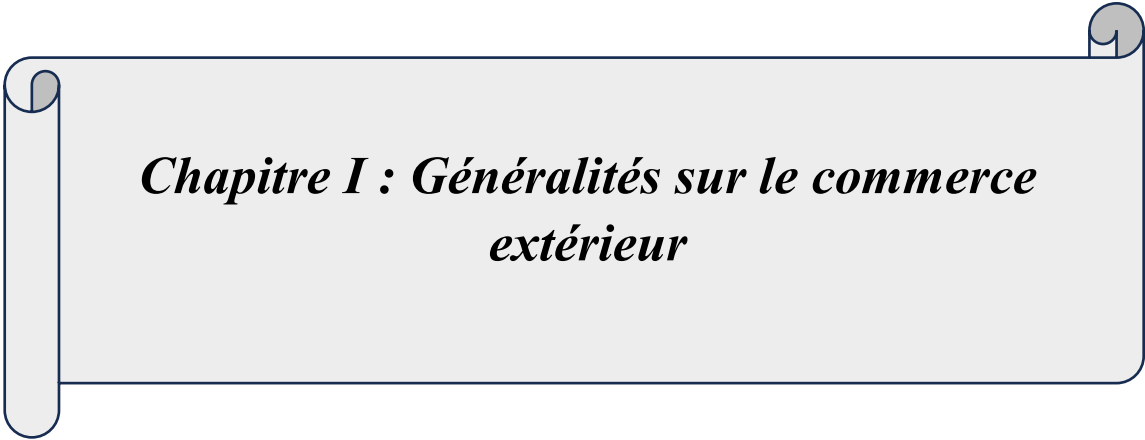
INTRODUCTION GENERALE

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en trois chapitres comme suit :

Dans le premier chapitre portera sur les généralités de commerce extérieur.

Dans le second chapitre, on présentera les techniques garanties et risques du financement du commerce extérieur

Enfin, dans le troisième chapitre, il s'agira du cas pratique, nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation, au niveau de l'agenceBADR 580.

A decorative horizontal scroll graphic with a light gray fill and a dark blue outline. The scroll is unrolled in the center, with the ends of the scroll visible on the left and right sides. The text is centered within the unrolled portion.

Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Introduction

Au fil du temps, l'ouverture croissante de l'économie mondiale a incité l'Algérie à repenser son modèle économique et à s'engager davantage dans le commerce international. Cette évolution a été motivée par la nécessité de s'adapter aux réalités économiques mondiales, de favoriser les échanges commerciaux avec d'autres nations et de diversifier les sources de revenus du pays. Toutefois, ce processus de réforme et de développement n'a pas été sans défis, car il a exigé des ajustements pour concilier les intérêts nationaux avec les exigences du marché international et des organismes internationaux.

L'ouverture au commerce international a offert des opportunités pour l'économie algérienne, en permettant l'accès à de nouveaux marchés et technologies, ainsi qu'en favorisant les investissements étrangers. Cela a également permis de renforcer les relations diplomatiques avec d'autres nations et de participer activement aux organisations économiques régionales et internationales.

Toutefois, cette intégration dans le commerce mondial a également soulevé des questions quant à la préservation de l'autonomie des politiques économiques nationales et à la protection des industries locales face à la concurrence internationale. Afin de faire face à ces défis, l'Algérie a dû mener des réformes économiques, améliorer son environnement des affaires et promouvoir l'innovation pour accroître la compétitivité de ses produits et services sur le marché mondial.

Le commerce international a joué un rôle essentiel dans le développement économique de l'Algérie, mais il a également nécessité des ajustements et des réformes pour s'adapter aux dynamiques mondiales. L'économie algérienne continue d'évoluer dans un contexte international en mutation, où l'équilibre entre l'ouverture aux échanges et la protection des intérêts nationaux reste un défi constant.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Section 01 : Notions générales sur le commerce extérieur

Les différents de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources, sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international.

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupement les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers. Ce type de commerce existe depuis des siècles, y'avait plusieurs théories qui ont expliqué les échanges et donné naissance aux plusieurs organisations économiques, qui ont pour but d'encourager le commerce international qui connaît un essor récent et aussi du fait de la mondialisation.

1.1.Définition du commerce extérieur

Au sens strict, le commerce international englobe les échanges de marchandises (biens) entre les différentes économies nationales. Au sens large, il comprend également les échanges de marchandises (biens) ainsi que les services entre les différentes économies nationales. Les flux de services sont pris en considération, car leur part dans les échanges internationaux augmente rapidement, notamment dans les domaines du transport, du tourisme et des services aux entreprises.¹

Alors le commerce extérieur d'un pays représente l'ensemble des flux d'exportations et d'importations de marchandises (biens) et de services avec le reste du monde. Cet échange de biens et services, ainsi que les mouvements de capitaux, sont pris en compte dans la comptabilité nationale pour établir la balance des paiements.²

- **Les importations³**

Les exportations désignent la vente ou la livraison de biens, services ou produits d'un pays vers d'autres pays. C'est un processus commercial où les entreprises et les gouvernements envoient des marchandises et des services à l'étranger dans le but de générer des revenus et de développer des relations commerciales internationales.

¹Daudin Guillaume, Monperrus-Veroni Paola, Riffart Christine et al, « Le commerce extérieur en valeur Ajoutée », Revue de l'OFCE, 2006/3 (no 98), p. 129-165. DOI : 10.3917/reof.098.0129. URL : <https://www.cairn.info/revue-de-l-ofce-2006-3-page-129.htm>

² Michel RAINELLI « Le commerce International » éd La DECOUVERT, Paris, 2003, p.25.

³<http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/importation/41943>

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

- **Les exportations**

Les importations désignent l'achat ou l'acquisition de biens, services ou produits provenant d'autres pays pour les utiliser dans le pays importateur. C'est le contraire des exportations. Les importations permettent aux pays d'obtenir des biens et services qui ne sont pas disponibles localement ou qui sont moins chers à produire à l'étranger.

1.2. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international sont des modèles économiques qui cherchent à expliquer les motifs et les avantages des échanges commerciaux entre les pays. Ces théories tentent de comprendre pourquoi les pays s'engagent dans le commerce international, comment les avantages sont répartis et comment les échanges peuvent être bénéfiques pour toutes les parties impliquées.

On distingue les théories traditionnelles du commerce international et les nouvelles théories du commerce international.

1.2.1. Les théories traditionnelles du commerce international

Ces théories se composent essentiellement de la théorie d'Adam Smith, David Ricardo et du model HOS.

A- Théorie des avantages absolus d'Adam Smith

La théorie des avantages absolus d'Adam Smith, publiée en 1776 dans son ouvrage "La Richesse des Nations", est l'une des premières théories du commerce international. Selon Smith, les pays devraient se spécialiser dans la production de biens pour lesquels ils possèdent un avantage absolu, c'est-à-dire où ils sont capables de produire plus efficacement que d'autres pays.⁴

L'avantage absolu se mesure par la capacité d'un pays à produire une quantité donnée d'un bien avec moins de ressources (main-d'œuvre, capital, matières premières) que les autres pays. Smith soutenait que si chaque pays se spécialisait dans la production des biens où il avait un avantage absolu, puis échangeait ces biens avec d'autres pays, cela conduirait à une augmentation globale de la production et des richesses.⁵

⁴ Figulizzi.Arcangelo, « Economie internationale : faits-théories-débats contemporains, éd Ellipses, Paris, 2006, P181.

⁵ Brahim GUENDOUZI, « Relations économiques internationales » éd El Maarifa , Alger, 2008, P22.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Cette théorie met l'accent sur l'efficacité de la production en fonction des ressources disponibles dans chaque pays. Elle a joué un rôle important dans l'histoire du commerce international en soulignant l'importance de la spécialisation et de l'échange entre les nations. Cependant, au fil du temps, d'autres théories du commerce international, comme la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, ont été développées pour mieux expliquer les motifs du commerce international dans des contextes plus complexes.

Tableau 1 : Les coûts de production selon Smith.

	Angleterre	Portugal
1 tonneau de vin	200h	100h
Drap	100h	200h

Source : Haberler (1961)

B- Théories des avantages comparatifs de David Ricardo

La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo est une théorie économique fondamentale dans le domaine du commerce international, développée en 1817. Elle vient compléter la théorie des avantages absolus d'Adam Smith en montrant que même si un pays ne possède pas d'avantages absolus dans la production de tous les biens, il peut encore bénéficier du commerce international en se spécialisant dans les biens où il a un avantage comparatif.

L'avantage comparatif est différent de l'avantage absolu. Il se réfère à la capacité d'un pays de produire un bien avec un coût d'opportunité (le coût des autres biens sacrifiés pour produire celui-ci) plus bas que celui des autres pays. Même si un pays peut être plus efficace dans la production de tous les biens par rapport à un autre pays, il peut toujours être avantageux pour les deux pays de se spécialiser dans la production où leur coût d'opportunité est le plus bas, puis d'échanger ces biens.

Ricardo illustre cette théorie à travers l'exemple classique du commerce entre l'Angleterre et le Portugal. Bien que l'Angleterre puisse produire du vin et du drap avec moins de main-d'œuvre que le Portugal dans chaque secteur, elle avait un avantage comparatif dans la production de drap, tandis que le Portugal avait un avantage comparatif dans la production de vin. En se spécialisant dans ces biens et en les échangeant, les deux pays pourraient bénéficier d'une augmentation globale de la production et de la richesse.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

La théorie des avantages comparatifs a eu une influence significative sur la compréhension du commerce international et reste un concept clé dans l'analyse des motifs et des bénéfices du commerce entre les pays.⁶

C- Théorie d'HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson)

Le terme HOS vient de trois auteurs : les suédois Eli Heckscher (1919) et Bertil Ohlin(1939), et l'américain Paul Samuelson(1948).

La théorie de H.O.S, met l'accent sur les différences de dotation, ainsi que le prix relatifs des facteurs entre deux nations pour interpréter le commerce ; elle prédit que chaque nation importera le produit dont la fabrication réclame des facteurs qui lui sont plus rares et plus coûteux.⁷

Dans ce modèle, chaque pays doit spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation se fait sur la base de la dotation différentielle en facteurs de production.⁸

Les hypothèses qui sous-tendent cette approche de la dotation factorielle sont :

La concurrence pure et parfaite ;

L'immobilité internationale des facteurs de production ;

La mobilité des produits (libre-échange) ;

L'homogénéité des facteurs de production.⁹

1.2.2. Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international expliquent les échanges par des imperfections du marché.

A- Le cycle de vie de produit de Vernon(1966)

Par la théorie du cycle de vie, Raymond VERNON est fondée sur les différences internationales de technologie. La notion de cycle de vie du produit, utilisée à l'origine dans

⁶M.Basle ,B.Chavence ,G Leobal,F.Benhamou,Geldon et A.Lipietz « Histoire des pensées économique » éd Dalloz,1993,P62.

⁷ Michel Rainelli, « le commerce international »,9èmeéd La Découverte, Paris, 2003, p47.

⁸Ibid, p192.

⁹ Brahim GUENDOUZI .Op, Cit, P27.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

des études de marketing, est reprise par l'auteur dans sa tentative de recherche sur les déterminants du commerce international.¹⁰ Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays donné tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée.

Selon Vernon le cycle de vie d'un produit passe par quatre phases qui sont :

Première phase, l'innovation : il s'agit de la phase de lancement, le produit est nouveau et apparaît comme un produit. La demande est peu sensible au niveau du prix. La production s'effectue en courtes séries avec un travail qualifié. La firme à l'origine du nouveau produit dispose d'un monopole temporaire.

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

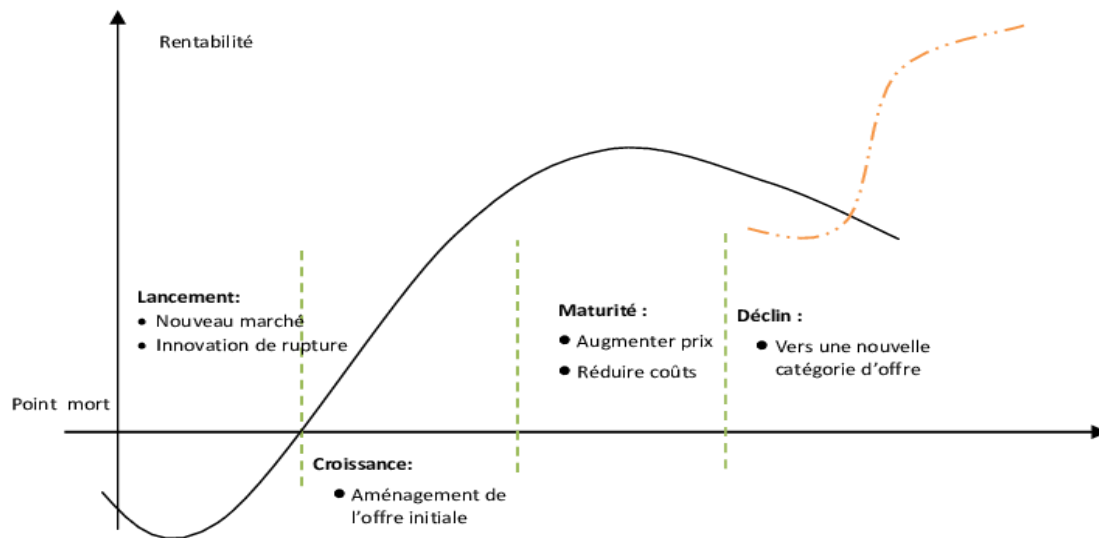
Troisième phase, maturité : le produit ne progresse plus sur le marché intérieur. C'est le moment où le produit est imité par d'autres concurrents. Les firmes font le transfert technologique, afin de vendre leur produit dans des pays aux caractéristiques différentes.

Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substituts apparaissent sur le marché, l'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se surcapacite. La production se déroule maintenant dans les pays en développement qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

Figure n° 01 : les quatre phases de cycle de vie d'un produit

¹⁰ R. VERNON : « International investment and international trade in the product cycle », in Quarterly Journal of Economics, vol.80, mai 1966.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur



Source : Usinier, Management international, Ed. PUF, 1988, p 45.

B- La théorie de l'écart technologique :

Michael POSNER a expliqué, dans son ouvrage « International Trade Technical Change, 1961 », que les firmes des différents pays sont engagées dans un processus d'innovation permanent ; les pays réalisant les efforts les plus marqués dans la mise en œuvre de l'innovation disposent d'un avantage sur les autres, ce qui traduit par une situation de monopole dans la commercialisation internationale des produits issus de l'innovation

.D'importants flux du commerce international s'expliquent donc essentiellement par l'écart entre les pays : les pays en avance exportent des biens issus de leur avance technologique car ils disposent d'un avantage comparatifs.

Ces progrès technique à l'origine de l'avantage comparatif se présentent sous deux formes :

Des innovations de produits : invention de nouveaux produits ou perfectionnement de produits existants ;

Des innovations de procédé : comme par exemple l'automatisation des lignes productives.

Le pays innovateur doit conserver son avancée technologique, mais avec une stratégie de temps qui dépend de deux éléments : le temps nécessaire à la diffusion du produit vers les

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

autres pays « demandlag », et le délai correspond à la mise en place de produits concurrents issus de l'imitation du bien par des produits étrangers « imitation lag »¹¹

C- La théorie de la concurrence imparfaite

Paul Krugman a introduit un changement radical en considérant explicitement les entreprises comme acteurs clés dans la théorie du commerce international, réduisant ainsi l'importance des pays. Cette approche favorise la mondialisation en faisant du commerce international un échange dans un espace mondial où les frontières nationales jouent un rôle secondaire. La théorie traditionnelle de l'échange international, en revanche, se concentre sur les effets du commerce sur les nations en supposant une concurrence pure et parfaite, ce qui n'est pas souvent le cas. La plupart des échanges industriels ont lieu dans des secteurs oligopolistiques où un petit nombre d'entreprises agissent sur le marché. Dans un environnement oligopolistique, la régulation protectionniste peut être rationnelle en raison des considérations stratégiques liées à la résistance des profits.¹²

D- La « demande de différence »

Selon Bernard Lassudrie-Duchêne (1971), une nouvelle théorie du commerce international explique les échanges entre pays par la demande des consommateurs pour des produits similaires mais non identiques. Cette demande crée la nécessité d'importer des produits avec des caractéristiques différentes de ceux produits localement, élargissant ainsi l'offre sur le marché intérieur. Les échanges internationaux sont donc motivés par la différenciation des produits plutôt que par les différences de prix ou de coûts de production en fonction de leur provenance. Pour cette raison, les stratégies de recherche, de qualité, de marketing et de publicité jouent un rôle essentiel dans ces échanges.¹³

1-3- Les institutions Mondiale du commerce internationales

Les institutions mondiales du commerce international sont des organisations internationales qui jouent un rôle essentiel dans la régulation, la promotion et la facilitation du commerce entre les pays. Elles visent à promouvoir le libre-échange, à régler les différends

¹¹Figulizzi.Arcangelo ,Op.Cit ,P206.

¹²Cedras J. (1958). Le paradoxe de Léontief et la théorie de la spécialisation internationale. in Revue économique, 9(4) : p-p 577-611.

¹³Siroën J.M. (1988). La théorie de l'échange international en concurrence monopolistique. In Revue économique, 39(3) : p-p 511-544.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

commerciaux, à faciliter la coopération économique et à contribuer au développement économique mondial.

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international sont essentiellement :

1.3.1. L'organisation mondiale du commerce(OMC) :

L'organisation mondiale du commerce est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'organisation se trouvent les accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements.

Les missions assignées à l'OMC sont les suivantes :

- ✚ Administrer et mettre en œuvre les accords commerciaux multilatéraux et plurilatéraux qui constituent la structure de l'OMC ;
- ✚ Etre une instance pour des négociations commerciales multilatérales ;
- ✚ S'employer à régler les différends commerciaux ;
- ✚ Surveiller les politiques commerciales nationales ; Les nouvelles règles du jeu à l'OMC sont actuellement :
 - ✚ L'accès au marché ;
 - ✚ Le renforcement des disciplines multilatérales ;
 - ✚ L'extension du système commercial international.¹⁴

1.3.2. La conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) :

La conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement a été créée en 1964 à Genève, en tant que mécanisme intergouvernemental permanent. Elle compte 191 pays membres, et l'idée fondamentale qui a présidé à la création de la CNUCED a été énoncée en 1961 par la résolution 1707 de l'Assemblée Générale des Nations – Unies : « le commerce, principal instrument du développement économique¹⁵ » Ses principaux objectifs sont d'aider les pays en développement à tirer le meilleur parti des possibilités de commerce, d'investissement

¹⁴ Brahim GUENDOUZI .Op, Cit,P138.

¹⁵ Ibid. P138.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

et de développement qui s'offrent à eux et de soutenir pour qu'ils puissent s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

1.3.3. La chambre de commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la Chambre de commerce internationale (CCI) est une organisation non gouvernementale au service de milliers d'entreprises internationales. Représentant les entreprises à l'échelle mondiale, la CCI, également connue sous le sigle ICC (International Chamber of Commerce) en anglais, a pour mission principale de favoriser les échanges commerciaux et les investissements. Elle œuvre à encourager l'ouverture des marchés pour les biens et les services ainsi que la libre circulation des capitaux. Avec des milliers d'entreprises membres dans 130 pays, elle joue un rôle essentiel dans le domaine économique mondial.

Le secrétariat international de la CCI est basé à Paris. Au fil des années, la chambre de commerce internationale a élaboré des "rules", soit des règles ou contrats types, dans divers domaines de la vie des affaires. Ces règles sont fréquemment adoptées dans tous les secteurs d'activité.¹⁶

La CCI se charge essentiellement de :

- ✚ La commission des pratiques commerciales internationales.
- ✚ La cour internationale d'arbitrage.
- ✚ Le bureau maritime international.
- ✚ Le bureau contre le crime commercial.
- ✚ Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- ✚ L'institut des droits des affaires internationales

1.3.4. Le fonds Monétaire International (FMI)

Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale composée de 188 pays. Créé à la fin de la Seconde Guerre mondiale, son premier objectif était de surveiller le système monétaire international, régulant les taux de change entre les monnaies pour éviter les dévaluations qui avaient contribué à la crise des années 1930.

L'article premier des statuts du FMI énonce les objectifs fondamentaux suivants :¹⁷

- ✚ Promouvoir la coopération monétaire internationale.

¹⁶ Brahim GUENDOUZI .Op, Cit ,p 143.

¹⁷www.cafedelabourse.com consulté le 17/07/2023 à 14h00

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

- ✚ Faciliter l'expansion et la croissance équilibrée du commerce mondial.
- ✚ Promouvoir la stabilité des changes.
- ✚ Aider à établir un système multilatéral de paiements.
- ✚ Mettre ses ressources à la disposition des pays confrontés à des difficultés de balance des paiements, moyennant des garanties adéquates.

1.3.5. La Banque Mondiale (BM)

En 2007, la Banque mondiale (BM) a été transformée en un groupe d'alliances comprenant cinq organisations internationales, engagées dans la lutte contre la pauvreté en fournissant des financements aux États en difficulté.

La composante centrale de ce groupe est la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), dont le financement provient des cotisations réglées par les États membres. Le siège de cette entité est situé à Washington, et son président est élu pour un mandat de cinq ans par le Conseil des Administrateurs de la Banque. Notons que la Banque mondiale (BM) est également un membre de l'Organisation des Nations unies (ONU).

La Banque Mondiale a pour missions principales les objectifs suivants :

- ✚ Apporter son aide à la reconstruction et au développement des pays touchés par la Seconde Guerre mondiale.
- ✚ Favoriser l'expansion des échanges internationaux et l'équilibre des balances de paiements en encourageant les investissements productifs dans les pays membres.
- ✚ Coordonner ses prêts avec d'autres financements internationaux obtenus par les pays membres.
- ✚ Stimuler le développement des entreprises locales tout en fournissant des moyens de financement étrangers.¹⁸

La Banque mondiale regroupe cinq institutions ;¹⁹

Tableau n° 02 : les cinq banques mondiales

<i>La banque</i>	<i>La présentation</i>
	Créée en 1944 et composée de 187 pays. Son objectif est de réduire la pauvreté dans les pays à revenu intermédiaire et les plus

¹⁸ Brahim GUENDOUZI .Op, Cit, P126.

¹⁹

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD)	pauvres, mais solvables, en fournissant des prêts, des garanties, des instruments de gestion des risques, ainsi que des services d'analyse et de conseil.
L'Association internationale de développement (IDA)	Etablie en 1960 et comptant 165 pays membres. L'IDA accorde des prêts et des crédits sans intérêt, ainsi que des dons aux pays les plus pauvres. Ces financements sont destinés à soutenir des programmes favorisant la croissance économique et la réduction des inégalités. Elle complète l'action de la BIRD, avec laquelle elle partage son personnel.
La Société financière internationale (IFC)	Créée en 1956 et composée de 184 pays membres. Son rôle consiste à financer des prêts et des fonds propres pour encourager l'investissement privé dans les pays en développement. Elle représente la principale institution mondiale soutenant le développement des activités du secteur privé.
Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI)	Une institution indépendante comprenant 140 pays membres. Le CIRDI vise principalement à fournir des mécanismes de conciliation et d'arbitrage pour les différends liés aux investissements internationaux. Il a été mis en place en octobre 1966 et est aujourd'hui considéré comme la principale institution d'arbitrage international pour résoudre les différends entre investisseurs et États.
L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA)	créée en 1988, ce qui en fait la plus jeune des cinq institutions de la Banque mondiale. Sa mission principale est de promouvoir les investissements directs étrangers dans les pays en développement, contribuant ainsi à soutenir la croissance économique et à réduire la pauvreté. Actuellement, l'Agence compte 154 pays membres qui participent à ses efforts en faveur du développement économique et social.

1.3.6. FIATA « Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés »

La FIATA, également connue sous le nom de "Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés", fut établie le 31 mai 1926 à Vienne. Elle représente

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

une association non gouvernementale comptant environ 40 000 entreprises, englobant de 8 à 10 millions de personnes dans 150 pays. Elle bénéficie d'une voix consultative auprès d'organisations telles que l'ECOSOC (Conseil économique et social) et la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement).²⁰

Le rôle de la FIATA consiste à représenter l'industrie de l'organisation de transport vis-à-vis d'organismes tels que la Chambre de Commerce Internationale, l'Association Internationale du Transport Aérien (IATA), l'Union Internationale du Transport Ferroviaire (UIC), l'Union Internationale du Transport Routier (IRU) et l'organisation mondiale des Douanes (OMD).

Ses principaux objectifs sont de défendre les intérêts des commissionnaires-organismes de transport en participant à des réunions avec des organismes concernés par les questions du transport, de sensibiliser le commerce, l'industrie et le grand public aux services fournis par les organisateurs de transport via la diffusion d'informations et de publications, d'améliorer la qualité des services rendus par les commissionnaires-organismes en développant et en promouvant des documents de transport tels que les FBL (Fiata Billa of lading) et les conditions générales, et d'assister ces commissionnaires-organismes en proposant des formations et en développant des outils d'aide au commerce électronique.

1.3.7. L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD)

L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD) est un organisme intergouvernemental dont la mission est de soutenir les administrations des douanes pour accroître leur efficacité.

L'OMD élabore des instruments internationaux pour harmoniser et uniformiser l'application des régimes douaniers et simplifier les procédures douanières. Elle encourage la coopération entre les États membres et avec d'autres organisations internationales pour réprimer les infractions douanières et autres infractions internationales. De plus, elle favorise la communication entre les membres et avec les organisations internationales tout en promouvant l'éthique douanière, la transparence et l'amélioration des méthodes de travail.

L'OMD, représentant les intérêts de 161 nations membres de toutes les régions géographiques et de tous les stades de développement socio-économique, sert de principal cadre de réflexion et d'échange de vues sur les questions douanières. Elle met à disposition de ses

²⁰ <https://www.transportjournal.com/en/home/news/artikeldetail/petrov-follows-in-pietersens-footsteps-at-fiata.html>

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

membres des conventions et d'autres instruments internationaux, ainsi que des services d'assistance technique et de formation.²¹

L'OMD a son siège à Bruxelles, Belgique, avec 161 membres au 31 décembre 2002. Ses langues officielles sont l'anglais et le français (avec utilisation de l'espagnol pour les réunions de l'origine et de l'évaluation en douane, et du russe pour le Système Harmonisé). Son objectif principal est d'assurer le plus haut degré d'harmonisation et d'uniformité des régimes douaniers.

²¹ Antonio Nicali et Giuseppe Favale, *The History of the Customs. A Historical Outline of Customs and Trade Policy in Europe and the World*, De Luca Editori d'Arte, 2004, p. 212.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Section 02: Le commerce extérieur en Algérie

L'économie algérienne a subi des profondes mutations depuis son indépendance à la phase actuelle. Elle a vécu une transformation radicale de son environnement économique, induit par le passage de l'économie administrée à l'économie libérale. Cette transformation s'est accentuée par une ouverture internationale, qui offre une opportunité pour le commerce extérieur et aux exportations en particulier.

2.1. Historiques sur les pratiques et les politiques commerciales en Algérie :

Les politiques et les pratiques commerciales ont connue dans leur évolution essentiellement trois phases :

2.1.1 Avant l'indépendance(1962) :

Le commerce extérieur sous le régime colonial est caractérisé par des exportations des produits agricoles, l'énergie à partir des années 50.Importation des inputs est bien d'équipements, et les pratiques commerciales sont régies par les forces de marchés, un Système orienté vers une économie libérale.

2.1.2. Après l'indépendance

Il se caractérisé par trois périodes :

2.1.2.1. Monopole de l'Etat sur le commerce extérieur

- **Phase de contrôle (1962-1970) :**

Certains économistes algériens qualifient la première phase après l'indépendance de libérale, car les opérations commerciales avec l'étranger étaient encore autorisées. D'autres considèrent cette période comme une phase de contrôle, car l'État surveillait de près les opérateurs économiques et leurs activités, en s'appuyant sur l'option socialiste choisie.

Pendant cette phase, l'État a mis en place des mesures de protection pour construire une économie autocentrée, axée sur la satisfaction des besoins internes. Des contingents tarifaires et des droits de douane élevés ont été instaurés. Deux régimes tarifaires ont été aménagés, l'un avec des concessions pour les partenaires traditionnels de l'Algérie et l'autre pour les autres pays.

L'État exerçait son contrôle à travers quatre principaux organismes : l'O.A.I.C., chargé du monopole sur l'approvisionnement en céréales, l'O.N.A.C.O., avec le monopole des

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

importations et des exportations, l'O.N.R.A., contrôlant la commercialisation des produits agricoles modernes, et l'O.F.A.L.A.C., responsable de la qualité et du conditionnement des produits destinés à l'exportation.²²

Les objectifs de la politique commerciale algérienne étaient énoncés dès les années 1950 : équilibrer la balance commerciale, nationaliser les branches essentielles du commerce extérieur, diversifier les partenaires commerciaux et favoriser les produits transformés à plus grande valeur ajoutée.

Malgré les efforts de contrôle, certains anciens exportateurs ont continué leurs activités en raison de leurs installations techniques indispensables. À partir de 1964, de nouvelles structures d'encadrement ont été mises en place, notamment les GPA, détenant le monopole d'importation de certains produits stratégiques.

La réglementation des exportations était moins complexe en raison de la mono-exportation de produits agricoles puis d'hydrocarbures, cette dernière étant gérée par la société nationale SONATRACH.

- **La phase du monopole (1971-1990)**

Les réformes appliquées au régime des importations et des exportations en Algérie pendant cette période ont confirmé la volonté de l'État d'établir un monopole effectif sur les échanges. Cependant, la première phase a été marquée par des difficultés, avec un manque de contrôle sur les opérateurs et des échappatoires qui ont permis à certaines branches de contourner les règles imposées. Par exemple, malgré une surproduction nationale de pommes de terre, leur importation persistait.

Un autre dysfonctionnement résidait dans le mécanisme de fixation des prix, où certaines entreprises maintenaient des prix élevés, bénéficiant de la pénurie générale qui régnait à l'époque. Ces problèmes, associés à l'émergence de conflits entre les entreprises et l'État, ont conduit à de nouvelles réformes visant à consolider la politique de développement et de planification centralisée des moyens de production.

Après une phase de transition et un discours socialiste, un nouveau régime a émergé avec une approche basée sur un socialisme scientifique et une équipe de technocrates. Des plans

²²Zourdani S.(2012).Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie :cas de la BNA. Mémoire Magister, Université de Tizi-Ouzou.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

de développement ont été lancés, et une politique de nationalisation des richesses nationales a été mise en place pour atteindre l'indépendance économique.

Le commerce extérieur n'a pas échappé à ce mouvement de nationalisation, et en 1971, les groupements professionnels d'achats ont été dissous, généralisant le monopole du commerce extérieur à toutes les entreprises nationales. Cependant, ce système a montré des distorsions, notamment avec le chevauchement des missions des différentes sociétés nationales, entraînant des différences de prix pour des produits similaires.

En 1974, une nouvelle réforme a été promulguée, introduisant le système des Autorisations Globales d'Importation (AGI). Les AGI étaient délivrées chaque année par le ministère du commerce sur la base des états prévisionnels des entreprises. Cette réforme a réduit les chevauchements des missions des entreprises publiques, mais malgré la volonté de l'État de monopoliser le secteur du commerce extérieur, certaines branches restaient ouvertes au secteur privé.

Le système des AGI a apporté des améliorations, mais les résistances au sein du pouvoir officiel ont empêché une monopolisation complète de l'État sur le commerce extérieur. Malgré tout, cette réforme a contribué à réorganiser le secteur et à réduire les possibilités d'importation pour le secteur privé.²³

La loi 78-02 du 11 février 1978 a définitivement étendu le monopole de l'État sur le commerce extérieur en Algérie. Désormais, toutes les importations et exportations étaient soumises au monopole absolu de l'État via ses entreprises publiques, ce qui a conduit à la dissolution de facto de toutes les entreprises privées d'import-export. Cette mesure a été conforme à l'accord de Tripoli et à la charte nationale de 1976.

La période des "12 glorieuses" dans les années 1970 a renforcé la conviction du pouvoir central sur la nécessité de réduire l'intervention du secteur privé et des intermédiaires dans le commerce extérieur. Certaines entreprises privées, comme les exportateurs de tapis de Tlemcen vers l'Allemagne, ont vu leurs activités suspendues. Cette politique était en accord avec l'idéologie marxiste dominante à l'époque, bien que certains experts critiquaient cette approche qui ne favorisait pas la diversification des exportations.²⁴

²³ Bouzid A.(2007).L'évolution du commerce extérieur des produits agricoles :Essai de construction d'un modèle d'estimation et de prévision. Mémoire Ing, INA EL Harrach.

²⁴Dr CHADLI Hamza ; 500 entreprise algériennes ; édition Addiwan, Alger 1996, P16.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

En matière de circulation de capitaux, l'État continuait à exercer un contrôle, et le régime de change avait subi quelques transformations, passant d'un régime de change fixe à un régime de taux de change flexible, avec la monnaie nationale indexée sur un panier de devises.

Cependant, la situation financière du pays a radicalement changé avec la chute des prix du pétrole en 1986 et la baisse de la valeur du dollar sur les marchés internationaux. L'Algérie est passée d'une situation excédentaire à une situation déficitaire, avec une augmentation considérable de la dette externe. Face à ces défis, l'État a renforcé son programme d'austérité sur les importations, surtout les biens de consommation.

Pour faire face à cette crise, l'Algérie a dû recourir au FMI et accepter un programme d'ajustement structurel visant à stabiliser les indicateurs macroéconomiques et désétatiser l'économie. Cela impliquait une ouverture accrue du pays, y compris la libéralisation du commerce extérieur et la fin des monopoles. Ces réformes visaient à stimuler l'économie et à faire face aux difficultés causées par la crise financière.

2.1.2.2. La libéralisation du commerce extérieur algérien (1990/2000)

La chute du prix du pétrole a révélé les profondes difficultés économiques de l'Algérie, accentuées par le système de planification centralisé. Certaines politiques de développement mises en place durant les années 70 ont été remises en question, et de nouvelles orientations ont été adoptées pour accommoder l'économie nationale aux conditions du marché.

En 1988, la loi 88-29 a été promulguée pour abolir le monopole de l'État sur le commerce extérieur en Algérie. Cette loi a introduit des changements significatifs dans le système de fonctionnement du commerce extérieur. Les entreprises publiques ont gagné en autonomie dans la gestion de leurs contrats, et un nouveau système de régulation des opérations d'octroi de devises a été mis en place.

En outre, de nouvelles structures ont été créées pour rationaliser la planification des échanges, telles que les groupements d'intérêt commun et les offices de commerce extérieur. Ces mesures visaient à introduire plus de souplesse et d'efficacité dans la gestion du commerce extérieur.

À partir de 1990, une nouvelle organisation a été mise en place pour la gestion commerciale et financière du commerce extérieur algérien, en définissant trois types d'entreprises : celles qui importent pour vendre en l'état, les grandes entreprises publiques de production et les PME publiques et privées. Les banques commerciales ont été sollicitées pour

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

accompagner ces entreprises dans leurs opérations d'import-export en fournissant des crédits pour financer leurs activités.

En 1991, l'Algérie a entamé la libéralisation de son commerce extérieur en abolissant les licences d'importation, sauf pour certains produits stratégiques. Des incitations fiscales et des organismes ont été créés pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures, mais ces efforts ont eu des résultats mitigés.

En matière de régime de change, le système de flottement dirigé a été adopté, avec la confrontation de l'offre et de la demande de devises sur le marché interbancaire. Cependant, un marché parallèle de la devise persiste en raison des restrictions passées.

Malgré les efforts pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures, l'Algérie a eu du mal à attirer les investissements étrangers et à dynamiser ses exportations. La politique de développement autocentrée et l'économie de rente basée sur les hydrocarbures ont limité la diversification des échanges et l'essor des exportations non pétrolières.

2.1.2.3. La période récente (2000/2011) : échec de la politique de promotion des exportations et accélération de la dépendance extérieur

Après deux décennies de mise en place du plan d'ajustement structurel et de libéralisation du commerce extérieur, peu de changements sont observés dans la structure des échanges, et la dépendance vis-à-vis des importations de produits agricoles essentiels continue d'augmenter. Les échanges ont toutefois augmenté considérablement en volume, avec des importations doublant en quelques années grâce à la croissance des exportations d'hydrocarbures. Malgré cela, la nouvelle stratégie n'a pas atteint ses objectifs, entraînant des problèmes de réglementation et d'instabilité pour les opérateurs.

Pour freiner la croissance rapide des importations, les importateurs doivent recourir au crédit documentaire comme unique moyen de paiement, ce qui nécessite une provision à 100 % du prix de la marchandise. Cette instabilité affecte également les investisseurs étrangers, contraints d'avoir un partenaire local majoritaire. Ces mesures ont été prises pour réduire la dépendance économique de l'Algérie, mais elles ont eu un impact négatif sur les investissements directs étrangers et les échanges à long terme.

Face à l'inquiétude grandissante concernant le commerce extérieur, le gouvernement a créé en 2009 un comité de suivi du commerce extérieur chargé d'analyser les flux commerciaux,

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

proposer des mesures d'assainissement, évaluer les données du commerce, faciliter les échanges et promouvoir les exportations non liées aux hydrocarbures.

Malgré vingt ans de mesures de libéralisation et la demande d'adhésion à l'OMC, de nombreux efforts sont nécessaires pour parvenir à une libéralisation complète des échanges. Les négociations avec les partenaires européens et américains rencontrent des obstacles, notamment sur l'ouverture des secteurs de services, la propriété intellectuelle et les obstacles techniques aux échanges. L'Algérie a réalisé des progrès dans certains domaines, mais des défis persistent, tels que la réforme des entreprises d'État, les prix des hydrocarbures, les droits de commercialisation et la présence commerciale, le régime fiscal, les subventions à l'exportation et certains aspects sanitaires, phytosanitaires et liés aux droits de propriété intellectuelle.

En 2011, le gouvernement a pris une décision visant à exclure certains produits des avantages à l'importation dans le cadre de la zone arabe de libre échange, en réponse aux préoccupations des opérateurs nationaux qui souhaitaient plus de temps pour achever leur mise à niveau. Cette approche prudente en matière d'ouverture témoigne du retard pris par l'économie nationale dans son adaptation aux exigences de la concurrence internationale, par rapport à certains pays voisins qui ont mieux réussi leur intégration sur le marché international.

2.2. Les principales intégrations et accords commerciaux de l'Algérie

L'Algérie est impliquée dans plusieurs intégrations et accords commerciaux qui visent à renforcer ses relations économiques avec d'autres pays et régions.

2.2.1. L'accord d'association avec l'Union Européenne

L'accord d'association avec l'Union européenne constitue le premier accord commercial bilatéral d'importance que l'Algérie a conclu. Cet accord a été signé le 22 avril 2002 (après des négociations qui ont commencé depuis 1997), à Valence en Espagne, l'accord d'association est mis en œuvre le 01 /09/2005.²⁵

Les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit :

- Une association politique et de sécurité concrétisée par l'instauration d'un dialogue régulier permettant d'établir des liens de sécurité et de stabilité entre les deux partenaires ;

²⁵Hachemi N.(2007).Impact prévisible de l'intégration de l'Algérie à la zone de libre-échange Union Européenne et organisation Mondiale du Commerce sur la filière huile alimentaire .Mémoire Magister.INAEL-Harrach.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économique et sociales équilibrées entre les parties et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, sociaux, culturels et financiers.

Cet accord englobe les pays de sud, les pays d'Europe centrale et orientale et qui vise également à la mise en place à terme d'un grand espace au sens large.

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% des ventes des hydrocarbures sont destinés aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme deuxième pays méditerranéens qui effectue plus de relations commerciales avec l'UE.

2.2.2. L'accession de l'Algérie à l'OMC

L'Algérie s'est engagée dans le processus d'intégration au commerce multilatéral depuis juin 1987, mais elle n'a pas saisi l'opportunité de devenir membre de plein droit de l'OMC, elle s'est contentée du rôle d'observateur. La procédure d'adhésion à l'OMC s'est subdivisée en deux phases. La première, phase de juin 1987 à juillet 1996, est qualifiée de dormante, les autorités algériennes s'étant contentées de déposer une demande d'adhésion. De fait, les négociations s'engagent concrètement à partir de la présentation par l'Algérie de son aide-mémoire au commerce extérieur en juillet 1996 puis de la tenue de la première réunion du Groupe de travail en avril 1998, c'était la deuxième phase. Après la tenue de la session des négociations qui regroupe la partie algérienne et les représentants de l'OMC en avril 2001, l'Algérie fut critiquée, le résultat logique de ses critiques s'est soldé par une récession du dossier algérien.

Devant cet échec, l'Algérie a constaté le placement de son dossier au niveau :

- La manque d'expérience des négociateurs algériens et les limitations de leurs prérogative et de leurs espaces de manœuvres souvent en donnant raison aux hommes politiques qu'aux hommes de terrains, ce qui donne aux négociations une forme politique plutôt que commerciale ;

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

- L'absence d'un agenda et de programme clair et la non-clarté des statistiques présentées à l'OMC ;
- La non-stabilité des gouvernements algériens ;
- Le manque d'une volonté politique.

Donc, malgré les efforts consentis par l'Algérie en termes de réforme économique et législatives, le processus d'adhésion s'est largement compliqué.²⁶

2.2.3. L'intégration régionale de l'Algérie au sein du l'Union du Maghreb Arabe

Le Maghreb est la région la plus homogène du point de vue sociologique, linguistique et culturel, est une région possédant un potentiel de développement très riche, naturel et humaine non négligeables. Malgré ce riche patrimoine, le Maghreb reste l'une des régions les moins intégrées du monde.

Les projets d'intégration des pays maghrébins ne datent pas d'hier, ils remontent à la période d'avant l'indépendance .Mais, ce n'est que vers la fin des années 80, exactement en 1989, que cette intégration soit concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) qui compte cinq pays : l'Algérie, La Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

Le Maghreb peut constituer un marché important dans la région du bassin méditerranéen qui pourrait contribuer ou renforcement des liens entre les Etats membre dans tous les domaines, politique, économique et socioculturel, afin de créer un ensemble économique régional intégré, lui permettant de disposer d'un poids important sur la scène international.²⁷

2.2.4. La grande zone arabe de libre échange (GZALE)

La mise en œuvre de cet accord était en janvier 2009 après sa signature le 27 février 1981 par le conseil économique et social de ligue des Etats arabes (CES). Cette zone contient 19 pays qui sont :

L'Algérie, l'Egypt., Jordanie, Tunisie, Maroc, Mauritanie, Emirats arabes unies , Arabie saoudite, Qatar, Libye, Bahreïn, Koweït, Oman , Yémen, Soudan, Palestine, Iraq, Syrie et le Liban.

Les objectifs majeurs de cette intégration sont de :

²⁶ BARBET-PH, SOUAM-S et TALAHITE-F, « enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC », In revue CNRS n°5 2009, P14.

²⁷ MAHIOU-A « l'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA 1999, P3.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

- Faciliter les échanges entre les pays arabes ;
- Favoriser les relations économiques et politiques entre les Etats membres.

2.3. L'évolution statistique du commerce extérieur de l'Algérie

Le commerce extérieur de l'Algérie a subi des réformes significatives depuis la seconde moitié des années 1980, ce qui a été essentiel dans le processus de transformation du pays (Abbas, 2012).

En analysant l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie, on observe certaines caractéristiques importantes, notamment la stabilité de sa structure mono-exportatrice dominée par les hydrocarbures, une faible diversification des produits exportés, un déséquilibre marqué dans la balance commerciale, et une dépendance énergétique comme source de financement, ce qui rend l'économie nationale vulnérable aux fluctuations des prix des matières premières sur le marché international, tant pour les exportations d'hydrocarbures que pour les importations de produits de base.

Le tableau 2 présente les données globales du commerce extérieur de l'Algérie.

Durant la période allant de 2010 à 2014, la balance commerciale de l'Algérie était excédentaire, mais elle est devenue déficitaire de 2015 à 2018, principalement en raison de la baisse des cours du pétrole sur le marché mondial.

Cependant, malgré cet excédent apparent, l'économie algérienne ne repose pas sur des secteurs industriels, agricoles ou tertiaires dynamiques, ce qui la rend fragile. La prédominance du secteur énergétique n'a pas permis le développement d'autres secteurs, expliquant ainsi la faible part des exportations hors hydrocarbures, en particulier celles liées aux produits agricoles et agroalimentaires, dans le total des exportations de l'Algérie.

Tableau n° 03 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie de 2010 à 2018 (Unité : Millions US\$).

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

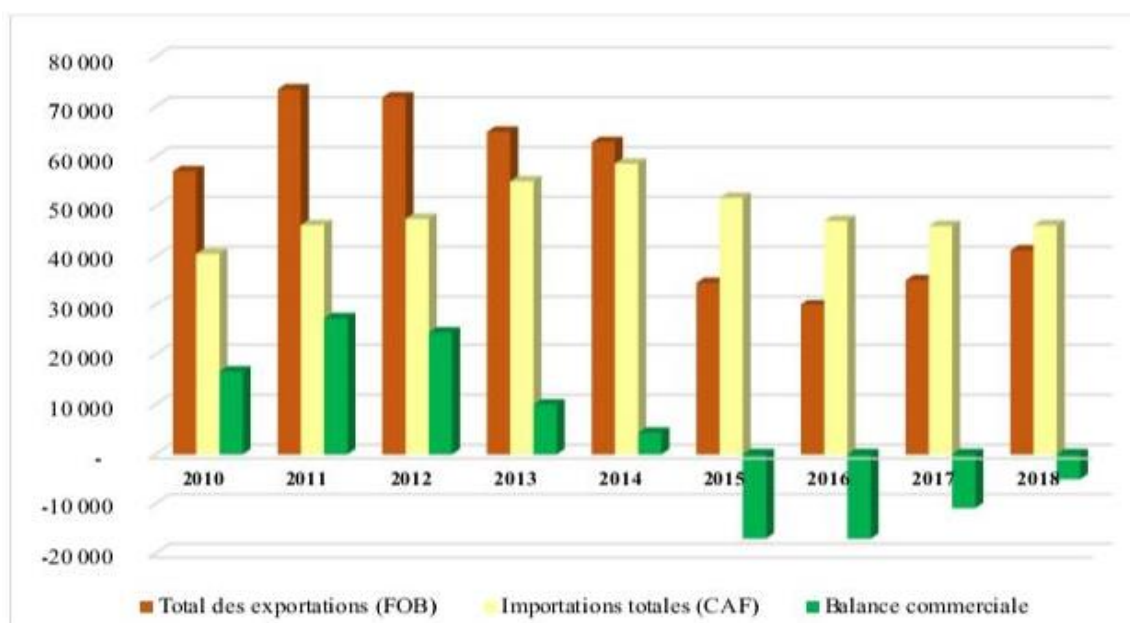
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportations agroalimentaires	281	325	272	342	271	185	269	278	297
Exportations hors hydrocarbures	1 526	2 062	2 062	2 014	2 810	1 969	1 781	1 930	2 830
Exportations hydrocarbures	55 527	71 427	69 804	62 960	60 146	32 900	27 100	33 261	38 338
Total des exportations (FOB)	57 053	73 489	71 866	64 974	62 886	34 668	30 026	35 191	41 168
Importations agroalimentaires	6 058	9 850	9 022	9 580	11 005	9 316	8 224	8 438	8 573
Total des Importations (CAF)	40 473	46 247	47 490	55 028	58 580	51 702	47 089	46 059	46 197
Balance commerciale	16 580	27 242	24 376	9 946	4 306	-17 034	-17 063	-10 868	-5 029
Echanges commerciaux	97 526	119 736	119 356	120 002	121 466	86 370	77 115	81 250	87 365

Source : établi par nous-même, d'après les statistiques de CNIS (2018).

Le volume global des importations de l'Algérie en 2018 s'est élevé à 46,19 milliards de dollars américains, enregistrant une légère hausse de 0,30 % par rapport à l'année 2017. En même temps, le volume global des exportations a atteint 41,16 milliards de dollars américains, enregistrant une augmentation de 16,98 % par rapport à 2017.

Cependant, malgré cette augmentation des exportations, la balance commerciale a affiché un déficit de l'ordre de 5,03 milliards de dollars américains pour l'année 2018. Le taux de couverture des importations par les exportations s'est établi à 89 % en 2018, en amélioration par rapport au taux de 76 % enregistré en 2017.

Figure n° 02 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie du 2010 à 2018 (Unité : Millions US\$).



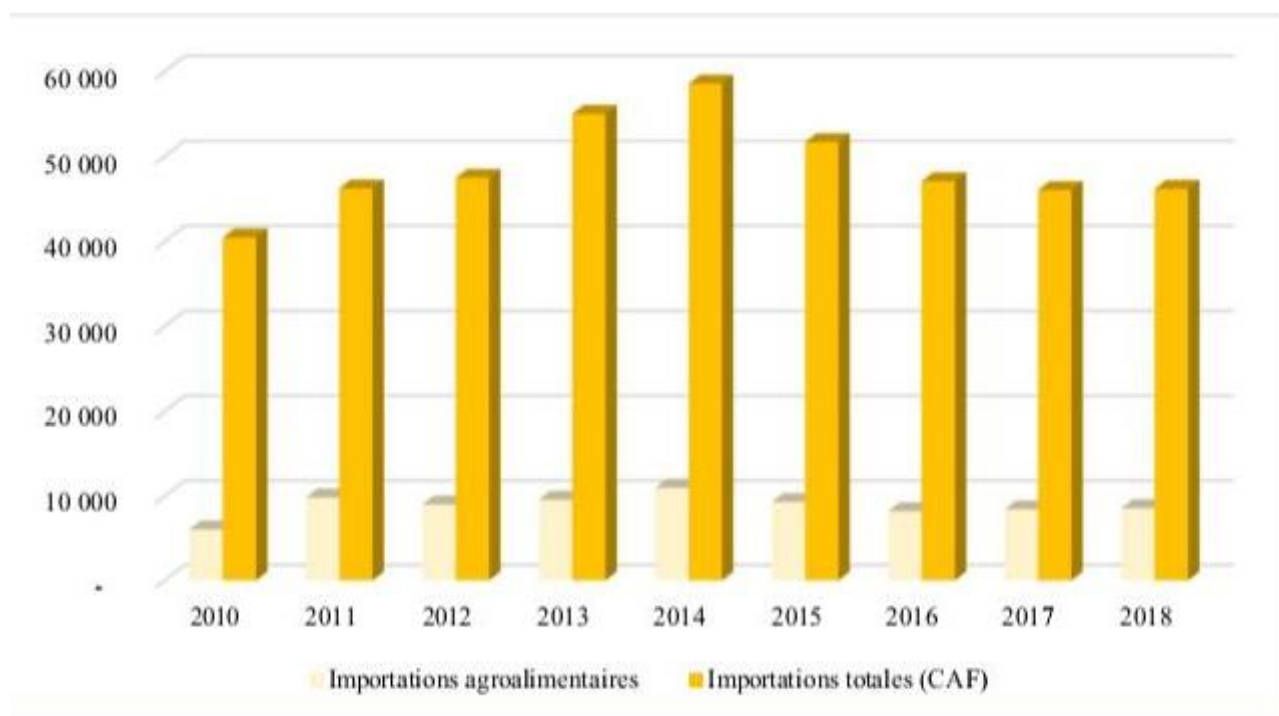
Source : établi par nous-mêmes, à partir des données du Tableau 2

2.3.1. Les importations

Au cours de la période 2010-2018, les importations de l'Algérie ont connu une évolution notable, passant de 40 473 millions de dollars américains en 2010 à 46 197 millions de dollars américains en 2018, soit une augmentation de 14,14 %. Cette hausse est principalement attribuée aux nouvelles habitudes de consommation, parfois orientées vers des produits superflus, et elle est en grande partie soutenue par les recettes des hydrocarbures.

Par ailleurs, les importations agroalimentaires ont également enregistré une augmentation significative de 41,51 % sur la même période, passant de 6 058 millions de dollars américains en 2010 à 8 573 millions de dollars américains en 2018.

Figure n° 03 : Évolution des importations totales et agroalimentaires de l'Algérie du 2010 à 2018 (Unité : Millions US\$)



Source : établi par nous-mêmes, à partir des données du Tableau 2.

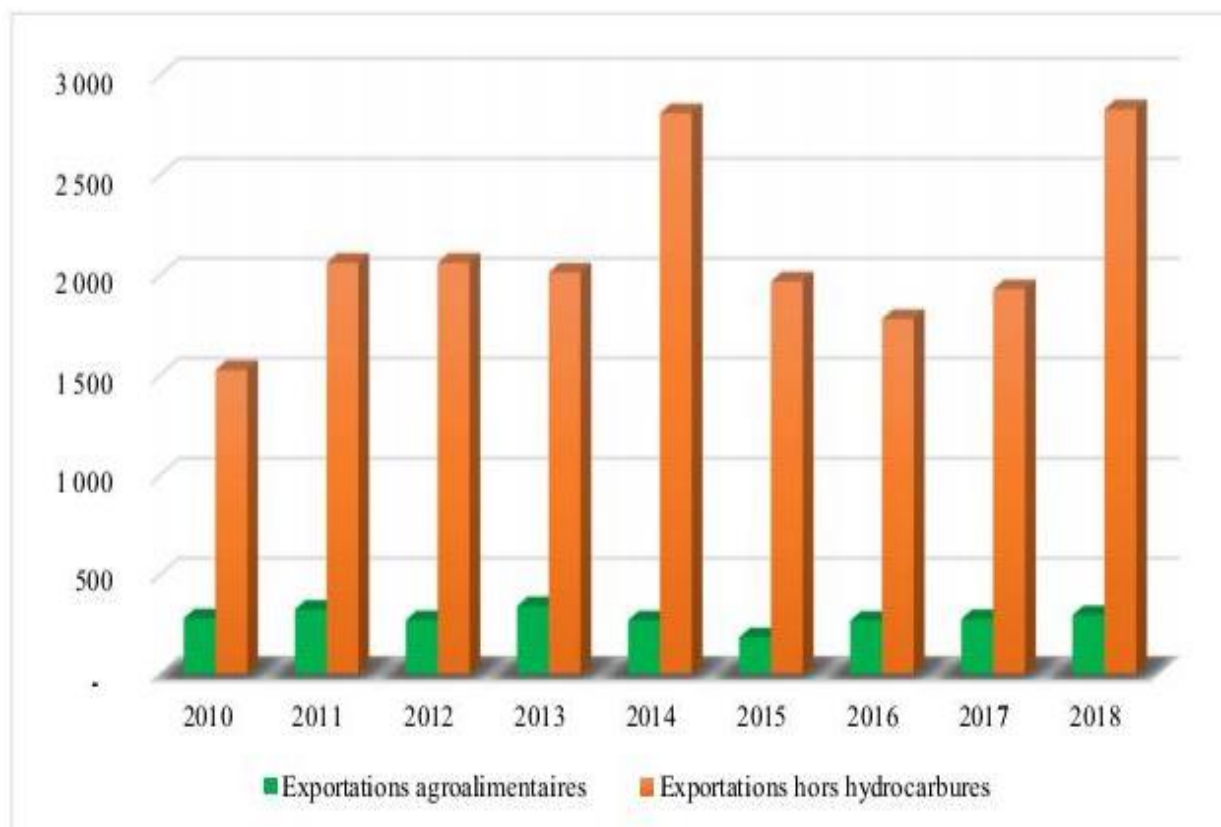
2.3.2. Les exportations

La grande majorité des exportations de l'Algérie proviennent des hydrocarbures. Les exportations hors hydrocarbures restent insignifiantes en termes de recettes, représentant seulement 6,87% des exportations totales en 2018. Selon le tableau 2, leur montant est passé de 1 526 millions de dollars américains en 2010 à 2 830 millions de dollars américains en 2018, soit une augmentation remarquable de 85,45%. Cette hausse s'explique par les mesures mises en place par le pouvoir public pour faciliter les échanges commerciaux, stimulant ainsi les recettes et permettant aux entreprises algériennes de prospérer dans un nouvel environnement concurrentiel caractérisé par la flexibilité, l'innovation et la rapidité.

En comparaison, les exportations agroalimentaires ne représentaient que 281 millions de dollars américains en 2010. En 2018, elles ont atteint 297 millions de dollars américains, soit une augmentation de 5,69%. Cela représente 10,49% des exportations hors hydrocarbures et seulement 0,72% des exportations totales de l'Algérie.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Figure n° 04: Evolution des exportations hors hydrocarbures et agroalimentaires de l'Algérie du 2010 à 2018 (Unité : Millions US\$).



Source : établi par nous-mêmes, à partir des données du Tableau 2

2.5. Les principaux partenaires commerciaux

2.5.1 Les principaux fournisseurs :

Tableau n°04 : Principaux pays fournisseurs de l'Algérie Unité : en millions USD

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Principaux Clients	Valeur	Structure(%)	Taux cumulé%	Evolution(%)
ITALE	1 175,90	15,44	15,44	•33 ,04
France	1 005,35	13,20	28,64	•31,22
TURQUIE	705,03	9,26	37,89	20,52
Espagne	627,85	8,24	46,13	•52,83
CHINE	471,27	6,19	52,32	21,14
PAYS-BAS	351,61	4,62	56,94	•14,55
ETAS UNIS D'AMERIQUE	322,18	4,23	61,17	•58,86
MALTE	283,47	3,72	64,89	188 161,49
Belgique	271,33	3,56	68,45	18,73
INDE	268,58	3,53	71,98	•32,82
GRANDE BRETAGNE	235,01	3,09	75,06	•57,40
TUNISIE	220,20	2,89	77,95	•30,49
BRESIL	197,24	2,59	80,54	•39,52
SINGAPOUR	193,67	2,54	83,09	1 007,52
AUSTRALIE	191,36	2,51	85,60	3,78
Sous Total	6 520,03	85,60		•25,42
Reste du monde (92 pays)	1 097,06	14,40	100%	•21,59
Total	7 617,09	100%		•24,89

Source : www.douane.gov.dz/Statistiques

Selon le tableau ci-dessus, les cinq principaux fournisseurs de l'Algérie représentent ensemble 47,94% des importations. Malgré une baisse de 32,33% des importations en

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

provenance de Chine, ce pays demeure le principal fournisseur au cours du premier trimestre de cette année, contribuant à hauteur de 16,99% des importations de l'Algérie. Ensuite, viennent la France, l'Italie, l'Espagne et l'Allemagne avec des parts respectives de 10,44%, 8,13%, 6,25% et 6,13%.

2.5.2. Les principaux clients

Tableau N°05 : Principaux pays clients de l'Algérie. Unité : en millions USD

Principaux Clients	Valeur	Structure(%)	Taux cumulé%	Evolution(%)
ITALE	1 175,90	15,44	15,44	-33,04
France	1 005,35	13,20	28,64	-31,22
TURQUIE	705,03	9,26	37,89	20,52
Espagne	627,85	8,24	46,13	-52,83
CHINE	471,27	6,19	52,32	21,14
PAYS-BAS	351,61	4,62	56,94	-14,55
ETAS UNIS D'AMERIQUE	322,18	4,23	61,17	-58,86
MALTE	283,47	3,72	64,89	188 161,49
Belgique	271,33	3,56	68,45	18,73
INDE	268,58	3,53	71,98	-32,82
GRANDE BRETAGNE	235,01	3,09	75,06	-57,40
TUNISIE	220,20	2,89	77,95	-30,49
BRESIL	197,24	2,59	80,54	-39,52
SINGAPOUR	193,67	2,54	83,09	1 007,52
AUSTRALIE	191,36	2,51	85,60	3,78
Sous Total	6 520,03	85,60		-25,42
Reste du monde (92 pays)	1 097,06	14,40	100%	-21,59
Total	7 617,09	100%		-24,89

Source : www.douane.gov.dz /Statistiques

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

D'après les données du tableau ci-dessus, les cinq principaux clients de l'Algérie ont représenté environ 52,32% des exportations au cours du premier trimestre de l'année 2020. L'Italie s'est démarquée en tant que principal client de l'Algérie avec une part de 15,44%, suivie par la France, la Turquie, l'Espagne et la Chine, qui ont respectivement contribué avec des parts de 13,20%, 9,26%, 8,24% et 6,19% aux exportations algériennes.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Section 03: Le Système bancaire en Algérie

Depuis l'indépendance, le système bancaire algérien a subi plusieurs réformes en raison de crises financières et de déséquilibres qui ont altéré sa mission première de financement des acteurs économiques et de transformation de l'excédent d'épargne en investissement.

On peut distinguer deux phases caractérisant le système bancaire algérien :

- La période avant 1990, marquée par les premières mesures prises par l'État algérien pour créer un système totalement national en remplacement du système hérité de l'époque coloniale. Ces mesures visaient à récupérer la souveraineté économique, en particulier monétaire, et comprenaient la création d'unités bancaires exclusivement algériennes, la nationalisation et la restructuration organique.
- La période après 1990 a vu le processus de transition d'une économie centralisée vers une économie de marché. Le gouvernement algérien a dû mettre en place une politique de réformes structurelles pour rétablir l'équilibre macroéconomique. Parmi ces réformes, la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit a radicalement transformé le visage du système bancaire algérien.

3.1. Les réformes de système bancaire Algérien

Étant donné que le système bancaire algérien est le reflet des choix du modèle de développement et du système économique, son analyse couvre la période qui va de l'indépendance jusqu'à nos jours. Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes suivant deux systèmes de gestion différents.²⁸

3.1.1. Le système bancaire algérien avant 1990

Le secteur bancaire algérien avant 1990 a connu d'importants changements à partir de 1962. Ces changements visaient à mettre en place un système de financement pour soutenir le développement de divers secteurs de l'économie. La période a été marquée par l'effort de restaurer la souveraineté de l'État et d'établir un mécanisme de financement pour stimuler l'économie. Plusieurs étapes ont été identifiées :

1. Étape de souveraineté (1962-1966) ;
2. Étape de la nationalisation (1966-1982) ;

²⁸Benhalima AMMOUR, Le système bancaire algérien « système bancaire algérien » : texte et réalité, éd Dahlab, Alger, 1996, p.9-24.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

3. Étape de la restructuration organique (1982-1986) ;

3.1.1.1. Système bancaire de la période 1962-1966 : étape de souveraineté

➤ Émergence d'un système bancaire algérien :

La souveraineté a été renforcée par la création d'une monnaie nationale, nécessitant la mise en place de la Banque Centrale Algérienne (BCA) par la loi N°62-144 du 13 décembre 1962. Cette période a également vu l'établissement de trois institutions clés : le Trésor Public, la Caisse Algérienne de Développement (CAD) et la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP).

➤ Mise en circulation du Dinar Algérien (DA) :

La Banque Centrale a été responsable de l'émission des billets de banque, tandis que l'émission des pièces de monnaie métallique a été gérée par le Trésor Public. Le 10 avril 1964, le « Dinar Algérien » est devenu l'unité monétaire du pays, remplaçant le nouveau franc algérien par la loi n°64.111.

➤ La Banque Centrale Algérienne :

Créée par la loi n°62.144 et votée par l'Assemblée constituante le 12 décembre 1962, la Banque Centrale de l'Algérie a été dotée des attributs d'un institut d'émission pour favoriser un développement économique ordonné du pays. Elle exerce les fonctions d'émission de la monnaie fiduciaire, de banque des banques, de banque d'État et de banque de change.

➤ Le Trésor Public :

Fondé le 29 août 1962, le Trésor Public algérien a assumé les activités traditionnelles du Trésor, notamment l'émission de la monnaie et l'ajustement des recettes aux dépenses de l'État. En outre, il a joué un rôle exceptionnel en fournissant du crédit à l'économie.²⁹

➤ La Caisse Algérienne de Développement (CAD) :

Créée en mai 1963 pour succéder à la Caisse d'Équipement et de Développement de l'Algérie (CEDA) établie en 1959, bénéficie de vastes prérogatives qu'elle n'a que peu exercées, notamment en tant que banque d'affaires. En 1971, lors d'une réforme financière, elle

²⁹Choaib El-HASSAR, réforme et opportunité d'investissement dans le secteur bancaire algérien, Media Bank06-2000, n°48, Banque d'Algérie, P4.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

est renommée Banque Algérienne de Développement (BAD), se voyant attribuer des responsabilités plus précises dans le financement à long terme.

➤ La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNP-Banque) :

Créée le 10 août 1964 en tant qu'établissement public indépendant, jouit de la personnalité juridique et de l'autonomie financière. Sa mission principale est de collecter l'épargne des particuliers via des livrets d'épargne et de financer leurs besoins en biens durables, principalement le logement. La CNEP intervient dans divers domaines, tels que la mobilisation et l'investissement de l'épargne, la gestion des fonds spéciaux des collectivités locales, ainsi que la mise en œuvre d'une stratégie pour stimuler la collecte de ressources. En 1971, la CAD a été transformé en Banque Algérienne de Développement (BAD) le 30 juin, avec un rôle plus spécifique dans le financement du développement.

3.1.1.2. Système bancaire de la période 1966-1968 : étape de la Nationalisation

La nationalisation est devenue une nécessité pour trouver une solution aux problèmes qui entravaient tout développement économique possible. En effet, en nationalisant le secteur bancaire en Algérie en 1966 et 1968, l'État s'est doté d'un puissant instrument de développement qui était auparavant dominé par le capital étranger. Cette nationalisation n'a pas été simplement motivée par le socialisme, mais surtout par le refus des banques étrangères de financer l'économie de l'Algérie indépendante. Cette étape a abouti à la création de trois banques commerciales connues sous le nom de « banques primaires ».

➤ La Banque Nationale d'Algérie (BNA)

La BNA a été créée en juin 1966 en tant que première banque commerciale nationale. Elle a pour mission de financer et soutenir le secteur agricole, autogéré, traditionnel, ainsi que les activités industrielles et commerciales.

➤ Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

CPA été créé en 1966 (ordonnance N°66-366 du 29 décembre 1966) pour succéder aux banques populaires. Sa principale responsabilité est de financer les activités traditionnelles telles que l'artisanat, l'hôtellerie et d'autres services.

➤ La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

BEA a été établie le 1^{er} octobre 1967 par l'ordonnance N° 67.204. Elle a pris en charge les activités des banques étrangères opérant en Algérie et vise à faciliter et développer les

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

relations économiques de l'Algérie avec d'autres pays dans le cadre de la planification nationale.

➤ La période de 1971-1985 :

Période a été marquée par une réorganisation des structures financières, notamment par la réforme des mécanismes financiers. Cette réforme, réalisée en parallèle avec le lancement des deux plans quadriennaux, visait à permettre aux institutions bancaires de soutenir le système de planification en centralisant les ressources financières pour une meilleure allocation au financement de l'investissement.

En 1972, la Caisse d'Assistance à la Décentralisation (CAD), qui était auparavant un simple agent d'exécution du Trésor, a été transformée en la «Banque Algérienne de Développement», jouant ainsi un rôle crucial dans le financement de l'investissement. Face à l'augmentation des besoins de l'activité économique, la spécialisation s'est révélée être la meilleure solution pour répondre à cette demande croissante.

Dans cette optique, la BNA et le CPA ont été restructurés, donnant ainsi naissance à deux nouveaux organismes bancaires qui reprenaient une partie de leurs activités.

3.1.1.3. Système bancaire de la période 1982-1986 : Etape de la restriction organique

➤ La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

BADR a été créée le 13 mars 1982 par la restructuration de la BNA. Elle avait pour mission de mettre en place de nouveaux mécanismes de financement pour les activités agricoles et agro-industrielles.³⁰

➤ La Banque de Développement Local (BDL)

BDL a été créée le 30 avril 1982 par la restructuration du CPA. Sa mission était de financer les investissements locaux ainsi qu'une partie des entreprises et établissements à caractère économique relevant des wilayas et communes.³¹

➤ La réforme de 1986

³⁰Abdelkrim NAAS. Op, Cit ,P75.

³¹Abdelkrim NAAS. Op, Cit, P76.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Cette période a donné lieu à la loi bancaire de cette année-là, qui visait à établir un nouveau cadre institutionnel et fonctionnel pour l'activité bancaire. Toutefois, l'application de cette loi n'a eu lieu qu'en 1988, suite aux modifications apportées aux statuts de la banque centrale d'Algérie. Cette loi a défini les nouvelles attributions des banques et des instituts, ainsi qu'une nouvelle organisation du système bancaire. Son principal objectif était de redéfinir l'activité des établissements de crédit à un moment où une nouvelle politique de gestion des entreprises était mise en œuvre, notamment l'autonomie des entreprises. La loi bancaire de 1986 a défini deux types d'institutions :

3.1.2. Le système bancaire algérien après 1990

Avec la promulgation de la loi 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, le système bancaire algérien a amorcé une transformation majeure. Cette loi a établi le principe de l'ouverture du secteur financier au secteur privé national et étranger, ce qui a permis l'implantation de banques, de succursales et de bureaux de représentation de grandes institutions bancaires étrangères telles que BNP Paribas, Société Générale, etc., ainsi que d'établissements financiers étrangers tels qu'Arab Leasing Corporation et Cetelem. Cette ouverture a favorisé la présence d'investisseurs étrangers dans le secteur financier algérien.

3.1.2.1. La loi 90-10 du 14 avril 1990

La loi 90-10 du 14 avril 1990 a apporté des changements significatifs à la politique monétaire en Algérie. En accordant à la banque centrale le pouvoir exclusif en matière de politique monétaire, cette loi a renforcé son rôle d'autorité monétaire dans le pays. Elle a également donné une plus grande autonomie au système bancaire et financier, élargissant ainsi leur champ d'intervention.³²

Un aspect institutionnel important de cette loi était la création du conseil National de la monnaie et du crédit, chargé d'éditer les règles concernant l'émission monétaire, les opérations de la Banque d'Algérie, et les conditions d'ouverture des banques et établissements financiers, les classant désormais comme personnes morales, constituées sous forme de sociétés par actions.³³

Les objectifs visés par cette loi étaient multiples : mettre un terme définitif à toute ingérence administrative, rétablir le rôle de la Banque centrale dans la gestion de la monnaie et

³²Article 13 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit

³³ AMMOUR BENHALIMA : « Le système bancaire Algérien : textes et réalités » Editions, DAHLAB 1996, p82-p96

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

du crédit, réhabiliter la valeur du dinar algérien, encourager la bancarisation de la monnaie, promouvoir les investissements étrangers, assainir la situation financière des entreprises du secteur public, déspecialiser les banques et clarifier leurs missions, ainsi que diversifier les sources de financement pour les agents économiques grâce à la création d'un marché financier.

Depuis la promulgation de cette loi, l'espace bancaire algérien a progressivement évolué avec des innovations importantes qui ont insufflé aux pratiques bancaires nationales plus de rationalité économique, un esprit commercial accru et l'émergence de la concurrence.

3.1.2.2. L'ordonnance n°01-01 du 27 Février 2001 :

L'ordonnance n°01-01 du 27 Février 2001 a été promulguée pour modifier et compléter la loi 90-10, en divisant le conseil de la monnaie et du crédit en deux organes distincts : l'administration et l'organisation de la Banque d'Algérie d'une part, et le conseil de la monnaie et du crédit (CMC) d'autre part. Le CMC agit en tant qu'autorité monétaire et est composé de sept membres, introduisant ainsi une nouvelle composition tout en maintenant le principe d'indépendance de la Banque d'Algérie. Cette réforme a permis de réduire les déséquilibres en faveur de l'exécutif.

3.1.2.3. L'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit :

L'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003 concernant la monnaie et le crédit introduisait des modifications relatives au financement et à la gestion de la banque d'Algérie, apportant les changements suivants :

- Les participations étrangères dans les banques et établissements financiers de droit algérien sont autorisées uniquement dans le cadre de partenariats, où l'actionnariat national résident représente au moins 51 % du capital. L'actionnariat national peut être constitué de plusieurs partenaires.

- Les banques doivent avoir un capital minimum entièrement libéré en numéraire de 2,5 milliards de dinars.³⁴

- Les établissements financiers doivent avoir un capital minimum entièrement libéré en numéraire de 500 millions de dinars.³⁵

³⁴ Article 88 de l'ordonnance 03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit

³⁵Idem

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

- Le retrait d'agrément ne peut être décidé que par le conseil de la monnaie et du crédit, excluant ainsi la commission bancaire.

- Une justification de l'origine des fonds est requise.³⁶

- L'ordonnance impose explicitement aux banques et aux établissements financiers d'adhérer à la centrale des risques.

3.1.2.4. L'ordonnance N°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et le crédit :

L'ordonnance N°10-04 du 26/08/2010 apporte des modifications à l'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 concernant la monnaie et le crédit. Selon la nouvelle ordonnance bancaire N°10-04, l'État possède une participation spécifique dans le capital des banques et établissements financiers à capitaux privés, sans droit de vote, au sein des organes sociaux.

La nouvelle ordonnance bancaire N° 10-04 stipule également que les intérêts algériens doivent détenir la majorité du capital (51 %) dans les banques et établissements financiers lancés par des investisseurs étrangers. Ainsi, les banques et établissements financiers à capitaux privés, qu'ils soient nationaux ou étrangers, doivent obtenir l'autorisation de l'État pour céder des actions à des tiers. De plus, les cessions d'actions doivent être conclues sur le territoire national, et l'État peut imposer des conditions sur ces actions.

Cette loi vise à combler les lacunes dans la régulation du secteur bancaire en renforçant les règles prudentielles qui encadrent le marché du crédit. Les principaux points de cette loi sont les suivants :

- Renforcement des conditions d'agrément pour les banques et leurs filiales étrangères ou nationales.

- L'activité bancaire ne peut être exercée que par deux catégories d'établissements : les banques et les établissements financiers (interdiction pour les entreprises à but non lucratif d'effectuer des opérations bancaires).

- Les banques et les établissements financiers ne sont pas autorisés à accorder des crédits à leurs dirigeants, actionnaires ou entreprises du groupe.

- Les banques sont tenues de mesurer quantitativement (ratios) et qualitativement (contrôle interne) les risques liés à leurs activités selon les règles prudentielles.

³⁶Idem

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

- Obligation pour les banques privées d'augmenter leur capital afin de financer non seulement les opérations commerciales, mais aussi les investissements.

3.2. Les acteurs du système bancaire algérien

Selon la dernière décision de la Banque d'Algérie portant publication de la liste des banques et la liste des établissements financiers agréés et qui vient d'être publier sur le journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire. La place bancaire compte attellemments un total de 29 banques et établissements financiers en activités en Algérie :

3.2.1. Les banques publiques :³⁷

Voici les six (06) banques que nous allons présenter selon la date de leur création :

La BNA : Première banque nationale créée en juin 1966, elle devient une SPA aux termes de la loi n°88-01 du 01 janvier 1988 relative à l'autonomie des entreprises publiques et obtient son agrément en 1995 après les réformes engagées par les pouvoirs publics. Depuis 1982, elle s'est spécialisée dans le financement du secteur économique et industriel national.

La BEA : Créée sous forme d'une société nationale en 1967 via l'ordonnance n°67-204, elle devient la banque des grandes entreprises industrielles nationales à partir de 1970 avec pour objectif principal la facilitation des rapports commerciaux et financiers internationaux. En 1989, elle devient une SPA tout en gardant le même objet d'activité. Ce n'est qu'en 2002 qu'elle est officiellement agréée pour l'exécution des diverses opérations bancaires reconnues.

Le CPA : Banque créée en 1966 via l'ordonnance n°66-366 du 26 décembre 1966. En 1985, la Banque de Développement Local (BDL) est créée à partir de la cession d'actifs du CPA (agences, employés et comptes clientèles). En 1988, le CPA devient une SPA, et elle reçoit en 1997 son agrément de banque. Sa mission est orientée vers la promotion et le financement du secteur du BTPH, de celui de la santé et des médicaments, du commerce, de la distribution, de l'hôtellerie et du tourisme, des médias, des PME/PMI, et de l'artisanat.

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) : Cette banque a été créée à partir du démembrement de la BNA en 1982 via le décret n°82-106 du 13 mars 1982. Sa principale activité est le financement du secteur de l'agriculture, de la pêche et des ressources halieutiques ainsi que la promotion du monde rural.

³⁷ Décision n°17-01 du 02 janvier 2017 portant publication de la liste des banques et de la liste des établissements financiers agréés en Algérie, Annexe 1, J.O N°02 du 11 janvier 2017, p25.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

La Banque du Développement Local (BDL) : Comme sus-indiqué, cette banque a été créée par restructuration du CPA en 1982. Sa mission est le financement des PME/PMI, des activités de commerce au sens large, des professions libérales, des particuliers et des ménages.

La CNEP : Créée en 1964, la principale mission de la CNEP était la collecte de l'épargne populaire. Elle devient une banque en 1997. Elle a également pour mission l'octroi du crédit pour l'acquisition de logements, la promotion du secteur de la promotion immobilière, additivement aux services liés à l'habitat tels que les bureaux d'études, par exemple. Sa particularité est qu'elle est présente dans le réseau postal pour la collecte de l'épargne des particuliers.

3.2.2. Les banques privées algérienne :

Voici les quatorze (14) banques citées selon la date de leur agrément pour exercer leurs activités en Algérie :³⁸

- **El Baraka Banque :** Première banque à vocation « islamique » implantée en Algérie en 1991. Ses actionnaires sont le groupe Saoudien Dallah El Baraka et la BADR. Ses activités sont régies par la Shari'a³⁹ et incluent la dimension sociale et solidaire, avec la gestion du fonds de la Zakat⁴⁰ et des modes de financement tels que la Mourabaha, la Moucharaka, El Ijar, El Moudharaba ou encore El Istisn'a.
- **Citibank Algérie :** Après avoir ouvert un bureau de liaison, la banque a été agréée officiellement depuis 1992 et autorisée à ouvrir une succursale en 1998. Ses activités se concentrent sur le financement des investissements étrangers, la gestion de trésorerie, les dépôts et la banque en ligne.
- **Arab Banking Corporation-Algérie (ABC-Algerie) :** Filiale d'Arab Banking Corporation Bahrein, elle a commencé ses activités en Algérie par l'ouverture d'un bureau de représentation en 1995 avant d'obtenir un agrément en 1998. Cette banque accompagne les grandes entreprises, les PME, les entrepreneurs individuels ainsi que les particuliers avec des solutions de financement diverses.
- **Natixis Algérie :** Première banque française à 100% de capital étranger à s'installer en Algérie et agréée en 2000. C'est la filiale du groupe BPCE adossée à Natixis. Elle

³⁸ Décision n°17-01 du 02 janvier 2017 portant publication de la liste des banques et de la liste des établissements Financiers agréés en Algérie, Annexe 1, op.cit, p25.

³⁹Shari'a : la loi islamique

⁴⁰ Zakat : l'aumône légale qui est le troisième pilier de l'Islam

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

intervient dans le financement des grandes entreprises, des PME/PMI ainsi que dans celui des particuliers.

- **Société Générale Algérie (SGA) :** Banque commerciale dont le capital est détenu à 100% par le groupe Société Générale (France), agréée en 2000. Ses activités comprennent le financement des entreprises de tous secteurs d'activités et l'octroi de crédit aux ménages, en plus des divers services bancaires.
- **Arab Bank PLC-Algeria « Succursale de Banque » :** Agréée en 2001, cette succursale dont le siège social est à Amman, est active dans le financement d'entreprises de secteurs d'activité variés ainsi que dans celui des particuliers.
- **BNP Paribas El Djazair :** Cette filiale à 100% de BNP Paribas (France) a ouvert un bureau de représentation en 2000 et a obtenu son agrément en 2002 pour effectuer toutes les opérations bancaires reconnues.
- **Gulf Bank Algérie (AGB) :** Membre de la Kuwait Project Company, c'est une banque de droit algérien qui a été agréée en 2004, proposant à la fois des produits bancaires classiques et des produits issus de la finance alternative.
- **Trust Bank Algeria :** Agréée en 2002, elle est membre du groupe NestInvestment Holding, LTD basé à Chypre et détenu par des privés. Elle est présente en Algérie à travers 05 autres entreprises, dont l'une est active dans le secteur de l'assurance.
- **The Housing Bank For Trade and Finance-Algeria :** Cette banque est agréée depuis 2003 et est une filiale de la Housing Bank For Trade and Finance, dont le capital est détenu à 85% par The Housing Bank for Trade & Finance/Jordanie et à 15% par LibyanArabForeign Investment Holding Company-Algeria. Elle offre des solutions de financement aux entreprises et aux particuliers.
- **Fransabak El-Djazair SPA :** Créée en 2006, il s'agit d'une banque à capitaux mixtes majoritairement libanais, ayant obtenu son agrément en 2010. Sa clientèle est composée de PME ainsi que de grands groupes nationaux et internationaux, et elle offre tous les produits et services d'une banque commerciale à vocation universelle.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

- **Crédit Agricole Corporate et Investment Bank-Algérie** : Cette filiale à 100% du groupe français Crédit Agricole a obtenu son agrément en 2007 et opère en tant que banque d'investissement.
- **H.S.B.C – Algeria « Succursale de Banque »** : Agrément obtenu en 2008 en tant que succursale de banque, et en 2010, elle propose des services bancaires aux entreprises et aux particuliers.
- **Al Salam Bank-Algeria** : Agréée en 2008, c'est une banque qui a pour objet la promotion des produits de la finance alternative, que ce soit dans les investissements immobiliers ou dans le financement des entreprises.

3.2.3. Les établissements financiers :

Les établissements financiers au nombre de neuf (09) ont pour activité principale le crédit-bail et le financement d'acquisition de logements :

- **Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)** : Établissement financier agréé en 1997, son capital est détenu par des sociétés et des institutions publiques telles que le Trésor public, la BNA et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR). Elle octroie des prêts pour le refinancement de logements consentis par des intermédiaires financiers agréés, en plus de promouvoir le système de financement de logements à moyen et long terme, le crédit hypothécaire et la prolongation de la maturité des taux d'intérêt accordés par les banques.
- **Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement – Spa- (Sofinance-Spa)** : Agréé en 2001, son objectif est de financer les entreprises via divers types de crédit, y compris le crédit-bail, la participation au capital, et l'octroi de crédit par signature en apportant conseil et assistance aux entreprises. Il cible principalement les secteurs du bâtiment, des travaux publics, et du transport.
- **Arab Leasing Corporation (ALC)** : Créé en 2001, ALC est la première société privée spécialisée dans le crédit-bail en Algérie. Son capital est mixte entre nationaux et étrangers. Ses produits visent les entreprises du secteur du BTPH, du transport, des services ainsi que les professionnels de la santé.
- **Maghreb Leasing Algérie (MLA)** : Établissement financier créé en 2006 par Tunisie Leasing et le Groupe Amen, c'est une SPA spécialisée dans le crédit-bail ciblant plusieurs secteurs d'activités comme le secteur médical, celui du BTP ou celui des

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

transports, il offre la possibilité de financer des équipements, de l'immobilier ou encore du matériel roulant.

- **Cetelem Algérie (CA)** : C'est une filiale du groupe BNP Paribas agréée en 2006 en qualité d'établissement financier spécialisé dans les crédits à la consommation.
- **Caisse Nationale de Mutualité Agricole « établissement financier » (CNMA)** : Cette institution a été créée au début du siècle dernier et régie jusqu'en 1972 par les dispositions de la loi 1901 portant sur les associations professionnelles à caractère non commercial et à but non lucratif. Elle est issue de la réunification à partir de 1972 de trois caisses en activité : la Caisse Centrale de Réassurance des mutuelles agricoles (CCRMA), la Caisse Centrale des Mutuelles Sociales Agricoles (CCMSA), et la Caisse Mutuelle Agricole de Retraite (CMAR). La CNMA offre des services à une clientèle composée de la population agricole et rurale et des investisseurs dans le secteur de l'agriculture et des assurances des biens.
- **Société Nationale de Leasing-Spa (SNL)** : Établissement financier spécialisé dans l'octroi de crédit-bail, il a été créé en 2010 avec un capital de 3 milliards 500 millions de dinars algériens et dont les actionnaires sont la BNA et la BDL. La SNL se concentre sur le développement du secteur des PME/PMI et des professions libérales en Algérie, proposant des solutions de financement pour l'acquisition et/ou le renouvellement de biens d'équipements industriels, de production et de transformation, de matériel roulant, de BTPH, d'équipements médicaux, et de tourisme.
- **Ijar Leasing Algérie (ILA) SPA** : est un Etablissement Financier au capital social de 6 500 000 000 DZD, détenu par la Banque Extérieure d'Algérie et Novo Banco, créée pour accompagner les Entreprises et les professionnels ayant un besoin de support financier pour l'acquisition de biens mobiliers et immobiliers en Crédit-Bail.
- **El DjazairIdjar** : La création d'El DjazairIdjar s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre des business plans des actionnaires qui intègrent la volonté des pouvoirs publics à créer un climat favorable pour l'émergence et le développement de la PME, et dont l'objectif est d'accompagner les entreprises et leur offrir des financements adaptés et appropriés à leur croissance. El djazairIdjar a lancé l'activité de leasing mobilier en 2013, pour la première année d'activité l'Etablissement a enregistré un total engagement qui dépasse les 1.2 Milliard de DA dans les différents secteurs d'activité.

Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur

Conclusion

En conclusion, le commerce international peut être défini comme l'ensemble des transactions commerciales entre les nations du monde, et son évolution dépend de la production, de la puissance et des relations entre les pays. Nous avons examiné les théories du commerce international, à savoir les théories traditionnelles et les nouvelles théories.

Concernant l'Algérie, la structure de son commerce extérieur est caractérisée par des exportations principalement basées sur les hydrocarbures, qui représentent plus de 95 % du total des ventes à l'étranger. Les hydrocarbures continuent donc de jouer un rôle prépondérant dans les échanges internationaux du pays.

Le système bancaire algérien a subi une série de métamorphoses depuis le début des années 90, avec des réformes visant à le mettre en conformité avec les standards internationaux. Ce processus de refonte a été enclenché dès 1990, avec la promulgation de la loi bancaire, et il a été marqué par l'introduction de diverses réformes à différentes étapes.

En raison du rôle stratégique du secteur bancaire dans l'économie, les autorités algériennes ont été incitées à être plus décisives dans la réforme du secteur financier. Cependant, il reste encore beaucoup de progrès à faire dans cette réforme pour permettre aux banques de jouer pleinement leur rôle en augmentant l'efficacité économique et la croissance du pays. Cela contribuera également à aider l'Algérie à réaliser son potentiel économique et à s'intégrer davantage dans le système commercial multilatéral.

***Chapitre II : les techniques garanties et les
risques du financement du commerce
extérieur***

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Introduction

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat jouent un rôle crucial. Parmi elles, on trouve les techniques de paiement spécifiques au commerce international, comme les crédits documentaires et les remises documentaires. Les opérateurs du commerce international doivent choisir avec soin la méthode de paiement appropriée. Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales présentent des caractéristiques différentes. Le choix de la méthode de financement dépend des négociations entre l'importateur et l'exportateur. Parmi les options sophistiquées et les plus adaptées figurent le crédit documentaire et la remise documentaire.

Dans le cadre de ces opérations de commerce international, il existe divers risques associés aux modes de financement et à d'autres paramètres internationaux. Afin de se prémunir et de garantir une certaine sécurité face à ces risques, il est essentiel que l'importateur et l'exportateur incluent certaines clauses spécifiques dans leur contrat. Ces clauses permettent de protéger les deux parties et de minimiser les incertitudes liées aux échanges internationaux.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement

Dans cette première section, nous allons examiner trois techniques de paiement non documentaires : l'encaissement simple, le contre remboursement et le compte à l'étranger. Pour chacune de ces techniques, nous allons passer en revue leurs avantages et inconvénients, ainsi que leurs fonctions spécifiques.

1.1 Encaissement directe (simple) :

1.1.1. Définition

L'encaissement simple est un mode de règlement utilisé entre partenaires qui se connaissent depuis longtemps et qui ont une confiance mutuelle. Dans ce contexte, on distingue les opérations d'encaissement où le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise de documents prouvant qu'il a rempli ses obligations. C'est pourquoi cette méthode est généralement utilisée pour de faibles montants. La confiance entre les parties est essentielle dans ce type de règlement, car il repose davantage sur les relations établies et la réputation des partenaires commerciaux que sur des garanties documentaires.

1.1.2. Les acteurs de l'encaissement simple :

Dans l'encaissement simple, différents intervenants jouent un rôle essentiel. Chacun de ces intervenants a des responsabilités spécifiques liées au processus d'encaissement.

a. L'exportateur :

- Il expédie la marchandise conformément à l'accord convenu entre lui et l'importateur.
- Il envoie la facture commerciale, qui détaille le montant convenu pour la marchandise expédiée.

b. L'importateur :

- L'importateur réceptionne la marchandise livrée par l'exportateur.
- Il effectue le paiement à la réception de la facture ou à l'échéance fixée, selon les termes convenus dans le contrat commercial.

1.1.3. Ledéroulement de l'encaissement simple

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

(1) Contrat commercial : Avant de commencer toute transaction, les deux parties établissent un contrat détaillant clairement les engagements, les produits ou services échangés, les prix, les délais de livraison et les modalités de paiement.

(2) Envoi de factures et autres documents : Une fois que la transaction est conclue, le vendeur envoie une facture détaillée et tous les documents nécessaires, tels que la facture commerciale, le connaissement et les certificats, à l'acheteur.

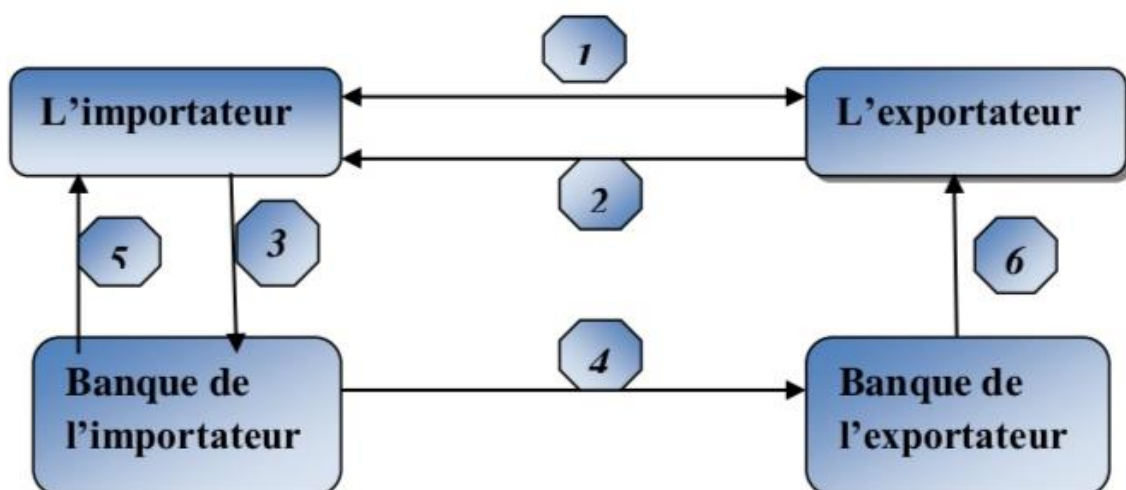
(3) Expédition des marchandises : Après avoir reçu les documents dûment remplis, le vendeur procède à l'expédition des marchandises conformément aux termes convenus dans le contrat.

(4) Ordre de paiement : L'acheteur reçoit les marchandises et vérifie leur conformité avec les documents reçus. Satisfait, il émet alors un ordre de paiement pour régler le montant dû.

(5) Paiement : Une fois que le vendeur a reçu l'ordre de paiement de l'acheteur, il reçoit le montant convenu selon les modalités du contrat.

(6) Avis de débit / Avis de crédit : Suite au paiement, le vendeur envoie un avis de crédit à l'acheteur pour confirmer la réception du paiement. En cas de problème ou d'erreur, un avis de débit serait émis, indiquant les corrections à apporter.

Figure n° 05 : Le déroulement de l'encaissement simple



Source : Réalise par : nous même

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Ces étapes permettent de garantir une transparence et une sécurité dans la transaction commerciale entre le vendeur et l'acheteur, en s'assurant que chaque partie respecte ses engagements.

1.1.4. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple

- **Avantage :**

- Rapidité et flexibilité au niveau administratif.
- Réduit les frais administratifs liés au processus de paiement.
- Simplicité de la procédure.

- **Inconvénients :**

- Risque de non-paiement pour l'exportateur, car le paiement est à l'initiative de l'acheteur.
- L'acheteur peut unilatéralement modifier les conditions de paiement.
- Absence de garantie pour couvrir le vendeur, car la technique n'est pas basée sur des documents.

1.2. Le compte à l'étranger

Le compte à l'étranger est une stratégie de paiement particulièrement avantageuse dans le commerce international, notamment lorsque la banque du vendeur possède une filiale ou une succursale dans le pays de l'importateur. Cette technique s'avère très intéressante lorsque les exportations sont fréquentes vers un pays donné et que les montants en jeu sont significatifs. Voici les principaux avantages et fonctionnalités de cette approche :

2.1.1. Réduction des commissions liées aux rapatriements : En ouvrant un compte dans le pays de l'importateur, le vendeur peut centraliser les recettes générées dans ce pays, ce qui permet de réduire les frais associés aux transferts internationaux de fonds.

2.1.2. Facilité de paiement pour l'importateur : L'importateur peut effectuer ses paiements directement sur le compte local du vendeur dans le pays de l'importation. Cela simplifie le processus de paiement et peut même faciliter les transactions commerciales entre les deux parties.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

2.1.3. Paiement des fournisseurs locaux : Lorsque l'exportateur a des dépenses locales dans le pays de l'importateur, il peut utiliser les fonds disponibles sur son compte local pour effectuer les paiements aux fournisseurs locaux, ce qui facilite la gestion financière.

2.1.4. Coûts réduits pour les paiements : Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger sont généralement moins onéreux que les paiements internationaux impliquant des conversions de devises et des frais de transfert.

2.1.5. Instructions aux acheteurs : L'exportateur peut donner des instructions claires à ses acheteurs concernant l'envoi des paiements (chèques, virements, lettres de change) aux guichets de la filiale ou de la banque étrangère du vendeur. Cela facilite la collecte des paiements dans les délais convenus.

L'utilisation d'un compte à l'étranger offre une solution pratique et rentable pour faciliter les transactions commerciales internationales, réduire les coûts et simplifier la gestion financière des flux de trésorerie dans le cadre du commerce extérieur. Cependant, il est essentiel de se conformer aux réglementations locales et de prendre en compte les implications fiscales et juridiques associées à cette pratique.

1.3. Contre remboursement

1.3.1. Définition

La technique du contre-remboursement confère au transporteur final de la marchandise un rôle d'intermédiaire financier. Le transporteur se charge de collecter le paiement auprès de l'acheteur et de le rapatrier pour le compte du vendeur. Cependant, cette méthode est peu utilisée et présente certaines limitations, car elle n'est applicable que dans les cas suivants :

- L'exportateur doit être certain que l'importateur accepte la marchandise avant que le paiement soit effectué via le transporteur.
- Cette méthode est adaptée principalement pour des envois de colis de faible valeur unitaire, car elle peut s'avérer coûteuse et peu pratique pour des transactions de grande valeur.

Le contre-remboursement est une option de paiement utilisée de manière restreinte, préférée dans les situations où l'exportateur a une confiance absolue dans l'acceptation de la marchandise par l'importateur, et pour des envois de faible valeur où les coûts supplémentaires peuvent être mieux gérés.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

1.3.2. Les acteurs de contre-remboursement

Trois acteurs principaux interviennent dans le contre-remboursement : L'exportateur, le transporteur et l'importateur.

a. L'exportateur :

- Expédie la marchandise au destinataire et indique le prix à payer au transporteur.
- Comme il s'agit d'une méthode peu courante, l'exportateur doit s'assurer que l'importateur accepte expressément cette option de paiement.

b. L'importateur :

- Lorsque la marchandise arrive, l'importateur paie le montant dû directement au transporteur, qui agit comme intermédiaire financier.

c. Transporteur :

- Il collecte le paiement auprès de l'importateur, conformément aux instructions de l'exportateur, et s'assure que le montant est encaissé.
- Une fois le paiement reçu, le transporteur effectue le rapatriement du montant au compte du vendeur, fournissant ainsi une garantie de paiement pour l'exportateur.

1.3.3. Le déroulement de paiement contre-remboursement

Le déroulement de l'opération de paiement contre-remboursement se décompose en plusieurs étapes :

- (1) **Expédition des marchandises** : L'exportateur envoie les marchandises au destinataire par l'intermédiaire d'un transporteur ou d'un transitaire. L'exportateur donne des instructions claires au transporteur ou transitaire pour remettre les marchandises uniquement contre le paiement de leur valeur totale.
- (2) **Réclamation du paiement** : Une fois que le transporteur ou le transitaire arrive chez le destinataire, il réclame le paiement du montant dû pour les marchandises. Si le destinataire refuse de payer ou s'il y a des problèmes liés au paiement, le transporteur ou le transitaire n'est pas autorisé à remettre les marchandises au destinataire.
- (3) **Paiement et livraison** : Si le destinataire accepte les conditions de paiement contre-remboursement, il effectue le paiement complet au transporteur ou au transitaire. Après

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

avoir reçu le paiement, le transporteur ou le transitaire procède à la livraison des marchandises au destinataire conformément aux instructions de l'exportateur.

- (4) **Rapatriement du montant pour le compte du vendeur** : Une fois que le transporteur ou le transitaire a reçu le paiement du destinataire, il rapatrie le montant intégral vers le compte du vendeur (l'exportateur). Le vendeur a ainsi l'assurance que le paiement a été effectué avant que les marchandises ne soient remises au destinataire.

Cette méthode de paiement contre-remboursement est couramment utilisée pour des envois de faible valeur ou lorsque l'exportateur veut s'assurer que le destinataire paiera avant de recevoir les marchandises. Cependant, elle peut être limitée par les politiques et les pratiques de paiement spécifiques à chaque pays ou région.

Figure n° 06 : Le déroulement de paiement contre-remboursement



Source : B.GUENDOUI. « Relations économiques internationales », 2000, p.15

Section 02 : la présentation de la technique du crédit documentaire et la technique de la remise documentaire

Le crédit documentaire et la remise documentaire sont deux méthodes utilisées dans le commerce extérieur pour sécuriser les transactions entre l'acheteur et le vendeur

2.1. Le crédit documentaire (Credoc) :

Le crédit documentaire, né pour répondre aux besoins de sécurité dans les transactions internationales, a longtemps été méconnu par la jurisprudence et la doctrine. Mais récemment, il a suscité un intérêt croissant. Ce procédé garantit que le vendeur recevra le prix convenu dans les délais en échange de documents conformes, prouvant la conformité de la prestation aux contrats conclus. De même, l'acheteur ne paiera que lorsque des documents attestant la livraison des marchandises ou la prestation fournie lui seront remis. Le crédit documentaire trouve ses origines dans la lettre de crédit, une institution ancienne, bien que sa forme actuelle semble avoir pris naissance au 19^e siècle avant l'essor du commerce international.¹

2.1.1. Définition

Le crédit documentaire est un engagement pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte, dans le but de payer un bénéficiaire (le vendeur) dès que ce dernier remet les documents justifiant l'expédition de la marchandise. Pour assurer la sécurité des transactions, ce moyen de paiement est soumis à des règles et usances internationales, dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600). L'aspect irrévocable et confirmé de cet engagement en fait une option fiable.² Cet engagement écrit est conditionnel et dépend de la présentation conforme par le bénéficiaire des documents prévus dans le crédit, selon les conditions et termes de l'accréditif.

Le crédit documentaire, sauf mention contraire, est généralement non confirmé, ce qui signifie que le bénéficiaire dispose de l'engagement irrévocable de la banque émettrice. Cependant, cela le laisse exposé à certains risques tels que le risque bancaire ou le risque de non-transfert. Afin d'améliorer la qualité du crédit documentaire, le bénéficiaire peut exprimer

¹M.LAHLOU, « Le crédit documentaire, Un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG Editions, Alger, 1999, pp 15-18.

² Documents internes de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

le souhait de bénéficier d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette option ajoute une couche de sécurité supplémentaire, car dans ce cas, la banque confirmatrice s'engage également à effectuer le paiement, réduisant ainsi les risques pour le bénéficiaire.³

2.1.2. Les acteurs de crédit documentaire

Plusieurs parties interviennent dans le déroulement d'une opération de crédit documentaire :⁴

Tableau n° 06: les acteurs de crédit documentaire

L'intervenant	Son rôle
Donneur d'ordre	L'acheteur est responsable de la négociation d'un contrat commercial avec un fournisseur étranger. Il communique ensuite à sa banque les instructions pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de ce fournisseur. Dans ces instructions, il spécifie, entre autres, les documents requis et le mode de règlement souhaité.
Banque émettrice.	La banque émettrice est celle de l'acheteur, qui, suite aux instructions reçues de son client, émet le crédit documentaire en procédant à son ouverture.
La banque notifiative	La banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Sa responsabilité est de notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Il est important de noter que cette banque n'est pas nécessairement la banque habituelle du vendeur. Elle peut être sollicitée pour confirmer le crédit documentaire. Dans ce cas, on la désigne comme une banque confirmante.
Banque confirmante	Une banque qui ajoute sa confirmation à un crédit documentaire, conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Lorsqu'un crédit documentaire est confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) fournit un

³ (h) martini (g) Legrand « commerce international » édition DUNOD paris 2008 p149

⁴ (h) martini (g) Legrand « commerce international » édition DUNOD paris 2008 p 150

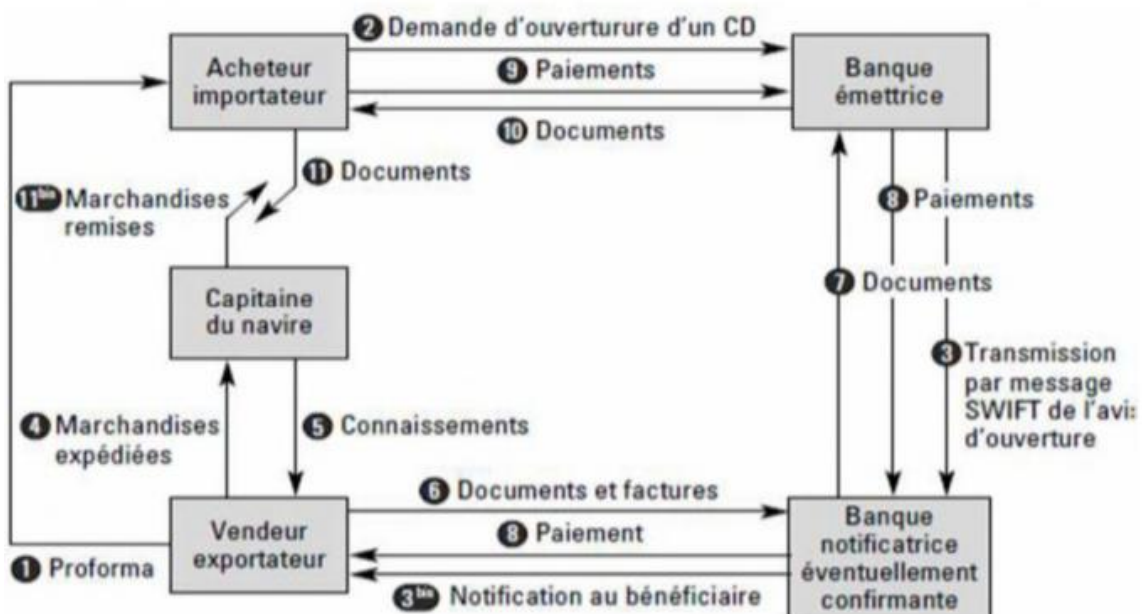
Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

	engagement indépendant de payer si les documents requis sont présentés conformes et si les termes et conditions du crédit sont respectés.
--	---

2.1.3. Le déroulement de crédit documentaire

L'opération de crédit documentaire se déroule comme est présenter dans la figure suivante :

Figure n° 07 : Le fonctionnement d'un crédit documentaire



Source : (g) Legrand (h) martini op, cité p136.

- 1) L'acheteur et le vendeur établissent un accord commercial, dans lequel ils choisissent le crédit documentaire comme méthode de paiement.
- 2) L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) en suivant des instructions précises.
- 3) La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque habituellement située dans le pays du vendeur, qui notifie ensuite, avec ou sans confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
- 4) La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

- 5) Une fois que le vendeur est informé du crédit et qu'il est sûr de pouvoir respecter les instructions qui y sont stipulées, il procède à l'expédition des marchandises.
- 6) Le vendeur soumet tous les documents requis selon les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.
- 7) Une fois les documents d'expédition reçus, la banque désignée effectue une vérification minutieuse pour s'assurer de leur conformité aux conditions du crédit. Si ces conditions sont remplies, la banque procède au règlement du vendeur selon les modalités prévues dans le crédit (paiement, acceptation ou négociation).
- 8) Si la banque désignée n'est pas la banque émettrice, elle transmet tous les documents à cette dernière.
- 9) À son tour, la banque émettrice vérifie les documents. Si ces derniers sont conformes aux conditions du crédit, elle rembourse, conformément à l'accord conclu, la banque ayant effectué le paiement au bénéficiaire.
- 10) La banque émettrice remet ensuite les documents à l'acheteur une fois que ce dernier a satisfait aux modalités de règlement convenues entre eux.
- 11) L'acheteur peut alors prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

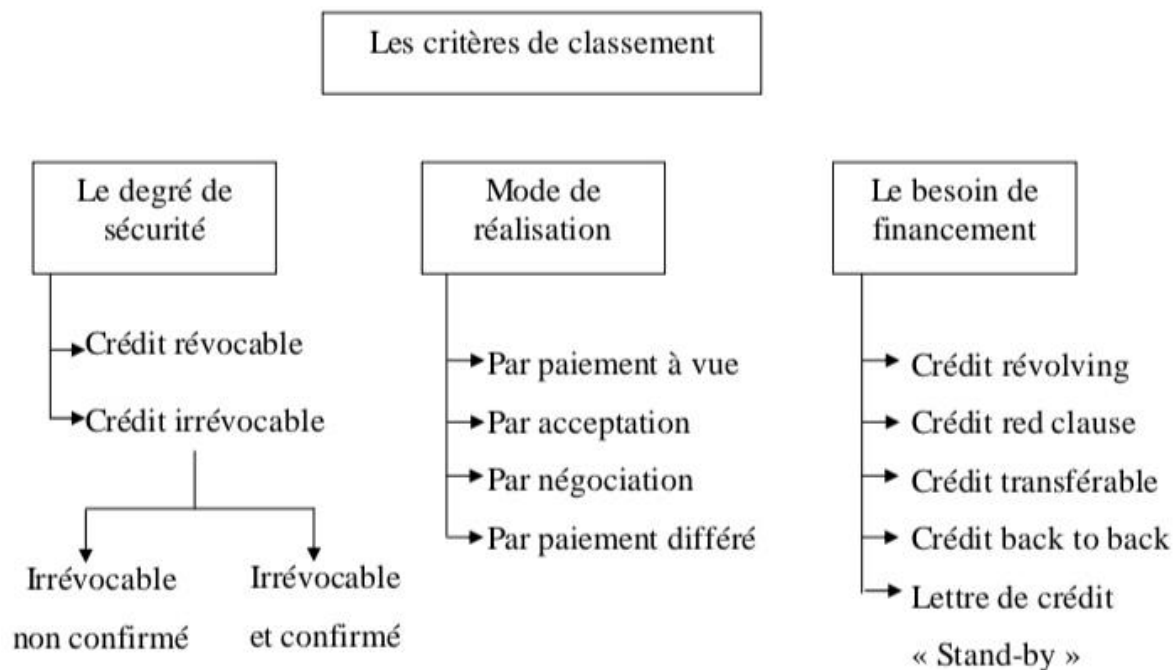
2.1.4. Les types de crédit documentaire

Les utilisateurs du crédit documentaire ont plusieurs options à leur disposition, concernant sa nature, l'intervention d'une seconde banque, sa transférabilité et les modalités de paiement. En fonction de ces critères, il est possible de classer les différents types de crédit documentaire.⁵

⁵K.CHEHRIT, « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, éditions Alger, 2007

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Figure n° 08: Critères de classement de crédit documentaire



Source : Conception personnelle

2.1.4.1. Selon le degré de sécurité :

Selon le niveau de confiance mutuelle entre les partenaires commerciaux, la garantie offerte par le crédit documentaire peut présenter des variations. Conformément aux Règles et Usances Uniformes éditées par la Chambre de Commerce internationale (CCI), deux formes principales de crédit documentaire sont identifiées. Ainsi, un crédit peut se présenter sous deux modalités distinctes :

a. Soit révocable :

Le crédit révocable est une forme de crédit documentaire qui peut être annulée à tout moment par l'acheteur via sa banque, sans prévenir le bénéficiaire. Dans ce cas, le bénéficiaire n'a aucune garantie d'être payé, ce qui rend cette forme plus avantageuse pour l'acheteur que pour le fournisseur.⁶

Sous cette forme de crédit documentaire, la banque émettrice a le pouvoir d'amender les termes ou même d'annuler le crédit sans l'accord du bénéficiaire. Son seul engagement est

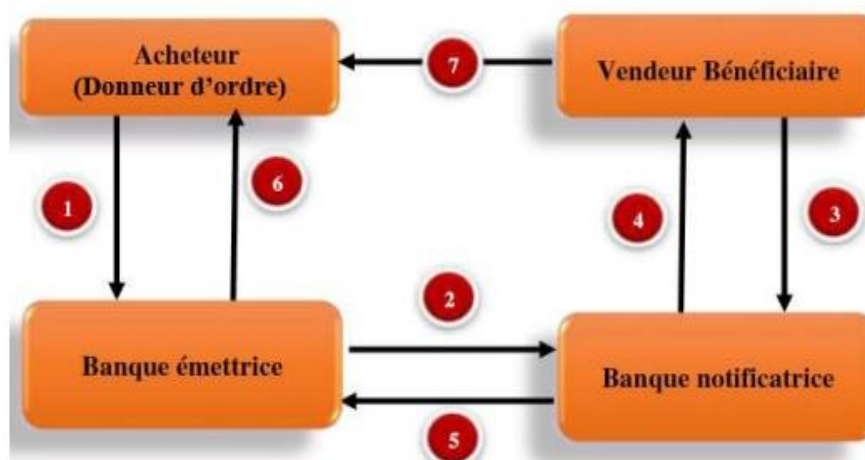
⁶ (Article 8 des RUU).

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

de notifier le crédit documentaire à l'exportateur. Cependant, cette forme de crédit est très risquée pour l'exportateur, ce qui explique pourquoi elle est rarement utilisée.

Bien qu'elle offre une grande flexibilité à l'acheteur, cette forme de crédit documentaire ne procure aucune garantie de paiement pour le vendeur. Par conséquent, elle est à éviter, d'autant plus qu'elle n'est plus incluse dans les nouvelles règles d'usances uniformes (R.U.U 600) de la chambre de commerce et d'industrie.⁷

Figure n° 09 : Le crédit documentaire révocable



Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141

- (1) L'acheteur donne l'ordre d'ouverture à la banque émettrice et effectue le paiement ;
- (2) La banque émettrice émet le crédit documentaire (Credoc) et le transmet à la banque notificatrice ;
- (3) La banque notificatrice notifie le Credoc au bénéficiaire ;
- (4) Le bénéficiaire remet les documents conformes à la banque notificatrice en échange de paiement ;
- (5) La banque notificatrice transmet les documents à la banque émettrice ;
- (6) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur ;
- (7) L'acheteur peut alors prendre possession de la marchandise.

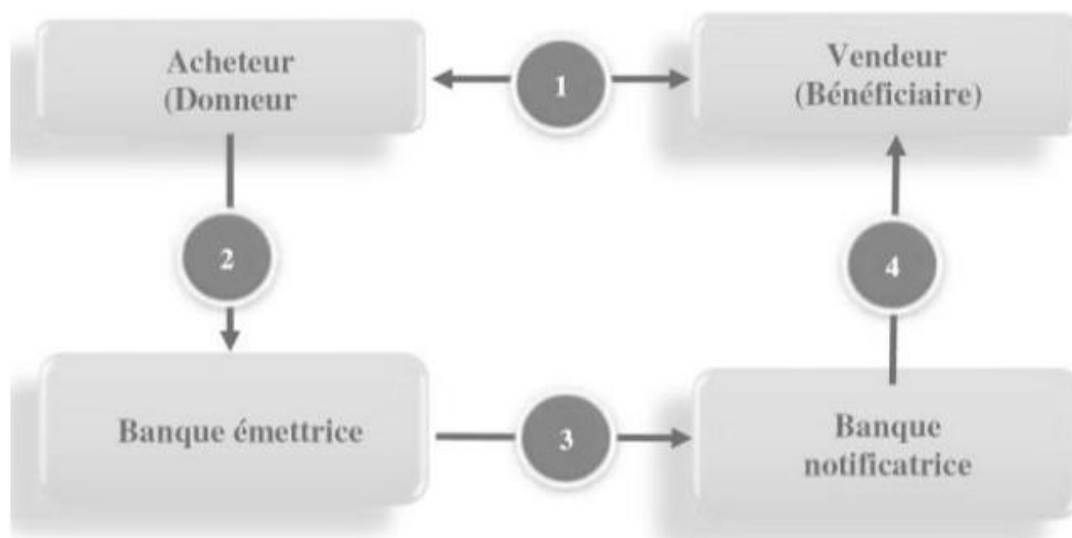
⁷Article 8, des règles et usances uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

b. Soit irrévocable :

Le crédit irrévocable est une forme de crédit qui demeure inaltérable, même s'il n'y a aucune mention spécifique à ce sujet. Cette forme est la plus courante en matière de crédit documentaire. Lorsqu'un crédit est irrévocable, la banque émettrice s'engage fermement envers le bénéficiaire et la banque intermédiaire, et le donneur d'ordre n'a pas le pouvoir de révoquer ou de modifier les instructions qu'il a fournies.⁸

Figure n°10 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



La source : Réalisée par nous même

Le crédit irrévocable peut se présenter sous deux formes : confirmé ou non confirmé.

- **Le crédit irrévocable non confirmé :**

Dans ce cas, il s'agit simplement d'un crédit notifié. La banque notificatrice a pour rôle de vérifier uniquement l'apparence authentique du crédit qu'elle notifie, sans prendre aucun engagement de sa part. En d'autres termes, la banque notificatrice se contente d'informer le bénéficiaire de l'existence du crédit, sans ajouter de garantie supplémentaire.

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

⁸ OULOUNIS (Samia) : op. cit, p. 34.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé offre à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (notificatrice).

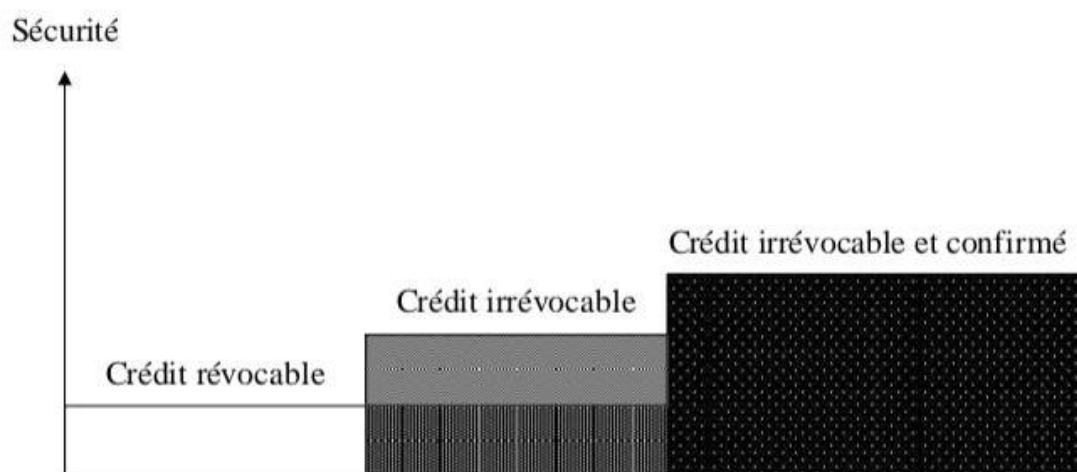
Bien que l'intervention d'une banque confirmatrice constitue une réelle garantie pour le vendeur, certains peuvent la considérer comme insuffisante. Dans ce cas, l'exportateur peut demander à son banquier de confirmer le crédit, ce qui lui apportera un engagement ferme en plus de celui de la banque émettrice.

La banque confirmatrice assume, en plus de la banque émettrice, une obligation de paiement indépendante et ferme dans cette forme de crédit documentaire.⁹

Le crédit documentaire confirmé offre une sécurité accrue pour l'exportateur, car la confirmation couvre plusieurs risques tels que la défaillance éventuelle de la banque émettrice ou du pays de l'importateur, souvent liée au risque de non-transfert causé par le risque pays ou politique.

Cette forme de crédit présente le coût le plus élevé. La sécurité étant en faveur de l'exportateur, l'importateur peut demander que les frais de confirmation soient pris en charge par l'exportateur.

Figure N°11 : « Degré de sécurité de chaque type de crédit documentaire »



Source : G.LEGRAND & H. MARTINI, « Management des opérations du commerce international », 6^{eme} Edition, DUNOD, Paris, p 104.

⁹ Article 9bis, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

2.1.4.2. Le mode de réalisation :

Pendant cette phase, après avoir reçu la notification du crédit de sa banque, l'exportateur se prépare à expédier les marchandises. Il rassemble les documents de transport ainsi que les annexes exigées par l'importateur et établit la facture finale conformément aux termes de vente convenus dans le contrat. Une fois tous les documents préparés, l'exportateur les remet à sa banque conformément aux conditions d'ouverture du crédit, afin de procéder à la réalisation de celui-ci.¹⁰

Le crédit documentaire peut être réalisable de deux manières : à vue (paiement en espèces) ou différé, soit contre acceptation, soit contre négociation.

a. Le crédit documentaire paiement à vue

Le crédit documentaire paiement à vue permet au bénéficiaire de recevoir le paiement après avoir remis et fait vérifier les documents. L'opération se réalise sur la base du principe du donnant-donnant (paiement contre document), et le banquier dispose généralement d'un délai maximal de sept (07) jours ouvrés pour vérifier et lever les documents.

Il est possible que la date de valeur appliquée au paiement soit différée de quelques jours. Cela se produit lorsque la banque désignée doit obtenir la couverture en une ou plusieurs étapes auprès de banques tierces.

b. Le crédit documentaire par paiement différé :

Le crédit documentaire par paiement différé implique que, sur présentation de documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmatrice) s'engage par écrit à effectuer le paiement à une date d'échéance précisée dans le crédit documentaire.

Le terme d'échéance doit être clairement stipulé dans le crédit documentaire. Du point de vue des commissions, le crédit à paiement différé peut être plus avantageux que le crédit avec traite.

Il présente l'inconvénient de n'autoriser le remboursement anticipé d'une créance que par la banque émettrice, ce qui peut limiter la flexibilité pour le bénéficiaire en cas de besoin de remboursement anticipé.

¹⁰AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : op. cit, p. 59

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

c. Le crédit documentaire contre acceptation :

Le crédit documentaire contre acceptation fonctionne de manière similaire à un crédit documentaire réalisable par paiement différé, mais avec une particularité : le bénéficiaire crée un effet de commerce. L'échéance de la traite peut être fixée à 90 jours à partir de la date de la facture ou de la date d'expédition attestée par le titre de transport.¹¹

Lors de la présentation des documents, aucun paiement n'est effectué, mais le bénéficiaire accepte l'effet de change, ce qui signifie qu'il s'engage à payer à l'échéance convenue.

d. Crédit documentaire contre négociation :

Le crédit documentaire peut être négociable soit à vue, soit à terme, auprès de n'importe quelle banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte). Il peut également être négocié auprès d'une seule banque dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice a la possibilité d'escompter les documents et/ou la traite, avançant ainsi des fonds à l'exportateur sous déduction d'agios.

Si les marchandises doivent être expédiées en quantités données à des périodes déterminées, il n'y a pas de crédit documentaire renouvelable. L'article 41 des règles et usances uniformes (R.U.U) exclut la possibilité de continuer à utiliser le crédit si une expédition fractionnée quelconque n'a pas eu lieu. Cela signifie que le crédit documentaire ne peut pas être renouvelé si toutes les expéditions prévues ne sont pas réalisées.

2.1.4.3. Selon le mode de financement :

Selon le mode de financement, dans le commerce international, il est courant que l'exportateur ne soit pas le producteur ou le prestataire des biens et services exportés, mais plutôt une société de négoce ou une entreprise qui achète ou sous-traite des produits et services en vue de les revendre.¹²

Dans ce contexte, les crédits documentaires transférables et les crédits documentaires avec clause « red clause », dérivés du crédit documentaire classique, permettent de répondre à une préoccupation majeure liée au financement de ce type de commerce.

¹¹ S.HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011. P 123

¹² CHIRIGUI © ; « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, Université de Oran, 2014 p 194

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

En plus de ces formes spécifiques de crédits documentaires, il y a la lettre de crédit standby, également connue sous le nom de lettre de crédit de soutien ou d'appui, ainsi que la forme la plus récente, le crédit adossé (Back-to-Back).

a. Le crédit documentaire revolving (renouvelable)

Le crédit documentaire revolving (renouvelable) offre généralement des effets qui ne se reproduisent qu'une seule fois. Cependant, en raison de la diversité des formes et de la nature des opérations commerciales, ainsi que de l'existence de transactions commerciales impliquant un roulement cyclique d'importation ou d'exportation sur une durée déterminée, l'acheteur peut envisager, en accord avec le vendeur, de passer une commande de marchandises dépassant les besoins du montant étalé sur une période échelonnée.

Dans ce contexte, la mention « cumulatif » ou « non cumulatif » figurant dans le crédit documentaire permet de décider si les tranches non utilisées ou les soldes de celles partiellement utilisées peuvent être ajoutées ou non aux tranches subséquentes. Ainsi, le crédit documentaire revolving permet de désengager les banques des ouvertures de multiples crédits documentaires concernant un même objet et d'obtenir des prix avantageux.

b. Le crédit documentaire transférable

Le crédit documentaire transférable donne l'autorisation à l'exportateur (par l'importateur) de transférer le crédit, en partie ou en totalité, à un ou plusieurs fournisseurs (exportateurs) résidant dans le pays de l'exportateur ou à l'étranger.

Dans certains cas, l'exportateur peut être un intermédiaire n'ayant pas les marchandises commandées par l'importateur ou ne disposant pas des fonds nécessaires pour les produire. Dans ce contexte, il demande à l'importateur d'ouvrir en sa faveur un crédit documentaire transférable. Cette clause permet à un autre banquier, le négociateur (banque de l'exportateur), de transférer ce bénéfice du crédit à un tiers fournisseur.

Les conditions du crédit transférable doivent être identiques à celles du crédit de base, à l'exception de quelques points :¹³

- Le montant du crédit et le prix unitaire de la marchandise peuvent être élevés.

¹³ OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p19

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

- La durée de validité peut être raccourcie, à condition que le crédit de base ne prescrive pas une date d'expédition spécifique.

- L'exportateur (premier bénéficiaire), agissant comme intermédiaire, a le droit de remplacer la facture du fournisseur (bénéficiaire du crédit transféré) par la sienne, majorée de sa marge commerciale.

c. Le crédit documentaire red clause :

Le crédit documentaire red clause comporte une clause spéciale qui autorise la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, sous la condition qu'il s'engage à réaliser l'expédition et à présenter ultérieurement les documents requis. Le montant de cette avance, déterminé à la demande du donneur d'ordre, peut parfois égaler la totalité du crédit.

Les avantages du crédit red clause sont multiples, car il agit comme une confirmation de commande et permet également de financer l'achat des matières premières nécessaires.

Ce type de crédit présente également des inconvénients, tels que le risque de perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'achèvement total de la transaction, surtout si l'acompte n'est pas garanti. De plus, il peut être difficile de convaincre l'acheteur de payer pour une marchandise qui n'a pas encore été fabriquée.

d. Le crédit documentaire adossé « back to back » :

Dans cette forme de crédit documentaire, le bénéficiaire du crédit initial demande à sa banque d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, qui sera ainsi « adossé » au premier crédit ouvert en sa faveur. Ces deux opérations sont distinctes. Le crédit initial (le premier) est le crédit maître, tandis que le crédit secondaire est celui dont le donneur d'ordre est le bénéficiaire du crédit maître. Les conditions du deuxième crédit sont généralement similaires à celles prévues dans le premier crédit documentaire (celui de l'acheteur), bien que le délai de validité soit plus court pour permettre au vendeur de respecter celui du premier crédit.¹⁴

e. La lettre de crédit « Stand-by » :

¹⁴ LASARY, « commerce international a la portee de tous », Paris, 2005.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

La lettre de crédit « Stand-by » (ou SBLC, stand-by letter of crédit) est un engagement pris par une banque pour le compte d'un tiers (initiateur de l'opération – donneur d'ordre) ou pour son propre compte, visant à indemniser un bénéficiaire (prestataire de service, vendeur, fournisseur, etc.) en cas de défaillance du donneur d'ordre, sous condition de présentation, dans un délai fixé, de documents conformes aux termes et conditions convenus. Il s'agit donc d'une garantie documentaire « à première demande », se distinguant des garanties classiques qui sont souvent soumises aux lois du pays d'émission. Les lettres de crédits stand-by (LCSB) font partie intégrante des règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire.¹⁵

2.1.5. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients :

Tableau n° 07 : les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

<i>Les avantages</i>	<i>Les inconvénients</i>
➤ La sécurité de paiement est excellente lorsque le crédit est confirmé, sinon elle est adéquate. ➤ Cette technique de paiement est largement utilisée et acceptée à l'échelle internationale. ➤ Elle permet de contrôler la conformité apparente des prestations documentaires. ➤ Cependant, seuls les cas de fraude peuvent remettre en question la validité du paiement.	➤ Toute petite erreur peut entraîner l'annulation ou la modification du crédit documentaire, ce qui génère des frais supplémentaires. ➤ Les procédures sont lourdes et complexes, ce qui peut ajouter à la difficulté de mise en œuvre. ➤ De plus, le crédit documentaire est un moyen de paiement coûteux. Même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, des commissions doivent être payées.

2.1.6. Les objectifs de crédit documentaire

Le crédit documentaire, en tant que moyen de paiement largement accepté, permet d'établir un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur. Cependant, pour réussir dans l'activité commerciale internationale, il est essentiel que l'opérateur maîtrise l'ensemble du processus, depuis la négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du crédit documentaire. Cela nécessite :

¹⁵ ZOURDANI-S, « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », Mémoire de Magister, Université de Tizi-Ouzou 2011-2012, P89.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

- De posséder des connaissances et des compétences techniques, commerciales et financières, ainsi qu'une bonne compréhension des marchés ;
- De se familiariser avec les réglementations nationales et internationales qui régissent les transactions commerciales.

2.2. La remise documentaire

La remise documentaire, en tant que méthode de paiement, est soumise aux règles et usances uniformes relatives aux encaissements de la CCI. La dernière révision de ces règles a été adoptée en juin 1995 et est publiée sous le numéro Rue 522.

2.2.1. Définition

La remise documentaire est régie par les règles uniformes relatives aux encaissements de la chambre de commerce internationale, publiées dans la publication 522 (RUE 522). Elle est définie comme une technique de paiement ou une procédure de recouvrement dans laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (banque remettante) pour présenter les documents à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) sous certaines conditions et instructions en vue de l'encaissement ou du règlement de la marchandise. Cette procédure peut prendre différentes formes, telles que les documents contre paiement D/P, les documents contre acceptation D/A ou toute autre forme spécifiée.¹⁶

2.2.2. Les acteurs de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre partis :

Tableau n° 08: les intervenants dans la remise documentaire

<i>L'acteur</i>	<i>Le rôle</i>
Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur donne mandat à sa banque pour l'opération.
Banque remettante	La banque du vendeur, à qui l'opération a été confiée par le vendeur lui-même, est responsable de la présentation des documents à l'acheteur et de l'encaissement du paiement.
Banque présentatrice	La banque à l'étranger, qui peut être la banque correspondante de la banque remettante, est chargée de l'encaissement. Elle se

¹⁶LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3ème édition, P145.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

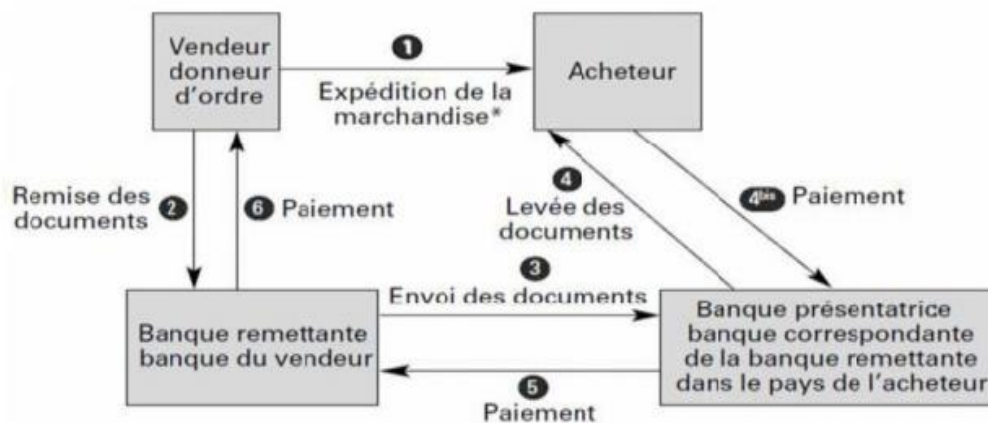
	charge de présenter les documents à l'acheteur et reçoit le paiement de sa part.
Bénéficiaire	Le destinataire des documents doit effectuer le paiement du contrat afin de pouvoir récupérer les documents.

Source : LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3ème édition p146.

2.2.3. Le déroulement de crédit documentaire

L'opération de la remise documentaire se déroule comme est présenter dans la figure suivante :

Figure N°12 : le fonctionnement d'une remise documentaire



Source : LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3ème édition, P145

Après avoir conclu un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur, le déroulement de la remise documentaire s'effectue de la manière suivante :

➤ Première étape

Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice informée (banque à l'étranger) pour éviter que l'acheteur puisse prendre possession de la marchandise avant de la régler.

➤ Deuxième étape

Les documents sont remis à la banque remettante, la banque de l'exportateur.

➤ Troisième étape

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

➤ Quatrième étape :

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève la mainlevée de la marchandise.

➤ Cinquième étape :

Le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ».

➤ Sixième étape :

Le schéma qui précède retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire. Dans le cas de relations commerciales régulières, l'exportateur pourra se dispenser d'utiliser une banque en France, il transmettra directement à la banque de l'acheteur les documents et la lettre d'instruction, afin qu'elle procède au recouvrement contre documents.

Dans l'article 6 des RUE n° 522 : « Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque... » Notons que dans le cas où cette demande d'accord préalable n'a pas été formulée, la banque n'est nullement tenue de prendre livraison des documents, l'expéditeur continuant à en assumer le risque et la responsabilité.

Il est important de noter que l'article 6 des RUE n° 522 stipule que les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque. Si cette demande d'accord préalable n'a pas été formulée, la banque n'est nullement tenue de prendre livraison des documents, l'expéditeur continuant à en assumer le risque et la responsabilité.

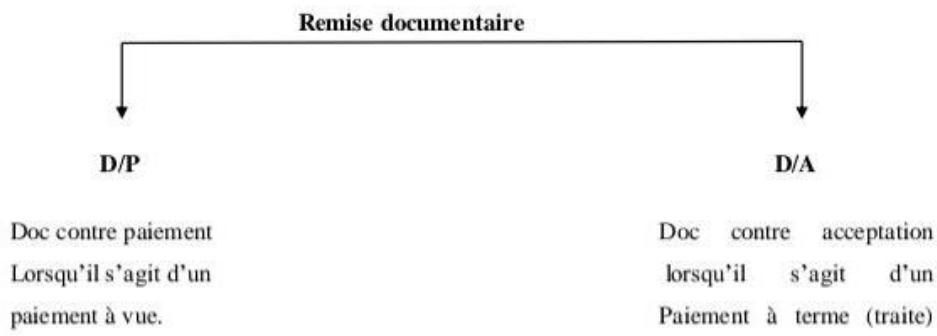
2.2.4. Les types de remise documentaire

Les « Règles uniformes relatives aux encaissements », publiées par la Chambre de Commerce Internationale (publication n° 522), sont largement reconnues au niveau mondial et établissent des règles pour les encaissements.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Il existe deux formes de remises documentaires qui peuvent être traitées :

Figure n° 13: La classification des types de remise documentaire



La source : Réalisée par : nous même

2.2.4.1. La remise documentaire contre paiement (D/P)

La remise documentaire contre paiement (D/P) est une méthode de paiement utilisée dans le commerce international. Dans ce processus, le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur et lui envoie les documents liés à la transaction (par exemple, la facture commerciale, le connaissement, etc.) via une banque intermédiaire. L'acheteur ne peut obtenir ces documents qu'en payant le montant dû à la banque, et une fois le paiement effectué, la banque remet les documents à l'acheteur, lui permettant ainsi de prendre possession des marchandises.

Cela permet au vendeur d'avoir un certain niveau de garantie de paiement avant de libérer les marchandises, tandis que l'acheteur dispose des documents nécessaires pour récupérer les marchandises auprès du transporteur. C'est un moyen de sécuriser la transaction pour les deux parties.

2.2.4.2. La remise documentaire contre acceptation (D/A)

La remise documentaire contre acceptation (D/A) est également une méthode de paiement utilisée dans le commerce international. Dans ce processus, le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur et lui envoie les documents liés à la transaction via une banque intermédiaire, tout comme dans le cas de la remise documentaire contre paiement (D/P).

La différence majeure réside dans le moment du paiement. Dans le cas de la remise documentaire contre acceptation (D/A), l'acheteur s'engage à accepter une traite à échéance pour le montant dû. Cela signifie que l'acheteur s'engage à payer à une date ultérieure spécifiée

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

dans les documents, généralement à la réception des marchandises ou à une date convenue entre les parties.

Cette méthode permet au vendeur d'offrir un crédit à l'acheteur, car il accepte de retarder le paiement jusqu'à la date d'échéance convenue. Cependant, cela implique également un risque accru pour le vendeur, car il dépend de l'acheteur pour honorer l'acceptation de la traite et effectuer le paiement à la date convenue. En cas de non-paiement, le vendeur pourrait avoir des difficultés à récupérer le montant dû. Par conséquent, il est essentiel que le vendeur ait confiance dans la solvabilité de l'acheteur avant d'accepter une remise documentaire contre acceptation.

2.2.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

➤ Les avantages

Les avantages de la remise documentaire sont nombreux :

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé le montant de la remise documentaire à sa banque.
- La procédure est plus souple que celle du crédit documentaire en ce qui concerne les documents et les dates.
- Le coût est faible, ce qui en fait un mode de paiement économique et flexible.
- Pour l'importateur, la remise documentaire offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire.
- L'importateur peut inspecter la marchandise dans certains cas avant de payer ou d'accepter la traite.
- Grâce à l'utilisation de la traite, l'importateur peut recevoir la marchandise avant que le paiement ait effectivement lieu. Cela lui permet de réaliser un bénéfice à la vente et d'obtenir les fonds nécessaires pour payer sa lettre de change, faisant de la remise documentaire un mode de financement potentiel.

➤ Les inconvénients

Les inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :¹⁷

¹⁷ 27(G) Legrand (h) martini » gestion des opérations d'import-export » édition DUNOD paris 2008, p320.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

- L'exportateur n'est pas protégé du risque de change, ce qui peut être préjudiciable dans certaines situations.

- En cas de non-réclamation de la marchandise par le client, celle-ci reste immobilisée. Le vendeur doit alors envisager de la vendre sur place à un prix réduit ou de la rapatrier, impliquant des frais de transport supplémentaires. Il est essentiel que le vendeur donne à la banque présentatrice des instructions claires sur la manière de préserver la marchandise en cas de non-réclamation.

- L'acheteur peut invoquer divers motifs pour ne pas payer, ce qui rend recommandé d'exiger un acompte à la commande afin d'éviter cette situation.

- Les banques intervenantes n'offrent aucun engagement, mais l'entreprise peut remédier à cette situation en demandant à l'importateur de fournir une garantie bancaire sur sa traite, surtout dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation.

- Cette technique est fortement soumise au risque politique, et si l'entreprise l'utilise pour un marché instable, il est conseillé de souscrire une assurance-crédit pour se protéger contre d'éventuelles défaillances de paiement.

2.2.6. Les objectifs de la remise documentaire

Voici les principaux objectifs de la remise documentaire :

- **Sécuriser le paiement pour le vendeur** : En utilisant la remise documentaire, le vendeur peut obtenir une garantie de paiement avant de libérer les marchandises à l'acheteur. L'acheteur ne pourra récupérer les documents nécessaires pour prendre possession des marchandises qu'une fois qu'il aura effectué le paiement à la banque intermédiaire.
- **Réduire le risque pour l'acheteur** : L'acheteur bénéficie également d'une certaine sécurité, car il recevra les documents prouvant l'expédition des marchandises avant de procéder au paiement. Cela lui permet de vérifier que les marchandises ont été expédiées conformément à l'accord avant de procéder au paiement.
- **Faciliter le financement** : La remise documentaire peut faciliter l'accès au financement pour l'acheteur, car il peut utiliser les documents comme garantie pour obtenir des crédits ou des prêts auprès de sa banque.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

- **Réduire les risques liés aux différences de juridictions et de langues :** En utilisant une banque intermédiaire pour gérer les documents et le paiement, la remise documentaire peut aider à réduire les risques associés aux différences de juridictions et de langues entre le vendeur et l'acheteur.

Alors la remise documentaire vise à apporter une certaine tranquillité d'esprit aux deux parties en sécurisant la transaction et en offrant un moyen fiable d'effectuer des paiements internationaux dans le cadre du commerce mondial.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Section 03 : les risques et les garanties bancaires

Dans la gestion de leurs opérations de commerce international, l'importateur et l'exportateur doivent faire face à divers risques. Certains de ces risques sont liés au financement des importations ou des exportations. Cependant, il est essentiel de souligner que l'opérateur ne peut pas supporter tous ces risques de manière indiscriminée.

Au contraire, il est crucial qu'il acquière une connaissance approfondie des procédures et des techniques permettant de les limiter ou de les gérer de manière adéquate. Cette approche prudente permettra de sécuriser davantage les opérations internationales et d'en réduire les impacts négatifs potentiels.

3.1. Les risques bancaires internationaux

Les opérations de commerce international ne sont pas dépourvues de risques, et nous identifions principalement deux types essentiels qui méritent une attention particulière¹⁸.

3.1.1. Risques documentaires

Avant de procéder au paiement, les banques doivent minutieusement vérifier la conformité des documents présentés par l'exportateur avec ceux qui ont été exigés par l'importateur. Si, malgré cela, la banque effectue le règlement à l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elle risque de ne pas être en mesure de se faire rembourser par l'importateur.

Les banques soient responsables de la vérification des documents, elles ne sont pas responsables de la conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans lesdits documents. Cette responsabilité incombe à l'importateur qui doit s'assurer que les marchandises correspondent exactement aux spécifications indiquées dans les documents.

Dans le cas où les banques ont des doutes concernant la véracité ou la conformité des documents présentés, elles ont la possibilité d'interroger l'importateur avant de procéder au paiement. Cette démarche vise à obtenir l'accord explicite de l'importateur concernant la transaction avant de finaliser le règlement à l'exportateur.

Ces mesures de précaution prises par les banques visent à garantir une exécution fiable et sécurisée des opérations de commerce international, protégeant ainsi les intérêts de toutes les

¹⁸(B) Rollande « principes de technique bancaire » édition DUNOD paris 2008 p360

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

parties impliquées dans la transaction. Une collaboration transparente et la vérification rigoureuse des documents permettent de minimiser les risques et d'assurer le bon déroulement des échanges internationaux.

3.1.2. Risques de non-paiement

Dans le contexte des risques de non-paiement, il y a deux situations à considérer : le cas d'un crédit notifié et le cas d'un crédit confirmé.

Dans le cas d'un crédit notifié, la banque de l'importateur court le risque de ne pas être remboursée par son client. Pour se prémunir contre ce risque, elle peut décider de bloquer les fonds à l'avance. De plus, pour limiter ce risque, elle peut prendre des garanties supplémentaires, comme faire établir des documents permettant de retirer les marchandises au nom de la banque.

Quant au crédit confirmé, la banque confirmatrice prend le risque de ne pas être remboursée en cas de défaillance de son confrère ou en raison de risques liés au pays de destination. Cette situation peut être complexe car elle implique une chaîne de responsabilités entre les banques.

En plus du risque de non-paiement, il est essentiel de considérer le risque de change. Si aucune couverture à terme n'a été mise en place, les fluctuations des taux de change pourraient entraîner des variations imprévues dans la valeur des transactions internationales.

3.2. Les types de garanties

Les différentes garanties bancaires présentes dans le commerce international peuvent être classées en deux types distincts.

3.2.1. La garantie directe

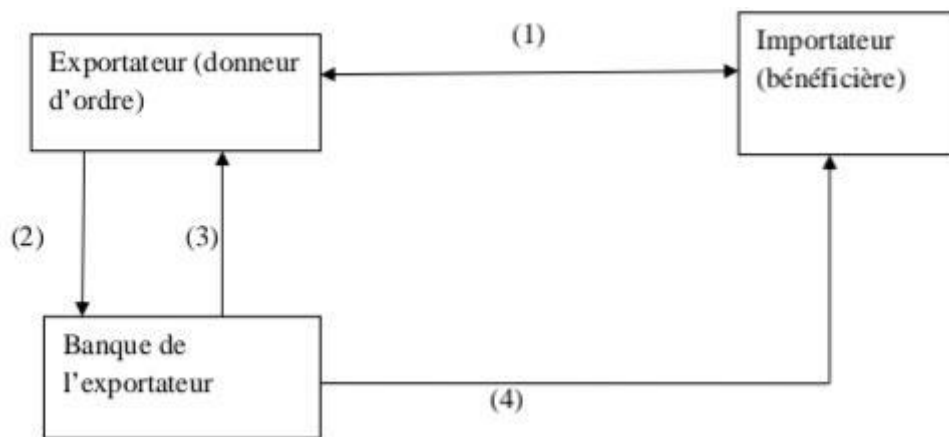
Ce type de garantie est émis par la banque du vendeur directement en faveur de l'acheteur étranger.¹⁹

- **Le mécanisme de la réalisation de la mise en place d'une garantie directe**

Figure N°14 : la mise en place d'une garantie directe

¹⁹LEGRAND(G) et MARTINI(H) « commerce international », Dunod, Paris, 2008

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur



Source : établi par nous même à partir de : G.LEGRAND et H.MARTINI « commerce International », 3 ème Edition, Dunod, Paris, 2010, P181

- (1) **Contrat commercial :** Les parties impliquées dans la transaction établissent un contrat commercial détaillant les termes et conditions de la transaction.
- (2) **Demande d'émission de garantie :** L'acheteur étranger soumet une demande formelle à sa banque, sollicitant l'émission d'une garantie en faveur du vendeur.
- (3) **Accord de garantie :** Après avoir évalué la demande, la banque du donneur d'ordre approuve l'émission de la garantie et confirme son engagement envers le vendeur.
- (4) **Envoi de la lettre de garantie (engagement de la banque) :** La banque émet une lettre de garantie officielle en faveur du bénéficiaire (le vendeur), attestant que le paiement sera effectué conformément aux termes du contrat commercial.

3.2.2. La garantie indirecte²⁰

La garantie indirecte implique généralement la participation de deux banques ou plus. Dans cette situation, la banque de l'exportateur demande à une autre banque, celle de l'importateur, d'émettre la garantie en faveur de ce dernier.

Il y a deux rôles principaux joués par les banques dans ce type de garantie :

1. La banque de l'importateur, également appelée "banque de premier rang", peut jouer deux rôles distincts :

²⁰ ROSSI-T, « La garantie bancaire à première demande », Édition Méta, Paris 1990, P88

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

- Elle peut agir en tant que "banque notificatrice", se limitant à informer l'importateur ou le bénéficiaire de la garantie de son existence.

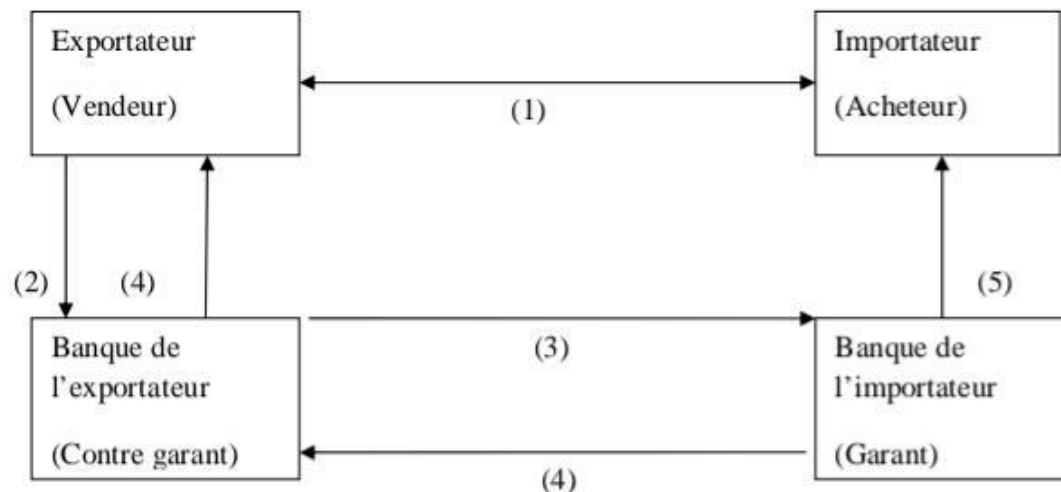
- Elle peut également être la "banque émettrice", c'est-à-dire qu'elle assume la responsabilité d'émettre la garantie conformément aux termes convenus.

2. La banque de l'exportateur est quant à elle désignée comme "banque de second rang" ou "banque contre garante". Sa participation se traduit par le fait qu'elle offre une contre-garantie à la banque de l'importateur pour sécuriser la garantie émise.

Cette approche impliquant plusieurs banques vise à renforcer la sécurité et la confiance dans les transactions internationales en fournissant une assurance supplémentaire aux parties impliquées. Cependant, cela peut également rendre le processus plus complexe, nécessitant une coordination étroite entre les différentes banques pour assurer une exécution fluide de la garantie indirecte.

▪ Le mécanisme de la réalisation de la mise en place d'une garantie indirecte

Figure N° 15: la mise en place d'une garantie indirecte



Source : établi par nous même à partir de : G.LEGRAND et H.MARTINI « commerce international », 3 ème Edition, Dunod, Paris, 2010, P181.

(1) **Contrat commercial :** Les parties impliquées dans la transaction établissent un contrat commercial détaillant les termes et conditions de la transaction.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

- (2) **Et (3) Demande d'émission de garantie** : L'acheteur étranger soumet une demande formelle (étape 2) à sa banque, sollicitant l'émission d'une garantie en faveur du vendeur. Ensuite, la banque du donneur d'ordre évalue la demande (étape 3) et décide de l'approuver, confirmant ainsi son engagement envers le vendeur.
- (3) **Accord de garantie** : Après l'approbation de la demande, la banque émettrice et le bénéficiaire (le vendeur) concluent un accord de garantie détaillant les conditions de la garantie.
- (4) **Envoi de la lettre de garantie (engagement de la banque)** : Une fois l'accord établi, la banque émet une lettre de garantie officielle en faveur du bénéficiaire, attestant que le paiement sera effectué conformément aux termes du contrat commercial et de la garantie émise.

3.3. Les principales sortes de garanties bancaires

La diversité des opérations commerciales internationales a donné lieu à un large éventail de garanties bancaires, chacune adaptée à une phase spécifique du processus. Ces différentes sortes de garanties ont évolué pour répondre aux besoins spécifiques rencontrés lors de la réalisation des transactions commerciales.

3.3.1. La garantie de soumission (bid bond)

La garantie de soumission, également connue sous le nom de bid bond, est couramment utilisée pour les grands projets lorsqu'une entreprise participe à des procédures d'appel d'offres ou d'adjudication. Ces processus permettent d'identifier différents fournisseurs étrangers potentiels, et de sélectionner l'offre la plus avantageuse pour le marché. Une garantie de soumission est un engagement pris par une banque sur demande de son client envers l'émetteur de l'offre.

Cette garantie assure que l'importateur sera indemnisé d'un montant défini (généralement entre 2 à 5 % de la valeur estimée du contrat) si l'adjudicataire retire son offre pendant la période d'examen des propositions. Cela offre une assurance à l'émetteur de l'offre, lui permettant de prendre en considération sérieusement les offres soumises, tout en protégeant les intérêts de l'importateur en cas de retrait imprévu de l'adjudicataire.²¹

²¹AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.66.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

3.3.2. La garantie de restitution d'avance

La garantie de restitution d'avance est couramment utilisée dans les conditions de paiement des commandes d'exportation. Dans ce cadre, l'acheteur est tenu de verser un acompte pour la commande. Cependant, il effectuera ce paiement anticipé uniquement s'il reçoit une garantie de restitution d'avance qui assure le remboursement ou la restitution de tout ou partie de l'acompte, au cas où l'exportateur ne respecterait pas ses engagements contractuels. Le montant de cette garantie correspond à celui de l'acompte, qui varie généralement entre 5 et 15%. La garantie entre en vigueur au moment du versement de l'acompte et prend fin à la livraison de l'objet du contrat. Cela offre une sécurité à l'acheteur en garantissant que son acompte sera protégé en cas de non-respect des obligations contractuelles par l'exportateur.²²

3.3.3. La garantie de bonne exécution

La garantie de bonne exécution, également appelée "garantie de bonne fin", représente l'engagement pris par la banque contre-garante, suite à la demande du vendeur, de payer au bénéficiaire le montant garanti dans le cas où le vendeur ne respecterait pas ses obligations contractuelles concernant la qualité ou la quantité des biens fournis ou des prestations réalisées.

Le montant de cette garantie est généralement plafonné à 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission, suivant la libération de la garantie de soumission qui a lieu lors de la signature du contrat. La garantie de bonne exécution prend fin à la réception définitive, lorsque toutes les obligations contractuelles du vendeur sont accomplies. Cependant, à la réception provisoire, elle peut être partiellement réduite à hauteur de 50%.

Cette garantie assure une protection au bénéficiaire en cas de défaillance du vendeur dans l'exécution de ses engagements contractuels, tout en offrant une sécurité aux parties impliquées dans la transaction commerciale..²³

3.3.4. La garantie de retenue de garantie

La garantie de retenue de garantie, également connue sous le nom de « garantie de dispense de retenue de garantie », a pour objectif d'éviter qu'une retenue soit effectuée par

²²CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition thémis, Montréal-Québec 1997, P781.

²³ ROSSI-T (1990), op. Cite, P93.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

l'acheteur sur le prix du contrat. Cette retenue est destinée à faire face à d'éventuelles fournitures défectueuses.

Le montant de cette garantie ne peut généralement pas dépasser 10% de la valeur du contrat. Ainsi, la garantie bancaire de « retenue de garantie » ou de « dispense de retenue de garantie » est mise en place pour mettre fin à la retenue du montant et garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.

Cette garantie prend fin dès que le donneur d'ordre a parfaitement exécuté ses obligations contractuelles, permettant ainsi de rassurer l'acheteur sur la qualité des fournitures livrées et de favoriser une exécution sans entrave du contrat.

3.3.5. La garantie d'admission temporaire

La garantie d'admission temporaire est fréquemment utilisée lorsque les entreprises s'engagent dans d'importants projets. Dans de tels cas, l'entreprise est amenée à importer temporairement du matériel dans le pays où le projet sera réalisé, avec l'intention de le réexporter par la suite. Cette approche lui permet de bénéficier d'une dispense des droits et taxes douanières exigibles à l'importation, sous réserve de fournir une garantie bancaire. Cette garantie doit être égale au montant des droits et taxes douanières exigibles et prend effet lorsque la banque confirme son engagement envers l'administration des douanes, conformément au document douanier requis. La garantie ne peut être libérée qu'au moment où la décharge des douanes est obtenue lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel temporairement importé.

En outre, le type de relation financière entre le donneur d'ordre et sa banque permet de distinguer deux types de garanties :

- Les garanties couvertes, dans lesquelles le donneur d'ordre dépose préalablement auprès de sa banque tout ou partie du montant de la garantie.
- Les garanties en blanc (à plus forte commission), qui sont délivrées sans que le donneur d'ordre ait déposé de provision préalable.

Ces différences dans le dépôt des garanties reflètent les variations de rapports financiers entre le donneur d'ordre et sa banque, offrant ainsi différentes options pour satisfaire aux exigences de garanties dans les transactions commerciales internationales.

Chapitre II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons exploré des aspects cruciaux du commerce international. Nous avons examiné les différentes méthodes de financement, telles que l'encaissement simple et documentaire. En outre, nous avons étudié de près les garanties utilisées dans les opérations d'import-export, ainsi que les risques auxquels ces transactions sont exposées. Ce sont des éléments clés qui jouent un rôle crucial dans la réussite et la sécurisation des échanges commerciaux internationaux.

***Chapitre III : étude comparative entre un crédit
documentaire et un remise documentaire dans
une opération d'importation, cas de la BADR
TIZI-OUZOU***

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Introduction

Dans le but de mieux appréhender le traitement et le déroulement d'une opération d'importation avec crédit documentaire et remise documentaire, qui sont gérées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons réalisé un stage pratique d'environ deux mois au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BADR), plus précisément au service du commerce extérieur de l'agence 580 de Tizi-Ouzou. Ce stage avait pour objectif de comparer de manière assez détaillée le traitement pratique du crédit documentaire et de la remise documentaire.

Dans ce contexte, nous commencerons par étudier le processus de deux opérations de financement d'importation : l'une réalisée à travers un crédit documentaire et l'autre via une remise documentaire. Ensuite, nous mettrons en évidence les différences et les similitudes entre ces deux méthodes de financement.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR

Tizi-Ouzou

Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil

Nous aborderons dans cette première section successivement l'historique et l'évolution de la BADR, les missions et les objectifs de la BADR et enfin l'organisation et structure de l'agence BADR.

1.1.Historique et évolution de la BADR :

La BADR a connu une évolution constante en parallèle avec celle de l'économie, de la politique, de la stratégie et de la finance du pays.

- 1982 à 1990 : Financements liés à l'économie planifiée.

- 1990 à 1999 : Élargissement des financements aux PME et PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Au cours de cette période, plusieurs nouvelles techniques informatiques ont été introduites :

- En 1991, le système SWIFT a été mis en place pour exécuter les opérations du commerce international.

- En 1992, le logiciel SYBU a été déployé pour la gestion des prêts, des opérations de caisse, des placements et la consultation à distance des comptes de la clientèle.

- En 1993, l'ensemble des opérations bancaires a été informatisé au niveau du réseau.

- En 1994, la carte de paiement et retrait BADR a été mise en service.

- En 1996, le télétraitement a été introduit, permettant de réaliser des opérations bancaires à distance et en temps réel.

- En 1998, la carte de retrait interbancaire a été lancée.

- En 1999 : la BADR a continué à soutenir des investissements productifs en suivant les principes de l'économie de marché. Elle a également augmenté les financements pour les PME, PMI du secteur privé, toutes branches confondues, ainsi que pour le monde agricole et para-agricole.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Dans cette période Un programme d'action quinquennal a été mis en place, axé sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier. À ce jour, ce programme a permis d'accomplir les réalisations.

En l'an 2000, la BADR a entrepris plusieurs actions significatives pour améliorer son fonctionnement :

- Un diagnostic complet des forces et faiblesses de la banque a été réalisé, conduisant à l'élaboration d'un plan de mise à niveau conformément aux normes internationales.
- Le système réseau local a été généralisé, et le logiciel SYBU a été réorganisé en client-serveur.

En 2001, les efforts se sont poursuivis avec les réalisations suivantes :

- Un assainissement comptable et financier a été effectué.
- Un nouveau plan de comptes a été introduit au niveau de la comptabilité centrale.
- Une application de dématérialisation des moyens de paiement et de transfert d'images a été mise en place.

En 2002, la BADR a continué à progresser avec la généralisation de la norme « banque assise » et « service personnalisé » aux agences principales sur tout le territoire national. Ces actions ont contribué à moderniser et améliorer les prestations de la banque conformément à des normes internationales.

2017 : mise en place d'un nouveau système d'information à savoir flexe-cube au niveau des agences principales du territoire national

2018 : généralisation du système d'information au niveau tout le réseau BADR

1.2.Présentation de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982.

La BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA, dont la mission consiste à fournir aux entreprises publiques économiques des conseils et une assistance

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, tout en respectant le secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale autorisée à effectuer les opérations suivantes :

- Réception des fonds du public.
- Octroi des crédits.
- Mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a connu une augmentation significative, atteignant le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

En tant que banque publique, la BADR a pour mission principale de contribuer au développement du secteur agricole et à la promotion du monde rural.

Initialement constituée de 140 agences acquises de la BNA, son réseau s'est étendu, et elle compte désormais plus de 290 agences, 41 directions régionales, et bénéficie des compétences de plus de 7000 cadres et employés travaillant au sein de ses structures centrales, régionales et locales.

En raison de la densité de son réseau et de l'importance de son effectif, la BADR a été classée première banque au niveau national, 13^{ème} au niveau africain et 668^{ème} au niveau mondial, selon le « BANKERS ALMANACH » (édition 2001), qui recense environ 4100 banques classées.

Initialement établie avec une vocation agricole, la BADR a évolué au fil du temps, en particulier depuis la promulgation de la loi 90/10. Aujourd'hui, elle est devenue une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

1.3.Missions et objectif de la BADR

La création de la BADR résulte d'une nécessité économique et d'une volonté politique visant à restructurer le système agricole, garantir l'indépendance économique du pays et améliorer le niveau de vie des populations rurales.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Les pouvoirs de la BADR sont définis par ses statuts et le conseil d'administration de la banque. Son rôle consiste à diriger ses actions en conformité avec les pouvoirs qui lui sont conférés par les statuts et les orientations du conseil d'administration.

L'organisation générale de la BADR est structurée autour de huit (08) fonctions ou groupes de fonctions au niveau central :

- Le groupe de fonction "Ressources, Crédits et Recouvrement."
- Le groupe de fonction "Informatique, Comptabilité et Trésorerie."
- Le groupe de fonction "Administration et Moyens."
- Le groupe de fonction international.
- La fonction "Contrôle."
- La fonction « Communication »
- La fonction « Exploitation »
- La fonction « Management »

Les quatre groupes de fonctions sont supervisés par quatre Directeurs Généraux Adjoints (D.G.A).

Les fonctions "Contrôle" et "Communication" relèvent directement du Président Directeur Général (PDG).

La fonction "Exploitation" est principalement prise en charge par le réseau constitué des Groupes Régionaux d'Exploitation (GRE) et des Agences Locales d'Exploitation (ALE).

La fonction "Management" concerne et implique l'ensemble des gestionnaires de la banque.

1.4. Les différents services au niveau de la BADR

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

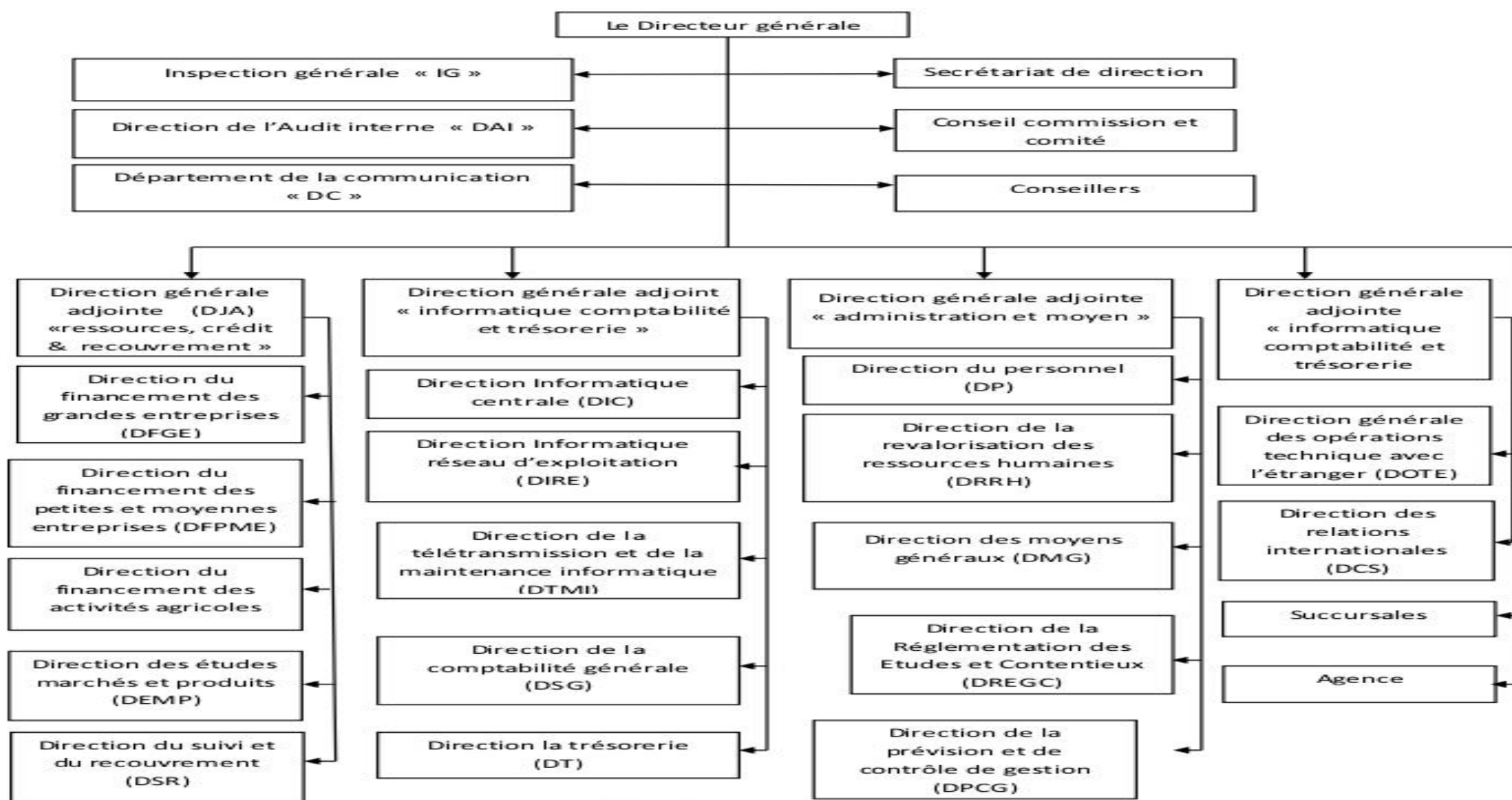
- ☐ Le service caisse ;
- ☐ Le service portefeuille ;

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

- ☐ Le service crédit ;
- ☐ Le service secrétariat engagement ;
- ☐ Le service commerce extérieur.

1.5.Organisation de la BADR

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou



Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

L'organisation de la BADR repose sur des structures centrales ainsi qu'un réseau de succursales et d'agences. Ces entités entretiennent des relations fonctionnelles et hiérarchiques, et elles répartissent les différentes missions assignées à la banque, définies par les pouvoirs publics.

- **La structure générale de la BADR est comme suit :**

1) La direction générale

La direction générale assume diverses tâches, telles que la conception et l'organisation. Elle coordonne les efforts des différentes directions et prend des décisions essentielles. En d'autres termes, elle est responsable de mettre en œuvre les directives du ministère des finances et d'appliquer les règles et procédures nécessaires.

2) La succursale

L'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux a pour rôle principal de contrôler, superviser et coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.

3) L'agence

La cellule de base de l'exploitation de la banque est essentielle pour satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueil et de traitement.

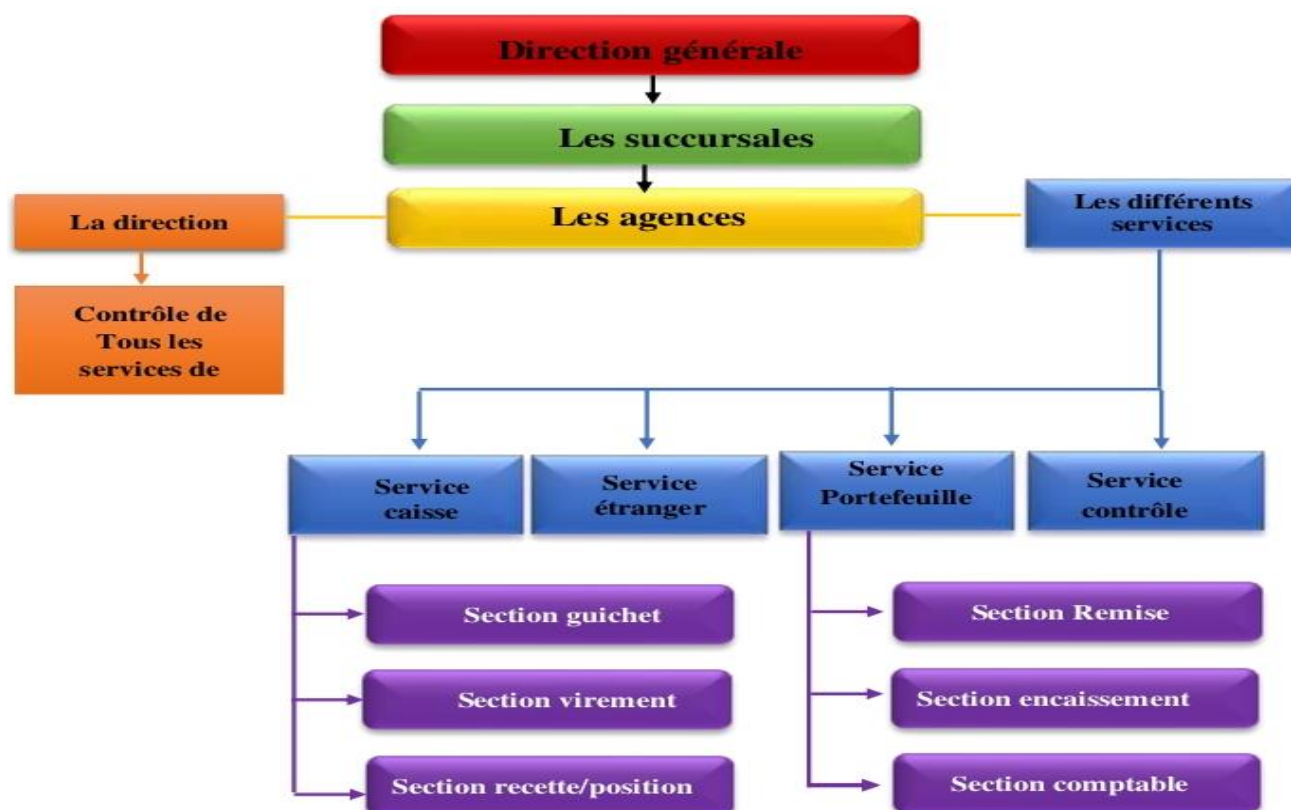
1.6.Organisation et rôle du service étranger

Le service du commerce extérieur joue un rôle crucial au sein de l'agence, étant responsable d'exécuter diverses opérations liées aux transactions commerciales avec l'étranger engagées par les clients. Ses principales préoccupations sont la sécurité et la rentabilité.

1.6.1. L'organigramme de service étranger

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR

Tizi-Ouzou



Source : document interne de la BADR

1.6.2. L'organisation du service du commerce extérieur

L'organisation du service du commerce extérieur varie d'une agence à une autre en fonction du volume des transactions et de l'intensité de la clientèle. Voici un aperçu des principales sections :

- **Section Domiciliation-Apurement :**

- Domicilie les opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger.
- Effectue l'apurement des dossiers de domiciliation et transmet les comptes rendus à la Banque d'Algérie.
- Élabore les statistiques destinées à la hiérarchie.

- **Section Remises Documentaires :**

- Responsable de l'ouverture des remises documentaires pour les opérations d'import et d'export.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

- Vérifie les remises reçues des correspondants étrangers.
- Transmet les Remises aux clients contre règlement ou acceptation.

- **Section Crédits Documentaires :**

- Reçoit, contrôle et traite les ordres d'ouverture ou de modification des crédits documentaires (Credoc).
- Transmet les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (Direction des opérations documentaires « D.O.D »).
- Contrôle les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et informe l'ordonnateur de leur arrivée.
- Traite les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

1.6.3. Le rôle du service étranger

Le rôle du service étranger dans l'exécution de ses missions implique d'observer certaines règles essentielles dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence, notamment :

- Maintenir un contact permanent avec la clientèle et l'informer rapidement par les moyens appropriés de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de documents, de toute notification ou confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant.
- Gérer les échéances pour assurer les paiements en temps voulu.
- Assurer la conservation des valeurs et documents.
- Tenir des registres et répertoires en bon état.
- Assurer une comptabilisation appropriée des opérations qui lui sont confiées et effectuer des vérifications périodiques pour garantir l'exactitude et la sincérité des comptes.

1.6.4. Les opérations du service commerce extérieur

Les opérations du service commerce extérieur comprennent notamment :

- L'achat et la vente d'instruments de paiements libellés en devises.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

- L'ouverture, la gestion et le suivi des comptes devises à vue et à terme des résidents et des non-résidents.
- L'exécution d'opérations (retraits, versements et virements) effectuées par le titulaire de comptes devises ou par les mandataires.
- L'établissement des déclarations d'ouvertures de comptes devises exigées par la Banque d'Algérie.
- L'envoi aux correspondants étrangers émetteurs des chèques de voyages et des chèques de banques négociées.
- L'exécution des ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation.
- L'assurance de la domiciliation des opérations du commerce extérieur.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Section 02 : déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire d'importation

Pour mieux comprendre la distinction entre le traitement et la réalisation du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous allons présenter deux cas pratiques illustrant le déroulement d'une opération d'importation avec chaque méthode. Ces exemples permettront de mettre en évidence la complexité de ces deux opérations ainsi que les coûts associés, facilitant ainsi la comparaison entre les deux techniques.

2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

2.1.1. Présentation du cas

L'importateur "X", qui est le représentant légal de la société productrice de paniers en vannerie, prévoit d'importer de l'équipement et d'autres produits nécessaires à la production de sa société.

L'entreprise "VGE AIN MEZIAN BETOUNA TIZI OUZOU" est domiciliée à la BADR TIZI OUZOU, et son fournisseur est la société "ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L" domiciliée chez la banque "BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN". Ils vont réaliser cette transaction en utilisant un crédit documentaire.

Le processus du crédit documentaire s'organise comme suit :

- Signature du contrat entre les deux parties le 12/03/2023.
- La livraison de la marchandise doit être effectuée au plus tard le 26/05/2023, date d'échéance d'embarquement.
- Le prix convenu pour la marchandise est de 27 990,00 euros.
- La marchandise doit être expédiée au port d'Alger.
- Les conditions de règlement stipulent un paiement par crédit documentaire irrévocable à vue.
- Incoterms utilisés : CFR.

2.1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BADF, agence 580

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit fournir certains documents à sa banque, dont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.
- Une facture pro-forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur pour les marchandises destinées à la production et les services.
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) pour s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce.
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire concernant l'opération d'importation.

Lorsque l'importation concerne des biens destinés à la revente en l'état, l'importateur doit présenter un document après avoir payé une taxe de 10 000,00 DA. Dans l'autre cas, l'importateur doit signer un engagement qui l'empêche de revendre les produits en question en l'état.

Au niveau de l'agence, l'agent responsable de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, ce qui inclut la vérification des signatures et de l'opération conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur.

2.1.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

Après avoir accepté la demande, l'agent en charge de l'étude ouvre le dossier de domiciliation en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.

Il est important de noter que dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client décharge la BADR de tout risque de change éventuel pouvant survenir jusqu'à la finalisation de l'opération. En d'autres termes, si le taux de change augmente, cette augmentation sera répercutée sur le client.

Tableau N°09 : Le cachet de domiciliation est composé de

Code de wilaya	Code d'agrément	Année	Agrément de guichet	Trimestre	Code opération	N° d'ordre	La monnaie
----------------	-----------------	-------	---------------------	-----------	----------------	------------	------------

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

15	01	2023	05	02	10	00001	EUR
----	----	------	----	----	----	-------	-----

Source : BADR 580

2.1.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.DI, qui est conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette fiche contient des informations importantes identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation, notamment :

- Le nom de la banque domiciliaire.
- Le numéro de guichet intermédiaire.
- Le nom de l'exportateur.
- Le nom et l'adresse de l'importateur.

Cette fiche de contrôle a pour but de faciliter le suivi et la gestion du dossier de domiciliation jusqu'à son apurement.

2.1.2.3. La constitution de la commission de domiciliation

Au niveau de l'agence, les commissions et taxes de la domiciliation sont comptabilisées en effectuant les écritures suivantes :

Tableau N° 10 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2000.00 DZD
Taxe 19%	380 DZD
Total commission domiciliation (TTC)	2380.00 DZD

Source : réalisées par nous-mêmes en utilisant les données de la banque BADR

Enfin, lors de la domiciliation auprès de la BADR, le compte client sera débité de 2380,00 DZD. L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, apposant sur celle-ci le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

2.1.3. L'ouverture du crédit documentaire import

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

L'ouverture du Crédit Documentaire (CREDOC) est réalisée par la BADR580 suite à la demande de son client (x) « VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU ». À la fin du contrat entre le client et son fournisseur « ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L », ce dernier a exigé d'être payé par un crédit documentaire irrévocable. Cette ouverture de crédit documentaire consiste à mettre en place un mécanisme de paiement sécurisé pour la transaction.

2.1.3.1. Pour l'importateur

L'importateur (VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU) a soumis les documents suivants à la banque BADR pour l'ouverture du Crédit Documentaire (CREDOC) en faveur de son fournisseur « ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L » :

- Une facture pro-forma domiciliée (annexe 01)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal).
- Une demande d'ouverture du Crédit Documentaire Import (annexe 5) avec les instructions suivantes :
 - 1) Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : (VGE Ain MeziabBetouna T.O).
 - 2) Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BADR 580.
 - 3) Mode de règlement : Crédit Documentaire irrévocable à vue.
 - 4) La validité du Crédit Documentaire : 29/08/2021.
 - 5) Montant de l'opération en lettres et en chiffres : 27 990,00 EUR (vingt-sept mille neuf cent quatre-vingt-dix euros).
 - 6) Le nom du bénéficiaire : « ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L ».
 - 7) Le nom et l'adresse de la banque notificatrice : « BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN ».
 - 8) Incoterms : CFR.
 - 9) Les documents exigés du fournisseur :
 - Facture commerciale en 04 exemplaires.
 - Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BADR.
 - Photocopie du certificat de conformité.
 - Photocopie du certificat d'origine.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

- Photocopie du certificat de non-radioactivité.
- Photocopie du certificat de quantité.
- Photocopie de l'EUR 1.
- Photocopie de la liste de colisage.
- Photocopie de la note de poids.
- Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable au fournisseur (VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU) contenant les originaux des documents requis.

10) Frais et commissions nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire.

11) La nature de la marchandise : l'équipement d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société (osier buff, osier blanc).

12) La date d'embarquement : le 29/08/2021.

13) Le transbordement : interdit.

14) Le port d'arrivée : port Alger.

15) Achat de devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

Le client a inclus dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire une demande pour obtenir un « pli cartable », qui contient des documents tels que la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine, etc. Ce pli cartable facilite le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le capitaine de bord remettra ce pli cartable directement au client.

2.1.3.2. Pour le banquier

L'ouverture du crédit documentaire implique les étapes suivantes :

- Approfondie de toutes les clauses de la demande pour s'assurer de sa conformité réglementaire et technique en accord avec les règles et les usages. Il est également essentiel de vérifier que la demande est remplie correctement, sans rature ni surcharge.
- Vérification de l'existence et de l'adéquation des fonds nécessaires pour réaliser l'opération.
- Une fois ces vérifications effectuées, le banquier en charge de l'ouverture du crédit documentaire procède comme suit :

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

- Le formulaire est rempli en six exemplaires : les trois premiers sont destinés à la Direction des Opérations Documentaires (DOD), le 4^{ème} et 5^{ème} à la banque, et le 6^{ème} est remis au client.

- L'accord pour fournir un pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit est réalisé sur un répertoire avec attribution d'un numéro d'ordre chronologique.

- Établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 » où l'essentiel du crédit documentaire sera répertorié.

- Apposition du cachet « engagement » à l'endos des feuilles 4 et 5 de la demande d'ouverture.

Ainsi, l'ouverture du crédit documentaire s'effectue méticuleusement avec ces différentes étapes pour assurer le bon déroulement de la transaction.

A. La Procédure de comptabilisation

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100 % du montant de 2799.00 euros, équivalent à 3.431.459,241 DZD au taux de change de 122.5959 EUR/DZD.

Le compte courant client est débité de 3.431.459,241 DZD tandis que le crédit est effectué sur le compte de la provision reçue en garantie (PREG) pour un montant similaire de 3.431.459,241 DZD.

L'imprimé « OD7 » est utilisé pour enregistrer les frais d'ouverture, les commissions et taxes. Le compte client (VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU) sera débité selon les modalités suivantes :

Les commissions d'engagement représentent 6,25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie. Compte courant client $(3.431.459,241 \text{ da} * (6.25/1000)) = 21.446,62 \text{ DZD}$. Donc la commission d'engagement est de 21.446,62 DZD.

Le client prend en charge tout risque de change éventuel découlant de l'opération avec la BADR jusqu'à son terme. Cela signifie que si le taux de change augmente, cette hausse sera reflétée dans les frais du client.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Tableau N° 11 : Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3000.00 DZD
Les commissions d'engagement 6.25/1000	1500.00 DZD
Frais SWIFT (fixe)	21.446,62
Total Hors Taxe	25946 ,62
Taxes (19%)	4929 ,85
Total des commissions (TTC)	30876 ,47

Source : réalisées par nous-mêmes en utilisant les données de la banque BADR

Enfin, la banque a débité le compte client d'un montant de 3 431 459,241 DZD, en plus des commissions mentionnées dans le tableau ci-dessous, d'une valeur de 30 876,47 DZD. Le montant total débité s'élève à 3 462 335,711 DZD.

B. Emission du crédit documentaire

La banque BAD transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaires) un SWIFT (MT 700) pour notifier à la banque confirmatrice "BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN" l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client, l'entreprise VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU.

Cette émission se déroule comme suit :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi comprenant trois feuillets, les exemplaires des factures domiciliées, ainsi qu'une lettre d'accompagnement de l'agence. Ce bordereau est ensuite transmis à la DOD.

- Après avoir vérifié les documents envoyés par l'agence, la DOD valide ces documents et procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

C. La réalisation du Credoc

L'exportateur reçoit la notification d'ouverture du CREDOC en sa faveur. Ensuite, il expédie la marchandise, comprenant des équipements d'intrants et d'autres produits utilisés pour la production de la société, tels que l'osier buff et l'osier blanc. Une fois la marchandise arrivée au port d'Alger, le client récupère le pli cartable délivré par le capitaine de bord et se

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

rend à la banque pour que celle-ci endosse le connaissance à son nom, afin de pouvoir dédouaner la marchandise. Le service douanier fournit au client un exemplaire déclarant « D10 » lors de la prise en possession de la marchandise, et envoie un autre exemplaire à la BAD de Tizi-Ouzou.

Pendant ce temps, le fournisseur remet les documents demandés pour l'ouverture du CREDOC à sa banque. La banque notificatrice transmet ces documents à la DOD pour vérifier leur conformité aux termes et conditions du crédit, puis la DOD les envoie à la banque BADR à travers un bordereau d'envoi, en vue du règlement.

2.1.4. L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être régularisée, et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert pour assurer l'équivalence entre les flux financiers et physiques.

Pour apurer le dossier de domiciliation, le banquier vérifie les documents suivants :

- La facture définitive.
- Le D10 : document douanier qui atteste l'expédition de la marchandise.
- La « Formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué.

Dans le cas où l'opération se réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

Une fois que les documents arrivent à la banque, cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée, ce qui lui permettra d'effectuer le règlement.

Après vérification, le banquier a clôturé le dossier et a transmis une déclaration d'apurement à la banque centrale. En résumé, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conformes, la DMFE paie l'exportateur par le biais de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice pour créditer son compte, assurant ainsi la traçabilité de l'opération.

2.2. Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'importation

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Après avoir décrit le déroulement d'une opération CREDOC, il est pertinent de la comparer à une opération de remise documentaire. Cette comparaison permettra de mettre en évidence les éléments communs entre les deux types de financement, ce qui nous aidera à comprendre et à expliquer les décisions des entreprises quant au choix du type de financement le mieux adapté à leurs besoins.

2.2.1. Présentation du contrat commercial

La SARL SIPADES « NOUARA », une entreprise spécialisée dans la production de flan-entremets, représentée légalement par le client « importateur X », a l'intention d'importer une matière première (CARRAGHENANE – GELIFIANT). Cette société est située au 11 rue Hadji Abdelaziz, Ain Benian, 16202, Alger. La transaction sera réalisée par remise documentaire avec son fournisseur, la société « CEAMSA », située à AS GANDARAS-36418-PONTEVDRA-SPAIN, domiciliée chez la banque « BANCO POPULARE ESPAGNOL MADRID Espagne », et dont l'entreprise est domiciliée à la BADR TIZI OUZOU.

Le contrat a été signé le 01/02/2021 entre les deux parties, stipulant les conditions suivantes :

- Le prix de la marchandise est fixé à 262.500,00 euros.
- Banque émettrice : BNA 583.
- Banque notificatrice : BANCO POPULAR.
- La marchandise doit être expédiée au port d'ALGER.
- Modalité de paiement : remise documentaire à vue.
- Incoterms : CFR.
- Pays d'origine : Espagne.
- Port d'expédition : port Vigo Spain.

2.2.2. L'ouverture du dossier de domiciliation

Le client a fourni au banquier les documents suivants pour ouvrir un dossier de domiciliation :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

- Une facture pro-forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (Annexe 9).
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal).

Au niveau de la banque, l'agent a vérifié la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

2.2.2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation

Après l'accord du chef de service, le banquier a ouvert le dossier de domiciliation en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique tiré du répertoire du dossier d'importation domicilié. Le cachet de domiciliation est composé de :

Tableau N° 12: Le cachet de domiciliation

N° du guichet de Domiciliation	Nature de l'opération	Année/trimestriel	N° d'ordre Chronologique	Codification de la devise
150105	10	2023/ 1	00007	EURO

Source : réalisées par nous-mêmes en utilisant les données de la banque BADR

2.2.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent a organisé les documents fournis par l'importateur dans un dossier de suivi et de contrôle (modèle FDI) qui est conservé au niveau de l'agence.

2.2.3. Le déroulement d'une remise documentaire

Au niveau de l'agence, la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation est effectuée en utilisant les écritures comptables suivantes :

Remarque : *Contrairement au Credoc, le banquier n'est pas obligé de vérifier le solde du compte de l'importateur dans le cas d'une remise documentaire. Le chef de l'agence a pris le soin de vérifier toutes les informations et a donné son accord.*

Tableau N° 13 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
-------------	---------

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Commission de domiciliation (fixe)	2000,00 DZD
Taxe 19%	380,00 DZD
Total commission domiciliation	2380,00 DZD

Source : données de la BADR

Enfin, lors de la domiciliation du compte client auprès de la BADR, un débit de 2 380,00 DZD sera effectué.

2.2.3. Le déroulement d'une remise documentaire

Pour effectuer une opération d'importation via une remise documentaire, plusieurs étapes doivent être suivies.

2.2.3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire

Pour garantir le bon déroulement de l'opération, certaines conditions doivent être satisfaites, notamment :

A. Pour le client

Pour que le client puisse réaliser l'opération d'importation via une remise documentaire, deux conditions doivent être respectées :

- La commande de la marchandise importée doit correspondre à son domaine d'activité.
- Un engagement de non-revente en l'état de la marchandise doit être établi.

B. Pour le banquier

Il est essentiel de vérifier attentivement si la marchandise importée est destinée à être utilisée dans la production de l'entreprise.

De plus, il faut créer une chemise de remise documentaire « ET12 » où les principales informations de l'opération seront consignées.

2.2.3.2 Les documents exigés par le client

Pour que l'importateur (SARL SIPADE) puisse dédouaner sa marchandise et vérifier sa conformité, il a demandé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Un jeu complet de connaissance (annexe 06)

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

- Une facture commerciale
- Une note de poids
- Une liste de colisage
- Un certificat d'origine.

2.2.3.3. La réalisation d'une remise documentaire

Après avoir expédié la marchandise comme convenu dans le contrat, l'exportateur a envoyé les documents requis à la BADR.

Une fois les documents arrivés, le banquier a suivi ces étapes :

- Etablissement d'un accusé de réception,
- Vérification de leur conformité,
- Domiciliation de la facture définitive,
- Enfin, transmission des documents à l'importateur.

Après avoir obtenu les documents nécessaires, l'importateur SARL SIPADE pour le produit « Nouara » a effectué le dédouanement de la marchandise.

Par la suite, à l'échéance convenue, l'importateur a émis un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a alors procédé au règlement et à la comptabilisation de la commission de transfert.

Tableau N° 14 : La comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant
Commission de transfert (1.5/1000)	55194 ,93
Commission banque algérienne (1/1000)	36796,62
Frais SWIFT (fixe)	1000 ,00
Frais de câbles	30,00
Commission encaissement	1000 ,00
Total commission hors taxe	94021,55
TVA 19%	17864,09
TOTAL Commissions règlement (TTC)	111885,64

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Source : réalisées par nous-mêmes en utilisant les données de la banque BADR

Le prix de cette marchandise est fixé à 262.500,00 euros, équivalent à 36.796.620,00 DZD au cours de 140,1776000 DZD/euro. La banque a débité le compte client de la somme de 36.796.620,00 DZD, augmentée des commissions mentionnées dans le tableau pour un montant total de 36.908.505,64 DZD.

2.2.4. L'apurement du dossier de domiciliation

Pour réaliser l'apurement du dossier de domiciliation, le banquier procède à la vérification de la facture définitive, du document douanier (D10) et de la « formule 4 ». Une fois ces documents jugés conformes, le banquier clôture le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la Banque d'Algérie.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Section 03 : résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Les deux cas d'étude CREDOC et REMDOC que nous avons examinés dans les sections précédentes nous ont permis de parvenir à quelques résultats comparatifs concernant certains critères liés à leur déroulement.

3.1. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Étant donné que les montants de notre cas pratique ne sont pas identiques, nous avons choisi de simuler deux scénarios pratiques pour illustrer la différence des coûts lors d'une opération d'importation par remise documentaire ou crédit documentaire. Ainsi, nous avons réalisé une simulation avec la REMDOC et une autre avec le CREDOC.

Dans cette perspective, nous avons délibérément choisi un prix de marchandise identique dans les deux cas, permettant ainsi de déterminer la différence des coûts de commissions appliquées par la banque BNA entre ces deux modes de financement. Le prix de la marchandise est fixé à 2 000 000,00 euros, et le taux de change est établi à 140,00 euros/DZD.

Ainsi, en multipliant le prix de la marchandise de 2 000 000,00 euros par le taux de change de 140,00 euros/DZD, nous obtenons une valeur de la marchandise de 280 000 000,00 DZD.

Pour comparer les commissions appliquées par la banque la BADR, voici un résumé des différents coûts dans le tableau ci-dessous :

Tableau N° 15: comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

Désignation	Crédit Documentaire	Remise documentaire
Montant	280 000 000,00 DZD	280 000 000,00 DZD
Commission de domiciliation (fixe)	2000,00 DZD	2000,00 DZD
Commission d'ouverture (fixe)	3 000,00 DZD	/
Commission d'engagement (fixe / 6.25%0)	$(280\,000\,000 \times 6.25\%) =$ 1.750.000 ,00 DZD	/

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Commissions de transfert (1.5%0)	/	(280 000000,00*1.5%0)= 420.000,00 DZD
Frais SWIFT (fixe)	1500,00 DZD	1000,00 DZD
Commission d'encaissement (fixe)	/	1000,00 DZD
Commission bancaire	/	(28000000000*1%0)=280.000,00 DZD
Total commissions Hors Taxe	1.756 .500,00 DZD	704.000,00 DZD
Taxe 19%	333.735,00 DZD	133.760,00 DZD
Total	2.090.235,00 DZD	837.760,00 DZD

Source : réalisées par nous-mêmes en utilisant les données de la banque BADR

D'après les résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions pour le crédit documentaire s'élève à 2 090 235,00 DZD, tandis que le coût total des commissions pour la remise documentaire est de 837 760,00 DZD. Ainsi, le crédit documentaire se révèle trois fois plus coûteux que la remise documentaire. Cette différence s'explique par la variété de commissions que la banque BADR applique lors d'une opération d'importation par le CREDOC, alors que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions, malgré un prix de marchandise identique dans les deux cas.

3.2. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc /Credoc

Grâce à ce tableau comparatif, nous pouvons mieux comprendre le rôle des différents intervenants impliqués dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire, ainsi que les risques associés à ces deux modes de financement. La comparaison met en évidence les implications financières et les responsabilités des parties concernées, permettant ainsi une analyse approfondie des avantages et des inconvénients de chaque option.

Tableau N° 16 : Comparaison des différents intervenants et composants

Désignation	Crédit Documentaire	Remise Documentaire
Montant	280 000 000,00 DZD	280 000 000,00 DZD
Commission de domiciliation (fixe)	2000,00 DZD	2000,00 DZD

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Commission d'ouverture (fixe)	3 000,00 DZD	/
Commission d'engagement (fixe / 6.25%0)	$(280\,000\,000 \times 6.25\%) = 1.750.000,00$ DZD	/
Commissions de transfert (1.5%0)	/	$(280\,000\,000,00 \times 1.5\%) = 420.000,00$ DZD
Frais SWIFT (fixe)	1500,00 DZD	1000,00 DZD
Commission d'encaissement (fixe)	/	1000,00 DZD
Commission bancaire	/	$(280\,000\,000 \times 1\%) = 280.000,00$ DZD
Total commissions Hors Taxe	1.756 .500,00 DZD	704.000,00 DZD
Taxe 19%	333.735,00 DZD	133.760,00 DZD
Total	2.090.235,00 DZD	837.760,00 DZD

Source : réalisées par nous-mêmes en utilisant les données de la banque BADR

D'après les résultats finaux du tableau, on observe que le coût total des commissions pour le crédit documentaire s'élève à 2 090 235,00 DZD, tandis que pour la remise documentaire, il est de 837 760,00 DZD. Ainsi, le crédit documentaire s'avère trois fois plus coûteux que la remise documentaire. Cette différence s'explique par la multitude de commissions que la banque BNA applique lors d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions, malgré un prix de marchandise identique dans les deux cas. Ces constatations mettent en évidence les implications financières significativement différentes entre les deux modes de financement.

3.2. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc /Credoc

La comparaison présentée dans ce tableau nous permet de mieux comprendre le rôle des différents intervenants impliqués dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire, ainsi que les risques associés à ces deux modes de financement. Grâce à cette analyse, nous pouvons appréhender plus clairement les responsabilités et les implications

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

financières des parties concernées, ce qui facilite une évaluation approfondie des avantages et des inconvénients de chaque option.

Tableau N° 17: Comparaison des différents intervenants et composants

Intervenants et composants	Crédit documentaire	Remise documentaire
Exportateur	Bénéficiaire ARTISANIA, LAZ-MAR	Donneur d'ordre CEAMSA
Importateur	Donneur d'ordre VGE AIN MEZIAN BETOUNA	Bénéficiaire de la remise SARL SIPADES
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice ou confirmante BBVA	Banque remettante BANCO POPULAR
Banque de l'importateur	Banque émettrice BADR TIZI-OUZOU	Banque présentatrice BADR TIZI-OUZOU
Rôle des banquiers	Banque notificatrice (confirmante) : engagement irrévocable a vue.	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement consiste à transmettre les Documents
Valeur des documents	Contrôle de la conformité des documents aux Conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur.	Documents à l'appréciation de l'importateur
Couverture du risque de change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non paiement	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé	Protection très moyenne

Source : réalisées par nous-mêmes en utilisant les données de la banque BADR

À partir du tableau ci-dessus, nous pouvons déduire que :

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

- ❖ Dans la remise documentaire, l'exportateur joue le rôle de donneur d'ordre et devient le bénéficiaire du CREDOC, tandis que l'importateur endosse le rôle de bénéficiaire dans la remise documentaire et devient le donneur d'ordre du CREDOC.
- ❖ Dans le cas du CREDOC, la banque de l'exportateur joue le rôle de banque notificatrice, tandis que la banque de l'importateur (BADR) agit comme la banque émettrice. En revanche, pour une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et la BADR est la banque présentatrice.
- ❖ Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents sans fournir d'engagement de paiement, tandis que dans le CREDOC, la banque s'engage à effectuer le paiement.
- ❖ Dans la REMDOC, la valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur, tandis que dans le CREDOC, la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit.
- ❖ Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas.
- ❖ En ce qui concerne la couverture du risque de non-paiement, la REMDOC offre une protection plutôt modérée à l'exportateur, alors que le CREDOC propose une protection plus élevée, allant de bonne à excellente.

3.3. Synthèse des résultats comparatifs

Tableau N° 18 : synthèse des résultats

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité par le client
CREDOC	Très sûr	Très lourde	Elevé	Mauvaise
REMDOC	Moins sûr	Légère	Faible	Bonne

Le tableau ci-dessous synthétise en détail les différences entre le CREDOC et la REMDOC. D'abord, en termes de sécurité et de garantie de paiement, le CREDOC offre une sécurité de paiement plus solide par rapport à la REMDOC, qui présente moins de garanties pour l'exportateur.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Ensuite, la gestion administrative du CREDOC est complexe et prend plus de temps pour l'acheminement de la marchandise, tandis que la REMDOC est moins formelle et plus souple dans les échanges internationaux, facilitant ainsi les procédures pour les parties impliquées.

La lourdeur administrative du CREDOC entraîne des coûts et des commissions bancaires plus élevés, contrairement à la REMDOC qui implique moins de commissions. De plus, le client peut percevoir négativement l'exigence de paiement par le CREDOC de la part de son fournisseur, car cela peut être interprété comme un manque de confiance. En revanche, le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties acceptent ce mode de paiement.

Chapitre III: étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR Tizi-Ouzou

Conclusion

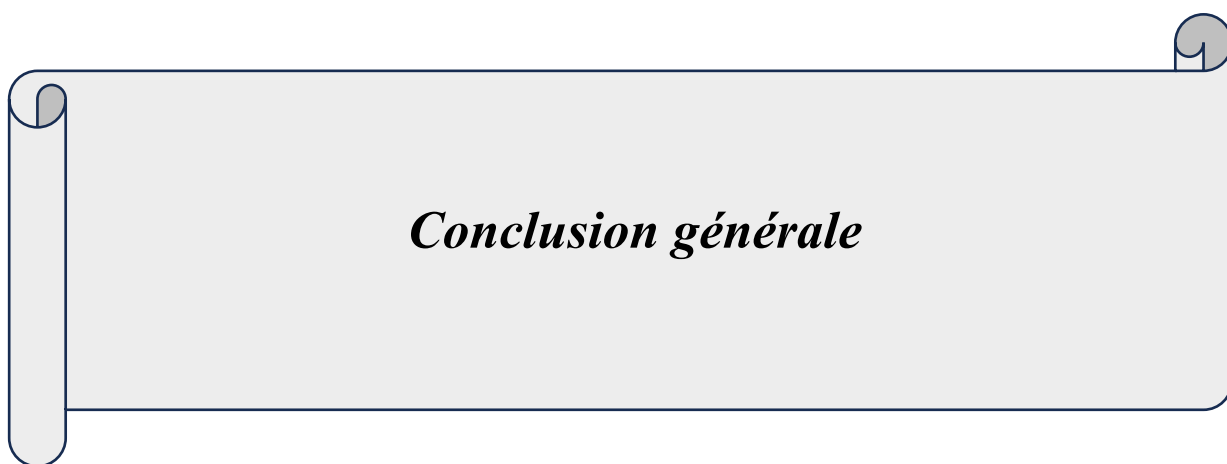
Malgré certains inconvénients du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal pour faciliter les relations entre importateurs et exportateurs. En effet, cette technique permet de concilier les intérêts des deux parties. L'exportateur est assuré d'obtenir le règlement des marchandises fournies s'il respecte les exigences de son client, tandis que l'importateur est certain que le paiement ne se fera qu'après avoir reçu les documents conformes aux termes du crédit documentaire qu'il a prescrit.

En Algérie, cette pratique est bien établie, comme l'a démontré la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il sollicite dans son crédit documentaire, tandis que l'exportateur veillera à ce que les termes et conditions du crédit documentaire reçu soient strictement conformes aux clauses du contrat signé avec l'importateur. Cela permet de sécuriser les transactions et de renforcer la confiance entre les parties impliquées dans le processus d'importation.

L'évolution du financement par crédit documentaire a mis en évidence plusieurs atouts en termes de procédures, de maîtrise et d'achèvement satisfaisant pour les parties contractantes. Cependant, des faiblesses sont également apparues, notamment liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce mode de financement, ainsi qu'à la lourdeur administrative associée.

D'autre part, la remise documentaire se présente comme un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire lorsque la confiance entre les parties contractantes est établie. En revanche, en l'absence de cette confiance, elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à des risques considérables.

De plus, la pratique commerciale démontre que toutes ces techniques sont utilisées, mais le choix de la méthode dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.



Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de notre travail, nous avons cherché à apporter une compréhension approfondie dans le vaste domaine du commerce extérieur. Les échanges entre nations entraînent une circulation significative de flux monétaires et réels, mais cela expose également à divers risques. Ainsi, il devient crucial d'adopter des méthodes de financement qui procurent une assurance optimale aux importateurs et exportateurs impliqués dans ces transactions.

Les échanges commerciaux revêtent une importance capitale, exigeant ainsi des deux parties une approche prudente lors de la discussion des termes du contrat. C'est à partir de ce contexte que se dessine la nécessité de disposer d'outils d'assistance pour la gestion des relations commerciales internationales. Cela a donné naissance aux diverses techniques de paiement, parmi lesquelles le crédit documentaire se démarque en tant que méthode la plus fiable et sécurisée. Grâce à ses mécanismes spécifiques, il offre un cadre où les négociants peuvent établir des conditions mutuellement avantageuses et garanties.

Le transfert libre repose sur une confiance absolue en tant que méthode de paiement, alors que la remise documentaire ne garantit pas les risques liés à l'acheteur (défaut de paiement) ni à la marchandise (risque de qualité). Ces deux risques sont adéquatement couverts lorsqu'un paiement est effectué via un crédit documentaire.

Dans cette étude, nous débutons par clarifier les éléments inhérents aux transactions commerciales transfrontalières. Nous examinons en détail les méthodes de paiement et de financement utilisées, en mettant particulièrement l'accent sur deux approches : le crédit documentaire et la remise documentaire. Notre analyse se centre sur les mécanismes de gestion des principaux risques auxquels sont confrontés les acteurs engagés dans les échanges, et nous comparons ces deux opérations afin de conclure sur la contribution de chacune des techniques au financement des importations au sein de l'entreprise. Notre attention est portée sur les opérations réalisées au sein de la BADR de Tizi-Ouzou, nous explorons ainsi les pratiques et les défis spécifiques rencontrés dans cette zone.

Nous avons abordé en premier lieu l'aspect théorique, où nous avons discuté des documents couramment utilisés dans le commerce international, des Incoterms ainsi que des risques et garanties identifiés. Nous avons également mis l'accent sur le financement via des encaissements simples et documentaires, en soulignant l'importance de la domiciliation bancaire comme étape préalable à toute opération de commerce international. Cette

Conclusion générale

domiciliation permet au banquier d'effectuer une première évaluation de l'opération commerciale de son client.

Dans l'illustration de l'exemple pratique au sein de la banque La BADR de Tizi-Ouzou nous avons constatés que :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients. Le crédit documentaire est considéré comme la technique la plus sécurisante.

- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que le crédit documentaire. Elle repose sur la confiance totale des deux parties contractantes.

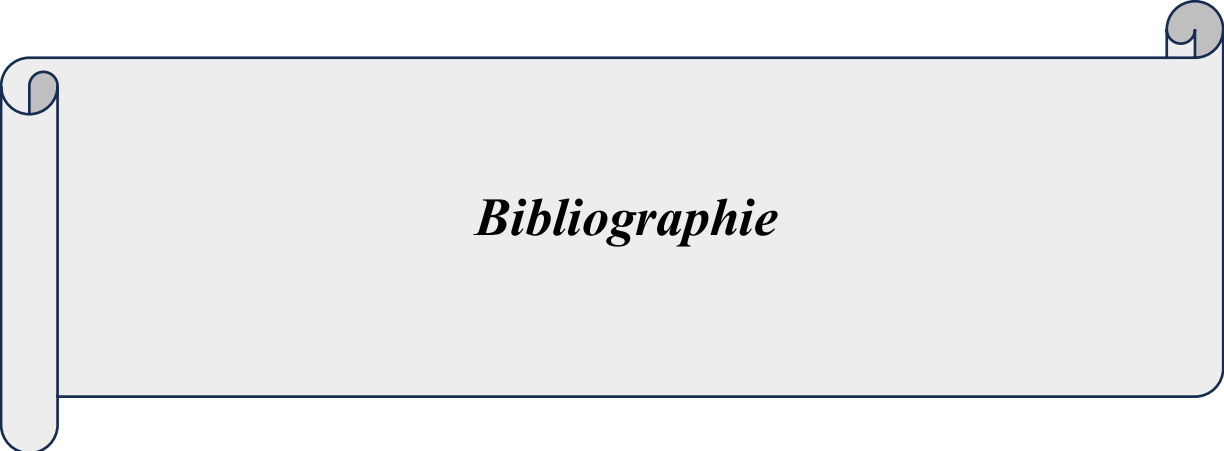
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

- Le crédit documentaire couvre à la fois le risque d'insolvabilité de l'acheteur et les risques liés à la marchandise.

En examinant l'exemple concret au sein de l'agence « 580 » de la BADR, il est évident que le crédit documentaire joue un rôle d'une importance capitale dans le financement des transactions commerciales internationales. D'une part, il procure à l'exportateur l'assurance que le montant correspondant à la marchandise commandée sera honoré en temps voulu et dans la devise stipulée au contrat de vente. D'autre part, il offre à l'importateur la garantie de recevoir la marchandise commandée avant de procéder au paiement, tout en respectant les délais convenus et en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat initial.

Cependant, lors de transactions commerciales à l'étranger, des risques subsistent même avec l'utilisation du crédit documentaire. Ces risques sont étroitement liés à l'instabilité politique et économique, aux catastrophes naturelles et à la rare faillite des banques intermédiaires agréées. Bien que ces situations soient peu fréquentes dans la pratique, il est crucial de rester vigilant pour éviter des circonstances indésirables pour tant l'importateur que l'exportateur.

À titre de recommandations, il est fortement conseillé aux opérateurs de prêter une grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers avant toute transaction, même si elle semble simple en apparence. Cette collaboration étroite avec les banques doit incontestablement se traduire par la sélection judicieuse des paiements et des options de financement les plus avantageux pour l'acheteur.



Bibliographie

• **Ouvrages**

1. AMMOUR BENHALIMA : « Le système bancaire Algérien : textes et réalités » Editions, DAHLAB 1996
2. BEGUIN.J-M – BERNARD.A « l'essentiel des techniques bancaires », éd groupe eyrolles,2008, paris
3. BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007
4. Benhalima AMMOUR, Le système bancaire algérien « système bancaire algérien » : texte et réalité, éd Dahlab, 35 Alger, 1996.
5. Brahim GUENDOUI, « Relations économiques internationales »éd El Maarifa , Alger,2008
6. CHADLI Hamza ; 500 entreprise algériennes ; édition Addiwan, Alger 1996.
7. Figulizzi.Arcangelo, « Economie internationale : faits-théories-débats contemporains, éd Ellipses, Paris, 2006.
8. LAZARY : « le commerce international », A la portée de tous, Alger, 2005
9. LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008
10. LEGRAND.G ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, paris, 2009
11. LUC BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », ed DUNOD, Paris, 2015
12. MAHIOU-A « l'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA 1999.
13. M.Basle ,B.Chavence ,G Leobal,F.Benhamou,Geldon et A.Lipietz « Histoire des pensées économique ».éd Dalloz,1993.
14. Michel Rainelli, « le commerce international »,9émeéd La Découverte, Paris, 2003
15. RAINELLI, Michel. « Le commerce international ». La Découverte, Paris, 2009
16. ROLLANDE L-B, « principes de technique bancaire », édition, DUNOD,paris 2008.
17. SCHUMPETER Joseph « théorie de l'évolution économique », Dalloz, Paris ,1999.
18. V.MEYER et C.ROLIN : « techniques de commerce international » édition Foucher,Paris, 2005

• **Articles de revues et autres**

1. Article 13 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit.

2. Article 88 de l'ordonnance 03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit
3. Antonio Nicali et Giuseppe Favale, The History of the Customs. A Historical Outline of Customs and Trade Policy 18 In Europe and the World, De Luca Editori d'Arte, 2004.
4. BARBET-PH, SOUAM-S et TALAHITE-F, « enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC 26 », In revue CNRS n°5 2009
5. B. Lassuderie-Duchêne , cité par Jean-Claude Berthélemy, Ed Dalloz , Revue d'économie politique, 2005/5 – Vol. 115.
6. Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie politique, 2005/5 (Vol. 115).
7. Code commerce (Office National Des Travaux Déductifs) 1974
8. Courier international n° 427 du 7/13, janvier 1999.
9. Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Pris, 2008
10. Cedras J. (1958). Le paradoxe de Léontief et la théorie de la spécialisation internationale. In Revue économique, 9(4).
11. Siroën J.M. (1988). La théorie de l'échange international en concurrence monopolistique. In Revue économique, 39(3).
12. Rapport annuel de l'ONUDI, Autriche, 1996.
13. Rapport du secrétariat de la CNUCE, Nations Unis, New York, 1971.

• Thèses et mémoires

1. AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012.
2. AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012.
3. Bouzid A.(2007).L'évolution du commerce extérieur des produits agricoles :Essai de construction d'un modèle d'estimation et de prévision. Mémoire Ing, INA EL Harrach.
4. HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017.
5. HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Thèse Magister ; UMMTO.2012 .
6. Zourdanii S.(2012).Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie :cas de la BNA. Mémoire Magister, Université de Tizi-Ouzou.
7. REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011.

8. TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce Extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019.

- **Webographie**

1. www.cafedelabourse.com
2. <http://ses.webclass.fr/notion/>
3. <http://www.logistiqueconseil.org/>
4. <https://www.glossaire-international.com>
5. <https://www.lantenne.com/>
6. www.creg.ac-versailles.fr/
7. www.gate.cnrs.fr/



Annexes

Annexe n° 01 :

ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG
COMMERCE EXTERIEUR

DATE LE 03/08/2016

Groupe Régional d'Exploitation de rattachement: Tizi-Ouzou « 015 »

Agence de: Tizi-Ouzou « 580 »

Nom ou Raison sociale du client : SARL *[Signature]*

Numéro de compte: 580 040449 300 0 24 00

Numéro de domiciliation: 150402 2016.3.10.0008 EUR du 03/08/2016

Mode de paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Type de réalisation: A VUE

Montant de l'opération: EUR : 279 504,48.

Montant de la PREG: DZD : 35.317.000,00

Taux de la PREG : 103%

Numéro "code opération « C13 »:0843

Noms et Prénoms suivis des signatures habilitées:

Le chargé de l'opération : *[Signature]*

Le chef de service étranger :

Le directeur : MR A. ADDAR *[Signature]*



L'original de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA/OI.

- Copie à classer dans le dossier agence.
- Copie à conserver personnellement par chacun du signataire

Annexe n° 02 :

Document
Teneur

14. ASSURANCE COUVERTE PAR : ordonnance

15. AUTRES CONDITIONS
Cette lettre de crédit doit être impérativement ouverte au près de la banque C.I.C. France.
Aucun autre correspondant n'est toléré.

16. INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR : NEANT

17. FRAIS ET COMMISSIONS : LES FRAIS EN ALGERIE (frais bancaires) SONT A LA CHARGE DE L'ORDONNATEUR et en dehors d'Algérie à la charge du bénéficiaire.

Nous dégageons la BADR de tout risque de change.

Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N° 00580-040449-300-0-24-00

Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements Dans le cadre de ce crédit documentaire.

Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce Internationale.

Tarif douanier : 2 / 2 / 0 / 3 / 0 / 0 / 0 / 0 /

date : 02/08/2016

Signature de l'ordonnateur :
Nom :
Prénom :
Fonction :
W. El-Ghazal
R.C. n°
15-00-0048590/3/15
IMPORT - EXPORT

Mme VERIFIEE

Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci-dessous par courrier à la DGA/OI/DCE 01 L'ADRESSE 01 RUE Mustapha BOUHIRED, Alger :

Document PREG : montant 35.317.009,00 cours 12,6724 date 03/08/2016.

Ou / Ticket autorisation (AUT1) : montant, date de validité, nature du crédit.

Attestation de domiciliation de revente en l'état : x oui O non
Attestation de domiciliation de prestation : O oui x non
Autorisation pour importations produits réglementés : O oui x non
Lettre d'engagement de non revente en l'état : O oui x non

Autres précisions :

Signature (s) et cachet :
Responsable étranger marchandises

Le Directeur BALE
A. ADDAR
Directeur de l'Agence
Cadre réservé D.C.E.

Date 03/08/2016

Instructions et/ou observations :
Date et visa de l'admission :
• Le modèle de demande d'ouverture à télécharger du site web de la banque, sera effectif très prochainement. Le Client peut utiliser le modèle d'ouverture du Crédoc sur site web de la banque, le télécharger et le renseigner.

Annexe n° 03 :

بنك التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

REMISE DOCUMENTAIRE REÇUE DE (1) _____

Siège _____ (1) Nom du Siège ou du Correspondant remettant.

REFERENCES DU SIÈGE ou du CORRESPONDANT _____ N° D'ENTRÉE _____ USANCE ou ECHEANCE _____ MONTANT _____

TIREUR _____ REMISE REÇUE _____

TIRE _____ DOCUMENTS A DELIVRER _____

SIEGE RECOUVREUR _____ LIEU DE PAIEMENT _____ CONTRE _____ ACCEPTATION _____

SITUATION DES MARCHANDISES _____ PAIEMENT _____

Marchandises arrivées le : _____ Dépôt d'office le : _____ Sous suite de douane après dédouanement

Emmagasinage chez : _____ Pour _____

Assurées le : _____ Contre _____ OBSERVATIONS PARTICULIERES _____

ÉCRITURES PARTIELLES _____ VISA _____

REMISE ADRESSÉE AU RECOUV. _____

le _____

EFFET ACCEPTE _____

le _____

EFFET REGLÉ _____ COUVERTURE DEFINITIVE _____ EXTOURNE COMPTE ENCAISSEMENT _____ DOSSIER A CLASSER _____

le _____ le _____ le _____ le _____

DECOMPTE	MONTANT	DATE	FRAIS A RECLAMER	MONTANT	Dates de règlement
Commission de change					
Commission d'encaissement					
Commission de manipulation					
Commission documentaire					
Commission de couverture					
Commission de transfert télégraphique					
Commission d'acceptation					
Port "Avignon"					
TOTAL DES COMMISSIONS					
Taxe sur le chiffre d'affaires					

Annexe n° 04 :

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL		TIZI-OUZOU le 21.02.2023	
A L'E DE TIZI-OUZOU "580" Bd SI MOHI SAID OUZEFFOUN TIZI-OUZOU		REPERE	
Téléphone : 026.47.21.28 Télécopie : 026.47.21.29		BADR / DGA/OI Opérations avec l'Etranger (transferts) ALGER	
Ordre de transfert			
Donneur d'ordre (nom et adresse) - son code fiscal - son compte n°	TIRE W. TIZI-OUZOU . XXXXXXXXXXXXXXXXXX 580 XXXXXXXX 300 XX		
Sur ordre du client repris ci-dessus, veuillez procéder au transfert ci-après :			
Monnaie, montant	USD : 93.180,00 (Quatre Vingt Treize Mille Cent Quatre Vingt USD).		
Usance	A VUE		
Bénéficiaire (nom et adresse)	TIREUR.		
	BANQUE REMETTANTE : SWIFT XXXXXXXX		
Correspondant tiers			
- bic			
Motif	"règlement global, encaissement documentaire leurs réf OC2300000112SXFH DU 02/02/2023. Nos réf 580RD0009/2023, Donneur d'ordre : (Tiré).		
pièces jointes	- jeu de formules..... (en 4 exemplaires); - copie de facture - copie du bordereau de la banque remettante		
Signature autorisée			

Annexe n° 05 :

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU
DEVELOPPEMENT RURAL

TIZI-OUZOU le 15/10/2018

A.L.E DE TIZI-OUZOU "580"
Bd SI MOH SAID OUZEFFOUN
TIZI-OUZOU

Téléphone :
026 20 17 90
026 20 21 84

Télécopie :
026 20 17 91
026 20 17 92

BANQUE INTERNATIONALE DE
COMMERCE- BRED.
18,QUAI DE LA RAPEE 75012 PARIS
France.

Encaissement et/ou acceptation de remise documentaire
(avis de sort)

Donneur d'ordre	vos références	nos réf.	échéance	monnaie et montant
ERIE EUROPE	154668EXP	580RD0021/2018	A VUE	EUR 146 677,04

Nous référant à l'encaissement repris ci-dessous, nous vous prions de noter ce qui suit :

- SANS REPONSE DU TIRE A LA DEUXIEME NOTIFICATION DE L'ENCAISSEMENT QUI LUI EST FAITE ; FAUTE DE CETTE REPONSE SOUS HUITAINE, NOUS VOUS RETOURNERONS LES DOCUMENTS.
-
-

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

BADR, A.L.E TIZI-OUZOU "580"
(Signature autorisée)

Annexe n° 06 :

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA DE
RECETTE DES IMPOTS DE

Code de la recette : | | | | |

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005.)
J.O N° 52 du 26/07/2005

Nom et prénom ou raison sociale : S.A.R.L.

Statut juridique : S.A.R.L.

Capital Social : 3.000.000,00

Adresse : ACADMI. HANNAH PONTA d'ALGER

Numéro d'Identification Statistique : 101012115110141815191013121

Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 1121 1B1-101014181513101

Code d'activité : 14101211101

Numéro du compte bancaire de l'importateur : 003.0038.0040.448.3.000.240.0

Nom, prénom et adresse du gérant : HANNAH

Numéro d'Identification Statistique du gérant : 101012115110141815191013121

Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : Bières d'importation
Cannes (50 cl)

Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : Deuxant Dinars (la somme) mille sept cent quatre-vingt-trois (33.540.537,60)

Numéro de la facture ou autre document commercial : CDV 29.2306.2016

Banque de domiciliation : AGENCE 00580 BADR Tizi-ouzou 580

Désignation de l'agence : AGENCE 00580 T.O. Code de l'agence : 580

Bénéficiaire étranger : BRASSERIE DE SAINT-OMER (FRANCE)

Adresse du bénéficiaire étranger : 09 Rue Edmond Lehuux BP 90.190 62504 SAINT-OMER

Visa du Receveur des Impôts

Receveur des Impôts

Visa de la Banque

Date et numéro de domiciliation

15.04.02 2016 3 10.00008 EUR
03 Avril 2016

Signature du représentant légal

Fait à W. Tizi-ouzou Le 26/06/2016

Quittance de paiement :

Numéro : 101.121

Date : 04/06/2016

Mode de paiement : CB

Exemplaire n° 2 :
Déposé par l'importateur et
conservé par la Banque



Table des matières

Remerciements

Dédicace

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction général 01

Chapitre I: Généralités sur le commerce extérieur

Introduction 05

Section 01 :Notions générales sur le commerce extérieur.....06

1.1.définition du commerce extérieur 06

1.2. les théories du commerce international 07

1.2.1.les théories traditionnelles du commerce international 07

1.2.2.les nouvelles théorie du commerce international 09

1.3.les institutions mondiale du commerce international.....12

1.3.1.l'organisation mondiale du commerce 13

1.3.2.la conférence des nations unies sur le commerce et le développement..13

1.3.3.la chambre de commerce international .14

1.3.4. le fond monétaire international 14

1.3.5.la banque mondial(BM).....15

1.3.6.federation international des associations de transitaire et Assimilés ...16

1.3.7. l'organisation mondiale des douanes..17

Section 02:le commerce exterieur en Algerie ...19

2.1.Historique sur les pratiques et les politique commerciale en Algérie 19

2.1.1.Avant l'indépendance (1962) 19

2.1.2.Après l'Independence 19

2.1.2.1. Monopole de l'état le commerce extérieur	19
2.1.2.2. la libéralisation du commerce extérieur algérien.....	22
2.1.2.3. la période récente (2000/2011) : échec de la politique de promotion des exportations et accélération de la dépendance extérieure.....	23
2.2. les principales intégrations et accords commerciaux de l'Algérie	24
2.2.1. l'accord d'association avec l'Union Européenne.	24
2.2.2. L'accession de l'Algérie à l'OMC	25
2.2.3. L'intégration régionale de l'algerie au sein de l'union maghreb arabe	26
2.2.4. La grande zone arabe de libre échange(GZALE)	26
2.3. L'évolution statistique du commerce extérieur de l'algerie	27
2.3.1. Les importations	29
2.3.2. Les exportations	30
2.5. Les principaux partenaires commerciaux.....	31
2.5.1. Les principaux fournisseurs.....	31
2.5.2. Les principaux clients.....	33
Section 03 : Le système bancaire en Algérie.....	35
3.1. Les réformes de système bancaire algérien... ..	35
3.1.1. Le système bancaire algérien avant 1990.....	35
3.1.1.1. Le système bancaire de la période 1962/1966.....	36
3.1.1.2. Le système bancaire de la période 1966/1968.....	37
3.1.1.3. Le système bancaire de la période 1982/1986.....	38
3.1.2. Le système bancaire algérien après 1990.....	39
3.1.2.1. La loi 90/10 du 14 avril 1990.....	39
3.1.2.2. L'ordonnance n°01-01 du 27 février 2001.....	40
3.1.2.3. L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003.....	40
3.1.2.4. L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010.....	41

3.2. Les acteurs du système bancaire algérien.....	42
3.2.1. Les banques publiques	42
3.2.2. Les banques privées algériennes.....	43
3.2.3. Les établissements financiers	45
Conclusion	47

Chapitres II : les techniques garanties et les risques du financement du commerce extérieur

Introduction	.48
---------------------------	------------

Section 01 : les techniques de paiement non documentaire de règlement 49

1.1. Encaissement direct.....	49
1.1.1. Définition.....	49
1.1.2. Les acteurs de l'encaissement simple	49
1.1.3. Le déroulement de l'encaissement simple	49
1.1.4. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple.....	51
1.2. Le compte à l'étranger	51
2.1.1. Réduction des commissions liées aux rapatriements	51
2.1.2. Facilité de paiement pour l'importateur	51
2.1.3. Paiement des fournisseurs locaux	52
2.1.4. Coût réduit pour les paiements	52
2.1.5. Instructions aux acheteurs	52
1.3. Le contre remboursement	52
1.3.1. Définitions	52
1.3.2. Les acteurs de contre remboursement	53
1.3.3. Le déroulement de paiement contre remboursement	53

Section 02 : la présentation de la technique du crédit documentaire et la technique de la remise documentaire.....55

2.1.le crédit documentaire.....	55
2.1.1.Définition.....	55
2.1.2.les acteurs de crédit documentaire ...	56
2.1.3.le déroulement de crédit documentaire	57
2.1.4.les types de crédit documentaire	58
2.1.4.1.selon le degré de sécurité	59
2.1.4.2.le mode de réalisation.....	63
a.Le crédit documentaire paiement à vue	63
b.Le crédit documentaire par paiement différé	63
c.Le crédit documentaire contre acceptation	64
d.Crédit documentaire contre négociation	64
2.1.4.3.Selon le mode financement..	64
2.1.5.Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire..	67
2.1.6.Les objectifs de crédit documentaire	67
2.2.la remise documentaire.....	68
2.2.1.Définition.....	68
2.2.2.Les acteurs de la remise documentaire	68
2.2.3.Le déroulement de crédit documentaire.....	69
2.2.4.Les types de remise documentaire	70
2.2.4.1.La remise documentaire contre paiement	71
2.2.4.2.La remise documentaire contre acceptation	71
2.2.5.Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	72
2.2.6.Les objectifs de la remise documentaire	73
Section 03 : les risques et les garanties bancaires	75
3.1.Les risques bancaire internationaux.....	75
3.1.1.Risque documentaires	75

3.1.2.Risques de non-paiement	76
3.2.Les types de garanties... ..	76
3.2.1.La garantie directe.....	76
3.2.2.La garantie indirecte	77
3.3.Les principales sortes de garanties bancaires.....	79
3.3.1.La garantie de soumission(bid bond)	79
3.3.2.La garanties de restitution d'avance	80
3.3.3.La garantie de bonne exécution	80
3.3.4.La garantie de retenue de garantie.....	80
3.3.5.La garantie d'admission temporaire	81
Conclusion	82

Chapitre III : étude comparative entre un crédit documentaire et un remise documentaire dans une opération d'importation, cas de la BADR TIZI-OUZOU

Introduction.....	83
--------------------------------	-----------

Section 01:présentation de l'organisme d'accueil	84
---	-----------

1.1. Historique et évolution de la BADR	84
1.2. Présentation de la BADR.	85
1.3. Missions et objectif de la BADR	85
1.4. Les différents service au niveau de la BADR.....	87
1.5. Organisation de la BADR.....	88
1.6. Organisation et rôle du service étranger.....	90
1.6.1.L'organigramme de service étranger.....	90
1.6.2.L'organisation du service commerce extérieur.	91
1.6.3 Le rôle du service étranger	92
1.6.4.Les opérations du service commerce extérieur	92

Section 02 : déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire d'importation	94
--	-----------

2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire .	94
---	----

2.1.1. Présentation du cas...	94
2.1.2.L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BADR agence 580	
2.1.2.1.L'attribution d'un numéro de domiciliation	95
2.1.2.3.La constitution de la commission de domiciliation ..	96
2.1.3.L'ouverture du crédit documentaire import.....	96
2.1.3.1. Pour l'importateur	97
2.1.3.2. Pour le banquier	98
2.1.4. L'apurement du dossier de domiciliation	101
2.2.Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'importation	
2.2.1. Présentation du contrat commercial.....	102
2.2.2.L'ouverture du dossier de domiciliation ...	102
2.2.2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation	103
2.2.2.2.L'ouverture d'une fiche de contrôle	103
2.2.3.Le déroulement d'une remise documentaire	104
2.2.3.1.La constitution du dossier d'une remise documentaire	104
2.2.3.2.Les documents exigés par le clients	104
2.2.3.3.La réalisation d'une remise documentaire	104
2.2.4.L'apurement du dossier de domiciliation	104
Section 03 : résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire ..	107
3.1.Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire ..	107
3.2.Comparaison des différents intervenants et composants pour la REM doc/Credoc	109
3.3.Synthés des résultats comparatifs ..	111
Conclusion	113
Conclusion générale	114

Bibliographie

Listes des figures

Listes des tableaux

Annexes

Résumé :

Au cours de traitement de notre thème sur l'étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la banque BADR de Tizi-Ouzou.

En effet, notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous à permet de distinguer entre ces deux technique de financement, le crédit documentaire présent des points négatif relatifs essentiellement a sa procédure administrative complexe.

Les résultats les plus importants de cette étude montrent que la remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas ou il existe une certaine confiance entre les opérateurs économique, mais c'est une technique incertaine qui fait supporter a l'exportateur de grandes risque dans le cas ou la confiance est rompu.

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, BADR

Summarizes:

During the treatment of our theme on the comparative study between documentary credit and documentary delivery within the BADR bank of Tizi-Ouzou.

Indeed, our study on documentary credit and documentary remittance allows us to distinguish between these two financing techniques, documentary credit presents negative points related mainly to its complex administrative procedure.

The most important results of this study show that documentary remittance is an efficient and simpler payment technique than documentary credit in the case where there is some trust between economic operators, but it is an uncertain technique that causes the exporter to bear great risk in the event that trust is broken.

Keywords : Documentary credit, documentary delivery, BADR