

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
Faculté des Sciences Economiques, de Gestion et des Sciences commerciales
Département des Sciences de Gestion



Mémoire de Fin de Cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Science de Gestion
Option : Management Bancaire

Thème

***Modernisation des moyens de
paiement bancaire
Cas de la BADR - Azazga***

Réalisé par :

- ARAB Chanez
- BECHEUR Tinhinane

Encadré par :

ACHIR Mohammed

Devant le jury composé de :

Président :	ABIDI Mohammed	MCB	UMMTO
Rapporteur :	ACHIR Mohammed	MCB	UMMTO
Examineur :	OUALIKEN Selim	Professeur	UMMTO

2021 - 2022

Remerciements

Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir prêté vie, aide et patience
tout le long de ce cycle universitaire.

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude et nos sincères
remerciements à toutes les personnes qui nous ont aidés de près ou de loin à

L'élaboration de ce mémoire.

Nos plus vifs remerciements s'adressent à monsieur ACHIR Mohammed
Notre promoteur pour sa disponibilité, son aide et ses enseignements si précieux.

Nous remercions également le directeur du la BADR MR, de nous avoir acquis,
notre encadreurqui nous pris en charge, aussi MR
....., MR....., MR, MR, MR

et tous les personnels de BADR du AZAZGA

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail à :

À celui qui m'a indiqué la bonne voie en me rappelant que la volonté fait
toujours les grands hommes ;

À mon père

À celle qui a attendu avec impatience les fruits de sa bonne éducation ;

À ma mère.

À mon frère LHADI ;

À mes sœurs : NARIMENE et WISSAM ;

À mes adorables, cousines ;

A ma binôme : THINHINANE

À tous mes chers (es) ;

À toute la promotion Management Bancaire 2021, de l'Université Mouloud

Mammeri de Tizi-Ouzou ;

Que dieu vous protège et vous prête bonne et longue vie.

CHANEZ

DEDICACE

Je dédie ce mémoire :

A ma mère, qui peut être fier, et trouver ici le résultat de longues années de sacrifices et de privations pour m'aider à avancer dans la vie. Merci maman pour les valeurs nobles,

A mon papa, qui a toujours été là pour moi, et qui m'a aidé dans tout ce que j'ai entrepris

A mon cher mari, qui grâce à lui je suis arrivé à atteindre mes objectifs dans la vie, et qui m'a

Soutenu jusqu'au bout. Merci pour tout ce que tu à fait pour moi,

et le soutien permanent venu de toi NAFAA.

A mes chères sœurs : SAMIA, HAKIMA, LILIA, LYNDA ET MIRA

A mes adorables cousines : RAZIKA et ROFAIDA

A ma meilleure amie : CELIA

A ma binome :CHANEZ

A tous ceux qui, de loin ou de près ont contribué à la réalisation de ce travail

THINHINANE

ARTS : Algérien Real Times Settelement

ATCI : Algérie télé-compensation interbancaire

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

BDL : Banque de développement local

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BNA : Banque Nationale d'Algérie

CAGEX : Compagnie algérienne de garantie des exportations

CCP : Compte-courant postal

CCSF : Comité consultatif du secteur financier

CIB : Carte Interbancaire

CLI : L'interface de ligne de commande

CLT : Crédit Long Terme

CMT : Crédit Moyen Terme

CNEP : Caisse national d'épargne et de prévoyance

COFACE : Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur

COMEX : Compagnie Maritime d'Expertises

CPA : Crédit populaire d'Algérie

DAB : Distributeur Automatique de billets

EMV : Europay Mastercard Visa

GAB : Guichet Automatique Bancaire

LEB : Livret d'Epargne

LEF : Livret d'épargne FELLAH

NTIC : nouvelles technologies de l'information et de la communication

Liste des abréviations

PME : Petite ou moyenne entreprise

PMI : Project Management Institute

SATIM : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication

TIP : Titre interbancaire de paiement

TPE : Terminal de paiement électronique

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

Liste des tableaux et figures

Tableau N°1 : nombre de carte CIB en circulation en Algérie

Tableau N°2 : les transactions interbancaires

Schéma N°1 : le billet a ordre

Schéma N°2 : le récépissé warrant

Schéma N°3 : le virement interbancaire

Schéma N°4 : transaction sur TPE

Schéma N°5 : cinématique d'une transaction

Graphique N°1 : nombre de carte CIB en circulation en Algérie

Graphique N°2 : les transactions interbancaire

Image N°1 : les différents types de carte bancaires

Image N° 2 : terminal de paiement électronique

Image N°3 : terminal fixe et portable

Image N°4 : les touches fonctions du clavier TPE

Image N°5 : DAB

Figure N°1 : architecture générale d'E-Banking

Figure N°2 : exemple d'un GAB

Figure N°3 : illustration du fonctionnement d'un wap banking

Figure N°4 : Illustration du fonctionnement d'un SMS-Banking

Le sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale..... 1

Chapitre I : la banque et le financement de l'économie

Introduction 4

Section 1 : Typologie des banques 4

Section 2 : Typologie des crédits 9

Section 3 : Typologie des moyens de paiement 31

Conclusion..... 34

Chapitre II : Evolution des moyens de paiement bancaire

Introduction 35

Section 1 : Les moyens de paiement classique 35

Section 2 : Les moyens de paiement électronique 48

Section 3 : L'E-Banking..... 65

Conclusion..... 72

Chapitre III : Modernisation de moyens de paiement au sein de la BADR

Introduction 73

Section 1 : Présentation de la BADR 73

Section 2 : Typologies des moyens de paiement de ma BADR..... 82

Section 3 : E-Banking de la BADR..... 89

Conclusion générale 90

Bibliographie

Annexe

Tables des matières



Introduction Générale



Les systèmes de paiement occupent une place importante au niveau national et international. Les moyens de paiement sont devenus en quelque sorte une industrie pour le développement de l'activité bancaire. Vu la complexité du fonctionnement du système de paiement et l'exigence élevée de la concurrence qui touche des différentes banques ; et au risque de disparaître elles doivent investir dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ; afin de moderniser et de développer les systèmes et les moyens de paiement. L'Algérie très tardivement au rapport à ses pays voisins (Maroc et Tunisie), s'est inscrite à partir de 2006 dans une dynamique de réforme et de modernisation de son système de paiement à travers la mise en place des deux nouveaux systèmes de paiement : le système de paiement de gros montant en temps réel dénommé Algérien Real Time Settlement (ARTS) ; et le système de télé-compensation des instruments de paiement de masse dénommé Algérie télé-compensation interbancaire dit (ATCI) ; ajoutant à cela le lancement de la monétique.

Cette réforme avait comme objectif primordiale la généralisation de l'utilisation de la carte bancaire dans le règlement des transactions notamment l'amélioration des services bancaires de base et du niveau de bancarisation.

Le système de paiement d'une économie donnée est un des indicateurs de son fonctionnement, en particulier dans le contexte d'une économie de marché. Si les petits paiements peuvent être effectués en espèces sans inconvénients majeurs, les gros paiements font appel à l'intermédiation bancaire et aux instruments autres que les billets de banque.

Le développement des institutions et les progrès en matière d'intermédiation bancaire ont entraîné l'évolution et la diversité des instruments de paiement. Les nouvelles technologies de transmission de données et les progrès en informatique sont à la base de l'amélioration remarquable de leurs procédures de recouvrement.

C'est dans ce cadre que l'Algérie a engagé un projet de développement et de modernisation de son système de paiement, sur la base des principes et standards internationaux en collaboration avec la Banque Mondiale, tout en ayant recours aux connaissances françaises pour réussir la réforme, qui s'est concrétisée en 2006 par la mise en place d'un système de paiement de gros montant (ARTS) et le système de télé compensation Algérien (ATCI).

Cependant, la mise en place de ces deux systèmes n'ont toujours pas changé la mentalité algérienne qui favorise le règlement en cash hors circuit bancaire, ce qui a incité les pouvoirs publics à promulguer le Décret Exécutif n°10-181 fixant le seuil minimal de 500.000 DA aux transactions financières qui doivent être effectuées par les moyens de paiement scripturaux à savoir : le chèque, les effets de commerce, le virement mais aussi la carte bancaire.

Cependant, la mise en place de ces deux systèmes n'ont toujours pas changé la mentalité algérienne qui favorise le règlement en cash hors circuit bancaire, ce qui a incité les pouvoirs publics à promulguer le Décret Exécutif n°10-181 fixant le seuil minimal de 500.000 DA aux transactions financières qui doivent être effectuées par les moyens de paiement scripturaux à savoir : le chèque, les effets de commerce, le virement mais aussi la carte bancaire.

En parallèle, l'utilisation des moyens de paiement électroniques est non encore satisfaisante, car le marché algérien ne dispose que d'un seul instrument représenté par la carte interbancaire (CIB) reflétant la négligence des banques de la place de ce volet rémunérateur et producteur de la valeur. Ce qui a engendré aux algériens un problème de culture en préférant de régler toujours leurs transactions en cash.

Problématique

L'objectif général de ce travail, est de s'interroger sur les moyens de paiement moderne en Algérie, dès lors, la question de recherche qui découle de cet objectif est la suivante :

✚ Quels sont les moyens de paiement modernisés qui sont mis au service des banques pour faciliter leurs différents transferts ?

Pour répondre à cette question générale, nous avons proposé l'hypothèse suivante :

- Les moyens de paiement modernisé sont à leur phase de lancement et ne couvrent pas une partie important de transfert monétaire et financier bancaire.

Structure de travail

- Pour élaborer notre travail, nous avons choisi de suivre une méthodologie descriptive et analytique, qui est structurée dans son ensemble en trois chapitres :

- Le premier chapitre s'intitule « la banque est le financement de l'économie » dans lequel nous présenterons : les typologies des banques, typologies des crédits et typologies des moyens de paiement.
- Le second chapitre est consacré à « Evolution des moyens de paiement bancaire » dans lequel nous présenterons : les moyens de paiement classique, moyens de paiement électroniques et l'e-banking.
- Quant au troisième chapitre, il est réservé pour l'étude de cas au niveau de la BADR.

Chapitre 1

*La banque et le financement de
l'économie*

Introduction

La banque joue un rôle primordial dans le processus d'évolution économique et d'innovation. On peut définir une banque à travers ses fonctions, car elle n'est pas une entreprise comme les autres parce qu'elle reçoit les fonds publics, elle accorde des crédits et gère les moyens de paiements. Ce chapitre sera divisé en trois sections.

La première section sera consacrée à la définition de la banque tout en abordant ses typologies. Dans la deuxième section nous donnerons les typologies des crédits. Et pour la troisième section on parlera de typologies des moyens de paiement. En terminant notre chapitre avec une conclusion.

Section 1 : les typologies des banques

La banque est un établissement de crédit ayant pour objet de procurer des services financiers aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, qu'elles soient privées ou publiques. La définition d'une banque n'est pas facile c'est-à-dire que la définition change selon l'optique adaptée, économique, juridique et traditionnelle.

1-1) Définition de la banque

La banque est un établissement privé ou public qui facilite le paiement des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds et gère les moyens de paiement.¹

Selon Caudmine.G Et Montier J, 1999 : «< sont considérées comme banques les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement un fonds qu'il emploie pour leur compte en opération financière >>.

Selon J.V.Capul Et O.Garnier : « la banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit des dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiements (carte de crédit, chèque, etc.) et leur accorde des prêts ».²

A partir des deux définitions précitées, nous constatons que la banque représente un concept qui varie, il serait donc important de définir la banque selon quelques critères économiques et juridiques.

¹ Dictionnaire LAROUSSE, p124.

² CAPUL.J.V et GARNIER.O, « Dictionnaire d'économie et sciences sociales », Hâtier, Paris 1994, p20.

1-1-1) Définition économique

Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôt. Des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières.

La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant (interposant) son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire.
- En mettant en relation direct offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier notamment), c'est le phénomène de désintermédiations.³

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leurs passifs les comptes de leur clientèle qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles sont prestataire de services, assurant les règlements et les transferts des fonds. Elles distribuent des crédits.⁴

1-1-2) Définition juridique : (cas algérien)

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptée successivement :

- **Selon la loi 86-12 du 19 aout 1986** : << est réputée banque, tout établissement de crédits qui effectue pour son propre compte et a titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :
 - ✓ Collecter au près des tiers des fonds en dépôts qu'elle qu'en soient la durée et la forme ;
 - ✓ Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
 - ✓ Effectuer dans le respect de la législation et la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
 - ✓ Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder au placement, a la souscription, achats, garde et vente de valeur mobilière et de tous produits financiers ;

³ GARSNAULT. P et PARIANI.S, << la banque fonctionnement et stratégie >>, ed economica, Paris 1997, p 28.

⁴ PATAT.J.P, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », ed economica, Paris 1993, p 33.

- ✓ Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale tout service destiné à faciliter l'activité de sa clientèle.

La définition par **la loi du 12 janvier 1988** stipule que : « la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable »⁵

Avec la transition de l'économie algérienne d'une économie planifiée à une économie de marché, une définition est donnée aux banques par la loi 90-10 d'avril 1990 : les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la loi N° 90-10 du avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Les opérations de banque comprennent la réception fond du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

1.-2) Typologie des banques

Une banque n'est autre qu'un établissement financier reçoit des fonds du public et les emploie en vue d'effectuer des opérations de crédit et des opérations financières. Elle est dans ce sens tenue d'offrir et de gérer les moyens de paiement. Elle est classée suivant son statut juridique et son activité.

1-2-1) Les types de banques selon leur statut juridique

Trois catégories de banques existent si on se réfère à leur statut juridique ou à leurs types d'actionariat.⁶

➤ La banque coopérative ou la banque mutualiste

Il s'agit de la banque dont la propriété est collective et dans laquelle le pouvoir est démocratique. Les dirigeants d'une banque coopérative sont élus par les sociétaires avec le principe d'élection « une personne, une voix » et les décisions sont prises en assemblée générale.

⁵ Loi du 12 janvier 1988 article n°2.

⁶ <https://quintex-finance.com/les-differents-types-de-banques> | <https://quintex-finance.com/les>

La banque coopérative se caractérise par une gestion très décentralisée et locale et a pour atout de mieux connaître les besoins et les attentes de ses clients. C'est un acteur du développement durable et de la responsabilité sociale comme la lutte pour emploi et contre l'exclusion sociale. Nous citons par exemple la **CNEP**, la **BDL.....**

➤ **La banque commerciale**

Les banques commerciales sont des sociétés constituées d'un capital détenu par des actionnaires extérieurs à leur clientèle, par opposition aux banques coopératives.

La banque commerciale a pour but de réaliser des bénéfices commerciaux. Les banques commerciales peuvent être cotées en bourse : la grande majorité d'entre elles l'est. En effet une banque commerciale peut être une banque internationale, nationale et régionale.

➤ **la banque publique**

Il s'agit des sociétés bancaires détenues par l'Etat ou par des organismes publiques. Elle se distingue de la banque commerciale par son type d'actionnariat, mais souvent aussi par certaines missions qui sont confiées par les pouvoirs publics.

Exemple : la **BNA** et la **BEA.....en Algérie** et la banque postale, la caisse des dépôts et les crédits municipaux en France.

1-2-2)Les types de banques selon leurs types d'activités

Les banques effectuent des activités communes consistantes à la commercialisation de l'argent et la réalisation des opérations financières, mais les activités qu'elles réalisent peuvent aussi différencier.

➤ **La banque centrale**

La banque centrale d'un pays est une institution chargée par l'Etat de décider d'appliquer la politique monétaire. Elle joue tout ou partie des trois rôles suivant :

- Assurer l'émission de la monnaie fiduciaire et contribuer ainsi à fixer les taux d'intérêt ;
- Superviser le fonctionnement des marchés financiers, assurer le respect des réglementations du risque (ratio de solvabilité) des institutions financiers (en particulier les banques de dépôts) ;
- Jouer le rôle de prêteur en dernier ressort en cas de crises systémiques.

Les banques centrales n'ont pas de rôle strictement identique ou la même organisation dans tout les pays ; elles peuvent notamment partager leurs pouvoirs avec d'autres institutions. Exemple : La banque centrale d'Algérie.

➤ **La banque de dépôt**

La notion banque de dépôt concerne les banques qui ont le droit de recevoir des dépôts de la part de leur clientèle. La majorité des banques ont cette possibilité de collecte. Toutefois, certaines banques spécialisées, qui se sont vues attribuer des prérogatives et parfois des avantages par les pouvoirs publics, peuvent se voir interdire cette faculté de recevoir des dépôts.

La banque de dépôt regroupe la banque de détail et la banque d'affaire.

- **La banque d'affaire :** elles s'occupent de finance d'entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégique et financiers. Ces banques d'affaires accompagnent aussi les entreprises sur des projets de fusions-acquisitions.
- **La banque de détail :** une banque de détail est un établissement financier dont les activités sont principalement tournées vers le crédit ou les produits de placement. Elle s'adresse essentiellement aux particuliers, aux professions libérales, aux petites et moyennes entreprises ainsi qu'aux collectivités publiques.

➤ **La banque d'investissement**

Une banque d'investissement est une société qui a pour but principal de conseiller les investisseurs (privés ou institutionnels) sur les marchés financiers. Elle les met en relation avec les entreprises pour financer leurs projets ou bien se charge de gérer sous mandat leurs fonds.

A la différence d'une banque de dépôts, elle ne re-prête donc pas les dépôts de clients (ou ceux de clients d'autres banques) mais elle donne accès au marché des capitaux par émission d'actions et obligations.

Toutefois, la plupart des banques d'investissement ne sont plus indépendantes mais font désormais partie de groupes bancaires ayant aussi des activités de banque de dépôt, d'assurance et autre.

❖ Les spécificités de la banque mondiale

Du fait de nombreuses particularités, la banque mondiale ne pourra pas entrer dans l'une ou l'autre des catégories précitées. Elle devra ainsi faire l'objet d'une étude spécifique. Il s'agit par ailleurs d'une grande institution qui est composée en lui-même de cinq entités travaillant sur le plan international : société financière internationale, l'agence multilatérale de garantie et le centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements, la banque internationale pour la reconstruction et le développement, la société financière internationale, l'association internationale de développement. Ces sont des institutions ayant pour vocation principale l'octroi d'aide financière pour les pays qui en ont besoin pour leur développement et la lutte contre la pauvreté.

Section02 : Typologies des crédits

Le crédit est la mise à disposition par une personne ou une organisation (le créancier) d'une ressource (une somme d'argent ou un bien) à une autre (le débiteur) contre l'engagement d'être payé ou remboursé dans le futur, à une date déterminée. Il comporte différentes approches en matière de définition

2.1 Définition du crédit

Deux définitions seront données au crédit à savoir sur les plans économique et juridique :

2.1.1. Définition économique

Le crédit est un acte qui permet à une personne de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, avec rémunération de service rendu et les risques encourus.

Le crédit est l'essence de la création de richesse, il contribue à l'expansion de l'activité économique en général. Cela, on peut dire que le crédit joue un effet multiplicateur sur l'activité humaine. En effet, le crédit exige l'existence ou la rémunération des quatre supports indispensables l'un de l'autre à savoir le temps, la confiance, le risque et les garanties.

2-1-2 Définition juridique

« Le crédit ce défini comme étant tout titre onéreux par lequel une personne met ou permet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne et prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont

assimilées les opérations de crédit, les opérations de location assorties d'opérations d'achats ou notamment les crédits-bails. »⁷

2-2. Typologie de crédit

En dehors de l'Etat qui intervient dans certains cas particuliers par le biais du trésor , surtout en faveur des entreprises du secteur public , le financement des entreprises en Algérie est principalement assuré par le secteur bancaire , les marchés des capitaux (marché monétaire et marché financier) étant encore à l'état embryonnaire dans notre pays.

Aux financements des entreprises s'ajoutent ceux des particuliers. En effet, afin de permettre aux particuliers et plus particulièrement aux petites bourses d'accéder à des biens mobiliers et immobiliers ou encore de faire face à des besoins passagers de trésorerie, nous assistons à l'apparition de produits financiers propres à cette catégorie de la clientèle.

2-2-1. Financement de l'exploitation

En cours de l'exercice, l'entreprise a besoin de liquidités pour couvrir des dépenses éventuelles, mais pour faire face à la concurrence. L'entreprise se doit d'accorder des délais à ces clients, elle doit parfois subir des retards dans les règlements.

Par conséquent, l'entreprise se retrouve dans une situation de besoin de trésorerie, cela va la conduire auprès de son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme. La durée de ces crédits consentis à l'entreprise pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux à court terme est inférieure à une année et correspond à la nature des besoins financiers : financement des approvisionnements, du stockage, de la fabrication ou de commercialisation.⁸

Les banques accordent aux entreprises des crédits d'exploitation soit directement (les crédits par caisse entraînent un décaissement réel) soit indirectement (le crédit par signature se font sans décaissement).

On peut distinguer donc deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

- les crédits directs (par caisse) :
- les crédits par signature.

⁷ « Le crédit au sein de l'article 112 de la loi 90-10 du 4 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit ».

⁸ DUTALLIS.P, Op.cit,P160.

2-2-1-1 Les crédits directs par caisse

Ce sont des crédits accordés par le banquier, autorisant un client à rendre son compte débiteur, ils donnent lieu à des décaissements réels. Ils peuvent être regroupés en deux catégories à savoir les crédits directs globaux qui ne sont pas affectés à un actif circulant déterminé et les crédits directs spécifiques qui sont adossés à un actif circulant et assortis d'une garantie réelle.

A- Les crédits globaux

Dans ce type de crédits on peut distinguer :

A-1 La facilité de caisse

La facilité de caisse est accordée par la banque à son client lorsqu'il a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie, en principe elle ne doit être utilisée que pour une période très limitée, échéance de fin de mois par exemple (15 jours au maximum).

Dès que l'utilisation de la facilité de caisse devient régulière et permanente, il y a lieu de la transformer en découvert à l'appui d'un dossier de crédit.

A-2 Le découvert

C'est l'opération par laquelle la banque autorise son client à prélever sur son compte des fonds pour un montant supérieur à ces disponibilités propres. Il est accordé pour un période plus longue (de quelques semaines à quelques mois). Le découvert peut être autorisé dans le cas où l'entreprise est en attente d'une rentrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendus (par exemple règlement d'un important marché).

A-3 Le crédit de compagne

Le crédit de compagne est un crédit destiné exclusivement aux entreprises exerçant des activités saisonnières pour différentes raisons. Une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir. C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année, ou avoir une charge importante exceptionnelle (exemple : lancement d'une campagne de publicité).

A-4 Le crédit relais (préfinancement)

Le crédit relais est destiné à permettre à une entreprise d'anticiper sur une entrée de fond dont la rentrée est certaine qu'elle qu'en soit la raison (vente d'un immeuble, réalisation d'une augmentation du capital...). C'est un crédit trésorerie qui est peu utilisé en Algérie, mais assez fréquent à l'étranger. Il est destiné à permettre à une entreprise à anticiper sur une recette certaine est définie.

A-5 Le crédit « spot »

Cette appellation⁹ est donnée à un découvert sous forme d'avance d'une durée de quelques jours, formalisée le plus souvent par des billets financiers.

A-6 L'accréditif

L'accréditif¹⁰ est la possibilité pour une entreprise de disposer de fonds dans une autre agence de sa banque ou chez l'un de ses correspondants.

B- Crédit direct spécifique**B-1 L'escompte**

L'escompte¹¹ est une opération qui consiste pour le banquier à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant échéance et moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant de paiement.

L'ensemble fait donc intervenir trois parties : l'entreprise bénéficiaire de l'escompte appelée le cédant, le débiteur de l'effet appelé le cédé et le banquier qui est le cessionnaire.

B-1-1 Objet de l'escompte

En vue de la concurrence et la pratique de commercialisation, les entreprises sont souvent amenées à accorder des relais de paiement à leurs règlements. Cependant, les règlements de fournisseurs ne peuvent être décalés, ce qui crée certainement une gêne de trésorerie. La technique de l'escompte demeure une solution à ce problème lorsqu'il s'agit de créances sur la clientèle commerçante.

⁹ BERNET- ROLLANDE.L,Op.cit,P120

¹⁰ BERNET-ROLLANDE ,Op.cit,P 135

¹¹ BERNET-ROLLANDE ouvrage déjà cité

B-1-2 Procédure de l'escompte

Ce type de crédit est accordé sous forme d'une ligne d'escompte annuelle appelée aussi « autorisation globale d'escompte » dont le plafond (l'encours global) autorisé sera fixé en fonction du chiffre d'affaires, de la durée du cycle commercial (délai client) et des risques liés au crédit risque cédant et risque cédé.

Toutefois, la formule théorique de calcul du plafond d'escompte s'expose comme suit:
Encours global d'escompte = CA(TTC) X délai de client / 360 jours

En escomptant un effet, le banquier précompte le cout de l'opération (les agios) sur la valeur nominale de cet effet. Les agios comprennent : les intérêts, les diverses commissions, frais et aussi les droits de trésor(TVA).

Pour la mise en œuvre du crédit (escompte), l'effet est endossé (endors translatif au profit de la banque qui devient alors le propriétaire)

Cependant, le banquier n'accepte de prendre à l'escompte que les effets dont il espère être remboursé sans difficultés. Pour cela, il procédera à un tri de papier remis par le cédant tenant compte tant de la qualité du débiteur (incidents de règlement...) et la diversité des cédés (divisions des risques) que la qualité du papier (papier de complaisance, papier brûlant, papier creux).

Pour se prémunir de ces risques, le banquier doit éviter d'escompter les effets non acceptés et demander à ce qu'ils soient accompagnés des facteurs qui justifient leur création.

B-1-3 Aspect juridique de l'escompte

Alors que, pour l'encaissement, le banquier est simple mandataire, en cas d'escompte, il devient créancier cambiaire ¹²et bénéficie dans ce cas de :

- Transmission de la provision : la provision représente la créance du fournisseur sur le débiteur ;
- Solidarité des signatures : le porteur d'un effet peut réclamer le paiement d'un effet à tous ceux qui y ont opposé leurs signature ;
- L'inopposabilité des exceptions : le débiteur ne peut opposer au porteur les litiges éventuels qu'il a avec le créancier.

¹² SYLVIE De Coussergues et Gautier BOURDEAUX, Op cit ,p 105

B-1-4 Avantage de l'escompte

L'escompte permet à l'entreprise la liquidité des créances et son cout est, en principe moins élevé que le découvert. Alors que le banquier bénéficie d'un double recours (recours cambiaire et le droit commun), il peut se refinancer et peut aussi accroître des dépôts (les entreprises escomptent souvent plus que leurs besoins immédiats car un effet n'est pas divisible).

B-2 Avance sur marchandises

L'entreprise qui détient des marchandises en stock peut demander à sa banque une avance sur les marchandises. Cette avance sera la plupart du temps garantie par les marchandises qui seront donc effectuées en gage soit dans les locaux de l'entreprise ou ce qui est plus sûr, dans les locaux appartenant à un tiers (magasin général par exemple).

B-3 Avance sur le marché public

L'avance sur le marché public est un crédit à court terme sollicité par les entreprises qui travaillent avec l'Etat, les collectivités et les services publics. Ces entreprises, en s'engageant à réaliser de grands travaux tels que la construction de bâtiment se trouvent parfois devant les contraintes lourdes liées au retard dans le règlement des situations de travaux. Ces besoins de financement assez importants, sont composés par les banques au moyen d'avance sur le marché public.

B-4 Avance sur titres

L'avance sur titres est un crédit à court terme accordé par la banque à son client en échange du nantissement de titres financiers. En général, la banque prêtera une somme inférieure à la valeur des titres placés en garantie (elle est consentie dans la limite de 80 pourcent des titres souscrits pour une période d'une année).

B-5 L'avance sur facture

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le « poste client » des entreprises qui travaillent avec des administrations. Dans la pratique, ces organismes, qui ne sont pas réputés commerçants, payent leurs achats par des virements ordonnés sur leur compte au trésor. Ce règlement est en général long en raison des procédures régissant la comptabilité publique.

Afin de permettre la mobilisation du poste client « administration » en l'absence d'effets de commerce, les banques utilisent la procédure de « l'avance sur facture ». Voulant assurer le caractère certain de la créance, le banquier demande à son client de fournir pour chaque avance le bon de commande de l'administration, le bon de livraison et la facture.

La facture remise à la banque pour l'obtention d'une avance, doit être domiciliée chez elle. C'est un acte signifiant de la part de l'acheteur, l'engagement ferme de payer la dite facture par virement au compte du vendeur ouvert sur les livres de la banque qui accorde le crédit.

L'avance sur facture demande une gestion rigoureuse, tenant compte des risques que peut subir l'une des deux parties :

- Le virement : malgré que la mention d'irrégularité soit effectuée en faveur d'une autre banque ;
- L'avance : ne peut être reprise par la banque alors que le virement a été passé en compte.

B-6 Le factoring

L'affacturage¹³ est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète, ferme les créances détenus par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant une rémunération.

B-6-1 Modalités

L'affacturage est un contrat à la fois de transfert de créances par subrogation conventionnelle, et garantie de bonne fin. Le factor se charge de l'encaissement des créances. Le vendeur accorde au factor l'exclusivité de l'affacturage de toutes ses créances.

Toutefois, cette convention d'exclusivité peut, dans certains cas, concerner simplement un secteur géographique ou un département d'activité.

Le contrat est inséré le plus souvent sans limitation de durée. Le vendeur doit obtenir l'approbation du factor pour chacun de ses clients avec généralement un plafond par client.

¹³ Luc bernet-rollande, Opcit,p119.

B-6-2 Avantages de l'affacturage pour l'utilisateur

L'affacturage présente trois avantages principaux :

- C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur des soucis de la gestion du poste client et de l'encaissement des sommes dues ;
- C'est une technique de mobilisation du poste client et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur ;
- C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il a émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non-paiement à l'échéance est pris en charge par le factor, sauf faute du fournisseur.

B-6-3 Coût de l'affacturage

La rémunération du factor comprend deux éléments :

- La commission d'affacturage est calculée sur le montant des créances transférées qui constitue le paiement des services de gestion comptable, de recouvrement et de garantie de bonne fin ;
- Les intérêts débiteurs ou commissions de financement, calculés au prorata temporis, qui représentent le coût du financement anticipé. Leur taux varie en fonction de l'évolution du loyer de l'argent et de qualité du cessionnaire.

Vu la lourdeur de la gestion administrative qu'impose le recouvrement sur les débiteurs, la banque se voit amener à confier cette technique à un établissement financier spécialisé (la société de factoring). Cette dernière allège l'intervention de la banque au niveau de la trésorerie en faveur d'autres types de crédits plus risqués.

En Algérie, les textes juridiques concernant les sociétés de factoring ont été adoptés en 1995, mais malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

2-2-1-2 Les crédits par signature

Si le plus souvent la banque aide ses clients en mettant à leurs dispositions des fonds sous forme de crédits de trésorerie¹⁴, elle peut aussi leur apporter son concours sous forme d'engagement que l'on appelle des crédits par signature. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie. Ces crédits peuvent soit différer certains

¹⁴ Luc, bernet rollande, Op.cit, P 156.

décaissements, les éviter ou encore accélérer les entrées de fonds. Il existe plusieurs formes d'engagement par signature à savoir :

A. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est aussi considéré comme un engagement par signature qui garantit à l'importateur la réception de sa marchandise dans les meilleures conditions et un paiement à bonne date pour l'exportateur. Nous aurons à développer ce type de crédit dans la partie du financement du commerce extérieur.

B. Les cautions bancaires

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». ¹⁵

Le cautionnement étant un contrat unilatéral, la banque appelée « caution » ne l'accorde à son client que s'il le justifie par l'existence d'une obligation principale (celle qu'il a envers son créancier). Le cautionnement ne se présume pas il doit dans tous les cas faire l'objet d'un écrit. Le cautionnement s'annule presque en même temps que l'obligation principale (dette de débiteur) alors que le donneur d'aval reste obligé malgré que le débiteur principal ait donné un consentement vicié. Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon deux critères :

B-1. Selon leur destination (créancier)

Les cautions peuvent être :

- Administratives ;
- Fiscales ;
- De douanes.

B-2 Selon leur objet (classement le plus signifiant)

A ce niveau, il est possible de distinguer les cautions différant les paiements, les cautions évitant certains décaissements et les cautions accélérant les rentrées de fonds. Volontairement, nous allons présenter les cautions de la deuxième classification.

¹⁵ Article 644 du code civile Algérien.

B-2-1 Les obligations défilant les paiements

Les cautions¹⁶ sont réparties comme suit :

- **Les obligations cautionnées pour paiement de la TVA** : une entreprise est redevable de sa TVA tous les mois. En principe, cette taxe se paie le mois qui suit celui d'exigibilité. L'administration fiscale peut, à la demande du contribuable, accorder un délai de règlement de la TVA par obligation cautionnée à quatre mois et le client bénéficiaire de cette obligation cautionnée doit souscrire un ou pour plusieurs billets à ordre (sous forme d'obligation) au profit de l'administration fiscale. Ces derniers doivent être avalisés par la banque (la caution) qui prendra des commissions en contrepartie ;
- **Les obligations cautionnées en douane** : les droits de douane sont généralement payables à 15 ou 30 jours, mais l'importateur peut obtenir de la part du receveur en douane la possibilité de régler les droits à l'aide d'une obligation cautionnée à quatre mois d'échéance (la procédure de traitement est identique à la précédente) ;
- **Soumission de crédit à l'enlèvement** : l'administration des douanes peut autoriser un importateur à prendre livraison de sa marchandise avant le décompte des droits de douane, sous caution de délivrance d'une caution par la banque ;
- **Caution pour impôts contestés** : c'est un engagement par signature fourni pour le compte d'un client au profit d'une administration fiscale pour couvrir une contestation d'impôt à régler et pour lesquels des recours ont été introduits. De tels engagements doivent être souscrits envers de très bons clients, car dans la pratique, il est difficile de prévoir le terme et encore moins d'apprécier le bien-fondé de la contestation, ce qui peut amener la banque, en cas de défaillance du client à supporter en plus du montant des impôts en litige, les pénalités de retard ainsi qu'éventuellement le frais de justice.
- **La soumission contestée** : c'est une caution délivrée à la demande du client en cas de litige avec des services de douanes, suite à une fausse déclaration sur les marchandises importées, par exemple.

¹⁶ Dans les différents types de cautions défilant les paiements, en cas de défaillance du client, la banque honore sa dette mais se trouve de plein droit subrogé dans le privilège du trésor. De ce fait le risque de non remboursement encouru diminuera.

B-2-2 Les cautions évitant certains dévissements :

Elles sont destinées à remplacer des cautionnements (nantissement d'espèces) et à garantir la bon fin d'une opération, elles dispensent le client d'effectuer un décaissement immédiat mais non d'effectuer un décaissement définitif. Ces cautions sont demandées surtout dans le cadre des marchés publics.

- **Caution de soumission ou d'adjudication** : elle est destinée à garantir la moralité, la compétence et les moyens professionnels de l'entreprise adjudicataire, démontrant ainsi son intention d'exécuter le marché. En cas de défaillance de l'entreprise, la banque est engagée à la hauteur de la caution qu'elle a fournie.
- **Caution de bonne fin ou caution définitive** : la caution de bonne fin garantit l'administration, maître de l'ouvrage, contre la mauvaise exécution ou l'abandon du marché avant son terme par l'entreprise déclarée adjudicataire. La banque ainsi engagée garantit le recouvrement, au profit de l'administration, de toutes les sommes dont le titulaire du marché serait éventuellement redevable. Cette caution reste valable jusqu'à la réception définitive du marché.
- **Caution d'admission temporaire** : la caution d'admission temporaire est un engagement délivré pour admettre sur le territoire des matières ou tout autre produit et matériel, à titre temporaire, en vue de leur transformation et réexportation. Les marchandises importées en vue d'être réexportées n'ont pas à acquitter les droits de douane. En délivrant cette caution, la banque se porte garante pour des droits de douane à échéance ainsi que des pénalités en cas où le produit en question ne serait pas exporté.

B-2-3 Les cautions accélérant la rentrée des fonds

Dans ce cas¹⁷, on parle de :

- **Caution de retenue de garantie** : à la réception des travaux, l'administration procède sur chaque situation, à une retenue dont le pourcentage est prévu dans le contrat, fixé généralement à 5%. Cette retenue va servir de garantie contre des malfaçons constantes avant la réception définitive du marché. Le banquier, en délivrant cette caution dispense l'entrepreneur de ces retenues. Et ce en s'engageant à

¹⁷ Une défaillance éventuelle du client l'échéance, en plus du risque de non remboursement qui entrainerait des décaissements s considérables, la banque aura des pénalités dans certains cas.

assurer à l'administration le remboursement éventuel des retenues qui auraient dû être effectuées au fur et à mesure du règlement ;

- **Caution de restitution d'avance ou d'acompte** : cette caution est un engagement de rembourser les avances accordées par l'administration au lancement des travaux d'un marché, telles que l'avance forfaitaire et les avances sur approvisionnement, ainsi que les acomptes reçus par l'entreprise. Il est noté que l'avance de démarrage peut représenter de 10% à 20% du montant du marché, elle sera remboursée au fur et à mesure des encaissements des situations. En délivrant cette caution, la banque se trouve ainsi engagée à honorer le remboursement en cas de défaillance du titulaire du marché. Pour cette raison et vu la difficulté d'appréciation du risque dans ce genre de crédit, le banquier procède souvent à la constitution de provisions dont le taux peut être très élevé ou même à 100 %.

C- L'acceptation

L'acceptation bancaire consiste en l'engagement d'une banque à payer un effet de commerce à échéance. Cet engagement est matérialisé par la mention bon pour acceptation précédé par le signaleur du banquier.

La banque accepte ; tout simplement, à titre de débiteur principal une lettre de change. Elle perçoit pour ce faire une commission variable avec le crédit accordé et le risque, et compte sur la provision que lui fournira le tireur pour payer à l'échéance. Ici encore, elle n'engage donc que sa signature. Et c'est bien un crédit puisque le tireur pourra très facilement escompter une traite acceptée par une banque. Dans ce type de crédits, le banquier devient le principal obligé vis-à-vis des tiers. Elle est accordée par le banquier à son client dans les deux cas suivants : - Dans le cadre du commerce extérieur où le banquier substitue sa signature à celle de son client (importateur), s'engageant ainsi à payer le fournisseur à échéance ; - Dans le cas où le banquier ne peut escompter une traite présentée par son client à ses guichets. Ceci peut être dû à une gêne de trésorerie.

D- L'aval

L'aval bancaire est l'engagement fourni par la banque qui se porte garante de payer tout ou partie du montant d'un effet de commerce si le principal obligé (débiteur) est défaillant à l'échéance. L'aval est donné soit sur un effet de commerce ou sur allonge, soit par acte séparé et ce en portant la mention « bon pour aval en faveur de Mr « X » à la concurrence

du montant en lettre » suivie de sa signature. En avalisant l'effet de commerce, le banquier permet ainsi à son client d'obtenir facilement des délais fournisseurs. Toutefois, l'appréciation des risques pouvant résulter de cette opération est indispensable et ce à travers l'étude de la situation financière mais aussi à travers l'état des effets déjà avalisés.

D-1 Les avantages et les inconvénients des crédits par signature

Les crédits par signature permettent :

- ✓ d'éviter toute sortie de fonds que ce soit pour le client ou pour la banque
- ✓ de présenter pour le client un coût moins élevé (commissions) et une plus grande souplesse que les crédits bancaires directs ;
- ✓ -ils n'impliquent de la part de la banque aucune création monétaire d'où ils ne sont pas soumis de ce fait aux dispositions restrictives de l'encadrement du crédit ;
- ✓ la banque se trouve subrogée dans les droits du créancier initial en cas de décaissement, ce qui réduit le risque de non remboursement.

Par ailleurs, ils peuvent présenter certains inconvénients dont :

- ✓ La difficulté à l'appréciation du risque ;
- ✓ -Ils peuvent entraîner des décaissements considérables de fonds.

2-2-2 Financement des investissements

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux souvent si importants que l'entreprise ne puisse assurer par ses seules ressources internes. Par ailleurs, l'appel à l'épargne public, est un autre recours pour l'obtention des ressources financières nécessaires, et ce, en agissant, sur le marché financier selon deux procédures à savoir l'augmentation du capital (émission d'actions) et l'emprunt obligataire (augmentation des fonds permanents : émission d'obligation). Cependant, l'entreprise algérienne a souvent recours à sa banque en sollicitant des crédits d'investissement. Un crédit d'investissement est un crédit appelé à financer la partie haute du bilan ou l'actif immobilisé. Le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices. Toutefois, quel que soit l'objet de l'investissement (renouvellement, extension, création) le financement par concours bancaires peut se faire selon la durée, sous deux formes, les crédits à moyen terme (C.M.T) et crédits à long terme (C.L.T). De plus, il existe une autre forme de crédits permettant à l'entreprise de

louer des investissements, ou même de les acquérir par la suite, c'est le crédit-bail ou le « leasing », que nous développerons par la suite.

2-2-2-1 Le crédit à moyen terme

Le crédit à moyen terme est un mode de financement qui répond à des besoins bien précis et qui peuvent être amortis financièrement dans une durée de sept ans au maximum et de deux ans au minimum. Il s'applique donc à des investissements de durée moyenne tels que les véhicules, matériel et outillage, et de façon générale, à la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise.

2-2-2-2 Les crédits à long terme

Ce sont des crédits dont la durée est de sept ans et plus, généralement elle est comprise entre sept et quinze ans avec un différé d'amortissement de deux à quatre ans. Donc, il s'agit d'immobilisation lourdes, notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels, etc.

La banque, ne disposant généralement que de ressources à court terme, peut mettre en péril son équilibre financier, en employant ces ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entraînerait l'immobilisation de ces fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liés à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).

Les crédits à long terme nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements. Vu l'importance des montants de ces crédits, ainsi que leur durée nécessitant pour la banque la détention des ressources à long terme, ces concours sont le plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés, cités ci-dessous.

2.2.2.3 Le crédit-bail (leasing)

A. Définition du crédit-bail

Le crédit-bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19ème siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons.

Il est défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente, c'est-à-dire une banque où une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.

B. Caractéristiques du crédit-bail

- Ce n'est pas une vente à tempérament car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.
- Ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté de rachat.
- Ce n'est pas une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien après un certain délai.

C. Mécanisme La technique du leasing met en relation trois intervenants :

- Le fournisseur : vendeur ou fabricant ;
- L'opérateur locataire qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération ;
- Le bailleur de fonds : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur ;
- Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel). Ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent) la durée de bien économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat. A la fin de la période d'irrévocabilité, le locataire peut :
 - Soit renouveler le contrat de location à un prix réduit (à déterminer) ;
 - Soit renoncer au bien (mettre fin au contrat).

D. Les variantes de crédit-bail

Il existe différentes variantes de crédit-bail¹⁸ liées aux biens mobiliers et immobiliers, on en retiendra les plus connues :

¹⁸ Filareto-Deghaye, Marie-Christine, et Éric Séverin. « Les déterminants du choix crédit-bail/emprunt bancaire : une application sur les PME françaises par le KACM », *Marché et organisations*, vol. 2, no. 2, 2006, pp. 62-78.

D-1 Formes principales de crédit-bail**D-1- Le crédit-bail mobilier**

Il porte sur des biens meubles (bien d'équipement). Il ne peut s'appliquer aux fonds de commerce et aux logiciels informatiques. Le client souhaitant acquérir un bien meuble demande à une société de crédit-bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur.

D-1-2 Le crédit-bail immobilier

C'est la même opération que pour le crédit-bail mobilier, sauf qu'il concerne des biens immobiliers professionnels déjà construits ou à construire. En général, il concerne les biens immobiliers à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts).

D-2 Opérations particulières de crédit-bail**D-2-1 Le lease-back**

C'est une technique de crédit par laquelle l'emprunteur transfère au prêteur la propriété d'un bien qu'il rachètera progressivement suivant une formule de location assortie d'une promesse de vente. Le lease-back permet donc à une entreprise de trouver des capitaux en cédant ses immobilisations. Cette opération ne peut avoir lieu en matière de fonds de commerce ou d'établissement artisanal.

D-2-2 Le crédit-bail adossé

Appelé aussi le crédit fournisseur, c'est une opération par laquelle une entreprise vend le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit-bail qui le laisse à sa disposition dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. L'entreprise productrice, devenue locataire de ses propres productions, sous loue le matériel à ses clients utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identiques à celles du contrat crédit-bail dont elle est bénéficiaire.

D-3 Les avantages du crédit-bail

- La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples.
- Il y a financement de l'intégralité(100) du coût de l'investissement.

- Contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire, le crédit-bail ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations ce qui lui permet de conserver ses capacités d'emprunt.
- Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible, voire nul.
- Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide).

D-4 Les inconvénients du crédit-bail

Le locataire a un droit de jouissance qui lui permet de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit. Cependant, il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état.

- Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur, ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre.
- En cas de vol du matériel le contrat subsiste.
- Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique.

2.2.3 Financement du commerce extérieur

Dans ce point, nous allons étudier le financement de l'importation et le financement de l'exportation.

2.2.3.1 Le financement de l'importation

On se limitera dans notre étude aux deux principales techniques bancaires¹⁹ qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

A. Le crédit documentaire

Couramment nommé « crédoc », le crédit documentaire est tout à fait adapté aux transactions entre un importateur et un exportateur ou prestataire de service qui souhaitent obtenir des assurances quant au respect des obligations de chacun et au bon déroulement de l'opération. De plus, pour les exportateurs qui travaillent avec des pays pouvant rencontrer des troubles économiques ou politiques entraînant des risques de non-paiement, le crédit

¹⁹ Brana, Sophie, et Delphine Lahet. « Banques étrangères et stabilité du financement bancaire extérieur dans les pays en développement », *Revue économique*, vol. 63, no. 5, 2012, pp. 867-884.

documentaire, lorsqu'il est confirmé par une banque d'un autre pays constitue une réelle réponse.

Le crédit documentaire est très avantageux, il porte des garanties concrètes :

- A l'acheteur, qui paiera seulement lorsque le vendeur peut justifier du fait qu'il a satisfait à ses obligations (présentation accomplie, marchandises expédiées dans les délais, terme de crédoc respectés, quantité et montant,..) ;
- Au vendeur, qui aura obtenu un engagement de règlement émanant d'une banque évitant ainsi le risque de défaillance de l'acheteur ;
- L'importateur bénéficie alors d'une certaine souplesse dans la gestion de la trésorerie ;
- L'exportateur pourra facilement mobiliser sa créance puisqu'il détient un engagement bancaire de paiement.

B. La remise documentaire

Il s'agit d'opérations où l'importateur a besoin d'être rassuré sur la réalité de l'expédition des marchandises sans qu'il soit nécessaire de faire un paiement d'avance ou de fournir une garantie de paiement. L'exportateur cherche une sécurité minimum, les documents ne seront délivrés que contre paiement ou acceptation d'effet de la part de l'importateur. La remise documentaire est très avantageuse car le recouvrement est mieux assuré, mieux suivi que s'il s'agissait d'un simple virement. Dans le cas de remise contre acceptation, l'exportateur peut également demander que l'effet soit avalisé par la banque de l'importateur. Si celle-ci est d'accord, il bénéficie d'une réelle garantie bancaire. Pour l'importateur, sa banque n'a pas à lui octroyer de ligne de crédit, sauf dans le cas d'une demande d'aval de la traite.

2.2.3.2 Le financement de l'exportation

Il regroupe le crédit fournisseur, le crédit acheteur et le factoring.²⁰

²⁰ Tran, Thi Anh-Dao. « Stratégie de promotion des exportations et ajustement macroéconomique », *Economie internationale*, vol. no 86, no. 2, 2001, pp. 3-25

A. Le crédit fournisseur

C'est un crédit généralement à taux fixe qui peut être refinancé par une banque par l'escompte de la créance irrévocable sur l'acheteur étranger sous certaines conditions et suivant des modalités déterminées. Ce type de crédit s'applique surtout à l'exportation de biens d'équipement et prestations de services liés généralement à la livraison ou l'installation de cet équipement. La créance financée doit être une créance commerciale résultant d'un contrat d'exportation réalisé par une entreprise nationale avec un acheteur d'un pays étranger. En outre, la créance financée doit être certaine dans son montant, son échéance et son exigibilité.

Cependant, en raison des risques assez élevés que comporte ce type de crédit. (Risque de change, risque catastrophique, risque de non transfert) son octroi est généralement subordonné à l'obtention d'une garantie de la COFACE (compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur) en France, HERMES en Allemagne CAGEX (compagnie algérienne de garantie des exportations) en Algérie.

B. Le crédit acheteur

Le crédit acheteur est un crédit financier accordé directement à un acheteur étranger par une institution de crédit dans le pays de l'exportateur dont les fonds doivent être utilisés pour régler l'importation stipulée. Un crédit acheteur comporte deux contrats, un contrat commercial entre l'exportateur et l'acheteur et un contrat de crédit qui lie la banque à l'acheteur. Le crédit acheteur a pour but de décharger le fournisseur de tout souci de financement. Il va donc se libérer à la fois du risque commercial et des charges financières.

C. Le factoring

Cette technique a été déjà abordée mais seulement dans le cadre du financement de l'économie nationale. Au niveau international, elle repose sur les mêmes principes, mais cette fois-ci, c'est le poste « client étranger » de l'entreprise qui va être mobilisé, elle consiste donc en l'achat définitif de créances commerciales à court terme détenues par l'entreprise sur ses acheteurs étrangers.

2.2.4 Le financement des particuliers

Les particuliers font désormais l'objet d'un intérêt non négligeable de la part du banquier. Celui-ci est amené, depuis quelques décennies à profondément reconsidérer ce segment de la clientèle.

En effet, le statut du particulier est passé de celui de simple déposant et usager de services bancaires banalisés (ouverture de compte, traitement de chèque, virements, etc.) à celui de demandeur de crédits. Deux principales raisons expliquent cet engouement à savoir l'instauration progressive de la civilisation de consommation et les marchés de biens de consommation devant être sans cesse stimulés sous peine de s'étouffer, le banquier a compris qu'en aidant les particuliers et revendeurs il participe à la stimulation des ventes. Les crédits accordés par les banques aux particuliers sont de variétés diverses. Nous les présenterons ici répertoriés en deux catégories à savoir le crédit destiné à faire face à des besoins passagers et le crédit lié au financement des biens durables.

2.2.4.1 Les crédits destinés à faire face à des besoins passagers

Les banques, dans ce cadre, peuvent accorder quatre formes de concours qui sont les avances « en compte », les avances sur titres, les crédits liés à la possession d'une carte de crédit et les cautions.

A- Les avances « en compte »

Il s'agit d'une autorisation tacite ou expresse à faire fonctionner le compte en situation débitrice à concurrence d'un certain montant et pour une période bien déterminée. La réglementation algérienne interdisant le passage d'un compte chèque en position débitrice, rend impraticable ce concours dans notre pays.

B- Les avances sur titres

Ils sont réservés aux particuliers détenant un portefeuille titre et exprimant un besoin passager de liquidité. Les avances sont mises en place en contrepartie du nantissement des titres.

C- Les crédits liés à la possession d'une carte de crédit

La position d'une carte de crédit permet d'effectuer des paiements immédiats, qui ne seront portés au débit du compte du titulaire qu'après un certain délai. En Algérie, les seules cartes existantes sont :

- Les cartes cash, permettant de procéder à un retrait d'espèces dans les distributeurs automatiques de billets de banque ;
- Les cartes de garanties de chèque, permettant à l'adhérent d'effectuer des paiements par chèque garantis à concurrence d'un certain montant ;
- Les cartes visa international, donnent la possibilité aux particuliers détenteurs de compte devises, d'effectuer des paiements à l'étranger et de procéder à des retraits d'espèces auprès des banques affiliées à ce système.

Il apparaît alors que le crédit aux particuliers par le biais des cartes bancaires n'existe pas encore dans notre pays.

D- Les cautions

Au même titre que pour les entreprises, la banque peut consentir aux particuliers des cautions pour leur permettre de différer un paiement exigible, d'éviter un décaissement en espèces ou encore d'accélérer des rentrées de fonds. Nous citerons comme exemple la caution visant à différer le paiement des impôts lors la contestation de leur montant.

2.2.4.2. Les crédits destinés à faire face à l'acquisition de biens durables

Nous aborderons, à travers ce titre, les deux formes les plus courantes de financements à moyen et long terme accordés aux particuliers, à savoir :

A. Les crédits à la consommation

Il s'agit de crédits accordés aux particuliers dans le but de leur permettre d'accéder à des biens d'équipement automobiles et ménagers.

La mise en place de ces concours est très simple. En effet, elle consiste en le règlement au comptant, des fournisseurs, de la partie non apportée par le client. Le concours ne dépassant jamais les 70% du montant total de l'acquisition, sera constaté par des billets à ordre tirés sur l'emprunteur. Ces effets peuvent éventuellement faire l'objet d'un réescompte auprès de la banque d'Algérie.

Dans le registre des crédits à la consommation, nous aborderons un produit financier proposé par la CNEP-Banque et qui a été repris par le CPA et BARAKA-Banque. Il s'agit du prêt véhicule qui est un concours accordé aux particuliers, dans le but de leur permettre d'acquérir un véhicule de tourisme neuf à usage personnel, et ce auprès d'un concessionnaire agréé. Ce concours, ne devant en aucun cas dépasser 70% du montant du véhicule, est déterminé sur la base d'une facture pro-forma délivrée par les toutes taxes comprises.

Le recouvrement de ce crédit se fera par le biais de mensualités débitées automatiquement du compte de l'emprunteur, et ce dans un délai maximal de 48 mois. S'agissant d'un prêt à la consommation finale, ce montant ne doit en aucun cas, être supérieur à 40% du revenu permanent du client et ce, pour ne pas obérer sa situation et compromettre ainsi, d'émettre, le remboursement du crédit. Le banquier avant de procéder au financement, exigera la mise en place d'une garantie. Celle-ci se traduit généralement par le gage du véhicule en question.

B. Les crédits immobiliers

Les crédits immobiliers sont des prêts conçus pour financer l'acquisition de logements neufs, l'auto construction, la rénovation, l'extension ou alors l'acquisition de logements d'occasion. Cette forme de crédit s'est développée ces dernières décennies, en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers. En effet, eu égard à cet engouement, les banques et les établissements financiers, de par le monde, se sont attelées à mettre au point et à perfectionner des techniques destinées à satisfaire la demande dans ce domaine. Dans notre pays, malgré la forte demande, une seule forme de crédits immobiliers est pratiquée. C'est : « le crédit hypothécaire classique »²¹

B-1 Définition du crédit hypothécaire

Le crédit hypothécaire est un concours visant le financement de l'habitat. Celui-ci est garanti par une hypothèque de premier rang sur le logement financé et une délégation au profit de l'établissement prêteur de la police d'assurance portant sur le montant total du logement à financer.

²¹ BERNET-ROLLANDE .L, « Principes et techniques bancaire », 23ème édition Dunod, , paris, 2004 ,p 98.

B-2 Conditions d'éligibilité

Seules les personnes physiques, juridiquement capables et résidentes en Algérie peuvent être éligibles au crédit immobilier. Pour prétendre au crédit hypothécaire, ces personnes doivent remettre à la banque tous les documents justifiant la réalisation de l'opération immobilière et assurant la réalisation future de l'hypothèque au profit du banquier

B-3 Montant et durée du crédit

Le crédit immobilier finance à une hauteur de 70% le montant du logement à acquérir ou du montant des travaux à réaliser. Ce pourcentage ne doit en aucun cas dépasser les trois millions de dinars pour les logements, et les cinq millions de dinars pour les maisons individuelles. Son remboursement se fait par des mensualités allant de 30% à 50% du revenu net de l'emprunteur, augmenté éventuellement, de revenu net du conjoint (généralement 40%). La durée du crédit, quant à elle, peut aller jusqu'à trente ans à compter de la première utilisation. Celle-ci est, généralement égale au nombre séparant l'âge actuel de l'emprunteur de ses 70 ans.

Section03 : Typologies des moyens de paiement**3.1. Définition du mot moyen de paiement :²²**

Est défini comme un moyen de paiement une solution ; moyen technique ou support ; qui permet d'utiliser de la monnaie en vue de réaliser une dépense ou une transaction. De façon plus concrète, les moyens de paiement désignent tout ce qui nous permet d'acheter ou de payer quelque chose grâce à l'argent que l'on possède sur un compte ou en espèces. Il existe de nombreux moyens de paiement dont les plus répandus sont les espèces ; le chèque ; la carte de paiement ; et le virement ou encore le prélèvement automatique. D'autres ; à l'usage plus limité ; complètent la liste comme le mandat postal ; le TIP (titre interbancaire de paiement) ou la carte de paiement prépayée.

Les moyens de paiement permettent d'utiliser la monnaie qu'on détient en compte de dépôt ou en espèces pour régler ses dépenses et dettes. Les systèmes interbancaires permettent l'échange et éventuellement la compensation.

Un abus de langage ouvre la notion des nouveaux moyens de paiement pour définir les services et les solutions de paiement disponibles sur le marché pour le commerce de proximité

²² <https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Moyen-de-paiement>

ou a distance. Il s'agit notamment d'une opération de paiement réalisée ; a partir d'un support connecté (ex : Smartphone ; tablette) ; mais dont le dénouement de la transaction fait appel obligatoirement a un des moyens de paiement existants. Il ne s'agit donc pas d'un nouveau moyen de paiement ; mais d'un nouvel usage de payer un bien ou un service.

La notion de moyen de paiement regroupe divers aspects ou fonctions de la monnaie

- Unité de mesure et compte de la valeur financière.
- Moyen d'échange.

Les moyens de paiement sont également utilisés pour des opérations qui ne sont pas des paiements à proprement parler ; comme les dons ; les virements entre comptes d'un même titulaire ; ou les chèques remplis à titre de dépôt de garantie mais non débité.

A noter enfin que les moyens de paiement ne recouvrent pas tous les modes de règlement ; qui englobent également troc de biens ou de biens ou de services.

3.2. Principaux moyens de paiement

On distingue ici les moyens de paiement dont l'instrument est matériel ; des autres moyens.

3.2.1 Instruments de paiement corporels

Il s'agit de moyens de paiement matérialisés ; souvent sous forme de papier imprimé avec une valeur faciale :

- Les espèces (du vieux Français « payer en espèces /épices ») numéraires (billets et pièces) ; utilisables essentiellement dans la zone monétaire de la devise ou ils sont libellés, par exemple : l'euro dans la zone euro.
- Le chèque.
- Les effets de commerce tels que la traite (ou lettre de change) et le billet a ordre ; instruments tant de crédit que du paiement.
- La lettre de crédit(ou « accreditif ») ; le crédit documentaire ; délivrés par une banque a son client ayant à faire certains paiements ; essentiellement internationaux (mais rien n'interdit de les utiliser entre deux personnes ou entités du même pays ; bien que ce soit très rare).

- Le titre interbancaire de paiement (T.I.P) : Ordre donné par signature de prélever sur son compte un certain montant au profit d'une grande entreprise. Le formulaire est pré-rempli. Il ne reste plus qu'à signer et à dater.
- Le mandat postal dont il existe différentes variantes.
- Le mandat sur le trésor titre de paiement gouvernemental.
- Le coupon de paiement ; ticket d'achat vendu notamment par les buralistes ; permettant de recharger des cartes bancaire prépayées, utilisé notamment pour des créditer une compte de jeux en ligne. Parce qu'il est également objet de nombreuses fraudes du fait de son caractère anonyme ; la directive sur le service des paiements vise à réduire le montant maximum journalier.
- -La carte de paiement ; livrée par la banque a ses clients (déposants et titulaires d'un compte bancaire) pour réaliser deux types d'opérations : effectuer des retraits via le guichet automatique de la banque émettrice de la carte ou via celui d'une autre banque nationale ; d'une part, et effectuer des achats auprès de commerçants (stations de carburant pour véhicules ; commerçants de proximité ou rands magasins) équipés d'une « caisse enregistreuse », d'autre part.

3.2.2 Instruments de paiement incorporels

Il s'agit de moyens de paiement partiellement dématérialisés :

- Le transfert d'espèces sans comptes bancaires
- Le virement ponctuel ou automatique
- Le prélèvement automatique ou le prélèvement SEPA

➤ **Dématérialisés**

- Le transfert d'espèces sans comptes bancaire
- Le virement ponctuel ou automatique
- Le Prélèvement automatique SEPA
- Le micro paiement
- La carte de paiement qui présente diverses formes :

1/ Carte de retrait permettant de retirer des espèces depuis des distributeurs dédiés

2/ Carte de débit permettant de régler des achats directement auprès de commerçants

3/ Carte de crédit permettant de régler des achats au-delà du crédit réel du compte débité

4/ Carte paiement prépayée rechargeable notamment par coupons de paiement.

- Le cashless, système privatif de paiement par clé ou carte
- Le porte-monnaie électronique et plus généralement la monétique voir paiement sans contact
- Les moyens spécifiques au paiement sur internet dans le cadre notamment de l'e-commerce
- Les crypto-monnaies.

Certains paiement s'accompagnent d'une ou deux opérations de change incluses dans le moyen de paiement ; par exemple lors d'un virement a partir d'un compte en euros vers un compte en **tögrög mongols**.

Conclusion

Pour conclure ce premier chapitre, on peut dire que la banque cherche à satisfaire les besoins des agents économiques, qu'ils soient des besoins de capitaux ou de services. Et que les banques sont les principaux fournisseurs de crédit, tant aux entreprises qu'aux particuliers, offrent plusieurs types de crédits.

La détermination du type de crédit sollicité par un client est fonction de son besoin de financement. Ainsi, la gestion bancaire répartit les crédits en quatre grands groupes tels que les crédits à l'exploitation, au financement, au commerce extérieur, et au particulier.

Par ailleurs, les moyens de paiements sont l'ensemble des instruments mis à la disposition des agents économiques pour régler leurs dépenses par les transferts d'argents.

Il existe plusieurs catégories de moyens de paiements, qui diffèrent tant par leur forme matérielles que par la technologie utilisée.

Chapitre 2

*Evolution des moyens de paiement
bancaires*

Introduction

Dans chaque économie, il est indispensable de mettre en place un système de règlement et de paiement pour assurer la sécurité et la rapidité des transferts d'argent vu la révolution des technologies, de l'information et du libre-échange.

Ce chapitre présente une vue globale sur les moyens de paiement bancaire, il est subdivisé en trois principales sections :

- La première section évoquera les moyens de paiement classique ou traditionnel
- La deuxième section fera la présentation des moyens de paiement électroniques les plus adéquats et utilisés.
- La troisième section sera consacrée pour l'E-banking qui veut dire la banque en ligne.

Section 1 les moyens de paiement classique

A l'heure de la numérisation, la monnaie fiduciaire et le chèque sont devenus des moyens de paiement dits « classiques ». Dans cette section, sous la base de certains critères nous les analyserons.

1-1) La monnaie fiduciaire**1-1-1) Définition**

Selon l'article 2 de l'ordonnance n°03 11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit. En Algérie, la monnaie fiduciaire est représentée par les pièces métalliques, et les billets de banque, dont la banque d'Algérie détient le privilège de l'émission en application de la loi 90-10 du 14-04-1990.

1-1-2) Les raisons d'utilisation de la monnaie fiduciaire

L'utilisation excessive et massive des billets et pièces émis par la banque d'Algérie, dans le règlement des transactions financières et commerciales, est à la fois un signe d'une économie fragile, qui échappe à l'intermédiation bancaire et un indicateur, d'un faible taux de bancarisation engendré par la culture du client algérien qui préfère, par principe de sécurité, l'espèce sur toute autre forme de monnaie. Beaucoup de facteurs sont à l'origine de ce recours massif à la monnaie fiduciaire, on cite principalement :

- Aucun seuil ne limite l'usage de la monnaie fiduciaire ;

- Une méconnaissance des autres instruments de paiement ;
- Les commerçants ne font pas confiance dans les autres instruments ;
- Les procédures d'utilisation des autres instruments sont trop complexes ;
- Et ; les banques ont adopté une politique de méfiance vis-à-vis de la clientèle, en raison du risque d'insolvabilité réelle de cette dernière.

1-1-3) Les caractéristiques de monnaie fiduciaire

Sont déterminés par voie de règlement pris conformément aux dispositions de la présente ordonnance :

- L'émission des billets de banque et des pièces de monnaie métallique ;
- Les signes récongnitifs d'un billet de banque ou d'une pièce de monnaie métallique, notamment leur valeur faciale, dimensions, type et autre caractéristiques ;
- Les conditions et modalités de contrôle de fabrication et de destruction des billets de banque et des pièces de monnaie métallique.¹

1-2) La monnaie scripturale

Ce volet regroupe toute monnaie scripturale : chèque, effets de commerce, virement et prélèvements, créée, soit, par les banque commerciales, soit, par le trésor publique ou Algérie poste.

1-2-1)Le chèque

Il se défini comme un titre par lequel une personne, dite tireur, donne l'ordre à une banque (ou un établissement de crédit assimilé), dite tirée, de payer à vue une somme d'argent, au profit d'une troisième personne dite porteur.

La nature civile ou commerciale du chèque, dépend de l'opération sous-jacente. Il sera considéré comme un acte de commerce, lorsqu'il est émis à l'occasion d'une opération commerciale, ou s'il permet d'effectuer un paiement entre commerçant.²

¹Ordonnance relative a la monnaie et au crédit ;N°03-11 du 26aout 2003 ;Algérie ;disponible sur le site suivant :www.droit-algerie.com .

²Stéphane Pied lièvre ;instrument de crédit et de paiement ; édition DALLOZ °6 ; Paris ;2010.p249.

Le chèque est anciennement règlementé (décrit- loi du 30 octobre 1935) peut être défini par un écrit, qui, sous la forme d'un mandat de paiement, sert au tireur à effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers, de tout ou partie des fonds, portés au crédit de son compte chez le tiré et disponible. Ce n'est pas un acte de commerce pure nature, il est essentiellement un instrument de paiement : il ne peut aucun cas servir à faire du crédit.

1-2-1-1)Condition de validité

Outre les conditions générales de capacité requises de celui qui émet un chèque, ayant observé qu'il ne s'agit pas d'un acte de commerce ; cet effet est soumis à des conditions de forme très stricte. Il doit contenir :³

- Le mot chèque inséré dans le texte même ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ; en cas de désaccord entre la somme en chiffre et la somme en lettres, le chèque vaut pour la somme en lettre ;
- Le nom de celui qui doit payer, et qui ne peut être qu'un banquier, un établissement financier, un agent de change, un trésorier –payeur générale ou un receveur particulier des finances, un établissement de crédit municipale ou une caisse de crédit agricole ;
- Et ; l'indication de la date et du lieu où le chèque tiré, un chèque sans indication du lieu de sa création, est considéré souscrit dans le lieu désigné à côté du nom du tireur La mention de la date est importante, car elle détermine le délai de présentation au paiement. Dans le cas où le chèque n'est pas daté ou s'il est postdate, il est considéré avoir été créé le jour de sa présentation à l'agence et trait comme tel.
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer ; le lieu désigné à côté du nom du tiré est le lieu de paiement ; si plusieurs lieux sont indiqués, le chèque est payable au premier lieu indique.
- Si aucune indication de lieu ne figure, le chèque est payable au lieu où le tiré de son établissement principal.
- Et ; la signature de tireur ;

Le titre dans lequel ces énonciations ne sont pas respectées, ne vaut pas comme chèque ;

D'autre part, le banquier qui délivre des formules de chèque à ses clients, doit obligatoirement y imprimer le nom du client, sous peine d'amende.

³L'article 472 du code de commerce

1-2-1-2) Les différents types de chèques

Etant donné que le chèque peut remplir plusieurs fonctions, nous distinguons plusieurs types de chèque :

✚ Le chèque barré

Le porteur d'un chèque barré ne peut l'encaisser personnellement, il doit l'endosser et remettre à son banquier. C'est une garantie contre le vol ou le danger de perte ; le barrement est généralement effectué par le tireur ou par le porteur. Il existe deux types de barrement :

- ✓ Le barrement générale : il se caractérise par deux barres parallèles tracées au recto du chèque ; dans ce cas il ya l'obligation d'encaissement par une banque.
- ✓ Le barrement spécial : porte entre les deux barres parallèles le nom de la banque désignée pour encaisser le chèque. Cette banque peut recouvrir à une autre banque pour effectuer cet encaissement.

✚ Le chèque visé

L'existence de la provision peut être constatée par le tiré, qui à visé le chèque. Le visé est limité à la constatation de l'existence de la provision à la date, à laquelle il est donné. En conséquence, il n'entraîne aucune affectation, ni blocage de la provision au profit du porteur.

✚ le chèque visé payable

L'émission d'un chèque visé payable est l'opération qui consiste pour un siège à revêtir un chèque, tiré par l'un de ses clients sur une formulé extraite de son chéquier personnel, d'un visa autorisant le paiement du dit chèque par un autre siège de la banque.

Cette opération assure le paiement de montant du chèque au tireur et évite le transport des billets de la banque, par crainte de vol ou de perte.

✚ Le chèque de la banque : chèque certifié

Tout d'abord, il est à préciser que le chèque de banque est venu remplacer le chèque certifié. Le chèque de la banque consiste à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision afférente au chèque, jusqu'au terme de délai de présentation. Le chèque de la banque est un chèque barré extrait du chéquier de l'agence, qui comporte en plus des mentions obligatoires habituelles.

✚ Le chèque guichet

Le chèque guichet est à la disposition de la clientèle dans chaque siège de la banque. Son usage est réservé en principe aux seuls clients traitant des isolés. Ces chèques peuvent être utilisés, exceptionnellement, par les clients momentanément de leur chéquier.

✚ Le chèque voyage

Sous forme d'un ordre de paiement, le chèque de voyage porte le mandat de payer une somme déterminée. La mention « chèque voyage » doit être apparente dans le texte. Il doit être revêtu d'un numéro d'identification et ne doit porter ni date, ni lieu d'émission. Le bénéficiaire doit apposer sa signature, en présence du banquier, au moment de la délivrance du chèque.

Le banquier ne procède au règlement du chèque que si la signature apposée en sa présence, est identique à celle y figurant déjà. La banque doit s'assurer de la régulation de la formule et d'absence d'opposition.

✚ Le chèque à payer

C'est une opération réservée aux clients connus. Elle consiste à délivrer, par un siège, un chèque payable chez un autre siège de la banque.

✚ Le chèque postal

Il bénéficie de sa propre réglementation qui, sur de nombreux points, est similaire à celle des bancaires

1-2-2) Les Effets de commerce

L'effet de commerce est un document, émis par une personne, ordonnant à une deuxième personne de payer une certaine somme d'argent à une troisième personne.⁴ Un effet de commerce peut être payable à vue, c'est-à-dire à la demande du bénéficiaire ; c'est notamment le cas des chèques, il peut aussi être payable à une date déterminée : c'est le cas des lettres de changes, des billets à ordre ou warrants.

⁴Media Bank le journal interne de la banque d'Algérie ; publication bimestrielle n°66 ; juin/juillet2003.p.33

Dans ce dernier cas, l'effet de commerce représente un titre de crédit pour l'émetteur, puisqu'il lui permet de se procurer des fonds, avant la date d'échéance qu'il possède sur la deuxième personne.

1-2-2-1) la lettre de change

Une lettre de change appelée aussi traite, est un instrument utilisé, habituellement, pour effectuer des paiements commerciaux. La lettre de change obéit aux articles 338 à 464 du code de commerce.

La lettre de change est un écrit par lequel une personne (le tireur = le créancier) donne à une autre personne (le tiré = le débiteur), l'ordre de payer une certaine somme à une troisième personne (le bénéficiaire) à une certaine échéance (le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou bien une tierce personne)⁵. La lettre de change est généralement établi par le tireur lui-même ; il transmet éventuellement ce document à son client débiteur (le tiré) s'il souhaite que, cet effet de commerce, soit accepté ou avalisé, ou bien, il le remet directement à sa banque pour encaissement ou escompte. La banque peut se charger elle-même de faire accepter ce document au tiré.

a. fonction de la lettre de change

Elle évite les transports de numéraires, en permettant l'exécution du contrat de change tire : le règlement entre différents opérateurs économiques se fera sans qu'il y ait transfert de fonds physiquement (déplacement de valeur matérielle) ; ceci par simple endossement de la lettre de change à l'ordre de chacun des bénéficiaires successifs ;

Elle est un instrument de crédit, là est son rôle essentiel permet :

- Au tiré, d'acheter des marchandises à crédit, et avoir ainsi le temps de les vendre et de se procurer les fonds nécessaire au paiement de la lettre à l'échéance.
- Au tireur : d'anticiper l'encaissement de la somme portée sur la lettre de change, en sollicitant un crédit d'escompte auprès de sa banque, ce qui lui permet de maintenir, et même de développer ses ventes à terme, si les conditions du marché le lui imposent.

⁵Béuin(J) et Bernard (A); l'essentiel des techniques bancaires;Edition d'organisation Groupe Eyrolles; Paris;2008;p61.

b. L'endossement

La lettre de change est transmissible, selon les mêmes dispositions que celles concernant le chèque, avec en plus la possibilité d'être endossé, à titre de garantie. Cet endossement, appelé également pignoratif, permet de conférer à l'endossement, un droit sur le titre, mais celui-ci n'en a pas pour autant la propriété. Il permet au porteur de l'effet, dont l'échéance est lointaine, d'éviter l'escompte de la traite, en la remettant en gage pour une période réduite. L'opération est ainsi moins onéreuse, doit restituer l'effet à son cédant. Ce droit se concrétise par l'apposition de la griffe d'endos, à titre de garantie au dessus de la signature du cédant, en incluant, en plus, la formule « valeur en garante » Par un tel endossement, la banque peut :

- Exercer tous les droits dérivants du titre .elle pourra donc, encaisser, celui-ci et se payer sur le produit de l'encaissement ;
- Et ; endosser le titre pour encaissement.

c. condition de validation

Outre les conditions de validité propre à tous les contrats de commerce (condition aux actes de commerce et la lettre de change, est un acte de commerce en raison de sa forme), la lettre de change est soumise à des conditions de forme très strictes. C'est pourquoi nous avons dit que, c'est un acte à forme sacramentelle.

Elle doit contenir :

- La dénomination de la lettre de change, insérée dans le texte ;
- Le montant pur et simple de payer une somme déterminée ; si la somme est écrite en lettres, en cas de désaccord, elle vaut pour la somme écrite en lettres.
- Le nom de celui qui doit payer et qu'on appelle le tiré qui peut être le tireur lui-même, suivi par des indications permettant au porteur de l'identifier.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ; elle ne peut donc être créée au porteur, mais peut être émise à l'ordre du tireur lui-même ;
- L'indication de la date de création ;
- Et ; la signature de celui qui émet la lettre de change et que l'on appelle le tireur. Ces conditions ne nécessitent pas d'explications particulières. Il suffit de savoir et de retenir que le titre dans lequel une des énonciations qui précèdent, fait défaut, ne vaut pas comme lettre de change.

d. la circulation de la lettre de change

La lettre de change circule par voie d'encaissement qui, selon les cas des transferts, la provision (endossement translatif), ou est donnée pour encaissement (endossement de procuration) ou à titre de gage (endossement pignoratif) ; elle doit être présentée au paiement dans la période ouvrable qui suit l'échéance, à défaut, le porteur négligent, perd ses recours cambiaires, tous ceux qui ont tiré, accepté, endossé, ou avalisé une lettre de change, sont garants, solidaires du paiement envers le porteur.

1-2-2-2) le billet à ordre

Le billet à ordre, est un écrit par lequel une personne (le souscripteur = le débiteur) s'engage à payer une certaine somme à l'ordre d'une autre personne (le bénéficiaire = le créancier) à une certaine échéance.⁶

Le billet à ordre, est généralement émis par le souscripteur : ceci est un inconvénient pour le bénéficiaire qui ne peut pas mobiliser sa créance, tant que le souscripteur n'a pas pris l'initiative d'émettre le billet.

a. condition de validité

Le billet à ordre remplit les conditions suivantes :

- La clause à ordre ou les mots « billet à ordre » inséré dans le texte ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être effectué ;
- L'indication de la date de création ;
- Et ; la signature du souscripteur.

S'il n'est pas expressément indiqué une échéance, le billet est payable à vue. En matière de domiciliation, de paiement, d'aval, de transmission et de droits, les mêmes dispositions que celles de la lettre de change lui sont applicables.

⁶Institution de formation bancaire, certificat préparatoire aux études supérieures de la banque (CPES BANQUE), technique bancaires, 2012, p.24.

Schéma N°1 : le billet à ordre

BILLET A ORDRE
Alger le 1 er juillet 2006 B.P 100.000 DA
Au trente décembre 2006 je paierai à M flan ou à son ordre, la somme de cent mille dinars.
Le souscripteur
Signé.....

1-2-2-3) le récépissé warrant

Le récépissé warrant, est la réunion de deux titres, représentant une marchandise déposée par un commerçant, en stockage au niveau des magasins généraux⁷. La marchandise entreposée dans les magasins doit être assurée contre l'incendie. Le récépissé warrant est composé de deux volets⁸ :

- **Le récépissé** : c'est un titre de propriété ; il permet au propriétaire de vendre sa marchandise déposée au niveau du magasin général.

- **Le warrant** : c'est un titre de gage, il permet au propriétaire d'emprunter de l'argent, en le remettant à son créancier en gage. Extraits d'un registre à souche, les récépissés et warrants sont transmissibles par voie d'endossement, et peuvent être négociés ; ils doivent obligatoirement contenir les indications suivantes :

- Les noms ou raison sociale du client déposant ;
- Son domicile ou son siège social ;
- Sa profession ou objet social ;
- La nature des produits entreposés ;
- Les indications permettant l'identification ;
- Et; la valeur.

⁷Sont des établissements agréés par l'état spécialisés dans l'entreposage des marchandises.

⁸Institution de la formation bancaire, certificat préparatoire aux études supérieur de banque (CPES BANQUE), techniques bancaire, 2011-2012,p.25

a. Utilisation du récépissé warrant

Le commerçant utilise le récépissé-warrant, une fois en sa possession, selon les besoins :

- Soit il garde les deux titres jusqu'à la date déterminée, pour retirer sa marchandise des magasins généraux ;
- Soit, il vend la marchandise entreposée ; il endosse le récépissé avec le warrant attaché à l'ordre du nouveau propriétaire ;
- Et ; dans le cas où il a besoin d'argent, mais refuse de vendre la marchandise, il endosse le warrant à l'ordre de son créancier qui, lui prête les fonds.

En possession du warrant, le créancier détient un gage sur la marchandise entreposée au magasin général. Il ne remet la marchandise au propriétaire détenteur du récépissé, que lorsque celui-ci remet le warrant. D'une façon générale, l'endossement du warrant se fait dans le cadre de l'escompte, que le banquier accorde à son client ; le montant du crédit d'escompte est un pourcentage de la valeur de la marchandise gagée, déposée au magasin général.

b. Le non paiement du warrant à l'échéance

A l'échéance, le porteur du warrant, doit relancer le paiement au domicile du déposant. En cas de non paiement, il peut dans les huit jours après protêt, procéder à la vente aux enchères publiques des marchandises warrantées et exercer son privilège sur le prix.

Si le prix est insuffisant, il peut exercer son recours en sa qualité de porteur d'un effet de commerce, contre le déposant et les endosseurs successifs.

Schéma N°2 : le récépissé warrant

WARRANT A L'ORDRE DE
Mr/Mme/Melle.....
.....
Profession.....
Adresse.....
Pour garantie de la somme de :.....
.....intérêts compris
Payable le
A.....

Source : code de commerce algérien

1-2-3)Le virement

Si le chèque est très souvent utilisé, le virement est un moyen très pratique et sur, de transférer des fonds d'un compte à un autre. « Acte banal de l'activité bancaire, le virement consiste à transférer des avoirs d'un compte appartenant à un donneur d'ordre sur un autre compte. Le compte destinataire de crédit, peut appartenir au donneur, d'ordre lui-même, ou à un tierce personne, il peut être détenus dans l'agence que le compte débite, dans un autre agence de la banque ou dans un établissement de crédit différent ».⁹

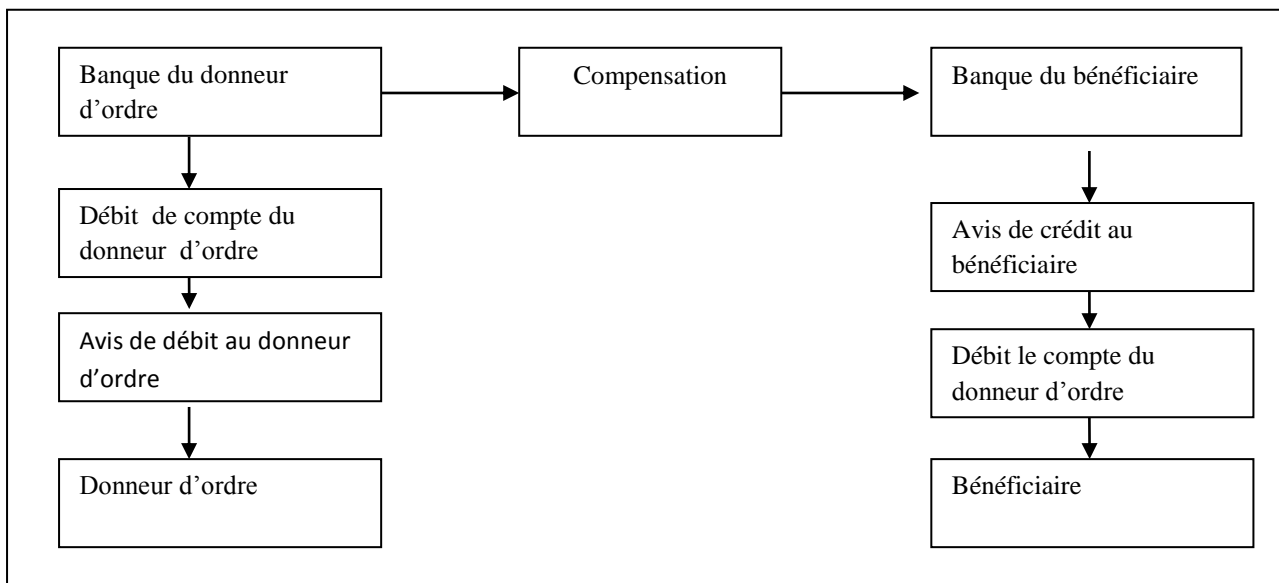
Il permet la circulation des fonds d'un compte à un autre, par un simple jeu d'écriture. Ce mouvement de fonds, est effectué par le débit d'un compte, et le crédit d'un autre. Il suffit que le donneur d'ordre instruisse sa banque pour que celle-ci débite son compte, pour créditer le compte de bénéficiaire.¹⁰

A la différence du chèque, le bénéficiaire de l'ordre de virement n'a de droit sur provision qu'a partir du moment où il y a écriture au débit du compte du donneur d'ordre. L'ordre de virement est définitif à compter du crédit du compte du bénéficiaire. Selon l'article 543 bis 19 du code de commerce, l'ordre de virement contient :

⁹Certificat conseillé commercial de banque, gestion et vente des produits et services, Algérie, 2007 -2008p.57
¹⁰Formation intra CPA, op.cit, p.55

- Le montant donné au teneur de compte par le titulaire de compte, de transférer des fonds, valeurs ou effets dont le montant est déterminé ;
- L'indication du compte à créditer et de son titulaire;
- La date d'exécution ;
- Et ; la signature du donneur d'ordre.

Schéma N°3 : le virement interbancaire



Source : Thierry Duclos, « dictionnaire de la banque, Economica », Paris, 1998, 3eme édition, p.353.

1-2-3-1) Les types de virement

Il existe plusieurs types de virement à savoir :

- **Le virement de compte à compte** : ils concernent deux comptes tenus dans la même agence ;
- **Le virement inter-sièges** : qui concernent deux comptes tenus dans deux agences différentes de la banque ;
- **Les virements indirects (intra bancaires)** : qui concernent deux comptes tenus dans différentes banques. Ils sont exécutés, par le biais de la compensation ;
- **Les virements postaux** : qui concernent deux comptes, l'un tenu dans une banque, l'autre dans un CCP ;
- **La mise à disposition (les virements télégraphiques)** : c'est l'opération qui consiste à exécuter un virement par fax.

- **Le virement par Swift** : Ce genre de virement se passe entre deux payes : il repose sur la communication, grâce à l'utilisation de l'informatique comme outil moderne (réseaux de communication), ces informations sont codées (message), les utilisateurs de ces réseaux sont les seuls qui sont autorisés d'avoir le code confidentiel.
- **Le virement téléx** : Ce virement à l'avantage qu'il se caractérise par la rapidité, plus sécurisé que le virement par courrier, seulement, le risque qui peut avoir est que, le papier est toujours l'instrument utilisé.
- **Le virement international** : C'est le moyen le plus utilisé dans les échanges internationaux ¹¹: le client étranger donne l'ordre à sa banque de régler par un virement de compte client au compte du fournisseur, en établissant une facture commerciale qui est appelée facture pro format, cette facture identifie les produit et les type d'opération effectuées, ce virement est, très rapide, grâce au SWIFT peu couteux.

1-2-4)Le prélèvement

C'est un accord entre un débiteur et un créancier, permettant à ce dernier de se faire payer par le banquier du débiteur. Pour cela, le débiteur donne un montant permanent à son banquier pour procéder au paiement de ses créanciers, par prélèvement sur son compte. Le débit du compte du donneur d'ordre, comporte le transfert de plein droit de la propriété des fonds, valeurs ou effets, objets de l'ordre de prélèvement, au profit du créancier émetteur de l'avis de prélèvement.

Selon l'article 543 bis du code de commerce, l'ordre de prélèvement contient¹² :

- Le nom et les coordonnées bancaires de l'émetteur de l'avis de prélèvement, ainsi que son numéro d'émetteur, l'avis de prélèvement délivré par la banque d'Algérie
- Le nom et les coordonnées bancaires du débiteur, donneur d'ordre ;
- L'ordre inconditionnel de transférer des fonds, valeurs ou effets ;
- Le montant du virement ;
- La périodicité du prélèvement ;
- Et; la signature du débiteur, donneur d'ordre.

¹¹La loi 90-10 du 14 avril relatif à la monnaie et crédit.

¹²L'article 543 bis 21 du code de commerce

1-2-5)Le versement

Le versement est l'opération qui se traduit par un dépôt d'une somme bien déterminée (en espèces) par le client ou par un tiers, que le banquier inscrira au crédit du compte client appelé (bénéficiaire).

1-2-5-1)Les types de versement

Il existe plusieurs types de versements, selon les cas :

- Versement d'un client en faveur de son compte chez l'agence ;
- Versement d'un tiers pour le compte d'un client de l'agence ;
- Versement du client ou d'un tiers, en faveur d'un compte domicilié auprès d'une autre agence :(opération pouvant se réaliser par fax) ;
- Et ; versement du client ou d'un tiers en faveur d'un compte interne à la banque (ex. Bons de caisse, frais etc.).

Nous concluons que les moyens de paiement classiques sont en deux formes, celle par tradition manuelle monnaie fiduciaire (les billets et les pièces de monnaie) et celle de monnaie scripturale (les chèques, le virement, les effets de commerce), dans le premier cas, le paiement est instantané. Cette modalité de paiement laisse supposer que les banques ne sont pas impliquées dans ces opérations de paiement, à l'image des exposés de théorie monétaire qui introduisent le concept de « préférence pour le billet ». Une partie des transactions monétaires échappe aux banques et ces fuites dépendent des coutumes de paiement, celles-ci varient d'un pays à l'autre. Le second mode de paiement, en monnaie scripturale, est réputé complet lorsque les fonds sont crédités sur le compte du bénéficiaire du paiement.

Section 02 : Les moyens de paiement électroniques**2-1)La monétique**

La monétique est un moyen de paiement et de retrait sécurisés ; qui assure au titulaire de la carte ; la disponibilité a tout moment de son argent a l'aide des distributeurs automatiques de billets(DAB) ; et de régler ses achats chez tout commerçant ou prestataire de service affilié.

2-1-1)/Quelque définition de la monétique

La monnaie est devenue une information pure et circule sous différents formés ; véhiculées par des moyens de télé compensation ; ce qui lui a donné des nouvelles méditations pour la monétique.

La monétique ; contraction de «monnaie électronique »et traduction électronique fond, est à l' origine, une marque déposée de la Sligos¹³, qui la définit comme « l'ensemble des dispositifs utilisant l'informatique et l'électronique dans les transactions bancaires ».

Et selon le petit Larousse ; la monétique regroupe « l'ensemble des dispositifs utilisant l'informatique et l'électronique dans les transactions bancaires » au sens strict du terme et à l' origine ; la monétique est étroitement liée au système de paiement électronique qui intègre le triptyque :

- Carte à puce à piste magnétique
- Terminal de Paiement Electronique(TPE)/ Distributeur (ou guichet) Automatiques de Billes (DAB/GAB)
- Et ; établissement bancaire.

Et selon Plihon D : « la monnaie électronique peut être définit comme l'ensemble des techniques informatiques ; magnétiques ; électroniques et métalliques permettent l'échange de fonds sans support papier »¹⁴

2-2)Les produits de la monétique

La performance de la monétique est attachée au bon fonctionnement de la carte bancaire qui doit répondre a quatre principaux critères : sécurité ; universalité ; diversification des services offerts et personnalisation des ses paramètres. Ces critères seront démontrés dans cette section a travers des fonctionnalités de la carte bancaire en premier lieu ; l'interbancaire en second lieu.

2-2-1)Les cartes bancaires

La carte bancaire est le plus connu des instruments destinés a faire circuler la monnaie scripturale sans support papier.¹⁵

¹³Sligos est filial du crédit

¹⁴PLIHON (D), la monnaie et ses mécanismes, la DECOUVERTE, paris, 2003, p.17.

Dans le code du commerce Algérien ¹⁶est défini :

La carte de paiement comme « toute carte émise par les banques et les institutions financières dûment habilitées et permettant a son titulaire de retirer ou de transférer des fonds »

Et la carte de retrait comme « Constitue une carte de retrait ; toute carte émise par les banques ou les institutions financières, dûment habilitées et permettant a son titulaire ; exclusivement de retirer des fons ».

2-2-2)La carte interbancaire

La carte CIB est une carte interbancaire ; elle est identifiée par le logo de l’interbancaire et l’appellation par le logo et la dénomination de la banque émettrice.

La carte contient un micro-processeur appelé communément « puce », qui assure la sécurité dans le déroulement des transactions de paiement.

Elle permet a son titulaire appelé « porteur de carte » ; de régler ses achats auprès de différents commerces de détail ; tels que les hôtels ; les restaurants ; les magasins ; superettes et pharmacies.....

C’est un instrument de paiement et de retrait interbancaire domestique qui est accepté chez les commerçants ; affiliés au réseau monétique interbancaire et surtout les DAB ; installés sur le territoire national. La carte CIB est délivrée au niveau des agences des banques affiliées au réseau monétique interbancaire et des bureaux de poste. Sa durée minimale de validité est de deux années ; son renouvellement est automatique sauf en cas de résiliation de contrat.

Tableau N°01 : Nombre de carte CIB en circulation en Algérie.

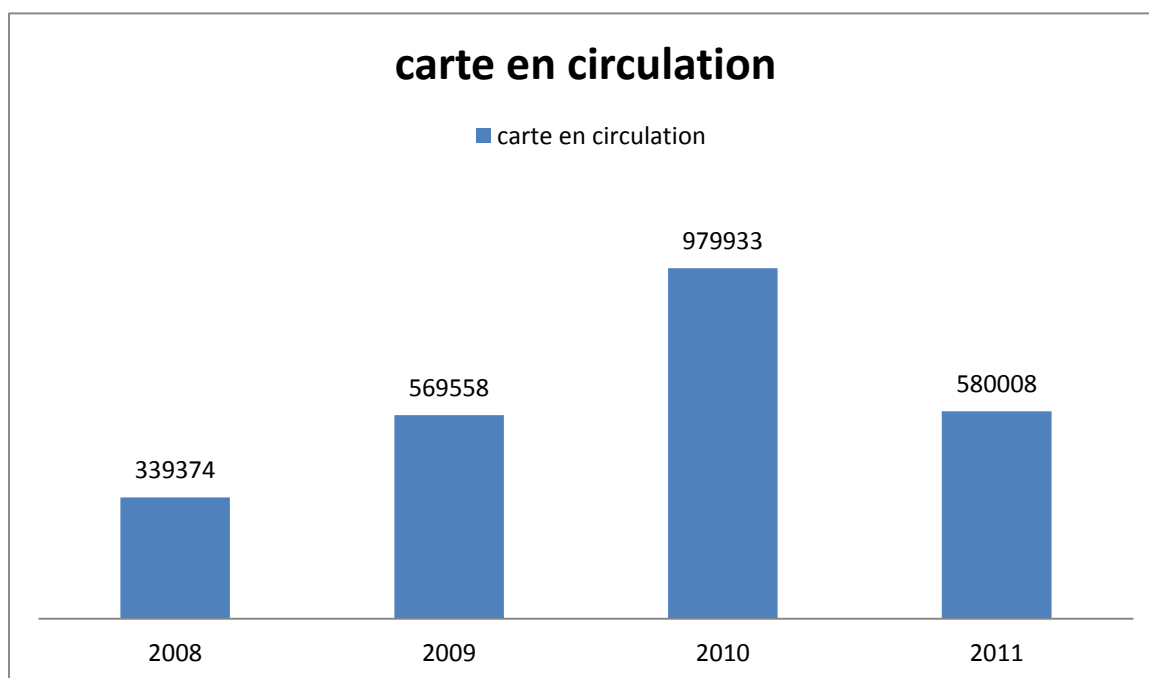
Année	Carte en circulation
2008	339 374
2009	569 558
2010	979 933
2011	580 008

Source :

¹⁵PLIHON (D), op.cit, p.15.

¹⁶L’article. 543 bis 23-(loi n°25-02 du06-02-2005) du code de commerce algérien. Édition Berti, alger,2006, p.158.

Graphique N° 01 : Nombre de carte CIB en circulation en Algérie



D'après ce graphique ; on remarque que les nombre de carte CIB en circulation monte en puissance durant les trois année (2008-2010) car le client apprécie le produit et ces cartes apporte des avantage au client effectuer des retraits H24 ; 7j/7j ; sécurité ; alors que l'année 2011 ; a subit une baisse de carte de circulation a cause de renouvellement de carte ; ainsi que les gens préfèrent d'utiliser d'autre moyens de paiement a cause de la peur de se trouver une situation de débiteur ; et l'influence des mauvaises expériences vécues par les porteurs sur le non porteurs ; certain banque n'oblige pas les client d'utiliser les cartes dans leurs transactions.

2-2-2-1) Les types des cartes interbancaires (CIB)

Il existe quatre types de cartes :

- **La carte classique** : offrant des services de paiement et de retrait interbancaire. Elle est proposée a la clientèle aux revenus réguliers selon les critères arrêtés par chaque banque.
- **La carte gold** : proposée également à la clientèle aux revenus supérieurs. Selon les critères arrêtés ; outre le paiement et le retrait d'espèces cette carte offre des fonctionnalités supplémentaires et des plafonds de retrait de paiement plus importants.

- **Carte visa classique** : c'est une carte qui est pratiquement semblable a la carte visa gold ; donc c'est une carte qui permet des retraits sur le distributeur Automatique de billets (DAB) ; et des achats auprès des commerçants affiliés aux réseaux.
- **Carte visa gold** : c'est une carte qui permet d'effectuer des retraits sur les distributeurs Automatique de billets à l'étranger ; a travers les réseaux visa. Elle permet aussi ; d'effectuer des achats et dépenses auprès des commerçants affiliés au réseau visa intentionnelle ; elle simplifie aussi la gestion du budget des plafonds de retraits et de paiement personnalisés.

Image N°01 : Les différents types de carte bancaires



CIB gold

CIB Classique

carte Visa gold

Source : <http://www.les+différent+types+des+carte+bancaire+carte+visa+gold.com>

+ Contrat porteur

Le contrat signé entre le porteur et sa banque ; détermine le cadre juridique et fixe les relations entre la banque et le client. Il définit en détail les modalités de mise a disposition et d'utilisation de la carte : conditions de délivrance ; de validité ; d'utilisation de renouvellement ; tarifs..... Le contrat signé est préalable pour l'obtention de la carte CIB. Le porteur doit garder une copie du contrat signé.

Le porteur récupère sa carte ainsi que le code confidentiel ; au niveau de son agence bancaire ou postale.

+ Conseil d'utilisation de la carte CIB

Le porteur doit respecter les recommandations suivantes ; pour une utilisation efficace de la carte CIB :

- Préserver soigneusement le code confidentiel(ne pas l'inscrire sur la carte).

- Ne pas le divulguer a une tierce personne quelque soit le motif.
- Au moment d'un retrait ou d'un paiement s'assurer que personne ne le voit.
- Avant de composer le code confidentiel ; vérifier que le montant inscrit sur le terminal de paiement correspond bien au montant exact de vos achats.
- Dans le cas ou le code confidentiel est erroné après trois(03) tentatives la carte est définitivement bloquée pour tout paiement.
- Lors d'un paiement ou d'un retrait ; s'assurer que c'est bien la bonne carte qui a été restituée.
- Conserver tous les tickets remis pendant trois mois.
- La responsabilité du porteur est engagée, en cas de communication du code confidentiel a un tiers.

En cas de

- Vol ; perte ; utilisation frauduleuse de la carte ; le porteur doit immédiatement ; informer le centre d'appel SATIM pour la mise en opposition de la carte ; puis confirmer l'opposition au niveau de votre agence bancaire.
- Perte ou oubli du code confidentiel, blocage de la carte, détérioration de la carte : s'adresser a votre agence bancaire.
- Capture de la carte par le distributeur : S'adresser au responsable du DAB.

+ Cas de capture de la carte

- Introduction de trois codes faux.
- Le porteur tarde a récupérer sa carte.
- La carte est mise en opposition.

+ Les taches effectuées lors de la remise de carte

- Noter a part votre numéro de carte (16 chiffres) et la date d'expiration ; qui apparaissent sur le recto de votre carte bancaire CIB ; ils vous seront demandés pour toute opposition ; en cas de perte ; de vol ; ou d'utilisation frauduleuse.
- Votre code confidentiel est aussi personnel que votre signature : ne le rangez jamais dans votre étui-carte ; ne le notez même pas ; sous aucune forme que ce soit. Apprenez le par cœur ; ne le communiquez a personne ; en aucune occasion.
- Vérifiez toujours que vous avez récupéré votre carte après un paiement ou un retrait d'espèces.

- Le plus sage ; est de garder sa carte sur soi ou dans un lieu que vous savez parfaitement sur.
- Evitez de la laisser dans votre voiture ; dans une chambre d'hôtel ; voire dans votre bureau ; sans protection ; durant votre absence.
- Prendre soin de sa carte : ne pas l'exposer a une forte chaleur ; a un champ magnétique aux produits abrasifs....
- Noter le numéro d'appel du centre d'opposition de la banque ou du serveur interbancaire accessible 7j/7j et 24j/24.

+ Les avantages liés aux fonctionnalités de la solution monétique

- Interbancaire totale (banques et Algérie poste)
- Disponibilité du service (système opérationnel 24h/24 et 7j/7)
- Disponibilité de l'argent a tout moment.
- Diminution de la circulation du cash.
- Elimination du risque d'encaissement de faux billets.
- Diminution du risque de vol ou de perte de liasse d'argent.
- Utilisation d'une carte multifonctions (retrait et paiement)
- Sécurité.

2-2-3) Les canaux d'acceptation de la carte bancaire

La monétique comporte un aspect technologique très important ; qui est constitué par les équipements et le réseau informatique qui les gèrent ; mis a la disposition des porteurs et des commerçants pour les opérations de retrait et de paiement.

Cependant ; deux grands canaux peuvent être distingués : le terminal de paiement électronique (TPE) et les automates les distributeurs automatiques de billets (DAB) et les guichets automatiques de banque (GAB).

2-2-3-1) Les terminaux de paiement électroniques

Le terminal de paiement électronique (TPE) est un équipement spécifique qui permet au détenteur de la carte d'effectuer, rapidement, et en toute sécurité, le paiement par carte auprès d'un commerçant affilié.¹⁷

¹⁷Circulaire, N°1872 du 16 septembre 2004 , relatif aux opérations sur DAB et TPE.

Il permet d'exécuter différents types de transactions (achat, remboursement, paiement de la facture,...). Les transactions peuvent se faire en on-line (avec demande d'autorisation au serveur) ou en off-line (sans demande d'autorisation au serveur). Il assure un traitement sécurisé, rapide et performant¹⁸.

Image N°02 : Terminal de paiement électronique



La source :<http://www.Terminal+de+paiement+électronique.com>

+ Cas de refus de la carte par le TPE

- Si la date de validité indiquée au bas de la carte est dépassée;
- Si la carte est perforée ou abîmée.

+ Contrat commerçant

Le commerçant doit signer un contrat avec sa banque. Il fixe les droits et obligations du commerçant et de la banque. A titre d'exemple, on retrouve les articles définissant les plafonds hebdomadaires, les commissions payées par le commerçant....

+ La commission commerçant

Chaque commerçant acceptant les paiements CIB, verse une commission à la banque acquéreur ; en contre partie, et à condition d'avoir respecté les obligations sécuritaires à sa charge, il bénéficie de la garantie de paiement de ses transactions.

+ Conseils d'utilisation du TPE

- La carte du client doit rester dans le lecteur du TPE tant que l'opération;
- Paiement n'est pas achevée sinon cette dernière sera annulée;

¹⁸www.satim-dz.com.

- Veiller à la disponibilité de l'accès téléphonique nécessaire à la connexion du TPE;
- Préserver le ticket de paiement dans un endroit approprié (non humide, sécurisé,...);
- Si le voyant vert de mise sous tension ne s'allume pas; vérifiez que la prise secteur est correctement branchée sur une prise de courant en bon état;
- Si l'appareil s'interrompt à l'impression; vérifiez que le capot est correctement fermé, vérifiez que le papier utilisé est bien adapté à votre terminal et bien positionné dans son logo.

Gamme des terminaux des paiements électroniques

Actuellement il existe deux types de TPE sont :

- Fixe : accompagné d'un PIN PAD (clavier de saisie du code confidentiel)
- Portable : portable radio ; portable GS ; et portales infrarouge

Image N°03 : Terminal fixe et portale



Terminal Portale



Terminal fixe

Source : <https://www.google.com/search?q=terminal+fixe+et+portable>

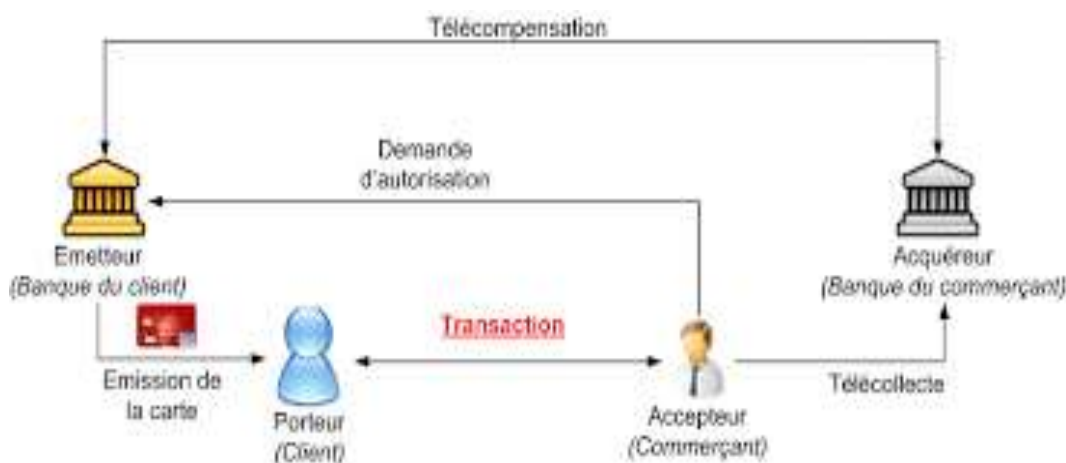
Le TPE portable est associé à une base. Il a les mêmes caractéristiques que le TPE fixe, sauf qu'il n'a pas de PIN PAD.

Image N°04 : Les touches fonctions du clavier TPE (fixe et portable).



Source : <https://www.google.com/search?client=opera&q=terminal+fixe+et+portable>

Schéma N°04: transaction sur terminal de paiement électronique



Source : http://igm.univ-mlv.fr/~dr/XPOSE2008/cvantet/monetique_transaction_bancaire_processus.html

- Un émetteur, ici, la banque du client
- Un porteur de carte, le client
- Un accepteur du moyen de paiement, le commerçant
- Un acquéreur de données de transaction, la banque émettrice

Une transaction bancaire est définie par les étapes suivantes :

1. Le client créé un compte bancaire chez sa Banque, sa Banque envoie la carte de paiement associée au compte avec le code pin.
2. Le client va chez le commerçant choisit un article et le paye. C'est la transaction. Parfois il peut y avoir des demandes d'autorisation pour vérifier la solvabilité du compte et si la carte est valide.

3. Après la transaction, le commerçant possède un TPE, le lecteur de carte qui va transmettre les données de plusieurs transactions. C'est la télécollecte.
4. Enfin, une fois la télécollecte effectuée. Les deux banques communiquent entre elles pour effectuer la télécompensation C'est-à-dire qu'un compte va être débité et l'autre crédité.

Remarque :

Si lors d'une transaction, le porteur et le commerçant ne sont pas domiciliés à la même banque, les transactions sont réglées en compensation par la Banque d'Algérie.

Transaction on-line : C'est une transaction où le TPE demande une autorisation au serveur monétique

Cas de demande d'autorisation :

- Dépassement du plafond commerçant
- Dépassement du nombre de transactions off-line autorisées au porteur
- Cas de suspicion de fraude pour forcer une demande d'autorisation
- Le TPE peut aussi demander une autorisation d'une manière aléatoire.

Transaction off-line: C'est une transaction où il n'y a pas eu lieu une demande d'autorisation au serveur, le résultat final de la demande est donné par la carte elle-même (pas de numéro d'autorisation sur le ticket) ; car la transaction s'effectue sur la base des paramètres de gestion du risque porteur, gravés sur la puce.

2-2-3-2 Les distributeurs automatiques de billets et les guichets automatiques de billets

Les DAB /GAB, sont apparus pour la première fois en 1971. Ils permettent le retrait d'espèce à tout moment même hors les heures d'ouverture des agences.

Ils fonctionnaient « off-line » de manière autonome et n'assumaient qu'une fonction de retrait d'espèces. Toutes fois les banques se sont vite rendu compte du coût élevé de ces appareils, d'autant plus qu'ils fonctionnaient « off-line » entraînant ainsi des risques élevés de fraude, et des restrictions d'utilisation.

Le système « on-line » représentant aux yeux des banquiers la seule sécurité fiable en matière d'identification du porteur et d'enregistrement immédiat des oppositions. Les banques décidèrent donc d'installer de nouveaux matériels plus performants.

Les motifs d'installation des distributeurs automatiques de billets et les guichets automatiques de billets

L'installation de nouveaux DAB/GAB « on-line », plus efficaces et plus efficients répondent aux motifs suivants :

- Couvrir la durée réduite d'ouverture des agences ;
- Diminuer les coûts de transactions ;
- Offrir aux clients de nouveaux services, en leur évitant de se déplacer aux agences domiciliaire (Interbancaire) ;
- Mieux informer le client de l'état de son compte ;
- Chaque automate dispose, d'une mémoire destinée à enregistrer une liste noire, composée d'un certain nombre de cartes indésirables, qui permettent un niveau de sécurité plus élevé;
- La réduction du coût de retrait d'espèces, représente un élément capital dans la diffusion de ces automates.

À la différence des DAB qui ne délivrent que des billets, les GAB permettent d'effectuer plus d'opérations (le libre service bancaire).

Les facteurs d'évolution des distributeurs automatiques de billets et les guichets automatiques de billets

La carte bancaire ne doit sa progression, qu'à l'existence d'un réseau important de DAB/GAB. Par ailleurs, ces derniers ne sont susceptibles d'évoluer que par :

- **L'installation d'un nombre plus élevé d'automates hors des agences bancaires**

Particulièrement dans les lieux où un public important passe chaque jour, et où il peut trouver une plus grande commodité à exécuter ses opérations bancaires courantes. Ces automates ne doivent plus être considérées comme un moyen de « dépannage », mais, au

contraire, comme une facilité d'utilisation supplémentaire, permettant de désencombrer les agences¹⁹.

L'augmentation de nombre d'automates, permettra à la banque, de réserver son personnel au développement plus valorisant du contact humain et des services, et donc, de fortifier l'image de marque de la banque.

- **L'augmentation du nombre et du volume de retraits moyens par automate**

Ceci n'est possible qu'en ayant une meilleure fiabilité des matériels, ce qui sous-entend, un service de maintenance mieux organisé et une plus grande capacité de billets internes, en plus de l'implantation d'automates dans des emplacements favorables.

- **La diminution de la part de la monnaie fiduciaire dans le règlement des ménages**

Qui dépendra de l'évolution des modes de paiement des dépenses de faible montant, il est alors important de tenir compte de l'adaptation psychologique des ménages, dont le comportement dépendra du coût des différents moyens de paiement.

En effet, l'intensité d'utilisation et le nombre d'automates dans les réseaux, permettent de réaliser des économies d'échelle. Il est donc essentiel d'élargir leur implantation, non seulement, à l'intérieur des agences, mais également à l'extérieur.

Grâce à la carte bancaire, ses acteurs et ses canaux d'acceptation, que la monétique est réalisable. Donc, c'est la cohérence de tous ces aspects qui se rassemblent, pour accomplir ses services effectués par son principal produit carte bancaire.

Image N°05 : DAB



Source : <https://www.google.com/search?q=Le+DAB+DISTRIBUTEUR&>

¹⁹BOUCHEBAH (A), essai d'analyse de l'activité monétique au sein d'une banque, mémoire de fin de cycle en science commerciales, école des hautes études commerciale en Alger, 2012, p.33.

2-2-4) Les fonctionnalités de la carte bancaire

Loin de compliquer la vie du client, la carte doit faciliter la gestion de son budget et lui offrir des services personnalisés adaptés à ses besoins. Ainsi, l'offre carte bancaire, est aussi diversifiée que les besoins de chaque client différent, le choix du type de carte, varie en fonction de l'utilisation que le client veut en faire, mais également en fonction de son profil. Ce dernier est basé sur le revenu et le risque encouru.

2-2-4-1) Le paiement par la carte interbancaire

Le paiement par carte interbancaire s'inscrit dans le cadre du projet de modernisation du système de paiement de masse, initié et suivi par le ministère des Finances. Ce projet d'envergure nationale, répond aux standards internationaux. Le client titulaire d'une carte domestique, dite carte interbancaire ou carte de paiement CIB, peut régler ses achats de biens et de services, avec sa carte, auprès des commerçants affiliés au réseau monétique interbancaire²⁰. De même, il peut effectuer des retraits d'espèces, à partir des distributeurs, fonctionnant en Interbancaire, à tout moment et en tout lieu.

Caractéristiques du paiement par carte

Le paiement par carte se caractérise principalement par :

- L'irrévocabilité

La banque du porteur ne peut pas révoquer l'ordre de paiement émis par la banque acquéreur, quelque soit la situation du compte de sa clientèle (solde insuffisant ou sans provision).

- La garantie

La monétique se distingue des systèmes de paiement traditionnels, par la garantie de paiement faite aux commerçants par la banque du porteur de la carte.

- Le sans surcoûts

Le client ne supporte pas de frais supplémentaires lorsqu'il règle ses achats par carte bancaire.

²⁰Guide des banques et des établissements financiers, Alger, 2012, p.23.

2-2-4-2) Le retrait d’espèce par carte bancaire

« Le retrait est l’opération qui consiste à obtenir d’un établissement bancaire ou assimilé, une somme en espèces en contrepartie d’un débit au compte »²¹

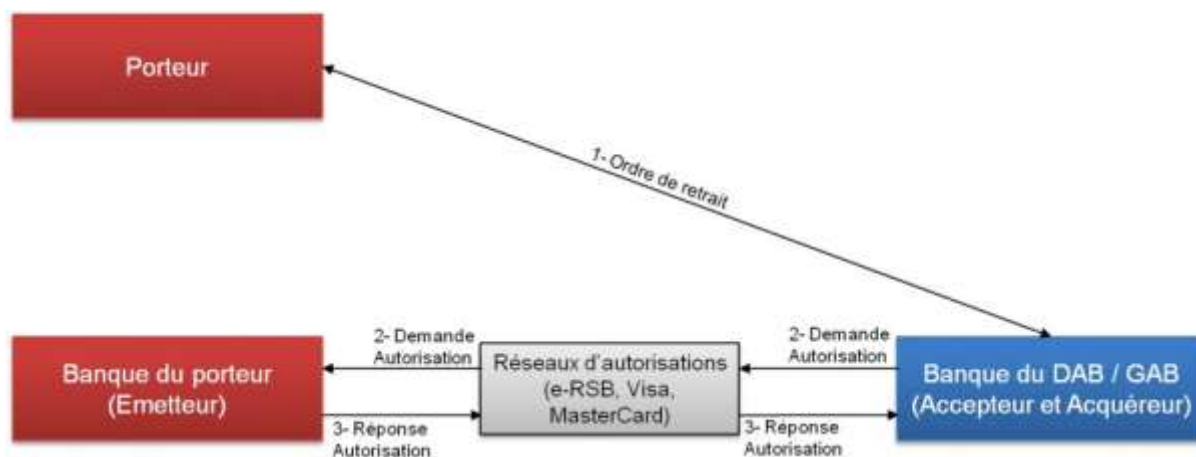
Caractéristiques principales du retrait

- Sur automate interne ou externe à la banque ;
- Demande d’autorisation auprès de la banque émettrice ;
- Saisie du code confidentiel par le porteur, contrôle par le serveur d’autorisation et après trois codes faux consécutifs, la carte est avalée par le distributeur
- Lecture de la piste; évolution vers la lecture puce ;
- Comme le paiement par carte, le retrait aussi peut être un retrait à débit immédiat, différé ou systématique.

Déroulement d’une transaction de retrait

Les distributeurs automatiques de billets (DAB) vous permettent de retirer de l’argent liquide, grâce à votre carte bancaire. Toutefois, les retraits sont plafonnés par montant cumulé des retraits effectués dans une période de sept jours. Ces plafonds figurent dans le contrat portant sur la carte, et peuvent être modifiés, sous réserve d’acceptation de la banque.

Schéma N°05 : Cinématique d’une transaction : (Captures d’écran DAB)



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/monetique-echanges-de-flux-pour-un-retrait-par-carte/>

²¹BOUCHEBAH (A), op-cit, p.458.

Processus d'une transaction monétique

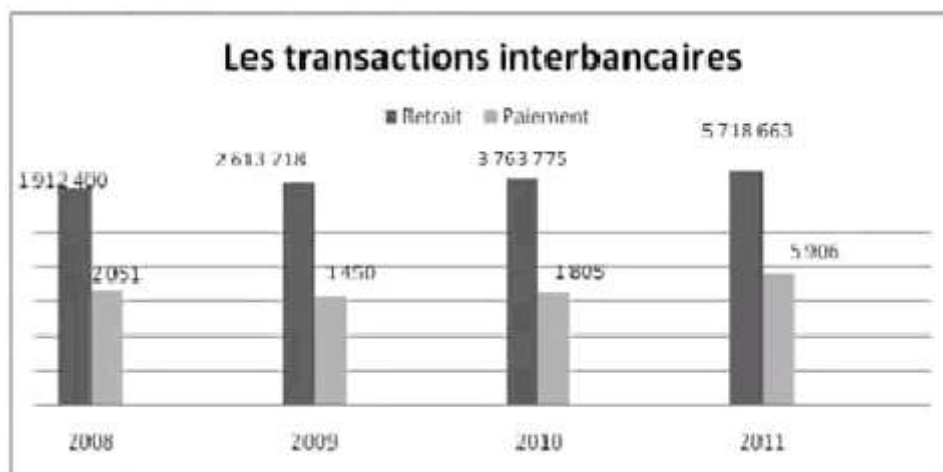
1. Introduction de la carte dans le terminal par le porteur (DAB, TPE,).
2. Demande d'autorisation à l'émetteur. Réponse à la demande d'autorisation.
3. Collecte de la transaction par l'acquéreur.
4. Présentation par l'acquéreur de la transaction en compensation.
5. Débit du compte du porteur et crédit du compte de l'acceptant.

Tableau N° 02 : Les transactions interbancaires

Année	Retrait	Paiement
2008	1 912 400	2 051
2009	2 613 718	1 450
2010	3 763 775	1 805
2011	5 718 763	5 906

Source : <http://www.satim-dz.com/chiffres-cles.html>

Graphique N° 02 ; Les transactions interbancaires



Source : Rétabli par nous même a partir de données de tableau

Ce graphique montre les transactions de retrait et de paiement en Algérie par carte CIB, cette dernière est utilisée presque que pour le retrait, car il est le plus connu par les

porteurs. Le paiement par carte bancaire reste faible car il n'est pas encore entré dans les habitudes de consommation de la population algérienne. En cause, le nombre de cartes bancaires en circulation auprès des particuliers, de plus il y'en a pas de commerçants acceptant le paiement par carte.

2-3) Porte –monnaie électronique

Une solution sophistiquée et plus récente, est celle des cartes prépayées ou portemonnaies électroniques²²

Les paiements par porte-monnaie sont limités à de petites sommes²³. Le porte-monnaie constitue le développement le plus récent en matière de moyens de paiement. Il se présente sous la forme d'un morceau de plastique de la taille d'une carte bancaire, doté d'un microprocesseur incorporé que l'on peut charger ou recharger.

Reposant sur le concept de monnaie électronique, l'innovation majeure qu'il apporte, est la possibilité de stockage, dans la puce électronique, d'un pouvoir d'achat réel que l'on peut dépenser dans certaines conditions.

Une solution qui permet d'effectuer des paiements à partir d'une réserve de fonds préalablement constituée, et matérialisée par une carte ; cette réserve étant débitée par le commerçant à chaque achat. Une fois le porte-monnaie électronique épuisé, son porteur a la possibilité de le recharger, soit, via un terminal spécialisé contre paiement en liquide, soit, à partir d'un DAB/GAB contre une carte de paiement.

Ce type de monnaie électronique permet d'effectuer des paiements de détail directement entre porteur et commerçant, sans intervention d'un intermédiaire, via des lecteurs installés dans les points de vente.

Du point de vue comptable, le porte-monnaie électronique est crédité en unités monétaires électroniques par le débit du compte bancaire du porteur, avant que le bien ou le service n'ait été acquis ; de cette manière, le porteur en quelque sorte, paye avant de consommer.

En plus, à la carte bancaire et le porte-monnaie électronique, une troisième forme de monnaie électronique est apparue, qui permet d'acheter des biens ou des services sur internet.

²²MICHKIN (F) et coll, monnaie banque et marchés financiers, 7^{ème}, PEARSON Education, paris, 2004.p.63.

²³BEGUIN, (J-m) et BERNARD (A) : op.cit, p.55.

2-4) Le titre interbancaire de paiement

« Un ordre de prélèvement pour lequel le client débiteur donne son accord lors de chaque règlement, et non, par autorisation préalable et globale »²⁴

On peut définir le TIP, comme un moyen de paiement conçu pour les règlements à distance, dans le domaine de règlements répétitifs, avec autorisation du client à chaque règlement.

Il s'en différencie avec le prélèvement automatique, par le fait que, le débiteur donne expressément son accord lors de chaque règlement.

En plus à ces instruments précédemment cités, la carte bancaire est aussi considérée, comme un instrument de circulation de la monnaie scripturale, car, lors d'une transaction par carte, l'enregistrement se fait par un jeu d'écritures sur les comptes. Mais, on l'indiquera dans ce qui suit, comme monnaie électronique, puisque les transactions par carte se font sous forme électronique.

Par rapport à la monnaie fiduciaire, l'utilisation de la monnaie scripturale, permet de faciliter et de sécuriser les échanges, mais elle engendre des coûts importants, cependant, il est désormais moins coûteux de payer électroniquement.

Section 03 : L'E-Banking**Présentation d'E-Banking**

L'E-banking ou encore le (Inter) net Banking, Web Banking ou Online Banking signifie « La banque sur Internet ». Tous ces termes désignent l'utilisation de l'Internet par une institution financière en vue d'offrir à ses clients une gamme de services bancaires plus ou moins larges, allant de la simple vitrine commerciale à la gestion à distance de transactions financières.

E-Banking ou banque électronique désigne donc le fait de se servir d'un outil électronique, comme l'ordinateur, pour effectuer les différentes transactions bancaires. L'E-Banking permet l'accès aux comptes, le transfert de fonds d'un compte vers un autre, l'information sur le solde, le transfert de fonds vers le compte d'un tiers, le paiement de

²⁴BERNET- ROLLANDE, (L), op-cit, p.57.

factures, etc. Les possibilités sont nombreuses et permettent d'économiser beaucoup de temps aux gens qui utilisent ces services.

3-1) Définition de l'E-banking

L'e-banking peut être décrit comme terme «parapluie», il est utilisé de manière interchangeable lorsque les gens se réfèrent à une ou plusieurs formes ou des composants de l'e-Banking.

Selon ZOLAIT Ali², POLASIK et WISNIEWSKI « le concept d'e-banking se réfère à l'ensemble des services bancaires délivrés au client via des interfaces électroniques. »

Selon BURR « l'e-banking conçoit une connexion électronique entre une banque et son client dans le but de préparer, gérer et contrôler les transactions financières que ce dernier désire effectuer »

Une large définition de la banque en ligne avait été donnée par le Comité Consultatif du Secteur Financier (CCSF) qui considère la banque à distance comme « un ensemble de services rendus par la banque disposant ou non d'agences ou de lieux d'accueil de la clientèle et utilisant les nouvelles technologies (Internet, téléphone...) pour réaliser à distance – tout ou partie – des opérations sur le compte bancaire. On parle également de banque en ligne ». Les clients, entreprises, particuliers et collectivités publiques ont besoin de l'imminence et de l'accessibilité aux services n'importe où et n'importe quand.

D'emblée, à travers ces quelques définitions, nous pouvons constater que l'accent est mis tantôt sur l'utilisation de l'Internet dans les transactions bancaires, tantôt a un sens plus large et englobe des technologies variées allant de l'utilisation du téléphone à des fins bancaires jusqu'aux distributeurs automatiques ; et ce que l'on peut retenir en général c'est que l'banking est l'utilisation de l'internet par une institution financière pour offrir à ses clients une gamme de services bancaires plus ou moins large, allant de la simple vitrine commerciale à la gestion à distance de transactions financières.

3-1-1) Les concept de l'E-banking

Par banque en ligne (E-banking), on peut entendre plusieurs choses : banque mobile, néo-banque, banque digitale... autant de termes qui ont vu le jour ces dernières années pour qualifier les nouveaux établissements bancaires numériques.

3-1-2) La banque digitale

La banque digitale dite aussi « néo-banque » se rapproche davantage d'une « banque mobile » ; Cela signifie qu'une banque digitale est avant tout une banque entièrement optimisée pour le mobile, dotée d'une application conçue pour être fluide et posséder toutes les fonctionnalités d'un site internet, sans avoir, à aucun moment, besoin de passer sur un ordinateur et une interface web. Ces banques "mobile-first" ou "mobile-only" mettent l'accent sur l'expérience client et sur les services non bancaires destinés à aider les utilisateurs dans leur quotidien. Elles sont nées il y a un peu moins d'une dizaine d'années. Surtout, avec des projets de start-up (qui sont de jeunes entreprises innovantes, notamment dans le secteur des nouvelles technologies) qui ambitionnaient en partant de zéro de réinventer la banque.

3-1-3) Banque en ligne et banque digitale : approche comparative

Deux alternatives s'offrent désormais aux banques traditionnelles souhaitant se lancer dans le numérique : les banques en ligne et les banques digitales 5 qui, bien qu'elle sera rapprochent selon le concept, se distinguent à travers les points présentés dans les points ci-après.

3-1-3-1) La nature juridique des banques en ligne et des banques mobiles

Les banques en ligne sont (comme les banques traditionnelles dont elles sont des filiales) des établissements de crédit. Ces derniers peuvent recevoir et conserver des fonds du public, distribuer des crédits, fournir et gérer des moyens de paiement (octroyer des opérations de découvert notamment) etc.... En revanche, les banques mobiles ou néo-banques sont des établissements de paiement. Ce statut leur permet d'exécuter des opérations bancaires (par carte, virement, prélèvement ou depuis une application mobile) et de distribuer des crédits dans des conditions très encadrées.

3-1-3-2) Services complets vs services incomplets

La différence de statut entre banque en ligne et néobanque entraîne un autre problème: la disparité entre les services bancaires proposés. Etant de véritables banques, les banques en ligne sont à même de proposer tout ou presque tous les services bancaires des banques traditionnelles : compte courant, compte joint, carte bancaire classique et haut de gamme, chéquier, découvert autorisé, crédit, épargne... Ainsi, il est tout à fait possible de clôturer son

compte bancaire dans une banque traditionnelle et de se contenter d'une banque en ligne. Elles peuvent sans problème faire office de compte bancaire principal.

En revanche, les néo-banques étant des établissements de paiement, leurs services peuvent être limités : pas de compte joint, que des cartes à autorisation systématique, pas de découvert autorisé, pas de chéquier, aucune solution d'épargne, voire de crédit. Difficile dans ce cas-là de faire d'une néo-banque sa banque principale.

3-1-3-3) Ordinateur vs mobile

Bien que possédant une application bancaire permettant de réaliser toutes les opérations possibles, de modifier ses plafonds ou encore de catégoriser ses dépenses, les banques en ligne possèdent toujours un accès sécurisé sur ordinateur.

Les néo-banques, elles, axent encore davantage leurs efforts sur les applications mobiles. On comprend ainsi que les néo-banques visent particulièrement les jeunes, plus connectés, habitués à tout gérer depuis leurs Smartphones, alors que les banques en ligne ont une cible un peu plus large.

3-1-3-4) Les délais d'ouverture de compte

Si les banques en ligne peuvent offrir des délais plus restreints que les banques traditionnelles, il faut tout de même généralement au moins une semaine pour réaliser la souscription et recevoir les moyens de paiement. Le délai peut s'allonger selon la périodicité. Contrairement aux banques en ligne, les néo-banques sont beaucoup plus rapides : les délais d'ouverture de compte se dénombrent en jours, voire même en minutes.

3-1-3-5) Les contraintes d'ouverture de compte

Comme il est dit plus haut, les futurs clients des banques en ligne ouvrent leur compte sur ordinateur. Ils doivent, en outre, présenter une liste conséquente de justificatifs, notamment pour prouver leurs conditions de revenu. Et, pour finaliser l'ouverture du compte, ils doivent procéder à un versement minimum sur leur compte. Du côté des banques mobiles, l'ouverture de compte se fait sur mobile sans conditions de revenu, les pièces justificatives à fournir sont limitées à la présentation d'une pièce d'identité et aucun dépôt minimum n'est demandé.

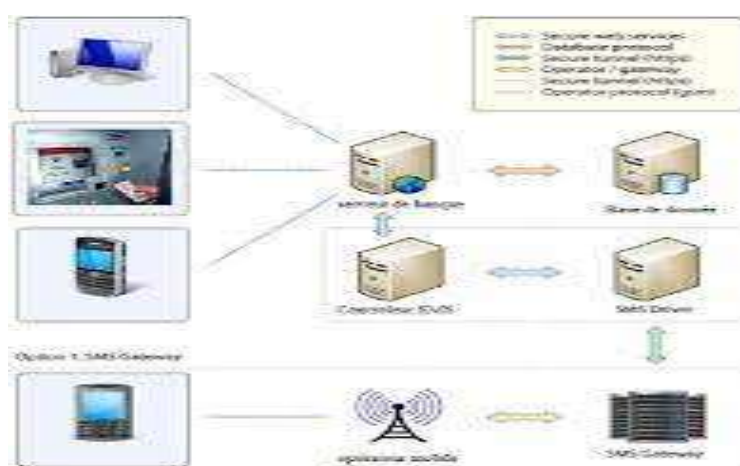
3-1-3-6) Tarifications des banques en ligne et des banques digitales

Les banques en ligne sont moins chères que leurs maisons mères. Parmi les meilleures offres des banques online, on trouve des cartes bancaires haut de gamme gratuites, mais dont la gratuité est tout de même conditionnée à des revenus mensuels minimums.

Toutes ces possibilités amènent une nouvelle manière de consommer les produits bancaires: instantanéité, présentation très visuelle et information.

La figure suivante montre les services d'E-Banking

Figure 1 : Architecture générale d'E-Banking



3-2) Les services E-Banking

3-2-1) L'Internet Banking

Est un système permettant aux individus d'exercer des activités bancaires à la maison, via internet. Certaines banques en ligne sont des banques traditionnelles, qui offrent également des services bancaires en ligne, alors que d'autres sont en ligne n'ont aucune présence physique.

Les services bancaires en ligne, par l'intermédiaire de banques traditionnelles permettent aux clients d'effectuer des transactions de tous les courants, tels que les transferts de comptes, demandes de solde, paiement de factures et demandes d'arrêt de paiement, et certaines banques offrent même des demandes de prêt et de carte de crédit en ligne.

Quelques banques en ligne mettent à jour les informations en temps réel, tandis que d'autres le font tous les jours.

3-2-2) Guichet Automatique Bancaire (GAB)

Est un automate permettant au détenteur d'une carte bancaire d'effectuer de nombreuses opérations sans intervention du personnel de sa banque et ce 24 H sur 24 H. L'utilisation d'un GAB permet aux clients de l'établissement propriétaire du GAB, notamment, d'effectuer les opérations suivantes : consultation de solde, demande de RIB, demande de chèquiers, virement de compte à compte au sein de la banque, remise de chèques, versement d'espèces, retrait d'espèces. Les GAB font aussi fonction de distributeurs de billets (DAB) pour l'ensemble des porteurs de cartes acceptées par l'appareil.

Figure 2 : Exemple d'un GAB



3-2-3) Le M-Banking

Le Mobile Banking est l'utilisation du téléphone portable « mobile phone » pour fournir des services bancaires qui peuvent être des transactions financières et des échanges d'informations entre le client et l'institution financière.

Le Mobile Banking est un moyen de communication utilisant le téléphone portable qui est très fortement répandu ces dernières années, pour :

- Faciliter l'accès aux services bancaires ;
- Diversifier et améliorer l'offre de services bancaires auprès de la clientèle ;
- Réduire les coûts de transaction pour les clients dans les zones éloignées ;

Le Mobile Banking réunit les 2 applications 'SMS Banking' et 'WAP Banking'.

3-2-4) WAP Banking

Le WAP Banking permet d'accéder au compte bancaire par l'intermédiaire de l'Internet mobile. La sécurité des transactions effectuées par ce procédé est traitée tout comme la sécurité d'application web, avec l'envoi d'informations chiffrées depuis le mobile. Cette

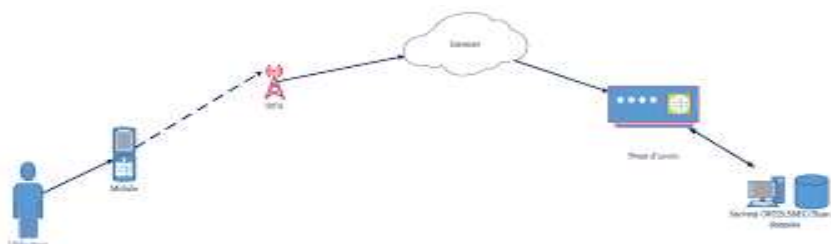
forme d'opérations mobiles convient aux combinés de modèles récents qui soutiennent les technologies WAP, GPRS, 3G ou EDGE.

Cette technique peut être déployée de deux façons :

- Soit par site web réparti entre la carte SIM du client et le serveur de la banque (certaines pages web logent dans la carte SIM du client) ; à cet effet les informations fournies sont envoyées via une connexion Internet vers le serveur de la banque qui les traite et renvoie le résultat.
- Soit par site web centralisé au niveau du serveur de la banque ; à cet effet le client établit une connexion Internet entre le serveur web du client et sa carte SIM avant toute sollicitation de service.

La figure suivante montre le fonctionnement de WAP Banking

Figure 3 : Illustration du fonctionnement d'un wap banking

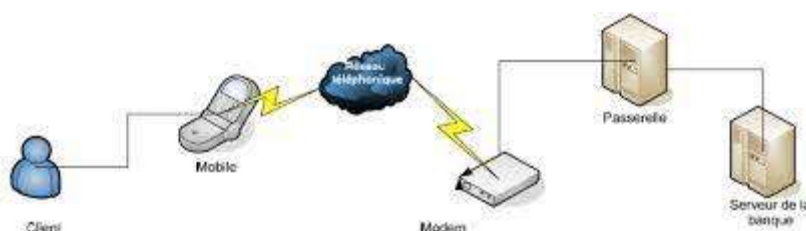


3-2-5) SMS Banking

Le SMS-Banking est une branche de l'E-Banking qui combine le SMS et le téléphone mobile. A ce titre, Les clients de la banque peuvent gérer leur compte, visualiser leurs soldes, demander des chèquiers, faire des virements, payer des factures et d'autres transactions bancaires en utilisant leur téléphone mobile.

La figure suivante illustre de façon globale le fonctionnement d'un SMS Banking.

Figure 4 : Illustration du fonctionnement d'un SMS-Banking



Conclusion

Nous concluons dans ce chapitre que les moyens de paiement classiques sont en deux formes, celle par tradition manuelle monnaie fiduciaire (les billets et les pièces de monnaie) et celle de monnaie scripturale (les chèques, le virement, les effets de commerce), dans le premier cas, le paiement est instantané. Cette modalité de paiement laisse supposer que les banques ne sont pas impliquées dans ces opérations de paiement, à l'image des exposés de théorie monétaire qui introduisent le concept de « préférence pour le billet ». Une partie des transactions monétaires échappe aux banques et ces fuites dépendent des coutumes de paiement, celles-ci varient d'un pays à l'autre. Le second mode de paiement, en monnaie scripturale, est réputé complet lorsque les fonds sont crédités sur le compte du bénéficiaire du paiement.

Comme nous avons pu constater aussi que, les nouvelles solutions de paiement permettent, d'une part, l'exploitation de plusieurs avantages du fait que les nouveaux moyens de paiement deviennent plus sûrs (diminution du risque de perte ou de vol) plus rapides plus fiables et permettent plus de gains financiers. D'autre part, l'utilisation de réseaux ouverts, internet par exemple, soulève des craintes en matière de sécurité et de fraude que les autorités monétaires et publiques doivent en tenir compte.

Chapitre 3

*Modernisation des moyens de paiement
au sein de la BADR-Azazga*

Introduction

Ce chapitre préliminaire sera reparti en trois sous-sections :

- La première est consacrée a la présentation de la BADR ;
- La second ; a l'évaluation de la BADR ;
- La dernière ; a la mission et l'objectif de la BADR.

Section 01 : Présentation générale de la BADR-AZAZGA

1-1/ Présentation de la BADR

La banque de l'Agriculture et de Développement Rural (B.A.D.R) est une banque publique du secteur agricole et promotion du milieu rural.

Constituée initialement de 140 agences cédées par la banque nationale d'Algérie (B.N.A) .Prés de 7000 cadres et employés activant au niveau des structures régionales. Véritable instrument de développement de l'agriculture et du monde rural ; la BADR entame depuis sa création un vaste programme d'action, visant a répondre aux besoins de sa clientèle. D'ailleurs ; elle est la première banque a concrétiser le concept de la « Banque assise ».

Parmi ses structures de base ; existe celle sise a AZAZGA ; le lieu du déroulement de notre stage pratique.

1-2/Evaluation de la BADR

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

La BADR est une société part action au capital sociale de 33.000.000.000 DA ; chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis a leur disposition ; et ce ; dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990 ; relative a la monnaie et au crédit ; la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public ; les opérations d'octroi des crédits ; ainsi que la mise a la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999 ; le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

1.2.1/ Etapes d'évolution de la BADR

La DADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA ; son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés activant au sein des structures centrales ; régionales et locales.

De par la densité de son réseau et l'importance de son effectif : la BADR est classée par le « BANKERS ALMANACH » (édition 2001) première banque au niveau national, 13ème niveau africain et 668ème au niveau mondial sur les environ 4100 banques classées.

Etablissement a vocation agricole a sa création ; la BADR est devenue ; au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10 ; une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

Ainsi donc ; les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont :

- **1982-1990** : Au cours de ces huit années ; la BADR a eu pour objectif ; d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones a vocation agricole ;

Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait ; alors dans un contexte d'économie planifiée ou chaque banque publique avait son champ d'intervention ;

- **1991-1999** : La loi 90/10 ayant mis un terme a la spécialisation des banques ; la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités ; et notamment ; vers les PME/PMI ; tous en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique ; cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- **1991** : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce international ;

- **1992** : Mise en place du logiciel « SYBU » ; avec ses différents modules de traitement des opérations bancaire (gestion des prêts ; gestion des opérations de caisse ; gestion des placements ; consultation a distance des comptes clientèle) ;
- **1992** : Informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur ; les ouvertures de crédits documentaires sont ; aujourd'hui, traitées en 24 heures maximum ;
- **1992** : Introduction de nouveau plan des comptes au niveau des agences ;
- **1993** : Achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;
- **1994** : Mise en service de la carte de retrait interbancaire ;
- **1996** : Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opération bancaires a distance et en temps réel) ;
- **1998** : Mise en service de la carte de retrait interbancaire ;
- **2000-avril 2002** : L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans le relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché ;

En matière d'intervention dans le financement de l'économie ; la BARD a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para-agricole ;

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle ; la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal ; axé notamment sur la modernisation de la banque ; l'amélioration des prestations ; ainsi que l'assainissement comptable et financier. Ce programme a conduit a ce jour aux réalisations suivantes :

- **En 2000** : Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesse de la BADR et élaboration d'un plan de mise a niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;
- **2000** : Généralisation du système réseau local avec réorganisation du progiciel SYBU en client-serveur ;
- **2001** : Assainissement comptable et financier ;

- **2001** : Refonte de raccourcissement des procédures de traitement ; d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits. Les délais varient ; aujourd'hui ; entre 20 et 90 jours ; qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation ; d'investissement ; ou encore de son niveau de sanction (Agence ; Succursale ; Direction générale) :
- **2001** : Concrétisation du concept de « Banque assise » avec « Service personnalisables » (Agences Amirouche ; Chéraga.....)
- **2001** : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale ;
- **2001** : Généralisation du réseau MEGA PAC a travers nos agences et structures centrales ;
- **2001** : Mise en place d'une application relative a la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;
- **2002** : Généralisation de la norme « Banque Assise » avec « Service personnalisé » aux agences principales du territoire national.

1-3/ Missions et objectifs

1.3.1/ Les missions de la BADR

La BADR a été créée pour répondre a une nécessité économique ; née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole ; assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

Ses principales missions sont :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit ; de change et de trésorerie ;
- L'ouverture de comptes a toute personne faisant la demande ;
- La réception des dépôts a vue et a terme ;
- La participation a la collecte de l'épargne ;
- La contribution au développement du secteur agricole ;
- L'assurance de la promotion des activités agricoles ; agro-alimentaires ; agro-industrielles et artisanales ;
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

1.3.2/Les objectifs de la BADR

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre a leurs besoins
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing ; et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

1-4)L'organigramme et définition des taches

A la différence des services du siège de l'agence ; elle est un lieu ouvert au public permettant aux clients de procéder a des opérations bancaires ; ces opérations bancaires sont assurées auprès des guichetiers et des arrières guichetiers ;

Et selon l'activité ; on peut présenter l'agence comme suit :

a)Le guichet : L'office ou la partie qui est responsable des activités commerciales qui est en contact direct avec les clients.

b) L'arrière guichet : L'ensemble du personnel et des moyens informatiques qui gèrent les comptes ; les transactions administratives et logistiques, ce service collabore avec le front office ; il et réparti comme suit :

- Le directeur /responsable d'agence ;
- Le directeur adjoint ;
- Le service commerce extérieur COMEX ;
- Le service clientèle commerciale CLI ;
- Le service portefeuille.

1-4-1)Organisation du département commercial (FrontOffice)

Dirigé par un chef de département, il est composé de trois (03) employés de guichet ; chargés d'effectuer les opérations suivantes :

1-4-1-1) L'ouverture de la journée comptable : L'ouverture informatique de l'agence et des caisses principales et secondaires ; l'ouverture des coffres.

1-4-1-2) Les versements : inter-agences (déplacés). Ou ; ceux effectués par le titulaire de compte ; ou bien par un tiers. Le client remplit un bordereau de versement (annexe n°01) ; et doit le remettre aux guichetiers qui doivent l'accuser et l'enregistre

1-4-1-3) Les retraits : par des chèques normalisés ; chèques de guichet ; ou les retraits en devise. Dont on peut citer un moyen de transfert de l'étranger WESTERN UNION.

C'est un moyen récent pour recevoir de l'argent de l'étranger en monnaie locale. Cependant ; en Algérie le client peut recevoir des transferts mais ne eut envoyé. Alors ; pour recevoir son argent ; le client doit seulement remplir un formulaire remis par la banque.

1-4-1-4) L'émission de chèque de banque : C'est un chèque bancaire particulier ; tiré sur compte de la banque ; dont le principal avantage est d'assurer au créancier ; sous certaines réserves ; le paiement de la somme due.

Le chèque de banque est un chèque barré non transmissible par endossement. Le client doit se présenter a la banque afin de remplir et de signer une demande de chèque de banque (annexe n°03) ; cependant ; le guichetier procède a la vérification de la demande ; notamment au contrôle de signature et la présence de la provision.

1-4-1-5) Le change manuel : C'est l'opération qui consiste a l'achat et vente de devises en respectant la réglementation en vigueur émise par les autorités monétaires (conditions de la Banque Centrale ; taux de change....).

L'achat et vente de devises concerne soit un client de Société Générale soit un client de passage ; l'opération s'effectue par crédit en compte ou par remise.

1-4-1-6) La mise a disposition : c'est un ordre écrit donné par le titulaire du compte a sa banque de mettre a sa disposition ou a celle d'une tierce personne une somme déterminée auprès d'une autre agence du même réseau.

L'opération se traduit par un décaissement en espèces au niveau de l'agence destinataire en faveur du client de passage (bénéficiaire).

La mise a disposition n'est pas valable que si le bénéficiaire n'a pas de compte auprès de l'organisme payeur sinon elle sera considérée comme un virement et c'est le délai qui fait la différence entre les deux opérations.

1-4-2) Organisation du département administrative (back office)

1-4-2-1) Le directeur/ responsable de l'agence

- Prend part à définir les objectifs ; dans le but d'accroître le volume ; la qualité ; la rentabilité de l'ensemble, en veillant constamment a la maîtrise des risques ;
- Doit appliquer les politiques définies par la direction ;
- Il supervise l'activité commerciale des chargés de clientèle.

1-4-2-2) L'adjoint

Veille à la transmission de toutes les informations entre le responsable et les différents services de l'agence.

Les différents services de cette agence :

Le service commerce extérieur COMEX

Un service très vaste ; très dynamique, mais aussi très délicat. Chargé de traiter toutes les opération relatives a l'importation l'exportation de marchandises et des services de l'extérieur.

Le règlement des opérations importation/exportation :

- a. Domiciliation bancaire :** Désignation du lieu ou doit s'effectuer le paiement d'un titre bancaire.
- b. La gestion des devises (sortie ou entrée) :**
 - **Sortie :** comme les allocations de change ; les frais de mission, les retraits sur compte devise.
 - **Entrée :** comme la cession des devises et les versements sur compte devises.

- c. **L'ouverture des lettres de crédits (accréditif)** : comme seul moyen de paiement utilisé, est un document émis par une banque invitant une autre banque de remettre, en une ou plusieurs fois et sous certaines conditions ; une somme d'argent à une personne dénommée ou à son ordre, d'un montant déterminé dont celle garantit le paiement.
- d. **L'ouverture des crédits documentaires CREDOC** : Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

1-4-2-3) Le services clientèle commerciale CLICOM

Ces conseillers de clientèle veillent à assurer le suivi de toutes les opérations avec les entreprises ; surtout les PME comme suit :

Crédits d'exploitation

Crédit de caisse ; découvert ; crédit à signature ; et les crédits documentaires (transaction internationales).

Leasing

C'est une opération par laquelle un crédit-bailleur (la banque) achète un bien d'équipement en vue de le louer à son client (la locataire) ; celui-ci bénéficie contractuellement de la possibilité de devenir propriétaire de ce bien à échéance du contrat ; moyennant un prix convenu d'avance.

Pourquoi choisir le leasing ?

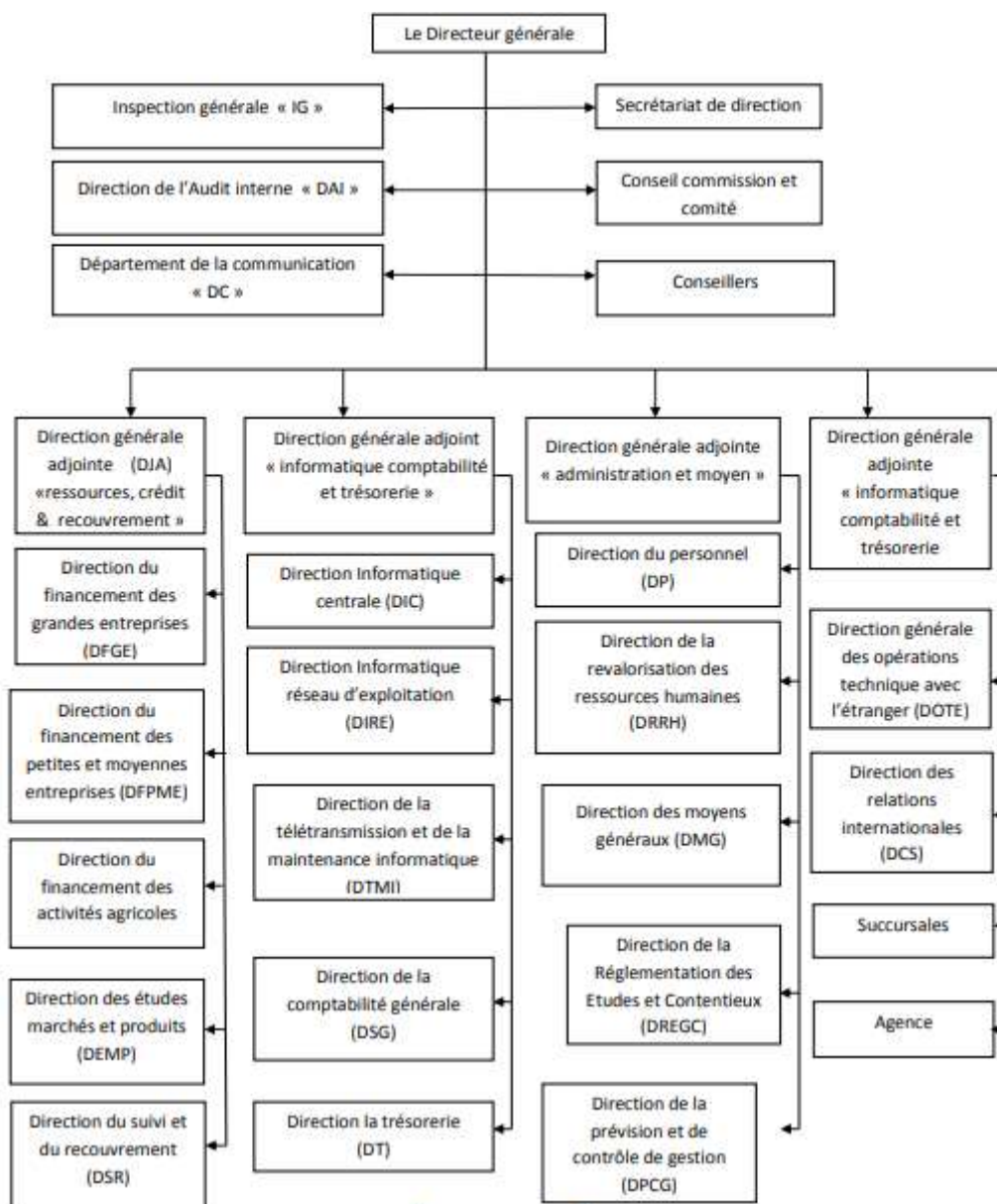
- Possibilité de financement à 100 % de l'investissement ;
- Le bien financé est la propriété de la banque ; aucun incident sur l'actif de l'entreprise ;
- Bien amortissable sur la durée du contrat (minimum 3ans) même si sa durée de vie économique est supérieure ;
- La totalité du loyer du leasing est déductible de l'assiette de l'impôt ;
- Rachat du matériel en fin du contrat pour une valeur symbolique (1% de la valeur initiale)

- Possibilité de plus-value importante en cas de cession du matériel après son rachat en fin de contrat ;
- Donc ; assure une simplicité de gestion et a des avantages fiscaux ;

Matériels financée en leasing : Matériel roulant, engin de travaux publics, matériel de levage, équipement industriel ; matériel médical.

2.1.3.3/ Clôture des comptes : Dans les cas suivants : décès ; demande du client ou par la banque (un compte sans mouvement ou le non-respect des conditions).

Organigramme de la BADR 571 d’Azazga



Source : Document interne à la BADR

Section02 : Typologies des moyens de paiement de la BADR

Il existe de nombreux moyens de paiement dont les plus répandus sont :

2.1/ Le chèque

Le chèque est un moyen de paiement classique, largement répandu, qui vous permet de régler tous vos achats.

Un chèque est un écrit par lequel une personne, appelée tireur (émetteur du chèque), donne l'ordre à un établissement appelé tiré (sa banque), de payer à vue une certaine somme à une troisième personne appelée bénéficiaire, ou à son ordre

Les différents types de chèques

- **Les chèques barrés d'avance**

Les chèques barrés d'avance sont les plus connus du grand public puisque ce sont ceux dont on se sert habituellement.

Ils sont gratuits et délivrés par une banque. Ils ne peuvent être encaissés que par quelqu'un qui a un compte bancaire.

Ils ne sont ni payables à vue (c'est-à-dire qu'on ne peut pas se faire verser le montant du chèque directement en liquide au guichet d'une banque), ni endossables (c'est-à-dire qu'on ne peut pas le transmettre à un tiers), sauf au profit d'une banque en vue de leur encaissement sur un compte en banque.

- **Les chèques non barrés**

Un chèque non barré est payable en espèces au guichet de n'importe quelle agence de la banque qui a délivré le chèque.

Ce type de chèque est de plus en plus rare dans la pratique, notamment pour les transactions de particulier à particulier. Car, d'une part, il est très encadré, puisqu'il ne peut être émis qu'après avoir fait une demande préalable et qu'une déclaration doit être transmise au fisc sur simple demande de celui-ci, et d'autre part, au droit de timbre peuvent s'ajouter des frais bancaires à payer lors de l'émission du chèque.

- **Les chèques de la banque**

Le chèque de banque est utilisé à la demande du vendeur pour des transactions entre particuliers portant sur un montant important. Il constitue une garantie de paiement. La banque délivre le chèque de banque à la demande du client dont elle débite le compte et bloque la provision pendant toute la durée de sa validité, soit 1 an et 8 jours.

- **Les chèques certifiés**

Comme le chèque de banque, le chèque certifié présente une réelle garantie pour son bénéficiaire, mais pendant une durée beaucoup plus courte (8 jours seulement).

Le compte du client est certes débité le jour où la banque appose sa certification sur le chèque, mais si celui-ci n'est présenté pas à l'encaissement dans ce délai de 8 jours, il devient un chèque barré ordinaire dont l'absence de provision ne peut plus engager la responsabilité de l'établissement certificateur.

Dès lors, il n'est pas étonnant que le chèque certifié soit beaucoup moins fréquemment utilisé en France par rapport au chèque de banque.

2.2/ Le virement

Le virement bancaire permet de transférer des sommes directement de compte à compte, sans passer par un moyen de paiement (carte bancaire, chèque, etc.).

Vous pouvez donner l'ordre à votre banque de transférer des sommes de votre compte vers un autre compte.

Vous pouvez effectuer un virement vers des comptes d'autres personnes ou vers vos propres comptes (notamment vos comptes d'épargne : livrets, assurance-vie, etc.).

Il peut être réalisé vers un compte géré à l'étranger et dans une autre monnaie que l'euro.

Il existe 2 types de virements :

- Un virement est dit *ponctuel* si l'ordre est émis pour une transaction unique.
- Un virement est dit *permanent* (ou *automatique*) si l'ordre est donné par écrit ou par internet et qu'il est répété à fréquence régulière. L'ordre est établi pour une durée

déterminée ou indéterminée. Vous pouvez l'annuler à tout moment par courrier ou directement sur internet en fonction des services en ligne proposés par votre banque.

2.3/ Le prélèvement

C'est un moyen de paiement par lequel le débiteur, client d'une banque, donne son accord (autorisation de prélèvement) à son créancier pour que celui-ci puisse prélever le montant de sa créance sur son compte bancaire.

Le prélèvement est effectué à l'initiative du créancier, mais nécessite une double autorisation du débiteur : une , délivrée au créancier lui permettant de débiter les sommes qui lui sont dues et une deuxième fournie à la banque pour lui permettre de débiter ce même compte bancaire des montants demandés.

Le prélèvement permet le recouvrement automatique des créances ayant un caractère répétitif. Il est le moyen de paiement idéal des factures qui reviennent régulièrement (téléphone fixe, électricité, eau, cotisations, loyers ; les mensualités de crédit ; les redevances ; etc.)

Comment effectuer un prélèvement ?

Il convient, pour ce faire, de remplir le formulaire prévu à cet effet, dans lequel se trouvent renseignées toutes les indications nécessaires au bon déroulement de cette opération, opération, à savoir :

- L'identité de chacune des deux parties : nom, ou raison sociale et coordonnées bancaires
- La date d'échéance du prélèvement, ce qui permet au débiteur de provisionner le cas échéant son compte
- Le montant, s'il est constant (comme un loyer, une échéance de crédit, etc.) ; Si le montant n'est pas constant, le créancier fait parvenir une facture quelques jours avant le prélèvement.
- et la signature du débiteur.

Le débiteur adresse ces documents signés à son créancier accompagné d'un relevé d'identité bancaire. Le créancier fait suivre à la banque de son client (le débiteur) l'autorisation de prélèvement pour permettre le règlement de l'avis de prélèvement lorsqu'il se présentera.

2.4/ Le versement

Versement désigne l'action de verser de l'argent, c'est-à-dire de donner, de remettre de l'argent à quelqu'un ou à une caisse. Exemple : Le versement du loyer doit se faire le premier de chaque mois. Versement désigne la somme versée

2-5/ La carte C.I.B classique

Les cartes C.I.B : C'est des cartes interbancaires nationales a puce.

Vous permet de faire des retraits ; Régler des achats sur les Terminaux de Paiement Electronique (TPE) installés au niveau des commerçant acceptant ou sur net.

Adossées a votre compte ; les cartes C.I.B classique sont des cartes interbancaires d'une durée de validité de deux ans et valables uniquement en Algérie ; elle vous permet d'effectuer des paiements et des retraits en toute sécurité 24h/24h et 7j/7j et aussi :

- Des paiements sur TPE auprès des commerçants ;
- Des paiements en ligne ;
- Des retraits sur DAB/GAB ;
- La consultation de votre solde sur DAB/GAB du réseau BADR

Conditions de délivrance

- Les personnes physiques titulaires de comptes en dinars ;
- Les personnes physiques exerçant une profession-dûment reconnue avec un revenu stable ;
- Des représentants ou des mandataires d'entreprises ou de sociétés titulaires d'un compte courant, dans ce cas ; la carte est émise sur le compte de l'entreprise.

2.6/La carte C.I.B GOLD

Les cartes C.I.B : C'est des cartes interbancaires nationales a puce.

Vous permet de faire des retraits ; régler des achats sur les TPE installées au niveau des commerçants acceptant ou sur internet.

Adossée a votre compte ; la carte C.I.B GOLD est une interbancaire avec un plafond de retrait conséquent ; valable deux ans uniquement en Algérie ; elle vous permet d'effectuer des paiements et des retraits en toute sécurité 24h/24h et 7j/7j et aussi :

- Des paiements sur TPE auprès des commerçants ;
- Des paiements en ligne ;
- Des retraits sur DAB/GAB ;
- La consultation de votre solde sur DAB/GAB du réseau BADR

Conditions de délivrance

- Cette carte est destinée aux clients BADR dont le salaire dépasse 100.000.00 DA
- Les personnes physiques exerçant une profession-dûment reconnue avec un revenu stable ;
- Des représentants ou des mandataires d'entreprises ou de sociétés titulaires d'un compte courant, dans ce cas ; la carte est émise sur le compte de l'entreprise.

2.7/La carte BADR « TAWFIR »

Elle la carte CIB TAWFIR est une carte nationale de paiement ; de retrait et de virement permet a son titulaire(Pporteur) d'effectuer des retraits d'espèces auprès des Guichets Automatique de Banques G.A.B du réseau monétique interbancaire ; régler des achats sur les TPE installés au niveau des commerçants acceptant ou sur internet

Est une carte adossée au compte épargne LEB ou LEF avec ou sans intérêts. Elle est d'une durée de validité de 2ans. Elle vous permet d'effectuer en toute sécurité 24h/24h et 7j/7j :

- Des paiements sur TPE auprès des commerçants ;
- Des paiements en ligne ;
- Des retraits sur DAB/GAB ;
- Des virements de votre compte courant vers votre compte épargne via les GAB du réseau BADR.

Conditions de délivrance

- Les personnes physiques titulaires d'un Livret d'Épargne « LEB » ou d'un livret d'épargne FELLAH « LEF ».

2.8/ Carte C.B.I

- Les cartes CIB : c'est des cartes interbancaires nationales a puce
- Vous permet de faire des retraits ; régler des achats sur les TPE installés au niveau des commerçants acceptant ou sur internet.

TPE : Un terminal de paiement électronique ; appel Communément TPE ; est un appareil électronique installé sur votre point de vente.

C'est un atout commercial qui vous permet d'accepter et de traiter de manière sécurise les paiements.

2.9/ Mastercard

La Mastercard est une carte internationale de paiement et de retrait en devise.

2.9.1/Mastercard classique

La carte Mastercard est destinée aux clients physique de nationalités algérienne ou étrangère résidents en Algérie jouissant de la capacité légale (19ans est plus) et titulaires d'un compte dinars et d'un compte devise(Euros) et /ou a leurs mandataires dûment habilités à faire fonctionner les comptes devises et dinars.

- Dépôt initial : Pour la Classique : 500 Euros
- Solde minimum : Pour la Classique : 100 Euros
- Les frais d'acquisition de la carte : 12.000 DA /HT /2ans
- Les plafonds d'utilisation : -Retrait : 800 Euros/semaine

-Paiement : 2500 Euros/semaine

- Validité : 2ans renouvelable automatiquement. Sauf résiliation du contrat par le client soixante(60) jours avant la date de fin de validité de la carte.
- Délais de livraison de la carte : 15 à 20 jours ouvrables
- Les frais liés à l'utilisation de la carte :

- -Retrait : 2.5 % du montant de la transaction converti en Dinars+2 Euros par transaction prélevés du compte devise.
- -Paiement : 2.5 % du montant de la transaction converti en Dinars

2.9.2/ Mastercard TITANIUM

La carte Mastercard est destinée aux clients physique de nationalités algérienne ou étrangère résidents en Algérie jouissant de la capacité légale (19ans est plus) et titulaires d'un compte dinars et d'un compte devise(Euros) et /ou a leurs mandataires dûment habilités à faire fonctionner les comptes devises et dinars.

- Dépôt initial : 800 Euros
- Solde minimum : 200 Euros
- Les frais d'acquisition de la carte : 17000DA/HT/2ans
- Les plafonds d'utilisation :-Retrait : 1000 Euros /semaine
-Paiement : 5000 Euros/semaine
- Validité : 2ans renouvelable automatiquement. Sauf résiliation du contrat par le client soixante(60) jours avant la date de fin de validité de la carte.
- Délais de livraison de la carte : 15 à 20 jours ouvrables
- Les frais liés à l'utilisation de la carte :
 - Retrait : 2.5 % du montant de la transaction converti en Dinars+2 Euros par transaction prélevés du compte devise.
 - Paiement : 2.5 % du montant de la transaction converti en Dinars

Fonctionnement

- Retraits sur DAB/GAB a l'étranger portant le logo Mastercard.
- Règlement d'achat de biens ou services par carte sur TPE portant le logo Mastercard.
- Paiement en ligne (sur internet) sur des sites sécurisés portant le logo Mastercard.

Avantages

1. Des dépenses maîtrisées de votre compte permettant la gestion précise et sans risque de votre budget.
2. Accès

1. Une acceptation mondiale à travers plusieurs millions de points de ventes
2. Une très large couverture de guichet Automatique dans le monde entier
3. Ouverture sur le e-commerce : en ligne ou à travers une application
4. Un accès constant et sécurisé à votre argent à l'international 24h/24 et 7j/7

3. Sécurité

1. 3 D sécurisée pour vos paiements en ligne
2. Une sécurité assurée grâce à la technologie de la carte à puce EMV.

Section 03 : E-banking de la BADR

Qu'est-ce que BADRnet ?

La consultation de soldes et de mouvements des comptes. Le téléchargement des relevés de comptes. La passation d'ordres de virement de masse (pour les entreprises)

Comment accéder à BADRnet ?

Etre titulaire d'un compte bancaire. Souscrire un abonnement auprès



Conclusion Générale



L'accélération des mouvements de capitaux et la mondialisation consécutive aux innovations technologiques notamment dans le domaine de l'information et des télécommunications requiert des systèmes de paiement et de règlement modernes et efficaces pour sécuriser et développer le transfert des flux financiers

C'est dans ce contexte que des projets de modernisation et de développement des systèmes et moyens de paiement ont été lancés en Algérie. Ces projets induisent pour les banques un certain nombre de modifications de leurs activités, dont le but est d'améliorer leurs prestations de services et d'améliorer d'avantage les relations avec son environnement immédiat

Aujourd'hui, même si la monétique se développe, il reste que les banques algériennes accusent un retard considérable en matière d'utilisation des nouvelles technologies ainsi que la couverture du territoire national en matière des nouveaux moyens bancaires notamment les DAB et les TPE.

Cependant, le fait que les banques algériennes ne font pas de la relation client, dans leurs pratiques quotidiennes, laisse ce dernier méfiant par rapport aux prestations bancaires. Elles sont, souvent, considérées comme de simples caisses de dépôts.

Le développement de la monétique dépendra sûrement des capacités organisationnelles et des capacités de gestion des banques, de leurs efforts pour encourager et attirer des clients, ainsi que l'introduction de nouvelles technologies.

En testant la première hypothèse à partir de projet de l'enquête nous avons conclu les recommandations suivantes

L'installation des DAB, dans les gares, ports, aéroports et universités pour permettre aux enseignants et aux étudiants d'utiliser les cartes bancaires au lieu de retirer par chèque, dans la mesure où ces étudiants représentent des futurs clients potentiels pour la banque

- Une actualisation de la réglementation et des lois qui régissent la monétique, est primordiale pour mettre en confiance les utilisateurs et trouver des solutions aux problèmes et litiges entre la banque et ses clients.
- Renforcer les directions de marketing des banques pour faire un travail de sensibilisation afin de présenter les produits bancaires et leurs promotions.
- Lancer des formations aux profits des banquiers dans le domaine de nouvelles technologies de l'information et des télécommunications

- Proposer des avantages fiscaux pour les commerçants qui utilisent les TPE comme moyen de paiement.
- Pour le E-Commerce, le potentiel en Algérie existe ; cependant, aucun moyen n'est mis en œuvre à ce jour. Le commerce en ligne est toujours en phase de projet, alors il y a lieu de régler la situation de l'internet en Algérie, Couvrir les besoins informatiques, améliorer et moderniser le système bancaire et établir un plan de communication à long terme.

En testant la deuxième hypothèse à partir de projet de notre enquête on a déduit les résultats suivant :

- L'Algérie est en retard en matière de paiement électronique, pour des raisons d'ordre culturel et structurel , Dans leurs transactions quotidiennes , les gens ne font confiance qu'aux liquidités , les banques devraient mener une campagne de vulgarisation à large échelle sur l'usage des nouveaux produits bancaires d'autant plus que la qualité des billets de banque en circulation ne cesse de se dégrader, alors les banques Algériennes sont pointées du doigt dans le retard de l'émergence du paiement électronique.
- En Algérie, l'informel dispose encore de beaux jours devant lui, et qu'il n'est pas prêt de collaborer à la mise en place d'un système monétique fiable qui ira nécessairement à l'encontre de ses intérêts. Reste à dire que l'Etat et les banques ont une part importante dans le développement de la monétique. Mais la responsabilité des commerçants, des intervenants et des porteurs, ne doit pas être négligée.



Bibliographie



- ATOUI Nadjib, REKKOUCHE AbdEnour : « conception et réalisation d'un système E-Banking pour les transactions Electroniques » en vue de l'obtention du diplôme de LICENCE académique en informatique, FERHAT ABBES de SETIF1, 2016 /2017
- BERNET-ROLLANDE .L, « Principes et techniques bancaire », 23^{ème} édition Dunod, , paris, 2004
- Béuin (J) et Bernard (A); l'essentiel des techniques bancaires;Edition d'organisation Groupe Eyrolles; Paris;2008
- BOUCHEBAH (A), essai d'analyse de l'activité monétique au sien d'une banque, mémoire de fin de cycle en science commerciales, école des hautes études commerciale en Alger, 2012
- Brana, Sophie, et Delphine Lahet. « Banques étrangères et stabilité du financement bancaire extérieur dans les peco », Revue économique, vol. 63, no. 5, 2012
- CAPRIOLI A. Eric, « LA BANQUE EN LIGNE ET LE DROIT » R-B Edition 2014
- CAPUL.J.V et GARNIER.O, « Dictionnaire d'économie et science sociales », Hâtier, paris 1994, p20.
- Certificat conseillé commercial de banque, gestion et vente des produits et services, Algérie, 2007 -2008
- Dictionnaire LAROUSSE
- Formation intra CPA, op.cit, p.55
- GARSNAULT. P et PARIANI.S, «la banque fonctionnement et stratégie », ed economica, Paris 1997, p 28.
- Guide des banques et des établissements financiers, Alger, 2012, p.23.
- Institution de formation bancaire, certificat préparatoire aux études supérieures de la banque(CPES BANQUE), technique bancaires, 2012
- Institution de la formation bancaire, certificat préparatoire aux études supérieur de banque (CPES BANQUE), techniques bancaire, 2011-2012

- Media Bank le journal interne de la banque d'Algérie ; publication bimestrielle n°66 ; juin/juillet2003.p.33
- MICHKIN (F) et coll, monnaie banque et marchés financiers, 7^{ème}, PEARSON Education, paris, 2004.p.63.
- PATAT.J.P, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », ed economica, Paris 1993, p 33.
- PLIHON (D), la monnaie et ses mécanismes, la DECOUVERTE, paris, 2003, p.17.
- Stéphane Pied lièvre ; instrument de crédit et de paiement ; édition DALLOZ °6 ; Paris ;2010.p249.
- SYLVIE De Coussergues et Gautier BOURDEAUX, Op cit ,p 105
- Tran, Thi Anh-Dao. « Stratégie de promotion des exportations et ajustement macroéconomique », Economie internationale, vol. no 86, no. 2, 2001, pp. 3-25

Loi et textes réglementaires

- Article 644 du code civile Algérien.
- Circulaire, N°1872 du 16 septembre 2004 , relatif aux opérations sur DAB et TPE.
- L'article 472 du code de commerce
- L'article 543 bis 21 du code de commerce
- L'article. 543 bis 23-(loi n°25-02 du06-02-2005) du code de commerce algérien. Édition Berti, alger,2006
- La loi 90-10 du 4 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit
- La loi 90-10du 14 avril relatif à la monnaie et crédit.
- Loi du 12 janvier 1988 article n°2.
- Ordonnance relative a la monnaie et au crédit ; N°03-11 du 26aout 2003 ; Algérie ; disponible sur le site suivant :www.droit-algerie.com .

Webographie

<https://quintex-finance.com/les-differents-types-de-banques>

<https://quintex-finance.com/les-differents-types-de-banques>

<https://www.capitaine-banque.com/actualite-banque/banque-en-ligne-et-neobanque/>,

<https://www.capitaine-banque.com/actualite-banque/banque-en-ligne-et-neobanque/>,

<https://www.longdom.org/articles/the-impact-of-ebanking-on-customer-service-and-profitability-of-banks-inghana.pdf>

<https://www.longdom.org/articles/the-impact-of-ebanking-on-customer-service-and-profitability-of-banks-inghana.pdf>

https://www.researchgate.net/publication/228163479_Empirical_analysis_of_internet_banking_adoption_in_Poland

https://www.researchgate.net/publication/228163479_Empirical_analysis_of_internet_banking_adoption_in_Poland

[Www.satim-dz.com](http://www.satim-dz.com).



Table des matières



Remerciements

Dédicaces

Liste des tableaux et liste des figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale..... 1

Chapitre 1 : La banque et le financement de l'économie

Introduction 4

Section01 : Les typologies des banques 4

1-1) Définition de la banque 4

1-1-1) Définition économique 5

1-1-2) Définition juridique 5

1-2) Typologies des crédits 6

1-2-1) Les types de la banque selon leur statut juridique 6

1-2-2) Les types de la banque selon leurs types d'activités 7

Section02 : Typologies des crédits..... 9

2-1) Définition de crédit 9

2-1-1) Définition économique 9

2-1-2) Définition juridique 9

2-2) Typologie de crédit 10

2-2-1) Financement de l'exploitation 10

2-2-1-1) Les crédits directs par caisse 11

2-2-1-2) Les crédits par signature 16

2-2-2) Financement des investissements 21

2-2-2-1) Les crédits a moyens terme 22

2-2-2-2) Les crédits a long terme 22

2-2-2-3) Le crédit-bail (leasing) 22

2-2-3) Financement de commerce extérieur 25

Table des matières

2-2-3-1) Le financement de l'importation.....	25
2-2-3-2) Le financement de l'exportation	26
2-2-4) Financement des particuliers	28
2-2-4-1) Les crédits destinés à faire face a des besoins passagers	28
2-2-4-2) Les crédits destinés à faire face a l'acquisition des biens durables	29
Section 03 : Typologies des moyens de paiement	31
3-1) Définition du mot moyens de paiement.....	31
3-2) Principaux moyens de paiement	32
3-2-1) Instruments de paiement corporels.....	32
3-2-2) Instruments de paiement incorporels.....	33
Conclusion.....	34

Chapitre02 : Evolution des moyens de paiement bancaire

Introduction	35
Section01 : Les moyens de paiement classique	35
1-1) La monnaie fiduciaire	35
1-1-1) Définition	35
1-1-2) Les raisons d'utilisation de la monnaie fiduciaire.....	35
1-1-3) Les caractéristiques de la monnaie fiduciaire	36
1-2) La monnaie scripturale.....	36
1-2-1) Le chèque	36
1-2-1-1) Condition de validité.....	37
1-2-1-2) Les différents types de chèque	38
1-2-2) Les effets de commerce	39
1-2-2-1) La lettre de change	40
1-2-2-2) Le billet d'ordre	42
1-2-2-3) Le précipice warrant	43
1-2-3) Le virement	45
1-2-3-1) Les types des virements	46
1-2-4) Le prélèvement.....	47

Table des matières

1-2-5) Le versement	48
1-2-5-1) Les types de versement	48
Section02 : Les moyens de paiement électroniques.....	48
2-1) La monétique	48
2-1-1) Définition de la monétique	49
2-2) Les produits de la monétique	49
2-2-1) Les cartes bancaires.....	49
2-2-2) La carte interbancaire	50
2-2-2-1) Les types des cartes interbancaires	51
2-2-3) Les canaux d'acceptation de la carte bancaire	54
2-2-3-1) Les terminaux de paiement électroniques.....	54
2-2-3-2) Les distributeurs automatiques de billet et les guichets automatique de billet	58
2-2-4) Les fonctionnalités de la carte bancaire	61
2-2-4-1) Paiement par carte bancaire	61
2-2-4-2) Le retrait d'espèce par carte bancaire	62
2-3) Porte-monnaie électronique.....	64
2-4) Le titre interbancaire de paiement	65
Section03 : L'E-banking	65
3-1) Définition.....	66
3-1-1) Le concept de L'E-banking	66
3-1-2) La banque digitale	67
3-1-3) Banque en ligne et la banque digitale.....	67
3-1-3-1) La nature juridique des banques en ligne et des banques mobiles.....	67
3-1-3-2) Services complets vs services incomplets.....	67
3-1-3-3) Ordinateur vs mobile.....	68
3-1-3-4) Les délais d'ouverture de compte	68
3-1-3-5) Les contraintes d'ouverture de compte	68

3-1-3-6) Tarification des banques en ligne et des banques digitales.....	69
3-2) Service E-banking.....	69
3-2-1) L'internet banking	69
3-2-2) Guichet automatique bancaire (GAB).....	70
3-2-3) Le M-Banking	70
3-2-4) WAP Banking	70
3-2-5) SMS Banking	71
Conclusion.....	72

Chapitre03 : Modernisation des moyens de paiement au sein de la BADR-AZAZGA

Introduction	73
---------------------------	-----------

Section 01 : Présentation générale de la BADR-AZAZGA

1-1) Présentation de la BADR.....	73
1-2) Evolution de la BADR.....	73
1-2-1) Etapes d'évolution de la Badr	74
1-3) Missions et objectifs	76
1-3-1) Les missions de la BADR	76
1.3.2/Les objectifs de la BADR	77
1-4) L'organigramme et définition des taches	77
1-4.1) Organisation du département commercial (FrontOffice)	77
1-4-1-1) L'ouverture de la journée comptable	78
1-4-1-2) Les versement	78
1-4-1-3) Les retraits.....	78
1-4-1-4) L'émission de chèque de banque	78
1-4-1-5) Le change manuel	78
1-4-1-6) La mise a disposition	78
1-4-2)Organisation du département administrative (back office)	79
1-4-2-1)Le directeur/ responsable de l'agence.....	79

1-4-2-2) L'adjoint	79
1-4-2-3) Le services clientèle commerciale CLICOM	80
2.1.3.1) Crédits d'exploitation	80
Section02 : Typologies des moyens de paiement de la BADR	82
2.1) Le chèque	82
2.2) Le virement	83
2.3) Le prélèvement.....	84
2.4) Le versement.....	85
2-5) La carte C.I.B classique.....	85
2.6) La carte C.I.B GOLD.....	85
2.7) La carte BADR « TAWFIR »	86
2.8) Carte C.B.I.....	87
2.9) Mastercard.....	87
2.9.1) Mastercard classique	87
2.9.2/ Mastercard TITANIUM	88
Section03 : E-banking de la BADR.....	89
Conclusion générale	90
Bibliographie	
Annexe	
Table des matières	