

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire



De fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Thème :

**Etude comparative entre un crédit documentaire
et une remise documentaire cas de la Banque de
l'Agriculture de développement rural (BADR)
Agence n°571 Azazga**

Réalisé par :

BELHANAFI Karima

MEDANE Lydia

Encadré par :

Mr. ABIDI Mohamed, M.C.B, FSECG, UMMTO

Devant le Jury composé de :

Président: Mr.Oualikane Selim

Professeur, FSECG, UMMTO.

Examineur: Mr.Achir Mohamed

Maitre de conférences B, FSECG, UMMTO.

Rapporteur: Mr. ABIDI Mohamed

Maitre de conférences B, FSECG, UMMTO.

Promotion 2020/2021

Remerciements

Ce travail est l'aboutissement d'un long cheminement au cours duquel on a bénéficiés de l'encadrement, des encouragements et du soutien de plusieurs personnes, à qui on tient à dire profondément et sincèrement merci.

*Nous tenons à remercier vivement **Mr .ABIDI Mohamed** pour son encadrement et son orientation pour la réalisation de ce travail.*

*Nous tenons à remercier aussi notre maitre de stage **Mr M.Ameur** pour son aide précieuse et sa patience, au sein de l'agence BADR à Azazga*

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et évaluer ce mémoire.

Ainsi, nous remercions également toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

*Rien n'est aussi beau à offrir que le fruit d'un labeur que je
dédie de tout*

*Cœur à ceux que j'aime jusqu'aux frontières de
l'imagination ;*

*A mes chères parents pour l'éducation qu'ils m'ont
prodiguée, avec*

Tous les moyens et au prix de tous les sacrifices ;

A mes adorables sœurs (Thizri et sa fille, ouzna, saloua) ;

Toute la famille BELHANAFI, mes tantes, mes oncles ;

A mes amis, en témoignage de notre amitié ;

À mon binôme Lydia ;

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

KARIMA

Dédicace

*Rien n'est aussi beau à offrir que le fruit d'un labeur que je dédie
de tout Cœur à ceux que j'aime jusqu'aux frontières de
l'imagination ;*

*A mes très chères parents pour l'éducation qu'ils m'ont
prodiguée, avec*

Tous les moyens et au prix de tous les sacrifices ;

A mes génial frères Saïd & Moumouh

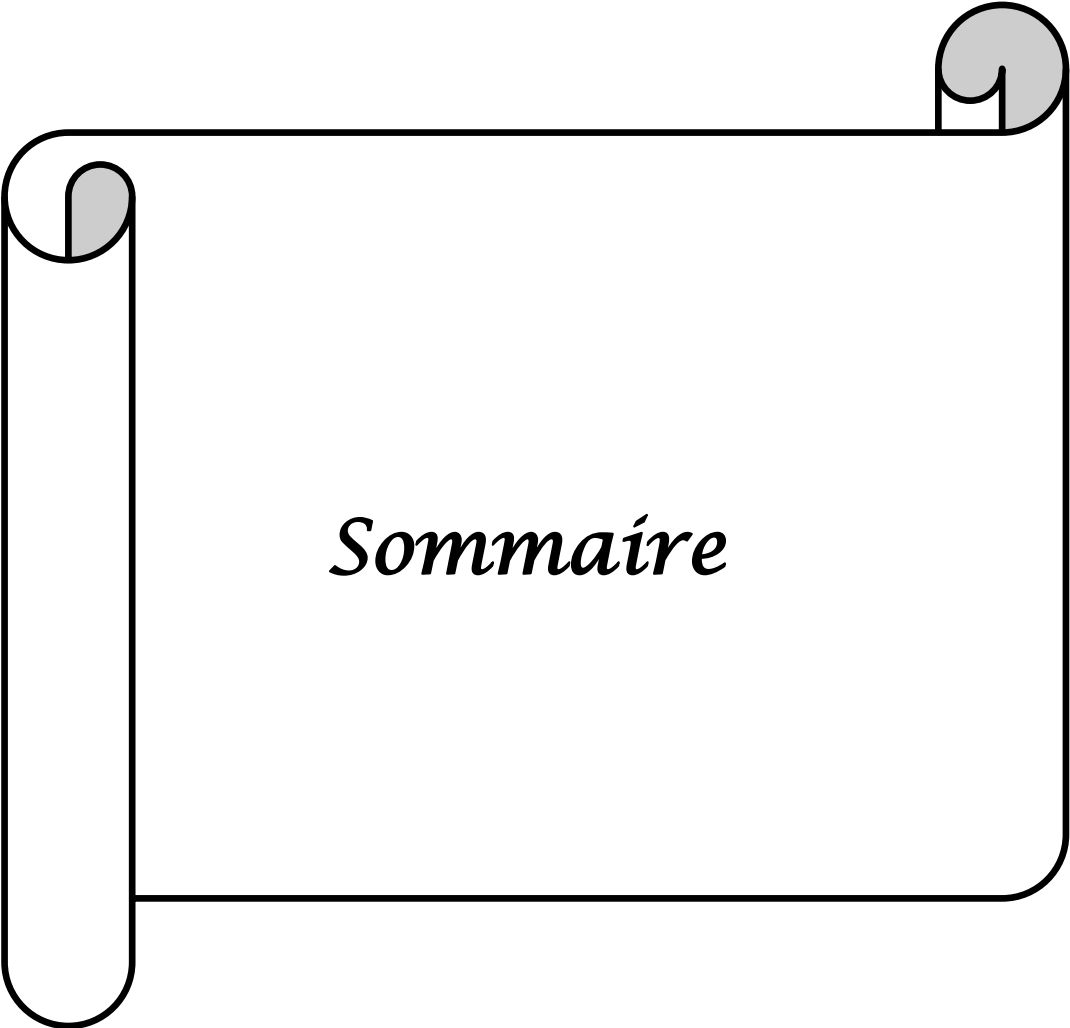
A ma sœur adorable «Lamia»;

A ma meilleure amie «Dyhia», en témoignage de notre amitié ;

À mon binôme karima ;

A Et tous ceux et celles que j'aime et qui m'aiment.

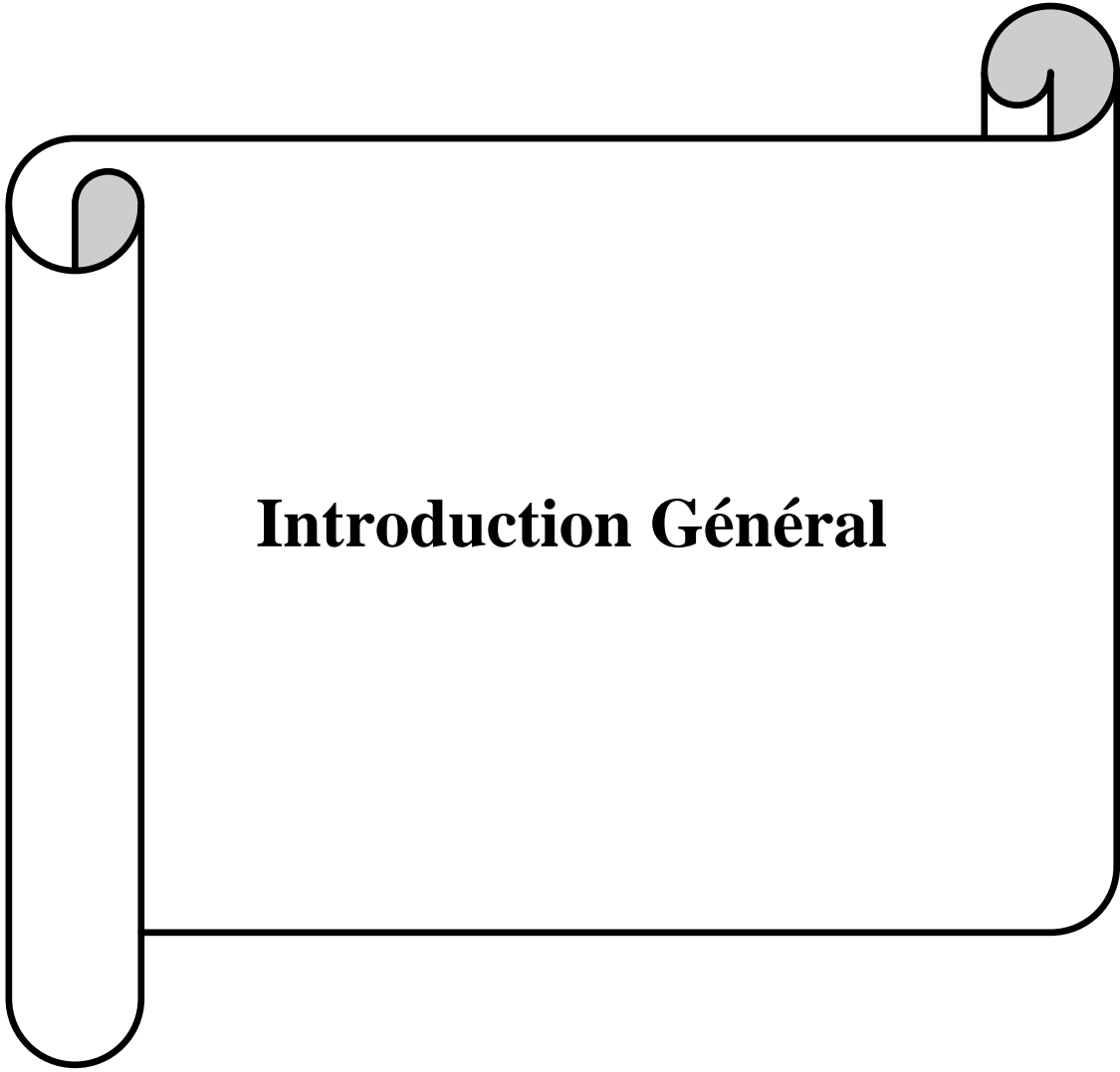
Lydia



Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I: Historique et évolution du Système Bancaire Algérien.....	4
Introduction	5
Section 1 : évolution du Système Bancaire Algérien	6
Section 2 : les reformes du système bancaire algérien	11
Section3 : Le système bancaire dans la période actuelle	19
Conclusion.....	27
Chapitre II: Les techniques de paiement à l'international.....	28
Introduction	29
Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement.....	30
Section 02 : Le crédit documentaire	34
Section 3 : présentation de la remise documentaire.....	45
Conclusion.....	51
Chapitre III: Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR.....	52
Introduction	53
Section 1 : Présentation d'organisme d'accueil	54
Section 02 : Déroulement de crédit documentaire et la remise documentaire	63
Section03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire	72
Conclusion.....	80
Conclusion générale.....	81
Bibliographie.....	85



Introduction Général

Introduction Général

Aujourd'hui, dans le contexte international de la mondialisation des échanges marqué par un vaste processus de mutations qui s'imposent aux états, spécialement pour les pays en développement, les opportunités d'affaires dépassent largement le marché local, ce qui contribue à l'évolution des opérations de commerce international. Chaque jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Par conséquent, le commerce international est défini comme : « l'échange de biens et services entre nations, c'est le franchissement d'une frontière lors du déplacement d'un bien, ou à l'occasion de la fourniture d'un service, qui détermine le caractère international de l'échange », tel que dispose l'article premier de l'ordonnance 03-04 du 19 Juillet 2003, relative aux règles applicables aux déroulements des opérations d'importations et d'exportations de produit, c'est la politique commerciale de chaque pays.

De ce fait, l'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges internationaux et son ouverture sur l'économie de marché lui permet l'importation et l'exportation au profit de l'ensemble des entreprises. Le système bancaire est très important, son rôle est de recueillir l'épargne et de l'acheminer vers des meilleurs utilisateurs possibles.

Le système bancaire algérien dans son ensemble a mis en place des moyens pour accompagner les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales, que ce soit à l'échelle national ou international ; le rôle des banques algériennes dans le financement des opérations de commerce extérieur et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale , tout en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale et la place de la banque pour couvrir les risques qui en découlent , aussi un bref rappel historique de notre système bancaire algérien s'avère nécessaire.

Pour surmonter ces risques et établir une sécurité lors des transactions, diverses techniques de paiements à l'international ont été mises en place. Ainsi, lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement et les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que la remise documentaire et le crédit documentaire..

Introduction Général

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques ont sans cesse oeuvré à mettre en place des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Parmi ces techniques, nous distinguons les techniques non documentaires et documentaires ; dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait que contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vu ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

Certes il existe plusieurs techniques et modalités de paiement et de financement à l'international qui s'offrent aux opérateurs, mais, **comment identifier celles les mieux adaptées et les plus avantageuses et les moins risquées pour une opération de commerce extérieur ?**

Cette question majeure est sous tendue par une série d'interrogations qui peuvent être posées ainsi :

- Quels sont les documents du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?
- Comment la BADR, procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire ?

Pour mener à bien notre travail d'investigation, nous avons émis les hypothèses suivantes :

H1 - Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.

H2 - Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.

H3 -La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Le recours massif et excessif de l'Algérie aux importations divers (biens de consommation alimentaires, biens d'équipements...etc.), nous a motivés pour étudier les différentes techniques de paiement retenues pour la réalisation d'une opération de commerce

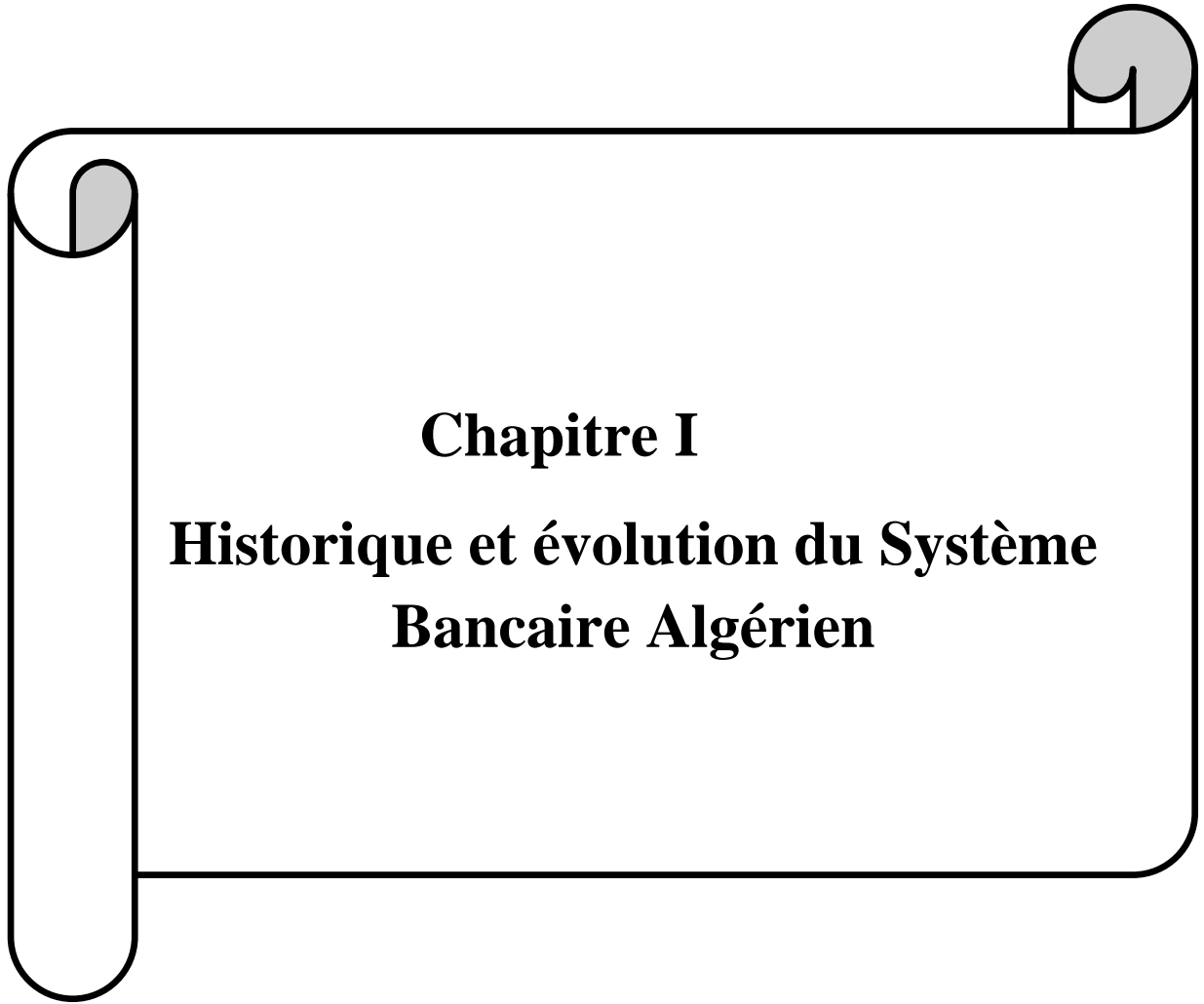
Introduction Général

international, et particulièrement les techniques les plus utilisées à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire, en nous basant sur une étude comparative de ces deux dernières dans le cadre d'une opération d'importation.

Dans la perspective de répondre à notre question centrale et vérifier nos hypothèses de départ, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages universitaires, sites internet, mémoires FSECSG, thèses magister et doctorat, articles réglementaires...) ; nous avons aussi effectué un stage pratique au niveau de BADR Tizi-Ouzou agence «571» Azazga.

Trois chapitres structurent notre travail de recherche :

- Dans le premier chapitre, nous aborderons sur historique et évolution du Système Bancaire Algérien.
- Dans le chapitre suivant, nous présenterons les différentes techniques de paiement à l'international.
- Dans le dernier chapitre, il qui constitue le cas pratique, nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation.



Chapitre I
Historique et évolution du Système
Bancaire Algérien

Introduction

La banque remplit une large gamme de fonction d'une importance capitale pour l'économie. Elle transforme les fonds des épargnants aux investisseurs, permet d'ajuster rapidement et efficacement les transactions des individus et des entreprises, finance les achats des consommations et les investissements des entreprises et offre des produits et des services financiers qui aident les agents économiques à gérer le risque.

Or, s'aventurer dans le monde bancaire n'est pas une chose aisée et la maîtrise de son cadre conceptuel apparait dès lors une nécessité pour la compréhension de l'ensemble des techniques bancaires.

Le chapitre est articulé autour de trois sections. Dans la première section, nous tenterons l'évolution du système bancaire algérien alors que dans la seconde on s'intéressera aux reformes du système bancaire algérien enfin, la troisième et dernière section sera sur la situation actuelle du Système Bancaire Algérien.

Section 1 : évolution du Système Bancaire Algérien

Durant cette période, on distingue généralement ces grandes étapes :

- L'étape de souveraineté (1962-1966) ;
- L'étape de nationalisation (1966-1970) ;
- L'étape de la spécialisation (1970 – 1979) ;
- La restructuration organique (1980-1986).

1-1- L'étape de souveraineté 1962-1966

Elle a vu la naissance de 4 principales institutions, le Trésor Public, la banque centrale, la caisse algérienne de développement et la caisse nationale d'épargne et des prévoyances.

1-1-1- La Banque Centrale d'Algérie (BCA) :

Dès le lendemain de l'indépendance, l'Algérie a récupéré sa souveraineté monétaire, en créant la Banque Centrale d'Algérie (**BCA**) qui a été créée en Décembre 1962 par la loi 62-144¹ du 13 décembre 1962. Elle est dotée du statut d'une institution d'émission, le statut de (Banque des banques) de (banque de réserve) et de (banque d'Etat.).

Elle exerce donc les fonctions traditionnelles d'émission de la monnaie fiduciaire, de direction et surveillance du crédit, notamment par le réescompte ainsi que la gestion des réserves de change.

Cependant et à l'instar du Trésor, la Banque Centrale d'Algérie (**BCA**) a été chargée, à titre exceptionnel et transitoire (1963/ 1964), de l'octroi direct de crédits (sous forme d'avances), notamment des crédits d'exploitation au secteur agricole autogéré, se substituant aux banques et organismes de crédit existants par suite de leur « défaillance ».

1-1-2- Le Trésor public :

Le Trésor algérien est créé en Août 1962. elle prend en charge les activités traditionnelles de la fonction du trésor (chargé des mouvements de fonds permettant d'adaptation des recettes aux dépenses de l'Etat, la tutelle des activités financière...) auxquelles ont été ajoutées d'importantes prérogatives en matière d'octroi de crédits d'investissement au secteur économique.

¹ Loi n°62-144 du Journal officiel N°2

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

Il en est ainsi des crédits d'équipement au secteur agricole autogéré, qui n'a pu bénéficier de la part des institutions bancaires existantes et à partir de la campagne 1962/1963, des prêts nécessaires à son fonctionnement.

1-1-3- La Caisse Algérienne de Développement

Créée en 1963 par la loi 63-1651 du 7 mai 1963², pour remplir le vide laissé par les grandes banques françaises qui accordaient des crédits à moyen et long terme. Ainsi, elle s'est substituée à : la CEDA (caisse d'équipement et de Développement de l'Algérie), la CDC (caisse des dépôts et consignation) et la CME (caisse des marchés d'Etat). Elle s'est dotée du financement de développement qui a contribué à l'installation des premières Société Nationale (sonatrach....etc.).

En 1971, la CAD est créé pour financer les projets d'investissement de l'Etat à moyen et long terme, elle est de ce fait une banque de développement spécialisée dans le financement et de construction ou de renouvellement des capitaux fixes.

1-1-4- La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance :

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance a été Créée par la loi n°64-227 du 10 Août 1964³, selon ses statuts originales, elle doit reprendre à la nécessité d'assurer, d'une façon satisfaisant, le jeu des mécanismes touchant à la collecte de la petite épargne, à la construction et aux collectivités locales et au financement de certaines opération d'intérêt national.

Parallèlement aux taches initiales confiées a la caisse nationale d'épargne et de prévoyance, un arrêté du 19 février 1971 du ministère des finances confère à cette institution une vocation fut renforcée par une instruction de la direction du trésor du ministère des finances du 27 avril 1971⁴ qui oblige la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance a participer au financement des différents programmes de l'habitat collectif.

² Loi à partir du Journal officiel N°29

³ Loi à partir du journal officiel N°1date 4 janvier 1964, p03

⁴ AMMOUR Benhalima « Le système bancaire algérien ».p53.

1-2- L'étape de nationalisation (1966-1970) ;

La période de nationalisation du réseau bancaire étranger a donné naissance à trois banques commerciales (primaires) : la BNA, le CPA, BEA dénommées « banque de dépôt » et dont, chacune d'elles s'est spécialisé dans le financement des secteurs bien déterminés.

1-2-1- La Banque Nationale d'Algérie (BNA)

La Banque Nationale d'Algérie elle a été créée par l'ordonnance 66-178 du 13 juin 1966⁵. Aux termes de ses statuts originaux, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitations du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion. Sa mission, en tant que banque commerciale, a été étendue à l'exécution de la politique de l'Etat vis-à-vis d'entreprises agricoles et non agricole, autogérées et des entreprises publique dans le domaine du crédit à court termes et de collaborer avec les autres institutions publiques de crédit en matière de distribution de crédit à moyen de crédit à moyen et long terme.

Dans le domaine agricole, l'intervention de la banque nationalité d'Algérie daté de 1967⁶. En mars de cette année, la banque nationale d'Algérie utilisait le réseau des caisses de crédit agricole mutuel, auxquels elle fournit des ressources, pour assister le secteur autogéré. En octobre 1968, elle intervenait seule dans l'ensemble du financement agricole. Depuis 1982, cette mission a été totalement confiée à la banque de l'agriculture et du développement agricole.

Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale d'Algérie contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur. Elle accordait des crédits à court termes aux secteurs étatique et privé. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation d'investissement planifiés productifs.

⁵ Ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 du Journal officiel N°51 date 14 juin 1966, p.01.

⁶ AMMOUR Benhalima « Le système bancaire algérien ».P 48 .

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

1-2-2- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) :

Le crédit populaire d'Algérie a été Créé le 19 décembre 1966⁷, aux termes de ses statuts originels le crédit populaire d'Algérie a la qualité de banque de dépôts.

Il a spécialement pour mission de promouvoir l'activité et le développement de l'artisanat, de l'hôtellerie, du tourisme, de la pêche et activités annexes, des coopératives non agricoles de production, de distribution, de commercialisation et de services et des petites et moyennes entreprises de toute nature y compris celles qui font partie du secteur autogéré. En outre, il est habilité à apporter son concours financier aux professions libérales.

1-2-3- Banque Extérieure d'Algérie (BEA) :

Elle fut créée par l'ordonnance n° 67-843 du 1 octobre 1967⁸, sous forme d'une banque de dépôts. Elle était chargée essentiellement de développer les relations bancaires avec l'étranger.

Cependant le mode de spécialisation tel que prévu dans les statuts initiaux de ces trois banques ne verra pas d'application à la lettre dans les faits, puisque les trois banques exerceront les mêmes attributions en matière de relations avec l'étranger ainsi qu'en matière de crédit aux entreprises industrielles et commerciales.

Ces dernières seront ainsi réparties entre les trois banques au fur et à mesure de leur création sur la base de critères alliant appartenance sectorielle ou branche et équilibre financier. Par contre, les banques resteront spécialisées dans le financement des activités de deux secteurs spécifiques : la BNA pour le secteur agricole, le CPA pour les entreprises du BTP (Bâtiment et travaux public).

1-3- L'étape de la spécialisation (1970 - 1979) ;

Au début des années 1970, après l'étape de la nationalisation, le secteur devient en outre spécialisé. Il est organisé par branches d'activité (agriculture, industrie, artisanat, hôtellerie, tourisme, BTP, énergie, le commerce extérieur) et spécialisé par entreprise. Cette spécialisation fut introduite au terme de la loi de finances de 1970⁹ qui impose alors aux

⁷ Ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 du Journal officiel N°51 date 14 juin 1966, p.01.

⁸ KPMG « guide des banques et des établissements en Algérie » Algérie 2012, p.07.

⁹ AMMOUR Benhalima « Le système bancaire algérien »

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

sociétés nationales et aux établissements public de concentrer leurs comptes bancaires et leurs opérations auprès d'une seule et même banque.

1-4- La restructuration organique (1980-1986) ;

A partir du début des années 1980, les autorités algériennes ont mis en œuvre une nouvelle réforme des entreprises publiques appelée « restructuration organique » du système bancaire algérien, qui consiste à mettre en place un système bancaire performant, capable d'assurer son rôle dans le financement de la planification en Algérie.

En effet, la restructuration organique, qui a été mise en œuvre par les autorités à partir de l'année 1982 a donné lieu à la création de deux nouvelles banques.

1-4-1- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) :

La banque de l'agriculture et du développement rural¹⁰ a été créée le 16 mars 1982¹¹. Aux termes des ses statuts originels, la banque de l'agriculture et du développement rural a la qualité de banque de dépôts.

Elle a spécialement pour mission de contribuer, conformément a la politique du gouvernement, au développement de l'ensemble du secteur agricole et à la promotion des activités agricoles, artisanales et agro-industrielles.

1-4-2- La Banque du Développement Local (BDL) :

La BDL fut créée par l'ordonnance n°85-85 du 30 avril 1985¹² sous forme d'une banque de dépôts. Née de la restructuration du CPA en ayant repris certaines de ses activités, cette banque a pour principale vocation le financement des activités des entreprises locales, essentiellement celles sous tutelle des collectivités publiques (départements et communes).

La création de la BDL devait permettre d'assurer un meilleur service bancaire à ces entreprises et un encadrement plus efficace des crédits dispensés.

La restructuration organique qui a donné naissance à ces deux nouvelles banques n'a pas réellement modifié l'organisation et le fonctionnement du système bancaire algérien. Les

¹⁰ BADR, [<http://www.badr-bank.dz/>],(page consultée le 6 juin 2021).

¹¹ AMMOUR Benhalima « *Le système bancaire algérien* » p 50.

¹² 3 BDL, [<http://www.bdl-bank.dz/>],(page consultée le 6 juin 2021).

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

banques étaient obligées de suivre les plans et il leur était interdit d'octroyer des crédits à long terme. Elles jouaient le rôle de simples caisses où transitaient des flux de capitaux.

Section 2 : les reformes du système bancaire algérien

Avec le changement du contexte économique du pays durant la deuxième moitié des années 1980 (la baisse des prix du pétrole en conséquence la baisse des recettes publiques).

2-1- Première réforme : début d'autonomie du système bancaire lois de 1986 et 1988

Pour assurer le financement des investissements planifiés du secteur public, la seule ressource dont l'Etat disposait, était les recettes tirées de l'exportation des hydrocarbures. Cette tâche a été accomplie grâce à l'embellie financière dont a bénéficié le pays durant la décennie 70 et début 80.

Suite au contre choc pétrolier de 1986 qui a réduit les recettes extérieures du pays de près de moitié, l'économie nationale était noyée dans une profonde récession.

Dès lors, une nouvelle gestion rigoureuse des ressources s'imposait. Ainsi les banques devaient revoir leur forme d'intervention et se donner un rôle nouveau qu'elles devaient jouer dans cette nouvelle conjoncture. C'est dans ce contexte qu'a été promulguée la loi 86-12 du 19 août 1986.

La loi relative au régime des banques et de crédit du 19 août 1986 est la première loi bancaire depuis l'indépendance du pays en 1962. Elle a l'avantage de mettre fins aux textes réglementaires ambigus régissant l'activité bancaire.

2-1-1- Le contenu de la loi se résume à travers les points suivants :

- Cette loi au rôle de confirmer les tâches traditionnellement assumées par l'institut d'émission ;
- L'émission de la monnaie est attribuée à la banque centrale d'Algérie par l'Etat stipulé dans l'article 2 de la loi 86-12 « le privilège d'émettre sur le territoire national des billets de banque et des pièces de monnaie métalliques appartient à l'Etat » ;
- Elle attribue de nouvelles prérogatives à la banque primaire, ce qui lui permettra d'exercer son activité dans un cadre plus autonome.

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

Dans le cadre de cette loi bancaire, le trésor public n'est pas doté du monopole de financement de l'économie et de celui de la collecte des ressources (le trésor ne doit plus intervenir sur concours bancaire).

Cette loi bancaire modifie la loi bancaire de 1986. Elle redéfinit le statut des établissements de crédit qui prennent dorénavant la forme d'entreprises publiques économiques¹³, dotées de personnalité morale, soumises aux règles de la commercialité et bénéficient d'une autonomie financière.

Elle est une nouvelle organisation qui confère à la Banque Centrale plus de liberté dans la gestion des instruments de la politique monétaire selon les principes édictés par le conseil national de crédit et ce, en l'autorisant à fixer les conditions de banques et de détermination des conditions et plafonds de réescompte, ouverts aux établissements de crédits.

Cette nouvelle loi traduit l'orientation résolue du gouvernement pour l'économie de marché. Le législateur entend ouvrir largement le secteur bancaire aux investisseurs privés, nationaux et étrangers.

Cette ouverture, notamment vers l'investisseur étranger, s'est traduite par l'implantation de banques, de succursales et de bureaux de représentation de grandes banques étrangères (BNP Paribas, Société Générale, etc.) et d'établissements financiers étrangers (Arab Leasing Corporation, Cetelem Algérie...).

2-2- La deuxième réforme du système bancaire en 1990 et la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (LMC)

Promulguée en avril 1990, la loi relative à la monnaie et au crédit constitue le point de rupture avec les pratiques anciennes. Elle représente l'instrument de base pour passer de l'économie planifiée vers l'économie de marché¹⁴.

2-2-1- Les objectifs de la LMC

La portée et le degré d'application de la loi relative à la monnaie et au crédit d'avril 1990 seront étudiés ci-après :

¹³ KPMG. Op.cit. p.8.

¹⁴ MUSTAPHA Baba-Ahmed « Algérie : diagnostic d'un non développement » paris1999, p15

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

2-2-1-1. Les objectifs monétaires et financiers

Les objectifs monétaires et financiers de la LMC sont :

- Mettre un terme définitif à toute ingérence administrative dans le secteur financier et bancaire ;
- Réhabiliter le rôle de la Banque Centrale dans la gestion de la monnaie et du crédit et des changes ;
- Rétablir la valeur du dinar algérien, en mettant fin aux divers statuts conférés à la monnaie dans les différentes sphères de transactions¹⁵ ;
- Encourager les investissements extérieurs;
- Diversifier les sources de financement des agents économiques, notamment les entreprises, par la création d'un marché financier ;
- L'introduction des facteurs de régulation monétaire tels que les ratios bancaires, système de taux, de réserves et plafonds de refinancement.

2-2-1-2. Les objectifs économiques

Les objectifs économiques¹⁶ de la loi sur la monnaie et le crédit sont :

- Stopper l'ingérence administrative dans le secteur financier, à ce propos les établissements financiers et bancaires doivent jouer un rôle universellement défini et des règles de gestion prudentes ;
- L'ouverture aux investissements étrangers créateurs d'emplois ou ceux se traduisant par un rapport technologique¹⁷ ;
- Ouverture de la profession bancaire aux capitaux privés nationaux et étrangers.

Aux termes de cette loi, les relations d'affaires entre opérateurs nationaux et étrangers sont encouragées, ce qui influence la modernisation de système bancaire en Algérie notamment le système de paiement, au terme de garantie d'une plus grand sécurité des opérations bancaires.

¹⁵ Article 58 de la loi 90-10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit

¹⁶ LILA Brahmi « Evaluation du système bancaire Algérien à travers sa contribution au financement des projets de développement local », thèse magister, thèse magister, juillet 2008, p82

¹⁷ Article 183 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit

2-2-2- Le contenu de la loi

La loi relative à la monnaie et au crédit constitue le point de rupture avec les pratiques anciennes. Elle représente l'instrument de base pour passer de l'économie planifiée vers l'économie de marché.

_ Les missions de la Banque d'Algérie

Aux termes de la loi 90-10 de 1990, La BA a pour mission, singulièrement, de créer et maintenir dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement de l'économie nationale, en soutenant la mise en œuvre de toutes les ressources productives du pays, tout en veillant à la stabilité interne et externe de la monnaie.

Impérativement, elle a pour mission¹⁸ :

- De réguler la circulation monétaire ;
- De réguler le marché des changes ;
- De diriger et de contrôler, par tous les moyens appropriés, la distribution du crédit ;
- De veiller à la bonne gestion des engagements financiers du pays à l'égard de l'étranger.

La Banque d'Algérie établit les conditions générales dans lesquelles les banques et les établissements financiers algériens et étrangers peuvent être autorisés à se constituer en Algérie et à y opérer.

En outre, elle établit les conditions dans lesquelles cette autorisation peut être modifiée ou retirée.

La Banque d'Algérie détermine toutes les normes que chaque banque doit respecter en permanence, notamment celles concernant¹⁹ :

- Les ratios de gestion bancaire ;
- Les ratios de liquidités ;
- L'usage des fonds propres

¹⁸ AMMOUR Benhalima. « Le système bancaire Algérien » Edition DAHLAB. Algérie 1996, p.99.

¹⁹ Article 92 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit

- Risque en général

2-2-3- Le Rôle du Conseil de la Monnaie et du Crédit(CMC)

Le conseil de la monnaie et du crédit était à la suite qualifié, selon les dispositions de la LMC, l'autorité monétaire unique et autonome. Il est chargé de la direction et de l'administration de la BA. Le CMC veille à tout ce qui concerne l'élaboration de la politique de crédit, tout en proposant les mesures tendant à l'organisation de la profession bancaire.

En effet, telles qu'elles sont définies par la LMC, le CMC joue un double²⁰ rôle :

- En tant que conseil d'administration de la BA, le CMC est chargé d'administrer la BA, de créer des comités consultatifs, d'établir des succursales et des agences, d'arrêter le budget de la banque, les règlements qui lui sont applicables, ainsi que la répartition de son bénéfice ;
- En tant qu'autorité monétaire, le CMC édicte un certain nombre de règlements bancaires et financiers concernant, l'émission de la monnaie et sa couverture, les normes et opérations de la banque centrale. Il établit les normes et les ratios applicables aux banques et établissements financiers, la protection de leur clientèle, les normes et règles comptables applicables à ceux-ci ainsi que l'organisation du marché de change.
- Le CMC est composé²¹ :
- D'un Gouverneur de la Banque d'Algérie, nommé par les autorités publiques pour une durée de six ans (renouvelable une fois) ;
- De trois Vice-gouverneurs qui sont des dirigeants « internes », nommés également par décret présidentiel pour une durée inférieure (cinq ans au lieu de six ans) renouvelable une fois ;
- De trois fonctionnaires, du grade le plus élevé, choisis en raison de leurs compétences en matière économique et financière, trois suppléants sont désignés pour les remplacer le cas échéant.

Ces trois fonctionnaires et leurs suppléants jouissent comme le stipulait l'article 35²² de la loi, d'une indépendance et d'une liberté vis-à-vis de l'administration pour laquelle ils

²⁰ AMMOUR Benhalima. Op.cit.p100

²¹ Abdelkrim Nass ; système bancaire algérien ; de la décolonisation à l'économie de marché dépôt légal trimestre 2003 N° 03090556. P 173

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

appartiennent. « Dans l'exercice de leurs fonctions de membres du conseil, les trois fonctionnaires et leurs remplaçants sont indépendants des administrations auxquelles ils appartiennent, délibèrent et votent en toute liberté».

2-2-4- La Commission Bancaire

- La Commission Bancaire²³ est l'autorité en charge de la supervision bancaire qui est effectuée sur pièces et sur place ;
- Le contrôle du respect de la réglementation édictée repose sur les déclarations des banques pour le contrôle sur pièces et sur des missions de visite régulières auprès des banques et des établissements financiers pour le contrôle sur place.

_ Le conseil d'administration

- Il délibère sur l'organisation générale de la BA ainsi que sur l'ouverture et la supervision d'agence et succursale ;
- Il approuve le statut du personnel et le régime de rémunération des agents de la BA ;
- Il arrête les règlements applicables à la banque d'Algérie ;
- Il délibère sur toutes la convention de la banque ;
- Il détermine les conditions et la forme dans lesquelles la Banque d'Algérie arrête ses comptes ;
- Il arrête chaque année le budget de la BA.

2-2-5- Révision de la Loi et de la monnaie et crédit LMC

Afin d'adapter le système bancaire national au nouvel environnement dans lequel il évolue, les autorités publiques ont conduit une série de réformes et de modifications des articles de la LMC de 1990. Celles-ci ont visé essentiellement l'organisation de l'autorité monétaire. Ainsi, la première réforme est concrétisée dans le cadre de l'ordonnance n°01-01 du 27 février 2001, la seconde du 26 août 2003 et la troisième réforme qui est l'ordonnance N° 10-04 du 26 Aout 2010

²² RACHID Lalali. « Contribution à l'étude de la bancarisation et de la collecte des ressources en Algérie» thèse magister.université de Bejaia 2003.

²³ Rapport de la banque d'Algérie (2012) : Présentation de la Banque d'Algérie[<http://www.bank-of-algeria.dz/present.htm>] (page consultée le 10 février 2018)

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

L'ordonnance n°01-01 du 27 février vient de modifier et compléter la LMC de 1990, celle-ci visait essentiellement la Surveillance et l'Administration de la BA qui sont aux termes de cette ordonnance assurés par un gouverneur assisté par trois vices gouverneurs, le conseil d'administration et deux censeurs.

Les fonctions de Gouverneur et de Vice-gouverneurs ne sont pas soumises aux règles de la fonction publique et sont incompatibles avec tout mandat législatif, toute charge gouvernementale et toute fonction publique.

S'agissant du conseil de la Monnaie et de Crédit, celui-ci est composé :

- Des membres de conseil d'administration de la BA ; -
- De trois personnalités choisies en raison de leur compétence en matière économique et monétaire. Ces trois personnalités nommées membres du conseil par décret du président de la république.

Donc cette ordonnance concerne uniquement le changement de certaines dispositions organiques du fonctionnement du CMC, elles pourraient paraître, selon certains spécialistes comme une mesure plus politique qu'économique, visant la remise en cause de l'autonomie de la Banque Centrale et un renforcement du poids du Ministère de Finance.

Ordonnance du 26 Août 2003

Dans le cadre de la réforme d'août 2003, le conseil de gouvernement a procédé à la suppression de 14^{ème} Articles de la LMC de 1990 qui consacrent l'autonomie de la BA et à l'introduction de 7^{ème} articles donnant plus de pouvoirs d'ingérence au ministère des finances. Dans ce contexte, la nouvelle réforme stipule que :

- _ Les fonctionnaires, membre du CMC, sont nommés sur proposition du ministère de finances²⁴ ;
- Les fonctionnaires, membre du CMC, siègent en qualité, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas forcément indépendants des administrations auxquelles ils appartiennent ;
- Les censeurs de la BA sont en position de détachement de leur administration d'origine ;
- Les censeurs de la BA exercent une surveillance particulière, sur la centrale des risques et des impayés et du fonctionnement du marché monétaire ;

²⁴ Article 59 remplaçant l'article 32 de la LM

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

- Le conseil ou la commission bancaire ne peuvent entendre le ministre des finances que sur sa propre demande.

Article 59 remplaçant l'article 32 de la LMC.

Cette réforme a été considérée comme étant un recul car elle réduit les prérogatives de la BA alors que l'idéal reste celui de préserver son autonomie en Algérie, tout en mettant en place les mécanismes nécessaires à l'Etat pour contrôler et réguler les finances du pays.

Ordonnance bancaire N° 10-04 du 26 Aout 2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire N° 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit Cette ordonnance a introduit de nouveaux durcissements concernant la législation réglementant l'activité des banques étrangère installées²⁵, puisqu'elle stipule que :

- «l'Etat détient une action spécifique dans le capital des banques et établissements financiers à capitaux privés en vertu, de laquelle, il est représenté, sans droit de vote, au sein des organismes sociaux ».
- Ainsi, les banques et établissements financiers à capitaux privés, nationaux ou étrangers, doivent obtenir l'autorisation de l'Etat pour céder des actions à des tiers.
- Aussi, il est souligné, que les cessions d'actions doivent être conclues sur le territoire national et l'Etat dispose d'un droit de préemption sur ces actions.

²⁵ bouyakoub. les techniques bancaires, modules des sciences commerciale.4 eme années finance, université d'oran

Section3 : Le système bancaire dans la période actuelle

Dans le cadre des réformes adoptées depuis 1990, les autorités algériennes ont procédé à la refonte de la politique de crédits à travers l'abolition de système de régulation administratif de crédit et de la fixation centralisée des taux d'intérêt et l'assouplissement progressif des emplois obligatoires.

De ce fait, il a été fait recours aux instruments directs de la politique monétaire. La politique de l'octroi de crédit prend une nouvelle dimension et devient plus orthodoxe. Il ne s'agit plus de distribuer les crédits vers les activités jugées prioritaires, mais selon des critères bien précis et selon des conditions les plus favorables en fonction des instruments adoptés. La fixation des taux d'intérêt est, depuis, définie sur le marché selon les règles de l'offre et de la demande. Ainsi, les autorités ont procédé progressivement à la libéralisation des taux d'intérêts.

Aujourd'hui, le système bancaire algérien compte 20 banques commerciales aux cotés de la Banque Centrale, 3 bureaux de représentation de grandes banques internationales, une banque des valeurs, une société de clearing chargée des fonctions de dépositaires, 3 caisses d'assurance-crédit, une société de refinancement hypothécaire.

Les 1200 agences des réseaux bancaires restant toutefois dominées par les banques publiques à hauteur de 99%. L'intervention des banques dans le financement des activités économiques a évolué de manière significative ; elles assurent aujourd'hui des activités de type universel.

Ainsi, le secteur bancaire est engagé dans une mutation qui devrait se traduire une bancarisation plus importante et par des opérations plus rapides. La mondialisation peut s'accélérer par la mise en œuvre de partenariats avec les institutions bancaires et financières internationale.

Le plan de relance de l'économie et de privatisation offre en outre d'autres opportunités, notamment dans l'ingénierie financière, le montage financier des grands projets et le développement de financement de type leasing ou capital-risque, je précise que la banque d'Algérie a récemment publié des textes qui garantissent les droits des investisseurs étrangers en Algérie, comme la liberté de transfert de produits en cas de désinvestissement.

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

Le secteur public dispose aujourd'hui d'un réseau important, de la connaissance des métiers classiques de banque, d'un personnel formé. Les banques étrangères souhaiteraient investir en Algérie et apporter une technologie moderne pourrait sans doute trouver des opportunités de partenariat avec les banques publiques algériennes.

Le secteur bancaire s'est vu également élargi aux banques et établissements financiers étrangers. Le règlement n°91-10 du 14 août 1991 fixe les conditions d'ouverture de bureaux et représentation de banques et établissements financiers étrangers.

On distingue alors deux catégories d'établissements : les banques et les établissements financiers.

3-1. Les banques

Le secteur bancaire est actuellement constitué des banques publiques et des banques privées

3-1-1- Les banques publiques :

Elles ont joué un rôle prépondérant dans le cadre du développement de l'économie algérienne. Ainsi, le secteur bancaire est constitué de sept banques, dotées à partir de 2004, du statut de sociétés par actions :

- La Banque Nationale d'Algérie (**BNA**),
- Le Crédit Populaire d'Algérie (**CPA**),
- La Banque Extérieure d'Algérie (**BEA**),
- La Banque de Développement Local (**BDL**),
- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (**BADR**),
- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (**CNEP**)
- La Banque Algérienne de Développement (**BAD**).

3-1-2- Les banques privées

La LMC a consacré dans ces articles un cadre pour les banques privées et étrangères, pour l'exercice de leur fonction. On trouve :

- **la Banque El Baraka** ²⁶

²⁶ <https://www.albaraka-bank.com/albaraka-algerie/?lang=fr> (consulté le 21 juin 2021)

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

Al Baraka Bank Algérie est une des banques opérant dans le domaine de la finance islamique en Algérie. La Banque Al Baraka d'Algérie est créée le 20 mai 1991 Régie par les dispositions de la Loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la Monnaie et le Crédit, La Banque Al Baraka d'Algérie est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la chari3a islamique depuis sa création La Banque Al Baraka d'Algérie n'a cessé d'évoluer et de diversifier ses activités dans l'unique but de satisfaire les besoins directs et latents de l'ensemble de ses parties.

- **la City Bank, Union Bank (UB),**

La banque Citibank Algérie est une succursale de la prestigieuse banque américaine Citibank N.A New York. Son autorisation de constitution a été accordée en septembre 1997et a reçu son agrément le 19 Mai 1998.

Cette filiale a été instituée en 1999 « la banque en line » pour permettre à sa clientèle de consulter à distance son copte et les opérations bancaires. Elle a de nouvelles fonctionnalisées et la possibilité de renforcer ses relations avec les institutions financières algériennes et les entreprises clientes afin de répondre aux exigences de l'économie algérienne en mutation.

L'approche de Citibank Algérie est axée sur le commerce, l'investissement étranger, la gestion de la trésorerie, qui implique une collaboration étroite avec les principales banques de l'Algérie.

- **Arab Banking Corporation (ABC) :**

Arab Banking Corporation Alegria est créé en 1998, basé au Bahreïn, elle est présentée dans plus de 21 pays de golfe, d'Afrique de nord et moyen orient, l'Europe, des Amériques et l'Asie. L'Algérie a toujours été considérée dans la stratégie à long terme d'ABC comme un marché à fort potentiel ce qui justifie l'intérêt porté par le groupe ABC a ce pays, contribuant ainsi au financement de l'économie algérienne aussi bien dans les bonnes et les mauvaises conjoncture.

Cette stratégie vis-à-vis de l'Algérie s'est matérialisée par l'ouverture d'un bureau de représentation en 1995 ce qui permet à ABC de développer et renforcer la coopération avec les institutions financières algérienne.

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

▪ **Natixis Bank :**

Natixis Algérie²⁷ créée en 1999, filiale de Natixis banque populaire, offre à ces clients nationaux (Algériens) ou internationaux l'ensemble des services de banque commerciale (crédit documentaire, gestion des moyens de paiements, caution commerciales, crédits à court terme) et de banque d'affaires (financement des investissements et des implantations locales). Elle fut la première banque française à être implantée en Algérie, elle a mis en œuvre une stratégie de développement de son portefeuille initié auprès de la clientèle corporate pour s'étendre aux professionnels et aux particuliers. Elle est ainsi une banque universelle centrée sur la proximité à la fois géographique et commerciale son capital social actuel est de 10 millions de DA⁵⁷. La qualité de ses prestations est la marque de l'offre de Natixis Algérie qui englobe une gamme étendue de produits et services.

- Pour les entreprises, Natixis est avant tout un interlocuteur qui accompagne dans la gestion quotidienne de leurs affaires et la concrétisation de leurs projets de développement ;
- Pour les professionnels et les particuliers, Natixis Algérie propose des packages bancaires aux conditions souples et avantageuses. Supports pratiques d'une relation personnalisée, ces formules prennent en charge toutes les opérations courantes et facilitent en outre l'accès aux : crédits à moyen terme et crédit-bail (leasing) pour les professionnels. Crédit immobiliers destinés aux particuliers, les clients de Natixis Algérie disposent également de cartes bancaires et d'un service de consultation de leurs comptes sur internet.

▪ **Fransabank El Djazair :**

Fransabank est une banque libanaise, elle a lancé ses activités en Algérie par filiale Fransabank El-Djazair en 2006. Elle est ainsi la première banque à être agréée depuis l'introduction du règlement de mars 2004, elle s'intéresse au développement de commerce extérieur, aux PME/PMI et crédit-bail.

²⁷ <http://www.Natixis.com> (consulté le 6 juillet 2021)

▪ **La Trust Bank Algeria :**

La Trust Bank Algeria est une banque à capitaux privés de droit algérien, créée en 10/09/2002, sous forme de société par action –SPA- pour un capital initial de 750 millions de DA. La Trust Bank par sa vocation de banque universelle, offre à sa clientèle tous les services et produits bancaires de type classique ; Cependant, au-delà des prestations et services de qualité qu'elle développe avec sa clientèle, qu'elle soit commerciale ou de particuliers, son soucis est d'établir une relation professionnelle, personnalisée et durable avec elle. S'agissant de crédits ses concours en faveur de la clientèle commerciale se sont développés à l'endroit du secteur de la petite et moyenne entreprise évoluant dans toutes les branches d'activités. En 2009, La Trust Bank Algeria est autorisée à augmenter son capital de 7.5 milliards de DA.

▪ **la Société Générale Algérie (SGA) :**

La société générale Algérie a été créée en 2000 par la banque d'Algérie après avoir installé à Alger un bureau de liaison en 1987, elle est une filiale à 100% du groupe société générale. Elle fut l'une des premières banques financières à installer à Algérie. La société générale Algérie est une gamme de services à tous types de clientèle : particulier, professionnels et entreprises.

- **la Compagnie Algérienne de Banque (CAB)** le 28 octobre 1999
- **Algérien International Bank (AIB)** 21 février 2000
- **la Banque Générale Méditerranéenne (BGM)** 30 avril 2000
- **Al Ryan Bank** 8 octobre 2000
- **la Banque Nationale de Paribas (BNP Paribas)** 31 janvier 2002
- **la Banque du Maghreb Arabe pour l'investissement et le commerce (BAMIC)**
- **Algeria Gulf Bank (AGB)**
 - La banque du Golf Algérie ou AGB démarre son activité en 2004 en Algérie.
- **Arco Bank**

3-2. Les établissements financiers

La LMC, de par son article 115, définit les établissements financiers comme de personnes morales qui effectuent, à titre de profession habituelle et principalement, les opérations de banque, à l'exception de la perception des fonds du public au sens de l'article 111 de la loi. Les établissements financiers ont un caractère spécial.

Ils remplissent deux fonctions :

- Octroi de financements spécialisés ou prise de participations dans des projets et des entreprises,
- Offre de garanties appropriées afin de permettre aux banques de s'engager davantage dans le financement de l'économie et de minimiser les risques d'insolvabilité. Parmi les établissements financiers, on distingue :
 - **La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)**

La SRH est un établissement financier dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés. L'établissement a été agréé en 1997. Son actionnariat est composé de sociétés et d'institutions publiques, dont le Trésor public, la BNA ou encore la Compagnie Algérienne. La société a également pour objectifs : la promotion du système de financement de logements à moyen et long terme, l'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire et le prolongement de la maturité de la structure des taux d'intérêt octroyés par les banques.

Les ressources financières à moyen et à long terme de la SRH proviennent de l'émission des bons sur le marché financier local, des emprunts sur le marché financier international et du recours au refinancement de la Banque d'Algérie. L'établissement a demandé et obtenu l'autorisation d'élargir son objet social au leasing immobilier

- **La Caisse de Garantie des Marchés Publics (CGMP)**

La CGMP est une institution créée en 1998 par décret exécutif n° 98-67 du 21 février 1998 sous le statut d'établissement public à caractère industriel et commercial (PIC) et placée sous la tutelle du ministère des Finances.

Aux termes du décret susmentionné, la CGMP « a pour mission d'apporter sa garantie pour le financement des marchés et commandes publics ».

La CGMP favorise la réalisation des projets de développement et occupe de ce fait une place importante au sein du système bancaire national. La réglementation des marchés publics prévoit que la CGMP peut procéder au paiement direct aux entreprises de leur facture et de leur situation de travaux qui ne sont pas réglées et récupérer les fonds auprès du Trésor. Par

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

ailleurs, la CGMP pourra aussi accorder des préfinancements aux titulaires de marchés pour leur permettre de réaliser leur projet dans des conditions plus favorables. Les frais financiers générés par cette nouvelle procédure seront supportés par les intérêts moratoires dus aux titulaires de marchés, étant entendu que la CGMP sera subrogée dans le bénéfice de ces intérêts moratoires.

▪ **La Caisse Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)**

La CAGeX est une société par actions dotée d'un capital social réparti à parts égales entre les actionnaires (banques et sociétés d'assurance). La société est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance n° 96-06 du 10 janvier 1996 qui dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer, pour son propre compte et sous le contrôle de l'état, les risques commerciaux et, pour le compte de l'état et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non-transfert et les risques de catastrophes naturelles.

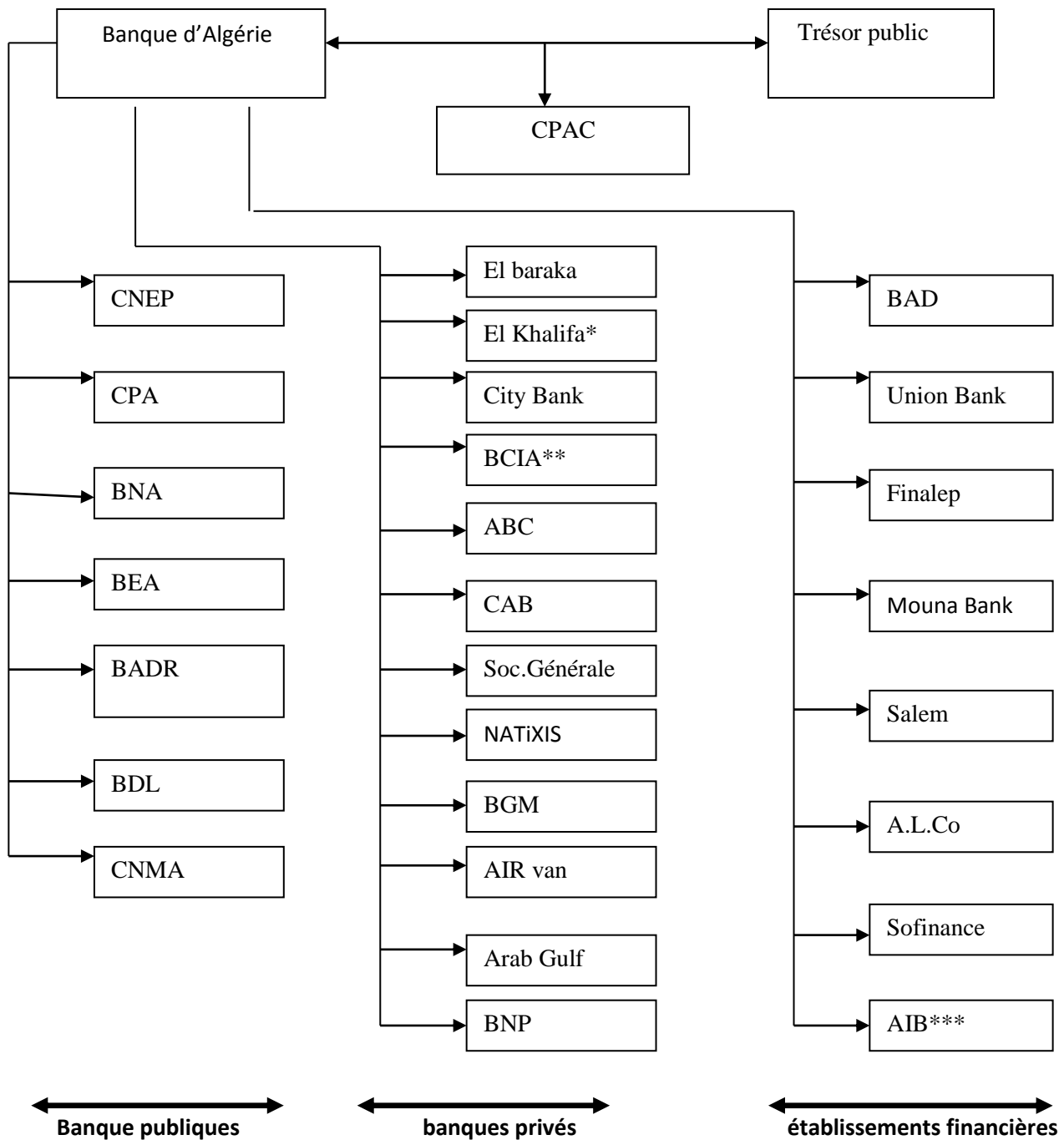
▪ **La Société de Garantie du Crédit Immobiliers (SGCI)**

La SGCI est une entreprise publique économique créée sous la forme d'une société par actions en 1997. Son actionnariat est composé de sociétés ou d'organismes publics. La SGCI garantit les banques et les établissements financiers prêteurs contre le risque d'insolvabilité des acquéreurs bénéficiaires de crédits immobiliers pour l'achat, la construction et l'aménagement de biens immobiliers à usage d'habitation. Cette garantie se matérialise par la protection des prêteurs, quand le propriétaire qui occupe le bien hypothéqué manque à ses obligations. De ce fait, la SGCI offre aux banques et aux établissements financiers prêteurs une meilleure gestion du risque en matière de crédit hypothécaire.

- La Société Financière d'Investissement, de Participation et de Financement **(SOFINAN) 09 janvier 2001**
- d'Assurance et de Réassurance (CAAR)
- Financière Algéro-Européenne de Participation **(FINALEP) 06 avril 1998**
- La Caisse Nationale de Logement **(CNL)**
- La Caisse Nationale de Mutualité Agricole **(CNM)**

Chapitre I : Historique et évolution du système bancaire algérien

Schéma n°1 : Organisation du système bancaire et financier algérien actuel Banques publiques, Banques privées et Etablissements financiers



Source : Le système bancaire Algérien, d'ABDELKARIM Naas. Page 284

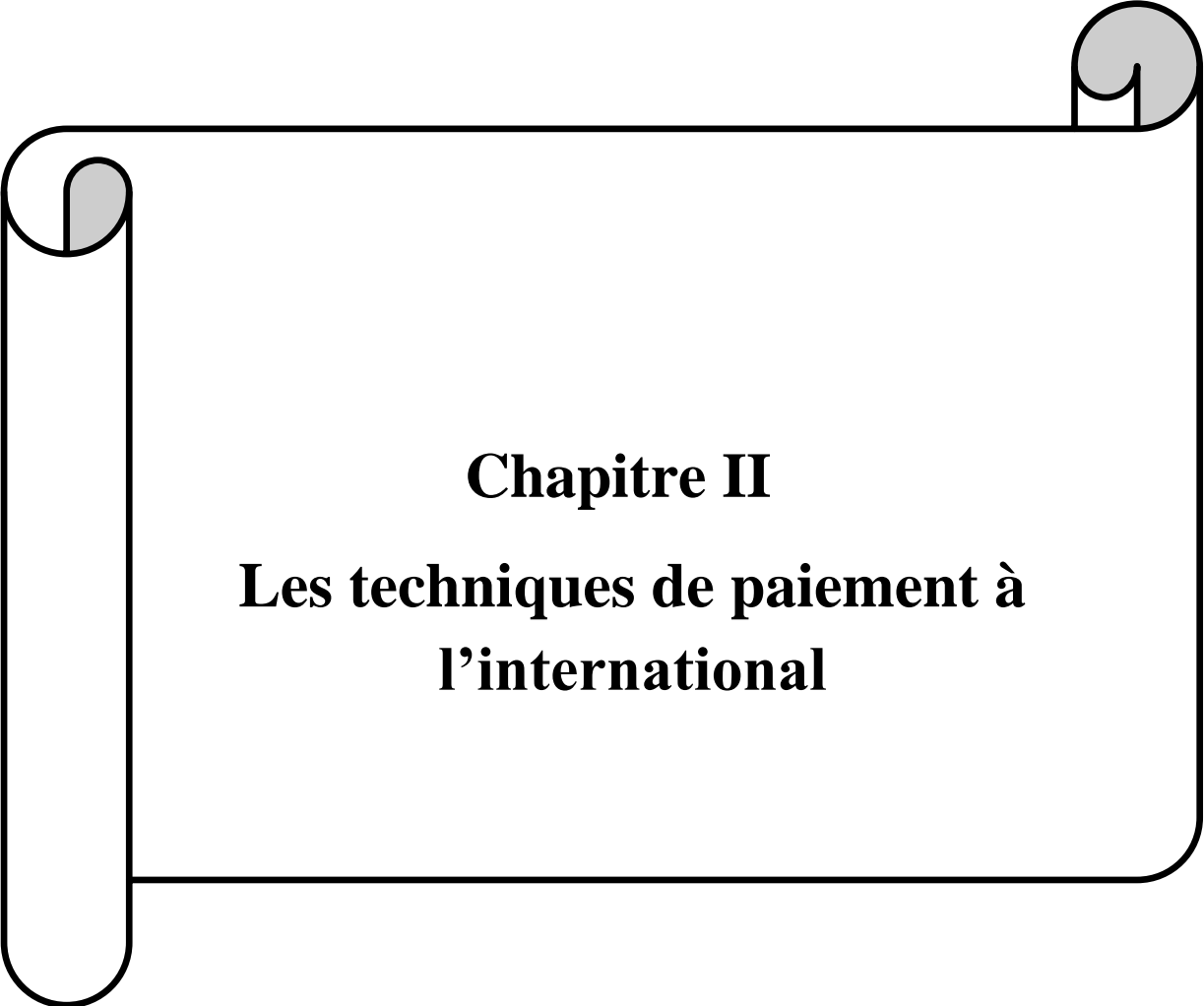
Conclusion

Ce chapitre, nous donne un éclairage général du système bancaire, constitué d'un ensemble d'institutions qui s'intéressent à la monnaie et à la finance et qui est géré par des personnes qualifiées qui veillent à l'application des lois et règlements relatifs au domaine.

Au même titre que les difficultés enregistrées par le système productif, structuré autour d'un système planifié, le système algérien a traversé depuis la colonisation à nos jours plusieurs réformes.

Après l'étape du financement centralisé, le système a connu une décentralisation progressive qui débute avec la loi bancaire 1986, et se poursuit par la promulgation de la loi de la monnaie et de crédit qui a introduit une des banques privées algériennes et étrangères, ainsi que par l'adoption du programme d'ajustement structurel.

L'apport de toutes les réformes engagées n'est pas négligeable (la libéralisation bancaire, le renforcement du rôle de la banque centrale,...), mais insuffisant car le système bancaire algérien fait l'objet de plusieurs critiques par les investisseurs nationaux et étrangers, notamment son caractère archaïque, ses lourdeurs administratives, l'insuffisance de ses produits et services ; les réformes de modernisation en phase ont pour objet d'augmenter l'efficacité du système bancaire (l'émerger des moyens de paiement électroniques, la privatisation des banque publiques et la multiplication des segments des produits).



Chapitre II
Les techniques de paiement à
l'international

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

Introduction

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, les techniques de paiement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les crédits documentaires et les remises documentaires

Les opérateurs du commerce international devront choisir la technique de paiement adéquate.

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales présentent des caractéristiques différentes. Le choix de tel ou tel mode de financement dépend des négociations commerciales entre l'importateur et l'exportateur. Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement

Dans cette section nous allons aborder trois techniques de paiement non documentaires à savoir :

- L'encaissement simple ;
- Le contre remboursement ;
- Le compte à l'étranger.

1-1- L'encaissement simple

1-1-1. Définition

Est un mode de règlement utilisé entre partenaires qui se connaissent de longue date et qui ayant une confiance réciproque, on distingue sous cette expression les opérations d'encaissement dans lesquelles le règlement du vendeur n'est conditionné par la remise des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations, c'est pour cela qu'elle est utilisée habituellement à de faibles montants.

1-1-2. Les intervenants de l'encaissement simple

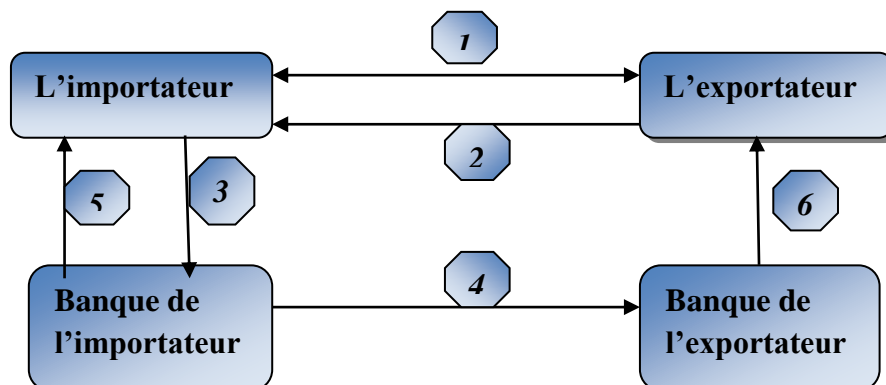
1-1-2.1. L'exportateur

- Il expédie la marchandise comme convenu
- Il envoie la facture commerciale du montant convenu.

1-1-2.2. L'importateur

- Il reçoit la marchandise ;
- Il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixée.

1-1-3. Déroulement de l'encaissement simple (schéma 02)



Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

- (1) Il est toujours recommandé d'établir un contrat où sont clairement définis les engagements des deux parties
- (2) Envoi de factures et autres documents et expédition des marchandises
- (3) Ordre de paiement
- (4) Paiement
- (5) Avis de débit
- (6) Avis de crédit

1-1-4. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple

1-1-4.1. *Les avantages*

- Rapide et souple sur le plan administratif ;
- Modération des coûts ;
- Simplicité de la procédure.

1-1-4.2. *Les inconvénients*

- L'exportateur subi le risque de non paiement, car le règlement est à l'initiative de l'acheteur ;
- L'acheteur peut modifier unilatéralement les conditions de paiement ;
- En n'étant pas basée sur des documents, cette technique ne prévoit aucune garantie pour couvrir le vendeur.

1-2- Le paiement contre remboursement

1-2-1. Définition

La technique de contre-remboursement, donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur assure l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur. Cette technique est restée d'utilisation limitée elle n'est utilisable lorsque :

- L'exportateur est sûr que l'importateur accepte la marchandise.
- Les expéditions sont à des colis de faible valeur unitaire.

1-2-2. Les intervenants de contre remboursement :

1-2-2.1. L'exportateur :

- Expédie la marchandise et il indique le prix a payé

1-2-2.2. L'importateur :

- Paie la marchandise au transporteur

1-2-2.3. Transporteur :

- Joue le rôle d'intermédiaire financier, il assure l'encaissement du prix et son rapatriement a l'importateur

1-2-3. Mécanisme de contre remboursement (Schéma n°03)



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

(1) Expédition des marchandises vers le destinataire, par l'intermédiaire d'un transporteur ou d'un transitaire, avec instruction de remettre les marchandises que contre son paiement.

(2) Le transporteur ou le transitaire réclame le paiement, en cas de refus de destinataire il est tenu de ne lui pas livrer.

(3) Si le paiement est effectuer, la livraison aura lieu.

(4) Rapatriement du montant pour le compte du vendeur.

1-2-4. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

1-2-4.1. Les avantages

- Technique facile à utiliser, très simple et très rapide.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

- Souvent pratiquer dans le cas de vente par correspondance.
- Le respecte du délai de réflexion.

1-2-4.2. Les inconvénients

- Le paiement contre remboursement ne garantie pas :
- Le refus de réception des marchandises,
- Coût élevé
- Le risque commercial du chèque sans provision ;
- Le risque politique de non-transfert des fonds encaissés ;

1-3- Le compte à l'étranger

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportation est courante vers un pays et que les sommes sont importantes. En effet, cette centralisation de recettes prévenantes de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant des commissions liées aux rapatriements.
- A l'importateur de payer sur un compte de son pays ;
- Eventuellement le paiement des fournisseurs locaux.
- Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger coutent généralement moins chère que les paiements internationaux.
- L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change aux guichets de cette filiale ou de cette banque étrangère, le rapatriement des sommes payées ce fait dans les délais convenus avec l'exportateur.

Section 02 : Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publiées par la chambre du commerce international, ces dernières nous précisent ses principaux intervenants, les formes sur lesquelles on le retrouve, les différents modes de sa réalisation ainsi que ces formes spéciales qui représentent sa capacité d'adaptation des différents cas de commerce international.

C'est se que nous allons vous démontrer dans cette section.

2-1- Définition

Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire) , dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérent entre eux, justifiant de la valeur et de L'expédition des marchandises ou des prestations de services²⁸

Le Crédit Documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la chambre de commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la n°600).

Il s'agit donc d'un engagement de paiement pris par la banque émettrice à la demande d'un donneur d'ordre (l'acheteur) en faveur d'un bénéficiaire (le vendeur).

2-2- Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire fait intervenir les parties suivantes :

2-2-1- Le donneur d'ordre (acheteur- importateur)

C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du Crédit Documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.²⁹

²⁸ Documents internes de BADR.azazga.

²⁹ J. Paveau et F. Duphil, «Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013, P 358.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

2-2-2- La banque émettrice (banque de l'importateur)

C'est la banque de l'acheteur qui reçoit les instructions de son client, il procède à l'ouverture du Credoc sur la base des instructions du donneur d'ordre.³⁰

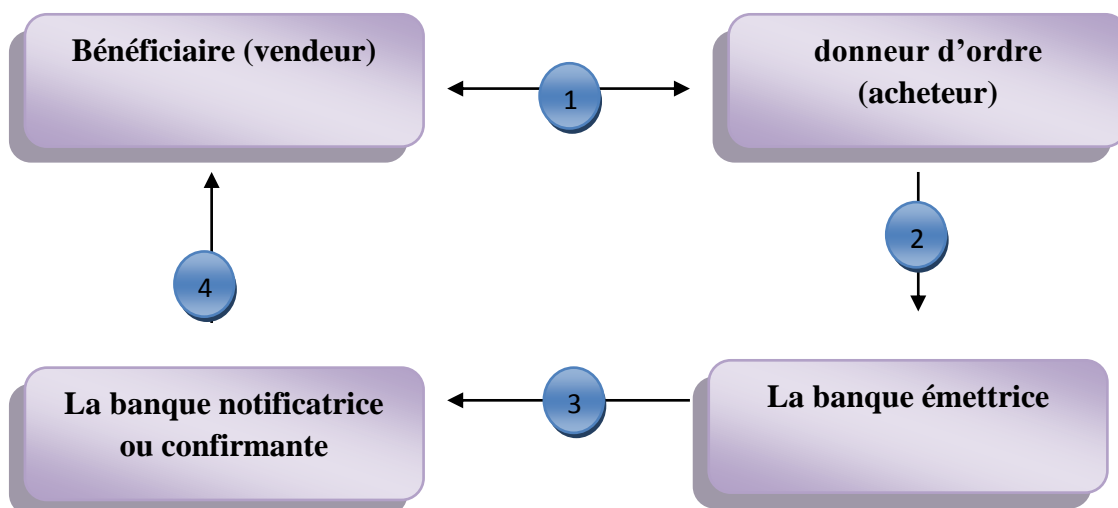
2-2-3- La banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans les pays de vendeurs). Elle va notifier au vendeur l'ouverture de crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.³¹

2-2-4- Le bénéficiaire (vendeur- exportateur)

C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

2-3- Rôle des intervenants (Schéma N°4)



Source : Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010, P35

- (1) Contrat commercial³² ;
- (2) Demande d'œuvre du crédit documentaire ;
- (3) Emission du crédit documentaire ;
- (4) Notification du crédit Documentaire avec ou Sans confirmation.

³⁰ J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010, P 322.

³¹ G. Legrand et H. Martini, « management des opérations de commerce international import- export », 7e Edition DUNOD, Paris, 2005, P 103

³² Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010, P35

2-4- Les types de crédit documentaire

2-4-1- Selon la sécurité

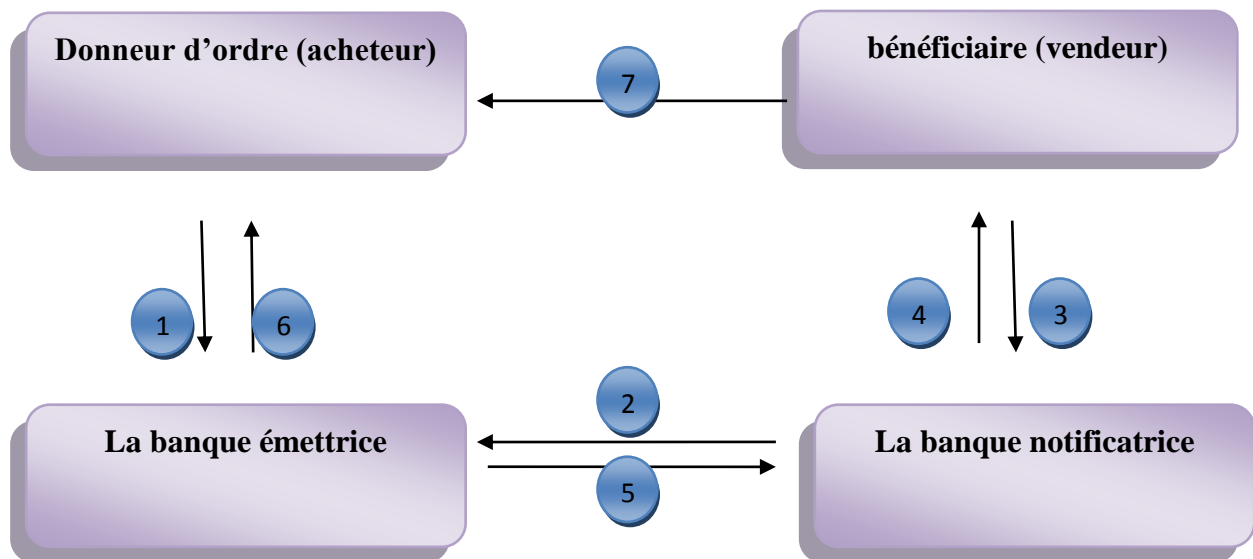
Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des Banques et protège d'une manière croissante l'exportateur

2-4-1-1- Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable implique un engagement bancaire souple ; Il peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable.

Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.³³

Schéma N°05: Le crédit documentaire révocable



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

(1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement³⁴ ;

(2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;

³³ S. Oulounis, «Gestion financier internationale », édition : 4.01.4785, office des publications universitaire 09_2005, P18.

³⁴ : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

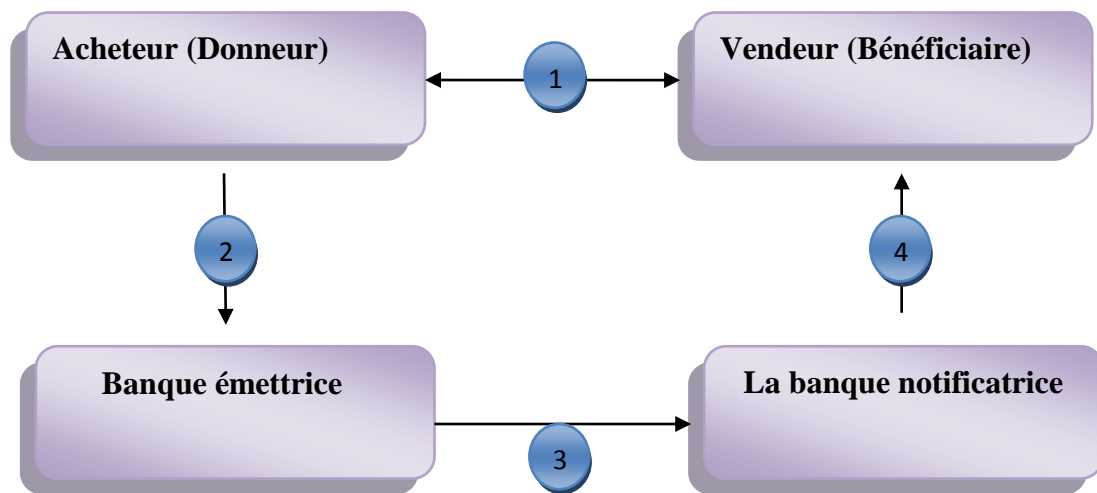
- (3) Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;
- (4) Remise des documents contre paiement ;
- (5) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice ;
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur ;
- (7) Envoi de la marchandise.

2-4-1-2- Le crédit documentaire irrévocable

Un crédit documentaire irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme de payer, pour autant que les conditions du crédit documentaire soient remplies. IL ne peut pas être modifié ni annulé sans l'accord du vendeur et de toutes les banques qui se sont engagées.

Si le vendeur souhaite modifier ou annuler certaines conditions de ce crédit documentaire, il doit demander à l'acheteur de passer un ordre dans ce sens à la banque émettrice.³⁵

Schéma N°06 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



Source : manuel natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

- (1) Contrat commercial
- (2) Avis sans Engagement de a part
- (3) Engagement ferme
- (4) Avis sans Engagement de a part

³⁵ L. Bernet-Rollan, «Principes de technique bancaire », 23e édition, DUNOD, Paris, 2004, P 270.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

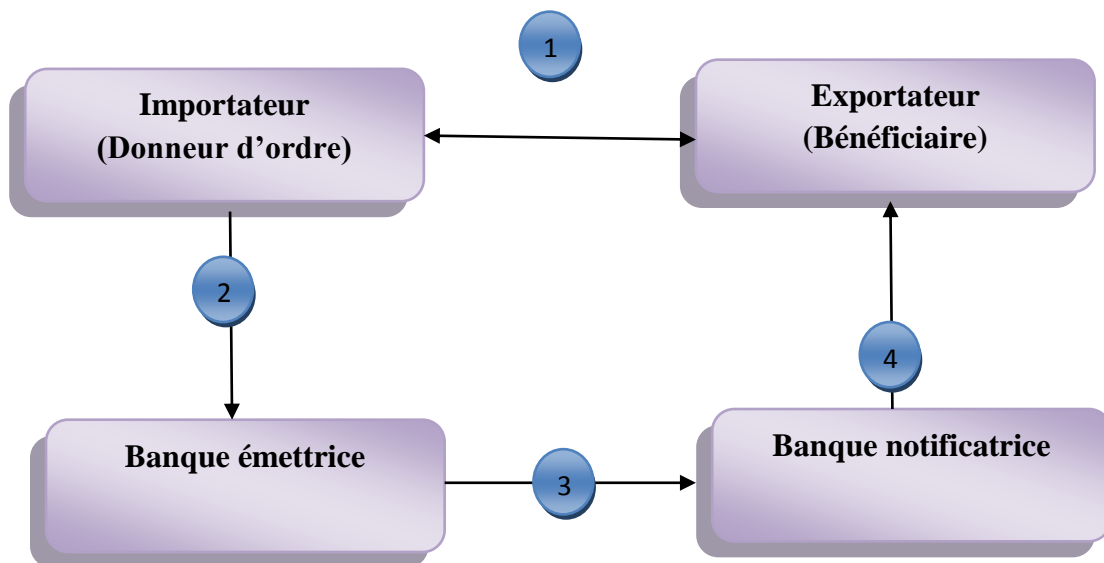
2-4-1-3- Le crédit documentaire irrévocable confirmé

Dans ce cadre, le Crédoc offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer.

De ce fait, tous risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations. le crédit irrévocable et confirmé offre au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques.

D'une autre façon le crédit documentaire irrévocable et confirmé, c'est la forme la plus sûre. Le crédit est confirmée par la banque notificatrice, elle s'engage vis-à-vis du fournisseur au même titre que la banque émettrice de l'acheteur et assure le paiement à son tour.³⁶

Schéma N°07 : présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé



Source : manuel natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

- (1) Contrat commercial ;
- (2) Engagement ferme du fait de sa confirmation ;
- (3) Engagement ferme ;
- (4) Engagement ferme du fait de sa confirmation.

³⁶ O G. Legrand et H. Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNUD, Paris, 2008, P136.

2-4-2- Selon la réalisation

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire en présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article (10) a stipulé que « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation »³⁷. La banque chargée de la réalisation s'appelle « la banque désignée ».

2-4-2-1- *Le crédit réalisable par paiement à vue*

L'opération se fait sur la base de « donnant-donnant », c'est-à-dire paiement contre document. Cette modalité de paiement permet à l'importateur d'avoir une ouverture de crédit documentaire auprès de sa banque en faveur de l'exportateur généralement.

2-4-2-2- *Le Crédit réalisable par paiement différé*

L'exportateur remet les documents à son banquier et celui-ci les transmet au banquier de l'importateur qui s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance dans la mesure où les documents présentés seront conformes à ceux qui étaient prévus et où l'expédition aura été faite dans les délais prévus ; Les crédits documentaires à terme (les crédits contre acceptation et ceux à paiement différé) permet à l'acheteur de revendre la marchandise avant l'échéance ce qui lui permet de payer avec le montant du crédit documentaire.

2-4-2-3- *Le crédit documentaire réalisable par acceptation*

La banque occupe une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportation).

En aucun cas, le tiré ne doit être le donneur d'ordre (l'acheteur) car elle n'a pas donné son engagement irrévocable. Donc le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.

La banque en compte tenu tire une traite sur elle-même ou sur la banque émettrice au vue des documents conformes.

³⁷ DOUALA « déroulement d'un crédit documentaire » logistiqueconseil.org.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

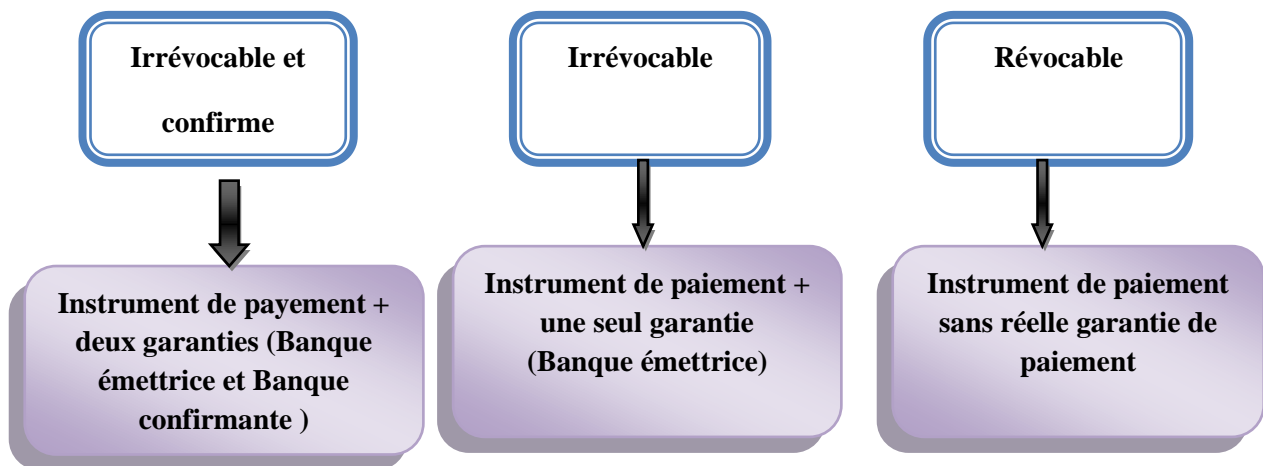
Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.

2-4-2-4- Le crédit documentaire réalisable par négociation

Le terme « négociation »³⁸ est défini comme l'opération qui permet le règlement de la valeur de la traite et/ ou des documents par une banque désignée. Ceci signifie, que le banquier désigné, qui est en général le banquier émetteur, règle immédiatement le montant moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque nificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

Si le crédit documentaire est irrévocable et non confirmé, la banque nificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement des exportateurs. Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque confirmatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suit tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

Schéma N°08 : La classification des types de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de sécurité



Source : Arab Tunisian Bank, «Comprendre les crédits documentaires », Tunisie, 2010, P 5.

³⁸ S.HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011. P 123.

2-4-3- Les crédits documentaires spéciaux

On distingue cinq crédits documentaires spéciaux :

2-4-3-1- *Le crédit documentaire transférable*

Le crédit transférable³⁹ est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier ou dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque "transférant", qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires.

Lorsque l'exportateur n'arrive pas à lui seul à répondre à la commande de son client importateur, il peut transférer une partie de la commande chez un autre fournisseur qui se chargera d'exporter directement sa part de marchandises et de documents chez l'importateur, cette part venant s'ajouter à la part expédiée par le premier exportateur.

A- **Les avantages du crédit transférable**

- Facile à mettre en œuvre ;
- Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférante ;
- Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.

B- **Les inconvénients du crédit transférable**

- N'est pas toujours possible ;
- Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique ;
- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

2-4-3-2- *Le crédit documentaire revolving*

Le crédit revolving⁴⁰ est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé automatiquement. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

³⁹ CHIRIGUI (C) ; « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université de Oran, 2014 p 194.

⁴⁰ OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p19.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

Si le crédit revolving prévoit que l'on peut ajouter à une tranche la partie non utilisée de la tranche précédente, on dira que le crédit revolving est cumulatif. Il est par contre non cumulatif si les montants qui n'ont pas été utilisés deviennent caducs.

A- Les avantages du crédit revolving

- Il peut être renouvelé automatique sans être modifié, créant des obligations respectives à la charge de la banque et du donneur d'ordre ;
- Il peut se révéler d'un coût modéré, les commissions étant calculées sur les utilisations effectives et non sur le cumul des tranches à venir ;
- Il permet enfin à l'importateur de s'approvisionner au fur et à mesure de ses besoins et en fonction de sa trésorerie et de sa capacité de stockage.

A- Les inconvénients du crédit revolving

- L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes.
- Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions.

2-4-3-3- Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque, et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction.

Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une «Garantie» de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit⁴¹.

A- Les avantages du crédit back to back

- Si les conditions du crédit documentaire back to back simultanément avec celles du crédit documentaire de base, le risque est moins grand pour l'intermédiaire ou la banque émettrice du crédit back to back.

⁴¹ 14 AMIEUR-S, «Les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA finance N6 2003, P14.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

B- Inconvénients du crédit back to back

- La banque émettrice du crédit back to back contracte un engagement indépendant du crédit documentaire de base vis-à-vis de l'intermédiaire.

2-4-3-4- Le crédit documentaire red clause ou clause rouge

C'est un crédit documentaire qui autorise la banque notificatrice à donner des avantages à l'exportateur avant la réception des documents pour satisfaire ses besoins de trésorerie, en contrepartie de la garantie d'un engagement de restitution d'acompte. Ces avances peuvent aller jusqu'à 8% du montant du crédit. En Algérie, elles ne dépassent pas 15% du montant du crédit documentaire.

2-4-3-5- Le crédit documentaire stand-by

Cette forme de crédit est utilisée notamment aux Etats-Unis et en Asie ; la banque se met à côté de la transaction et garantit le paiement du bénéficiaire en cas de défaillance de l'acheteur⁴².

C'est une garantie de paiement à première demande, permet à l'exportateur et l'importateur de réaliser l'opération d'échange sans la contrainte de transfert de document. La banque de l'importateur s'engage à régler l'exportateur en cas de défaillance dans une échéance convenue. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet .

La lettre de crédit stand by apporte un haut niveau de garantie ; une rapidité dans l'exécution et des conditions de prix avantageuses. Elle est souple et sûre qui assure au vendeur une couverture du risque de non paiement lorsqu'il aura accompli ses obligations et à l'acheteur de ne payer que les livraisons conformes.

2-5- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

2-5-1- Les avantages du crédit documentaire

Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du

⁴² ZOURDANI-S, « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », Mémoire de Magister, Université de Tizi-Ouzou 2011-2012, P89.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

pays. Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

2-5-2- Les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démunie, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait. Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison. La lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opérations très procédurières. Le coût est élevé comparativement à d'autres techniques de paiement internationales (ex.: remise documentaire) mais la sécurité de paiement est également élevée.

2-6- Les objectifs de crédit documentaire

Comme le crédit documentaire admis au paiement universel, il permet de faire un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux de vendeur, toute fois l'opération de la négociation du contrat commercial est bien maîtrisée jusqu'à la mise en place du crédit documentaire; pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (Entendre également les marchés) ;
- De connaître la réglementation nationale et internationale.

Section 3 : présentation de la remise documentaire

Cette technique de paiement est régie par les règles et usances uniformes relatives aux encaissements de la CCI, la dernière révision a été adoptée en juin 1995 sous le numéro de publication Rue 522.

Dans cette présente section on va mettre la lumière sur sa définition ainsi que, sur ses intervenants, son aspect juridique puis, sur son mécanisme et ses modes de réalisations enfin, les avantages et inconvénients quelle nous proposent.

3-1- Définition de la remise documentaire

La remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement D/P ou documents contre acceptation D/A ou toute autre forme

3-2- Les intervenants de la remise documentaire

3-2-1- Le remettant ou donneur d'ordre

C'est l'exportateur, il remet les documents à sa banque et il lui donne un ordre d'encaissement.

3-2-2- La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur, elle transmet les documents a une banque qui agira comme correspondant, cette banque sera chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur suivant les instructions portées sur l'ordre d'encaissement remis par l'exportateur⁴³.

3-2-3- La banque présentatrice

C'est la banque chargée de l'encaissement, c'est une banque correspondante de la banque de l'exportateur, elle encaisse le montant de la facture ou elle remet les documents

⁴³ Documents PDF, organisme de recherche et d'information sur la logistique et le transport, p.02.

Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

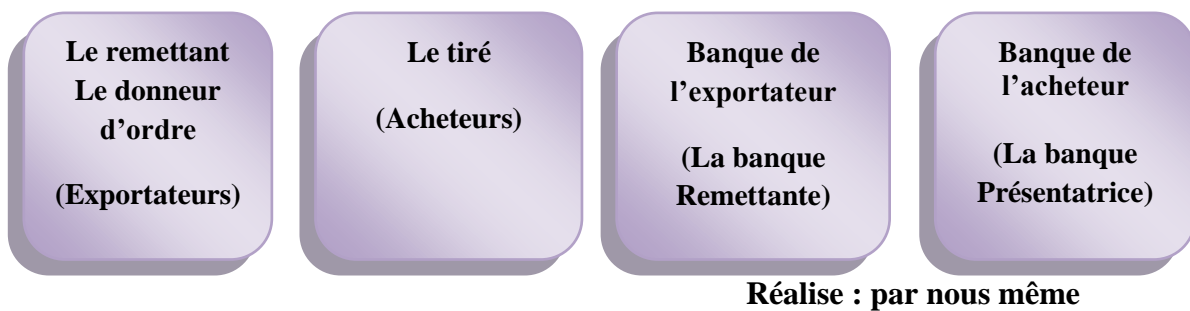
contre signature d'un effet de commerce conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

3-2-4- Le tiré

C'est l'importateur, il paye le montant de la facture ou il désigne une lettre de change

Contre les documents qui lui permettront le dédouanement des marchandises.

Schéma N°09 : les intervenants d'une remise documentaire

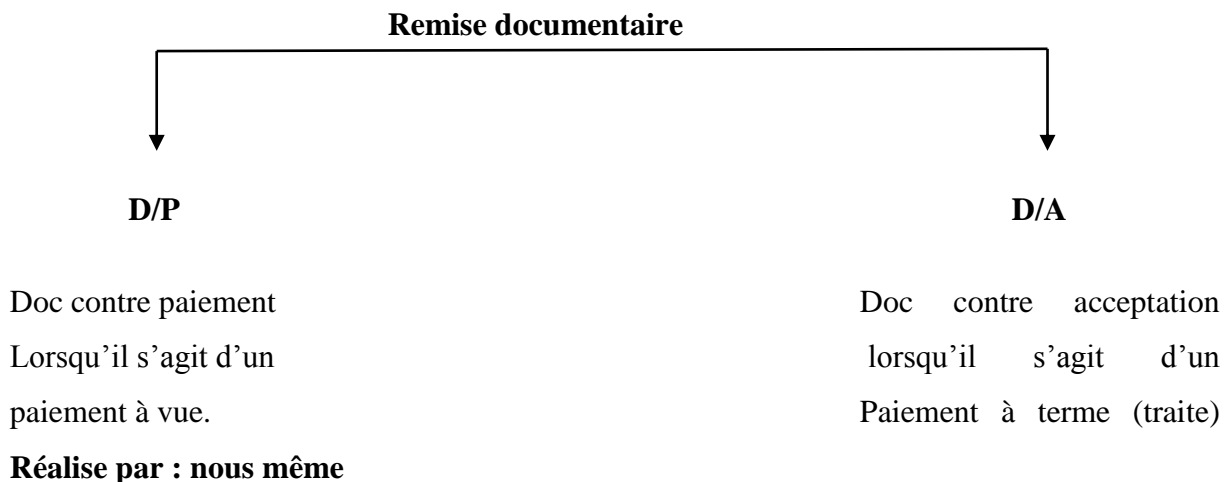


3-3- Les types de remise documentaire :

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

Deux formes de remises documentaires peuvent être traitées :

Schéma N°10 : La classification des types de remise documentaire :

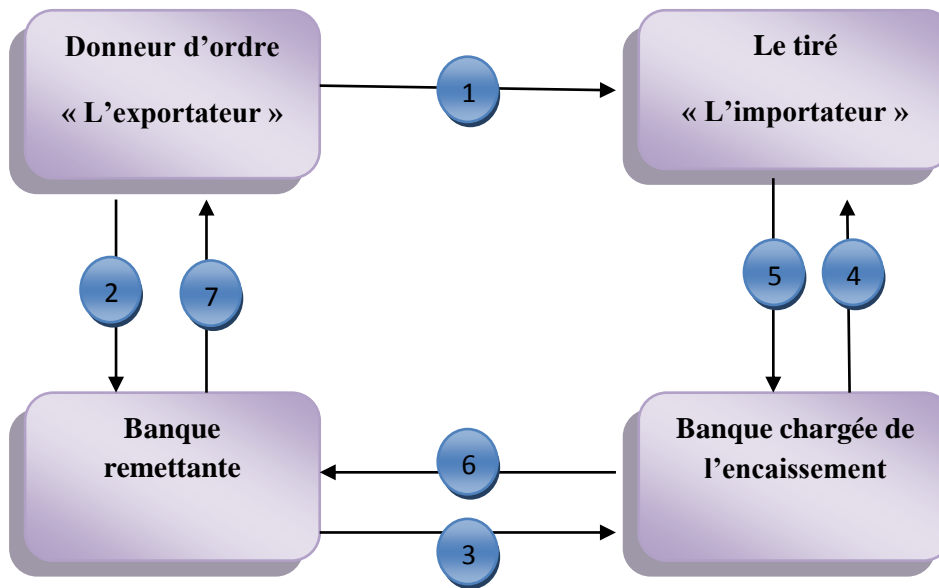


3-3-1- Remise documentaire contre paiement (D/P)

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération.

En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

Schéma N°11 : Présentation schématique du remise documentaire contre paiement ;



- (1) L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.
- (2) L'exportateur remet les documents à sa banque (remettante).
- (3) La banque remettante à son tour, envoie les documents à la banque chargée de l'encaissement.
- (4) La banque chargée de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant.
- (5) Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par la banque chargée de l'encaissement que s'il dispose immédiatement du montant payé.
- (6) Règlement de la banque remettante par la banque chargée de l'encaissement.
- (7) Paiement de l'exportateur par la banque remettante.

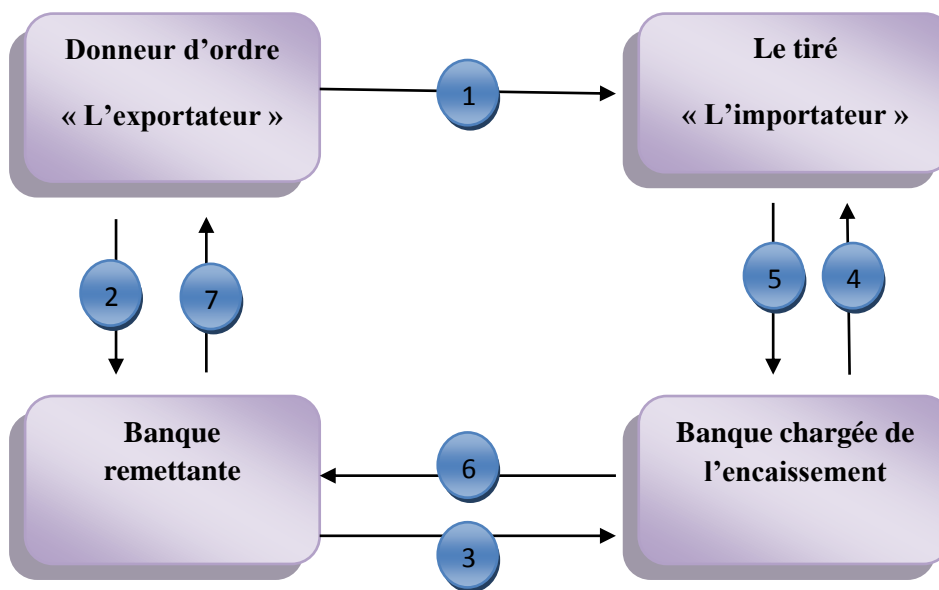
Chapitre II : Les techniques de paiement a l'international

3-3-2- Remise documentaire contre acceptation (D/A) :

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

Schéma N°12 : Présentation schématique du remise documentaire contre acceptation ;



- (1) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.
- (2) L'exportateur remet les documents exigés accompagnés d'une traite une à la banque remettante.
- (3) La banque remettante envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.
- (4) et (5) Remise des documents commerciaux par la banque chargée de l'encaissement à l'importateur contre la traite signée par ce dernier.
- (5) La banque chargée de l'encaissement transmet la traite acceptée à la banque remettante.
- (6) La banque remettante paiera l'exportateur à échéance. Les fonds seront transférés par l'importateur vers sa banque puis vers la banque remettante à l'échéance de la traite.

3-4- Avantage et inconvénient de la remise documentaire :

La remise documentaire présente certain nombre d'avantages et inconvénient, dont les plus importants sont les suivants

A- Les avantages

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

B- Inconvénients

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

3-5- Objectif de la remise documentaire

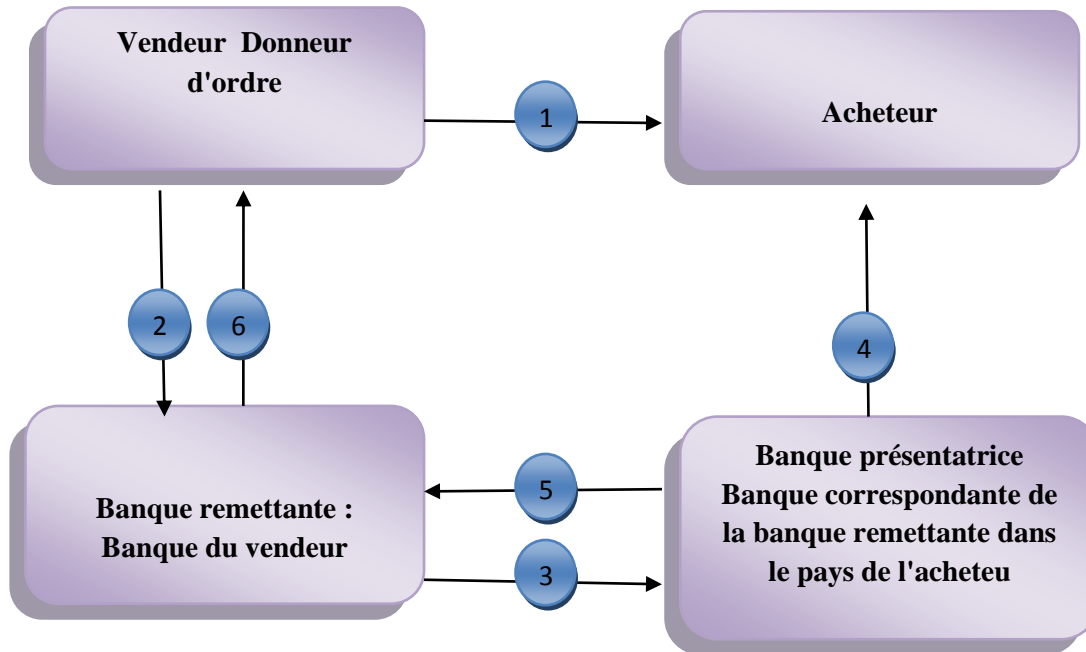
La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international.

Elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

3-6- Fonctionnement de la remise documentaire :

Nous avons mis en lumière à travers le schéma ci-dessous les principales étapes d'une opération de commerce international, en l'occurrence la remise documentaire.

Schéma 13 : schéma général de la remise documentaire :



- **Étape 1** : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque émettrice (banque à l'étranger).
 - **Étape 2** : les documents sont remis à la banque remettante (banque de l'exportateur en France, par exemple).
 - **Étape 3** : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement, son correspondant dans le pays de l'acheteur.
 - **Étape 4** : la banque émettrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une, ou plusieurs traites.
 - **Étape 5 et 6** : le paiement est transmis au vendeur qui est informé par "l'avis de sort".
- La marchandise n'est plus conforme à la commande, ou elle a été expédiée, tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination. Après avoir mis en évidence l'aspect théorique du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous tenterons ci-dessous d'aborder un cas pratique.

Conclusion

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité qu'elle proposent pour le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être prononcée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

Les caractéristiques de la relation entre l'importateur et l'exportateur (nouvelle, ancienne, entreprises connues ou pas).

- Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Ainsi, Plusieurs procédures existent en matière de financement des importations réalisées avec l'extérieur .le crédit documentaire et la remise documentaire, demeurent les méthodes les plus utilisées en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur.

Par ailleurs, d'autres méthodes sont utilisées vu leurs simplicité et rapidité d'exécution tel que l'encaissement simple et le paiement contre remboursement.

Dans le prochain chapitre nous allons identifier les différents risques liés au financement du commerce international ainsi que leurs techniques de couverture .



Chapitre III

**Etude comparative entre un crédit
documentaire et une remise
documentaire dans une opération
d'importation cas de la BADR**

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

Introduction

Afin de mieux comprendre le traitement et le déroulement d'une opération d'importation avec crédit et remise documentaire qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique d'environ plus deux mois au sein de La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (**BADR**), service commerce extérieur de l'agence 571 de AZAZGA qui pour but de comparer de manière plus au moins détaillée le traitement pratique de crédit documentaire et de la remise documentaire.

A cet effet, nous examinerons d'abord le déroulement de deux opérations de financement des importations : la première est effectuée par crédit documentaire et la seconde par remise documentaire. Ensuite, nous essayerons de faire ressortir les points de divergence et de convergence entre ces deux techniques de financement.

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

Section 1 : Présentation d'organisme d'accueil

La loi sur la monnaie et le crédit, ayant profondément modifiée et restauré l'environnement et institutionnel en ALGERIE, a permis l'ouverture des champs économique, c'est à dire la création de plusieurs banques à capitaux privés et mixtes. Parmi ces banques, il y a La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).

1- Présentation de la BADR

1-1- Historique de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale créée par décret N 82-106 le 13 mars 1982 avec pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du milieu rural. Elle est une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit (LMC), la banque BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations d'octroi de crédits et la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion. En 1999, le capital social de la BADR a augmenté pour enregistrer le seuil de 33.000.000.000 DA. A partir de 2017 son capital social a augmenté à nouveau pour atteindre les 54 000 000 000 de DA.

1-1-1- Etapes d'évolution de la BADR :

La BADR est une banque publique qui a pour mission de développer le secteur agricole et la promotion du monde rural constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA. son réseau compte actuellement 321 agence, 39 groupement régionaux et plus de 7000 employés avec une équipe de 1200 chargé de clientèles activant au sein des structures centrales régionales et locales1.

L'évolution de la BADR est comme suite :

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

▪ **La période 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 des zones à vocation agricole.

Elle a acquis une notoriété et une expérience dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrit, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait ses champs d'intervention.

▪ **La période de 1991-1999 :**

La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi ses champs d'intervention vers les autres secteurs d'activités et notamment les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été caractérisée par l'introduction des technologies informatiques.

- **1991**: mise en place du logiciel SWIFT pour l'exécution des opérations du commerce international.
- **1992** : mise en place du logiciel SYBU avec ses différents modules de traitement des placements bancaires (gestion de prêt, gestion des opérations de caisse, gestion de placement, consultation de l'ensemble des comptes clientèles)
- **1992** : informatisation de l'ensemble des opérations du commerce extérieur, les ouvertures des crédits documentaires sont traités 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 paiement et retrait BADR.
- **1996** : introduction de télé – traitement (traitement et réalisation d'opération bancaires à distance et en temps réel).
- **1998** : mise en service de la carte retrait interbancaire.

▪ **La période 2000-à ce jour**

L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la 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.

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

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis au 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 axées, notamment, sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financières. Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- **2000** : établissement d'un diagnostic exhaustif des forces de la BADR et l'élaboration d'un plan de mise à 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 financière.
- **2001** : refonte et raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédit. Les délais varient, aujourd'hui entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier de crédit d'exploitation, d'investissement, ou encore de son niveau de sanctions (agence, succursale, direction centrale)
- **2001** : concrétisation du concept banque assise (AMIROUCHE et CHERAGA...)
- **2001** : introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale.
- **2001** : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport des images d'appoints.
- **2002** : généralisation de la norme banque assise aux agences principales du territoire national.
- **2017** : mise en place d'un nouveau système d'information à savoir flexe-cube au niveau des agences principales du territoire national
- **2018** : généralisation du système d'information au niveau tout le réseau BADR.

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

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

1-2- Les missions principales de la banque BADR

On peut résumer ces missions comme suit :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie;
- L'ouverture de comptes à toute personne;
- La réception des dépôts à vue et à terme;
- La participation à 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.

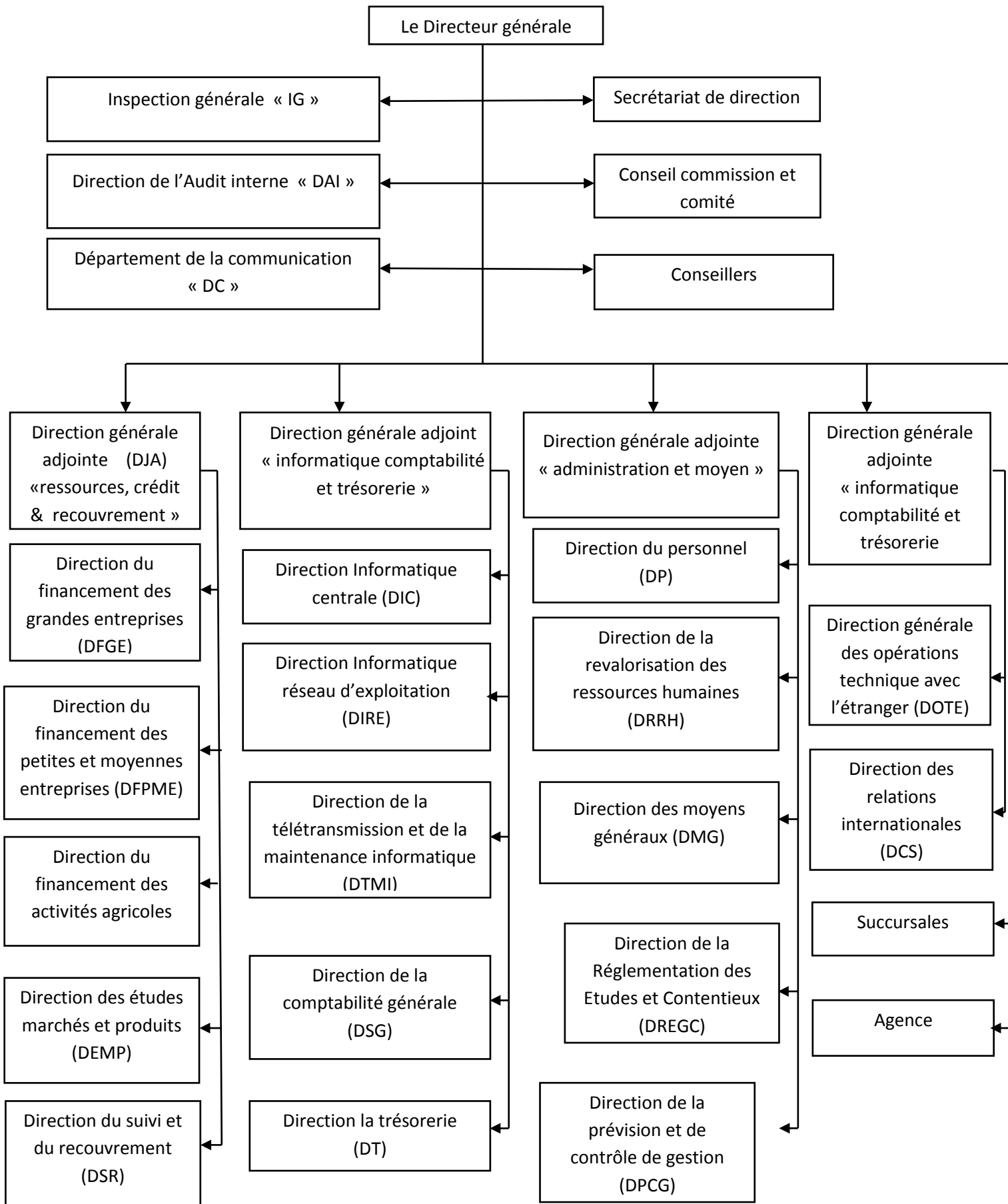
1-3- Les principaux objectifs de la banque BADR

Les différents objectifs espérés par cette banque, sont :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts 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 ses domaines d'activités;
- L'extension et le redéploiement de son réseau;
- La satisfaction des ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.

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

1-4- Organisation de la banque BADR (Schéma 14)



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

2- Présentation de l'Agence BADR AZAZGA CODE «571 »

2-1- Historique de l'agence

La BADR d'AZAZGA, agence « 571 » c'est une banque qui se situe à la daïra d'AZAZGA à 30 KM de la wilaya de Tizi-Ouzou. Elle issue de la restructuration de la BNA en 1982.

Cette agence existe depuis le début des années 1970 autant que bureau périodique qui s'ouvre pendant les jours de marché avec deux éléments et un chef du bureau pour exécuter quelques opérations de caisse, l'existence réelle comme agence s'est fait en 1973 avec l'augmentation de l'effectif.

En 1982, l'agence change de tutelle avec la restructuration de la BNA pour être une des agences de la BADR vue la vocation agricole de la région. En l'an 2000 l'agence change de siège pour occuper un bâtiment neuf en plein centre de la ville d'AZAZGA et augmenter le nombre du personnel à 23 éléments.

Cette structure de la BADR se trouve dans une localité à forte concurrence puisqu'on trouve actuellement plusieurs agences confrères à savoir BDL, CNEP, société général, BNA et une deuxième agence BDL située à la ville de FREHA (07 KM de la ville d'AZAZGA). Dans l'avenir proche une agence appartenant à la banque CPA va s'implanter dans le même site

2-2- Missions de l'agence

L'agence BADR AZAZGA « 571 » a pour mission :

- De veiller à l'application de la stratégie de la banque ;
- De soigner, d'une manière permanente, l'image de marque de la banque par, notamment :
 - * des structures d'accueil fonctionnelles, bien aménagées et bien entretenues ;
- une tenue corporelle et vestimentaire correcte du personnel.
- D'assurer une qualité de service irréprochable par :

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

- * le professionnalisme et la disponibilité du personnel ;

- * la célérité dans le traitement des opérations confiées par la clientèle ;

- la confidentialité des opérations bancaires ;
- De traiter toutes les opérations bancaires confiées par la clientèle ;
- D'entretenir et développer des relations commerciales suivies avec la clientèle ;
- d'étudier, de sanctionner ou de soumettre, à la hiérarchie, toute demande de crédit dans le respect de la délégation de pouvoir fixée au comité de crédit de l'Agence ;
- De mettre en place les crédits autorisés et d'en suivre les réalisations ;
- De recueillir les garanties dans le respect des conditions prévues dans le ticket d'autorisation ;
- D'assurer la régularisation des anomalies, irrégularités, erreurs et autres incohérences ;
- D'exploiter les rapports de l'Inspection Générale ;
- De prendre en charge les réclamations des clients ;
- De veiller à la tenue à jour des inventaires des biens appartenant à la banque ;
- De gérer l'économat et les archives ;
- De veiller à l'entretien du patrimoine immobilier et à la maintenance des équipements de la banque ;
- De mener une action continue en matière de collecte des ressources ;
- De veiller au recouvrement, dans les délais prévus et/ou à l'amiable, des créances ;
- De veiller à la promotion et au placement des produits offerts par la Banque ;
- De veiller à la rentabilité de la trésorerie (encaisses, comptes de trésorerie etc...) ;
- De veiller à une saine gestion du personnel ;
- D'introduire, auprès des instances judiciaires compétentes, les dossiers, et de les suivre jusqu'à leur apurement total ;
- De collaborer, avec les autres structures de la banque, à une gestion de qualité ;
- De proposer, à sa hiérarchie, toute amélioration à même d'influer positivement sur le niveau des prestations rendues ou sur la rentabilité de la banque ;
- De procéder, pour le compte de sa hiérarchie, à des analyses de conjoncture ;
- D'élaborer le programme d'actions annuel ainsi que le budget prévisionnel, et d'en suivre la réalisation - d'établir le rapport annuel d'activité.

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

2-3- Objectifs de l'agence

Les différents objectifs espérés par cette banque, sont :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts 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 ses domaines d'activités;
- La satisfaction des ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à 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.

2-4- Organisation de l'Agence BADR AZZAZGA CODE «571 »

Agence d'AZAZGA évolue en Organisation Commerciale Agence «OCA» ; cette organisation repartit l'agence en deux (02) compartiments principaux, à savoir le Front-Office et le Back –Office.

Elle repose principalement sur :

- La Direction de l'agence : le Directeur
- Les Superviseurs

Le Superviseur Front-Office

- Les chargés de clientèle entreprise
- Les chargés de clientèle particuliers,
- Le personnel chargé de l'accueil et de l'orientation.

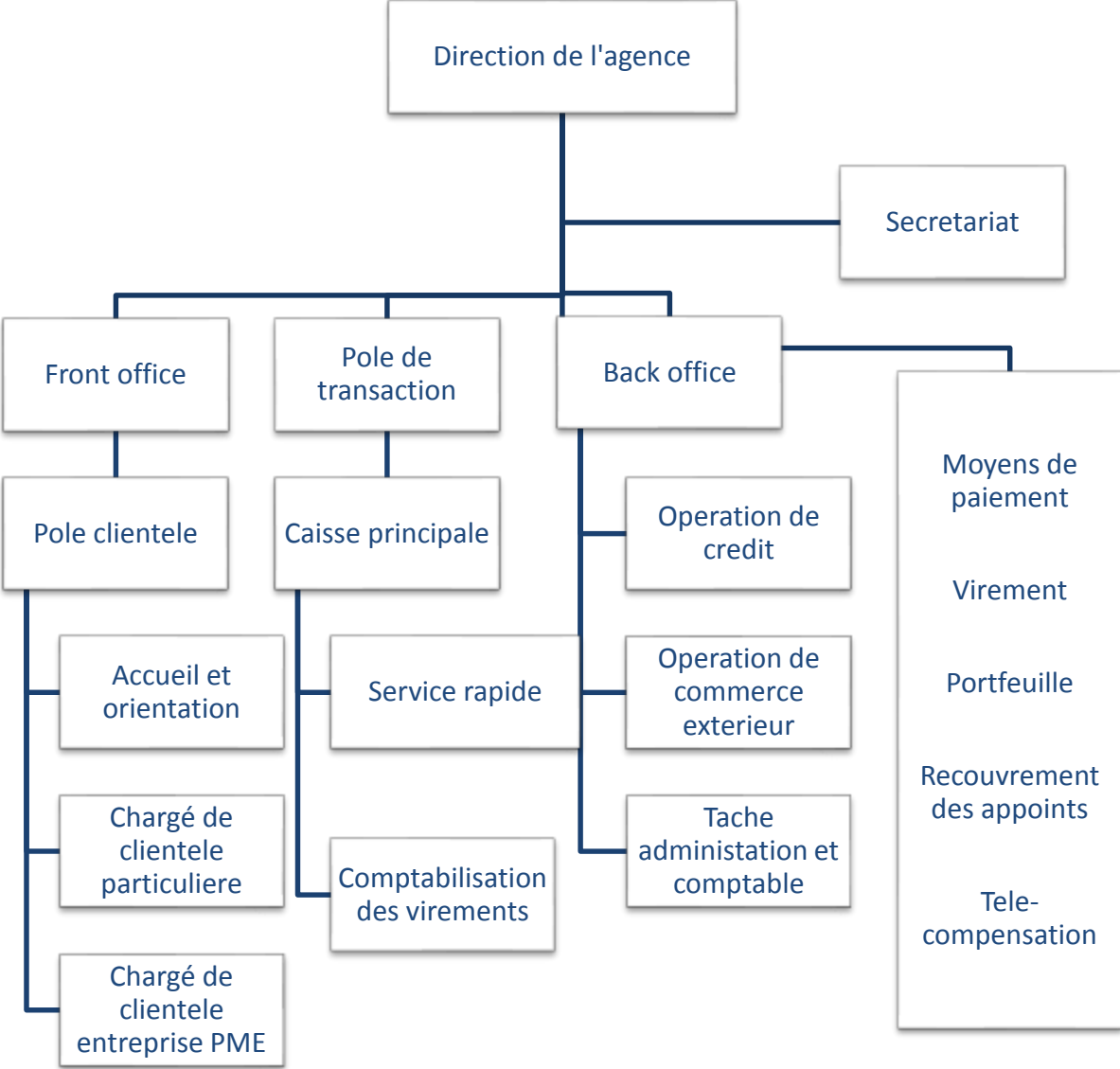
Le superviseur Back-Office

- Le chargé des opérations de crédit,
- Le chargé des opérations de commerce extérieur

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

- Le chargé des moyens de paiement,
- Le chargé administratif et de la comptabilité.
- le Chef du Pole Transactions ayant le rang de Chef de Service (Front Office) ;
- Le guichetier chargé de la comptabilisation des versements,
- Les guichetiers « Service Rapide/ Banque Debout »

Schéma n°15 : Organisation de l'Agence BADR AZZAZGA CODE «571 »



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

Section 02 : Déroulement de crédit documentaire et la remise documentaire

Etant donné que les transactions avec l'étranger sont soumises à l'obligation d'une domiciliation préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement et que tout acte définitif de domiciliation est aussi soumis à la satisfaction préalable de la procédure de la pré-domiciliation électronique, la BADR a mis à la disposition de sa clientèle un service en ligne leur permettant l'inscription et la transmission de leurs demandes de domiciliations aux structures de la Banque chargées de ce volet sur le site suivant: <https://predom.badr-bank.dz/login.php>.

2-1- Déroulement du crédit documentaire au niveau BADR Agence n° 571 :

Le Credoc peut être le résultat de la négociation avec un client étranger, pour importer en toute sécurité, et cela doit faire partie intégrante de la discussion et le client accepte les termes du contrat commercial.

2-1-1- Présentation du cas

Avant de procéder à l'étude de ce dossier: il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, Tout en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations. Comme il indique, le principe de crédit documentaire, le contrat commercial comporte quatre intervenants.

- L'importateur : une SARL (société algérienne privée spécialisée dans l'aviculture).
- L'exportateur: COBB ESPANOLA S, A
- La banque de l'importateur: (banque émettrice) Banque d'Agriculture et de Développement Rural (Agence 571 Azazga).
- La banque de l'exportateur (banque notificatrice) CAIXESA

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- La marchandise poussins, 21280 femelles, 3000 males.
- Le contrat est signé le 25/04/2021 entre les deux parties ;
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 19/05/2021
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 89.440, 00 euro

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

- La marchandise doit être expédiée au : Aéroport d'Alger (**voir annexe 10**)
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable à vue.
- Incoterms : CPT

2-1-2- L'ouverture du dossier de domiciliation

Au niveau de la BADR, agence 571 L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**voir annexe 1**)
- Une facture pro-forma (**voir annexe2**)
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinés à la production et les services de l'entreprise)
- La carte fiscale NIF (numéro d'identification fiscale exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au centre registre de commerce ; (**voir annexe 3**))
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation. (pour la revente en état).
- Attestation de risque de change. (**Voir annexe 4**)
- avis d'acceptation de la pré-domiciliation registre du commerce mise à jour casnos et bilan
- engagement FOB

2-1-2-1. L'attribution d'un numéro de domiciliation (Tableau n°1)

La demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

A	B	C	D	E	F	G	H
Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	Le trimestre	La nature de l'opération	Le numéro l'ordre	Code de monnaie
15	04	04	2021	2	10	00002	EUR

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

*** La constitution de la commission de domiciliation (Tableau n°2):**

La constitution de la commission de domiciliation On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19%	570 D
Total commission domiciliation (TTC)	3570 DZD

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque

En fin, Le compte client sera débité de 3570 DZD lors de sa domiciliation auprès de la BADR.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire d'un avis de domiciliation datée et signée.

2-1-3- L'ouverture du crédit documentaire

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur demande à sa banque d'ouvrir une lettre de crédit documentaire (**voir annexe 5**) en faveur de l'exportateur, et dans ce cas le client doit donc présenter le formulaire d'ouvertures de la lettre de crédit documentaire, une facture domiciliée, attestation de validation ; copier de PREG, engagement FOB...

Dés réception du dossier, le chargé de commerce extérieur au niveau de Back Office :

- Vérifie entièrement le dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences en la matière, et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, le banquier après vérification constitue une provision de 103% de la contre valeur DA du montant de la facture.(120% dans le cadre de revente en état)
- Enregistre la demande de domiciliation sur un registre, coté et paraphé par le directeur de l'agence et le directeur du GRE, en reportant le numéro d'ordre chronologique.

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

- Ouvrir un dossier de domiciliation physique, en passant tous les documents dans la chemise appropriée modèle en vigueur, sur laquelle il porte :

* Le nom du client importateur : SARL (XXX)

* Le fournisseur ou le contractant étranger : COBB ESPANOLA S.A

* Le montant et sa composition en fournitures, services et contreparties en dinars : 35.699,04 EUR « FOB », 3.585.640,13 Dinars (Taux appliqué 100, 4408).

* Le numéro complet de domiciliation : 150404.2021.2.10.00002 EUR.

- Renseigner une fiche de contrôle modèle en vigueur, sur laquelle sont enregistrés :

* Les règlements des transferts de devises.

* Les réalisations d'importation;

* Date réglementaire de suivi et de déclaration

* Lorsque la fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations du dossier, il ouvre une autre sur laquelle ti reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche.

- Renseigner la fiche de position, modèle en vigueur, pour le suivi des règlements en mentionnant :

* Le cumul, solde restant à régler ;

* Le règlement des commissions, intérêts intercalaires et frais assimilés lorsque le dossier est assorti de crédit d'extérieur moyen ou long terme;

* Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INK (Intérieur des non résidents). :

- Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, en attendant sa réalisation.
- Garder l'original de la lettre d'engagement dans le dossier, et transmettre une copie à la direction des impôts.

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

2-1-3-1. Les commissions liées à l'ouverture d'un crédit documentaire (Tableau n°3) :

- La somme de la transaction est de : 89440,00€
- Le cours de change était de : 161,2202 EUR/DZD
- La somme en DZD est de : $89440,00\text{€} \times 161,2202 \text{ EUR/DZD} = 14\,419\,534,68 \text{ DZD}$
- La commission d'engagements est de : $14419534,68 \text{ DZD} \times 0,0025 = 36048,83 \text{ DZD}$
- Commission Swift est de : 3000 DZD

Désignation	Montant
Commission d'ouverture	3000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
Commission d'engagement	36048,83 DZD
Taxe 19%	6849,270 DZD
Commission de change 1% (c'est des commission de règlement)	144195,3468 DZD
TTC	190663,4068 DZD
Commission Swift (TVA c'est des commissions de règlement)	3000 DZD
Total commissions liés à l'ouverture du crédit documentaire	193663,4068 DZD

2-1-4- Réception des messages transmis par le service SWIFT et réalisation du crédit documentaire

Après réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction internationale comme suit :

Facture domiciliée, attestation de validation attestation d'impayé, engagement de non revente en état, copie PREG, engagement fob

La direction internationale se charge d'envoyer le dossier par le message SWIFT (**voir annexe 6**) auprès de la banque notificatrice, cette dernière débite l'agence des montants des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur.

Après que COBB ESPANOLA S.L, soit consentie au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant, il procède à l'expédition

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

des marchandises à la SARL X, et les documents réunis, la banque les vérifie, paie l'exportateur et envoie les documents à la banque émettrice.

A l'arrivée des documents, la banque émettrice (agence 571 AZAZGA) procède à leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède au report de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissement et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contre valeur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes.

2-1-5- La réalisation physique :

Le préposé à l'opération doit :

Pointer et vérifier tous les documents énumérés dans le bordereau de transmission de document avec ceux reçus. Vérifier que les documents sont conformes à la clause de la lettre d'ouverture de crédit documentaire puis ;

- porté le numéro de domiciliation sur toutes les factures définitives, en lui attribuant le numéro 150404.2021.2.10.00002 EUR du : 25/04/2021 la BADR signe les documents et les revêts d'un cachet.
- Classe une copie des documents d'expédition (facture).

2-1-6- Le règlement :

Le client doit formuler une lettre de levé des réserves

Après le règlement de la facture, il faudra l'apurement du dossier

2-1-6-1. L'apurement du dossier :

- Une copie de la facture définitive (**voir annexe 7**)
- Un exemplaire de document de transport
- Une copie de message SWIFT
- La formule statistique 4. (**voir annexe 8**)
- Document équivalent de la douane D 10. (**Voir annexe 9**)

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

2-1-6-2. Vérification du montant :

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement a vérifié que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée, il apure le dossier.

Si le montant de la formule 4 est inférieure au montant de la facture définitive il déclare le dossier « excédent de règlement » à la banque d'Algérie, dans le cas contraire il déclare le dossier « insuffisance de règlement ».

La banque doit déclarer toutes les opérations import à la BA juste après la réception de la formule 4, et elle a un délai d'un mois pour les dossiers à échéance après le dossier règlement et trois mois pour les dossiers d'importation à vue.

Après avoir envoyé les déclarations effectuées son propre contrôle au niveau de la BADR. Elle vérifie le taux de change appliqué, les documents présentés par l'importation et envoyés par le fournisseur sont-ils originaux dans le cas contraire la BADR doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à ramener la pièce originale pour apurer son dossier.

2-2- Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire

Pour comprendre le traitement d'une opération d'importation avec remise documentaire de notre cas pratique, nous allons procéder comme suit :

2-2-1- Présentation du cas d'une remise documentaire

- L'importateur est une SPA XXX Algérienne activant dans le domaine Automobile, va importer les pièces de rechange.
- La banque émettrice est BADR l'agence N°571 Azazga.
- L'exportateur est NGK SPARK PLUGS S.A.S.
- La banque notificatrice : NORDFRPPXXX.

Les deux parties se sont mis d'accord sur une remise documentaire comme technique de paiement et :

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

- Le lieu d'expédition : Port Marseille
- Le lieu d'arrivé : BEJAIA port.
- Incoterm : CFR.
- Le prix de la marchandise est de 197 160,03 EUR avec un taux de change de 159,44030 EUR/DZD soit 31 435 254,331209 DA par paiement à vue.

2-2-2- L'ouverture du dossier de domiciliation (Tableau n°4) :

Au niveau de la BADR, agence N° 571 l'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque (document mentionné dans le 1 cas).

Après l'acceptation de la demande ; l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation :

A	B	C	D	E	F	G	H
Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	Le trimestre	La nature de l'opération	Le numéro l'ordre	Code de monnaie
15	04	04	2021	1	10	00001	EUR

2-2-2-1. La constitution de la commission de domiciliation (Tableau n°5):

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19%	570 D
Total commission domiciliation (TTC)	3570 DZD

La revente en état l'expédition de la marchandise 30 jours après domiciliation

2-2-3- Expédition de la marchandise et l'envoi des documents :

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

L'importateur a exigé de son fournisseur les documents suivants envoyés par courrier DHL vers l'agence de azazga ;

- Bills of Lading (connaissance maritime) (**voir annexe 11**)
- Certificat d'origine
- Factures commerciales (**voir annexe 12**)
- Listes de colisage
- Certificats de conformité en 3 exemplaires
- Certificats de contrôle de qualité.

2-2-4- Les commissions liées à remise documentaire :

Les commissions liée a la remdoc sont gratuit

2-2-5- Le règlement

Après l'envoi des documents et l'expédition de la marchandise. Le banquier vérifie les documents :

- Jeux de formule S4 (**voir annexe 13**)
- 05 Formule ET1
- Facture domicilié.
- Ordre de virement.
- Copie de bordereau.
- Connaissance et la copie d'attestation de libre commercialisation.

2-2-6- L'apurement du dossier

L'agent charge de l'apurement du dossier par la vérification de :

- Facture définitive
- Document de transport
- Swift (**voir annexe 14**)
- Formule 4
- Document de douane (D10). (**voir annexe 15**)

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

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

2-2-7- Vérification du montant :

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement a vérifié que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée, il apure le dossier.

Section03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire

Les deux cas d'étude de crédit documentaire et remise documentaire que nous avons traités dans la section précédente, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

Afin de comparer le déroulement entre le crédit documentaire et la remise documentaire nous avons jugé utile de choisir trois critères qui feront l'objet de comparaison du déroulement entre ces deux techniques de paiement qui sont comme suit : la procédure du déroulement pour chaque technique, les documents exigés, et les commissions à payer à la banque.

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

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans les tableaux suivant (**Tableau n°6**)

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
<p>La procédure du déroulement de l'opération.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Demande d'ouverture •L'émission du crédoc •Réception des documents pour vérification •Réalisation du crédoc 	<ul style="list-style-type: none"> •Constitution de dossier remdoc •Réalisation de la remdoc 	<p>Les étapes d'un crédoc sont différentes de celle d'une remdoc. Le crédoc donne lieu à l'ouverture, l'émission, et le règlement, chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement a deux étapes à s'avoir la constitution du dossier et la réalisation de la remdoc, d'où il apparait clairement la complexité du traitement d'un crédoc par rapport à la remdoc.</p> <p>Dans un crédoc une fois les documents sont expédiés et que la banque confirmatrice à vérifier leur conformité le fournisseur est alors crédité, en revanche dans la remdoc, si le paiement se fait à vu ou a échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.</p>

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

(Tableau n°7)

Critères	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
Les documents exigés : 1-pour la demande d'ouverture	<ul style="list-style-type: none"> •Une facture pro-forma domiciliée •La carte NIF •La demande d'ouverture du crédoc 	•Néant	Cette étape est très importante dans le crédoc et nécessite des documents spécifiques, alors qu'elle n'existe pas dans la remdoc.
2-les documents exigés du fournisseur	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facture commerciale ✓ Certificat d'origine ✓ Certificat de conformité ✓ Connaissance ✓ Autres documents 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Idem ✓ Idem ✓ Idem ✓ Idem ✓ Idem 	Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remdoc ou dans un crédoc, la seule différence ; s'est que dans le crédoc le connaissance est à l'ordre de la banque dans tous les cas, par ce que cette dernière est engagée, alors que dans une remdoc le connaissance est a l'ordre du client dans la plus part des cas, la banque présentatrice n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.

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

(Tableau n°8)

Critères	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
Les commissions	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Commission de domiciliation 3000DA (Fixe) ✓ Commission d'ouverture 3000DA (Fixe) ✓ Frais SWIFT 3000DA (Fixe) ✓ Commission d'engagement 36048,79 DA (0,25%) ✓ Commission de change 1% : 144195,3468 DZD 	- Commission de domiciliation 3000DA (fixe)	<p>Ce critère nous montre que les commission d'ouverture figure pas dans le cas d'une remise documentaire vu que cette étape n'existe pas.</p> <p>Cependant le crédoc coût plus cher que la remdoc car cela est dû à la panoplie de commission du crédoc.</p>

Au final, nous avons pu ressortir de ce tableau les points suivants :

Le CREDOC est la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur.

En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du Credoc par rapport à la remise documentaire, les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui n'existe pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

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

3-1- Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identiques, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratiques l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BADR entre ces deux modes de financement. Soit le prix de la marchandise est de : 2 000 000,00 Euro, le cours de change est fixé à 140,00 Euro/Da. Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $2\,000\,000,00 \times 140,00 = 280\,000\,000,00$ Da. Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BADR, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

Tableau N°9: Comparaison des commissions entre crédit documentaire et remise documentaire chez la BADR

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Montant	14 419534,68	14 419534,68
Commission de domiciliation (fixe)	3000,00	3000,00
Commission d'ouverture (fixe)	3000,00	/
Commission d'ouverture CDI (frais d'engagement) 0.25%	$14\,419\,534,68 \times 0,0025 =$ 36 048, 83	/
Commission règlement 1%	$14\,419\,534,68 \times 0,01 =$ 14 415,3468	$14\,419\,534,68 \times 0,01 =$ 14 415,3468
Commission frais SWIFT (fixe)	3000,00	3000,00
Total commission hors taxe	59 464,1768	20415.3468
Taxe 19%	11 298,1935	3878.9158
Total	70 762,3703	24294.2626

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

A partir des résultats finaux, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 70 762,3703 DA , alors que le coûts total des commissions de la remise documentaire est de 24294.2626 DA, on conclus que le crédit documentaire es trois fois plus cher que la remise documentaire vu que le coût des commissions est plus élevé dans le cas d'un crédit documentaire.

3-2- Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et remise documentaire, ainsi que tous les risques qui en découlent de ces deux techniques de paiement.

Tableau N° 12: Comparaison des différents intervenants et composants Intervenants et composants (Tableau n°10)

Intervenants et composants	Remise documentaire	Crédit documentaire
Exportateur	NGK SPARK PLUGS S.A.S.	COBB ESPANOLA S, A
Importateur	une SPA	Une SARL XXX
Banque de l'exportateur	NORDFRPPXXX.	CAIXESA
Banque de l'importateur	Banque d'Agriculture et de Développement Rural (Agence 571 Azazga).	Banque d'Agriculture et de Développement Rural (Agence 571 Azazga).
Rôle de la banque	Transmis les documents sans engagement de paiement, c'est-à-dire rôle d'intermédiaire entre les deux parties	Contrôle et remise des documents conformes aux termes du crédoc. Engagement irrévocable de paiement.
Couverture du risque de change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

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

L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le crédit documentaire, alors que l'importateur est un bénéficiaire dans une remise documentaire et donneur d'ordre dans le crédit documentaire.

Pour le crédit documentaire, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice (confirmatrice), et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, la banque de l'importateur est la banque présentatrice.

Le rôle des banques dans une remise documentaire se limite à transmettre les documents sans contrôle et ne s'engagent pas au paiement, tandis que dans le crédit documentaire les banques s'engagent à payer et à contrôler la conformité aux termes du crédit documentaire des documents et le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas.

La couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de la remise documentaire, en revanche une protection bonne à excellente dans le crédit documentaire.

3-3- Synthèse des résultats comparatifs (Tableau n°11)

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après ;

Technique de paiement	Sécurité et garantie de paiement	et de gestion administrative et délai d'exécution	Coût	Acceptabilité par le client
Crédit documentaire	Très sûr	Très lourd	Elevé	Mauvaise
Remise documentaire	Moins sûr	Légère	Faible	Bonne

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire, d'abord au niveau de la sécurité et garantie de paiement, le crédit documentaire présente une sécurité de paiement sûr par rapport a la remise documentaire qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, en suite la gestion administrative et le délai d'exécution est très lourd et prend du temps pour l'acheminement de

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

la marchandise, alors que la remise documentaire est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

A cet effet, la lourdeur administrative de crédit documentaire engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la remise documentaire ne supporte pas autant de commissions.

En fin, le client souligne que la remise documentaire est mieux que le crédit documentaire au niveau de l'exigence du fournisseur, en effet, le recours au crédit documentaire c'est considéré comme un manque de confiance entre les deux parties, alors que, le paiement par la remise documentaire donne un certain niveau de confiance pour que les deux parties soit d'accord pour cette technique de paiement.

3-4- Avantages et inconvénients des deux techniques

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de la remise documentaire et du crédit documentaire ;

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au crédit documentaire, qui est la meilleure technique de paiement lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué ;
- Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'acheteur, tandis que la remise est ouverte à l'initiative du vendeur ;
- Le crédit documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à la panoplie de commissions, alors que la remise documentaire supporte moins de commission ;
- Le crédit documentaire exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOE, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques alors que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques ;
- La remise documentaire est plus souple que le crédit documentaire ;Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiements, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de crédit documentaire.

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

Conclusion

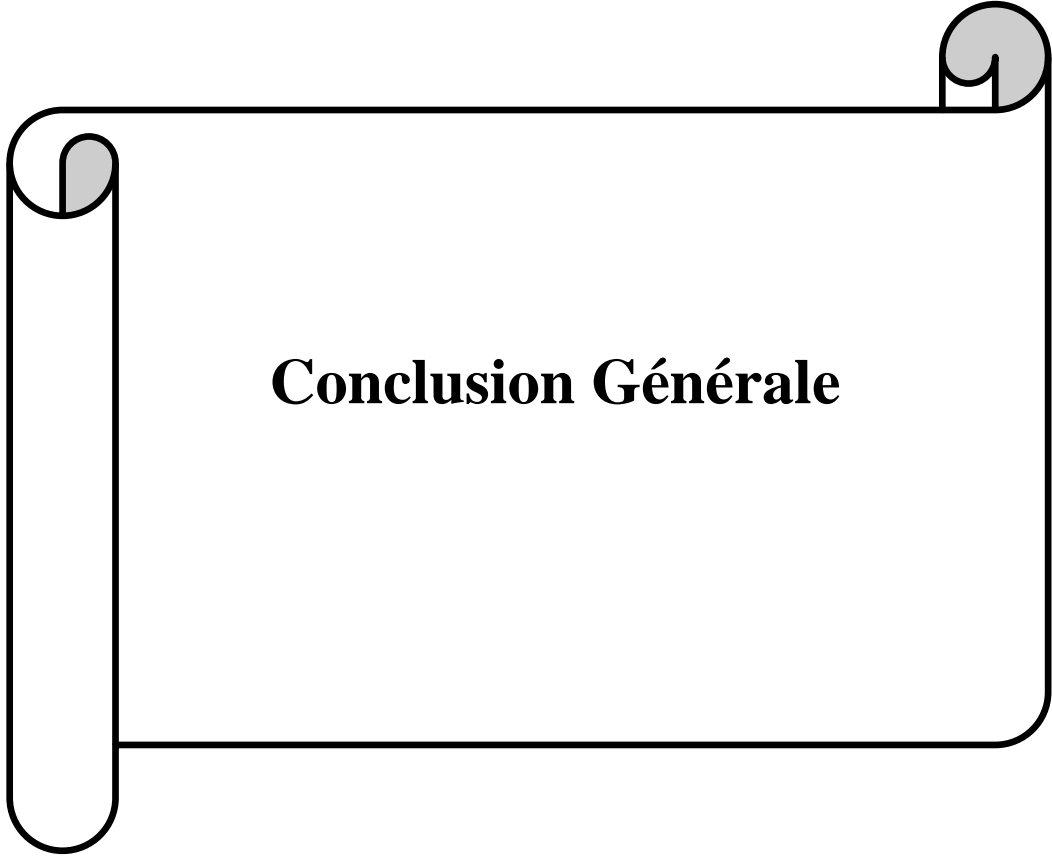
Malgré que le crédit documentaire présente des points négatifs relatifs essentiellement à sa procédure administrative complexe et son coût élevé, il est considéré comme la technique de paiement idéal dans les relations entre l'importateur et l'exportateur, l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, l'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

En Algérie c'est une technique de paiement bien établie comme la démontrée la première étude de cas, l'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il compte demander dans son crédit documentaire, quant à l'exportateur veillera à ce que les termes et conditions du crédit documentaire qu'il a reçus soit strictement conforme aux clauses du contrat signé.

Par ailleurs, la remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les deux parties, mais c'est une technique incertaine qui fait supporter à l'exportateur de grandes risques dans le cas où la confiance est rompue.

En outre, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique à utiliser reste et dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en déléguer certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.



Conclusion Générale

Conclusion Générale

Tout au long de ce travail de recherche, il a été question d'explorer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en examinant du plus près le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire considérées comme des techniques de paiement à l'international.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties à prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et à se mettre mutuellement d'accord sur les différentes règles ou conditions inhérentes au contrat. C'est à partir de ce dernier qu'apparaît la nécessité de se doter d'un outil d'aide indispensable pour gérer les relations commerciales internationales. Ces relations ont généré qui a fait des techniques de paiement dont le crédit documentaire est présenté comme étant la technique la plus sécurisée.

La remise documentaire est une technique de paiement fondée sur l'existence d'une confiance entre l'importateur et l'exportateur. Elle ne couvre pas les risques sur l'acheteur (non paiement) et sur la marchandise (risque sur la qualité de la marchandise), tandis que ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par le crédit documentaire.

Lors de nos investigations nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières. Ainsi, nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme techniques de paiement à l'international. Les résultats aux quels nous sommes parvenus sont les suivants :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients, néanmoins le crédit documentaire est considéré comme étant la technique la plus sécurisante.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celle du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport à celle du crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Conclusion Générale

Dans le premier chapitre nous avons montré les fondements du commerce international.

Le chapitre suivant nous a permis de présenter les techniques de paiement, les documentaires et non documentaires.

Le troisième chapitre, a été réservé à une identification des risques liés au financement des opérations du commerce international tout en proposant une couverture des risques paraphée de garanties bancaires.

Le dernier chapitre a été consacré à notre étude empirique. Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau de la direction des opérations avec l'étranger (DOE) de la BEA, nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place prépondérante dans le financement du commerce extérieur, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, et d'autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés inéluctablement à l'instabilité institutionnelle, politique, économiques, sans occulter les aléas naturels (séismes, inondations, incendies), tous comme les difficultés financières des banques intermédiaires agréées qui peuvent parfois compromettre les opérations du commerce extérieur.

Il est vivement conseillé aux opérateurs (importateurs et exportateurs) liés par le contrat commercial, d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers auxquels ils sont domiciliés, préalablement à toute transaction même en apparence simple.

Cette coopération rapprochée des opérateurs avec leurs banquiers, doit se traduire, sans aucun doute, par un choix judicieux des paiements et financements possibles les plus avantageux pour les différentes parties contractantes.



Références bibliographiques

Bibliographie

I. Les ouvrages :

- Abdelkrim nass ; système bancaire algérien ; de la décolonisation à l'économie de marche dépôt légal trimestre 2003 N° 03090556 ;
- AMMOUR Benhalima « Le système bancaire algérien » ;
- G. Legrand et H. Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008 ;
- G. Legrand et H. Martini, « management des opérations de commerce international import- export », 7e Edition DUNOD, Paris ;
- J. Paveau et F. Duphil, «Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013 ;
- J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux déficit de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010 ;
- K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ;
- L. Bernet-Rollan, «Principes de technique bancaire », 23e édition, DUNOD, Paris, 2004 ;
- MUSTAPHA Baba-Ahmed « Algérie : diagnostic d'un non développement» paris1999 ;
- P. Garsuault et S. Primi, «Les opération bancaires international », Ed BANQUE, Paris ;
- S. Oulounis, «Gestion financier internationale », édition : 4.01.4785, office des publications universitaire 09_2005 ;
- S.HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011.

II. Mémoires :

- KAIS Khadidja . «etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations» ;
- LILA Brahmi « Evaluation du système bancaire Algérien à travers sa contribution au financement des projets de développement local » ;

- RACHID Lalali. « Contribution à l'étude de la bancarisation et de la collecte des ressources en Algérie».

III. Textes et loi :

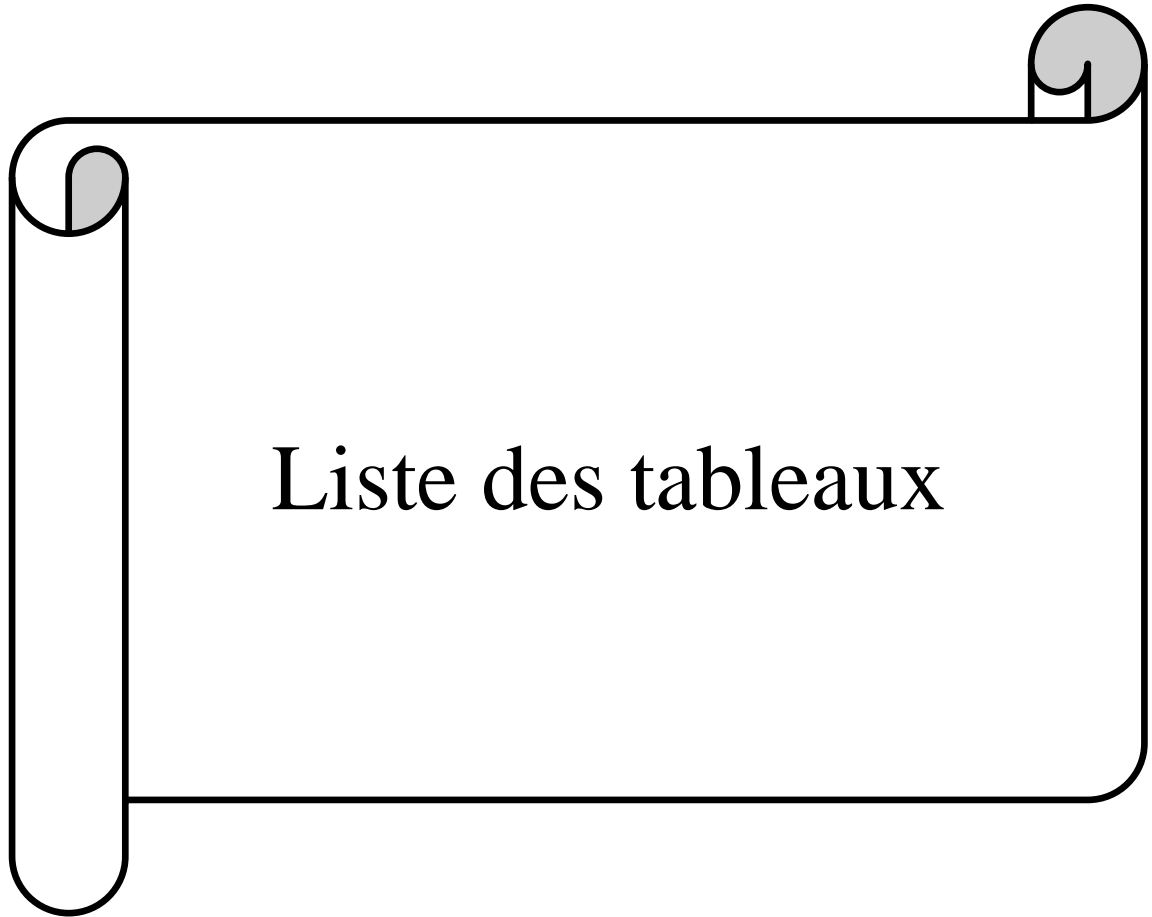
- Loi à partir du Journal officiel N°29 ;
- KPMG « guide des banques et des établissements en Algérie» Algérie 2012 ;
- Rapport de la banque d'Algérie (2012) : Présentation de la Banque ;
- d'Algérie[<http://www.bank-of-algeria.dz/present.htm>] ;
- Article 59 remplaçant l'article 32 de la LM ;
- Loi à partir du journal officiel N°1date 4 janvier 1964 ;
- Ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 du Journal officiel N°51date 14 juin 1966 ;
- Article 58 de la loi 90-10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit ;
- Article 183 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit ;
- Article 92 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.

IV. Sites interne

- <http://www.abc.com>
- <http://www.badr-bank.dz>
- <http://www.bdl-bank.dz>
- <http://www.bea.dz>
- <http://www.bna.com>
- <http://www.cagex.dz>
- <http://www.cgmp.com>
- <http://www.cpa-bank.dz>
- <http://www.fransbank.dz>
- <http://www.Natixis.com>
- <http://www.sga.dz>
- <http://www.srh.com>
- <http://www.unionbank.com>
- www.albaraka-bank.com
- www.sgci.com

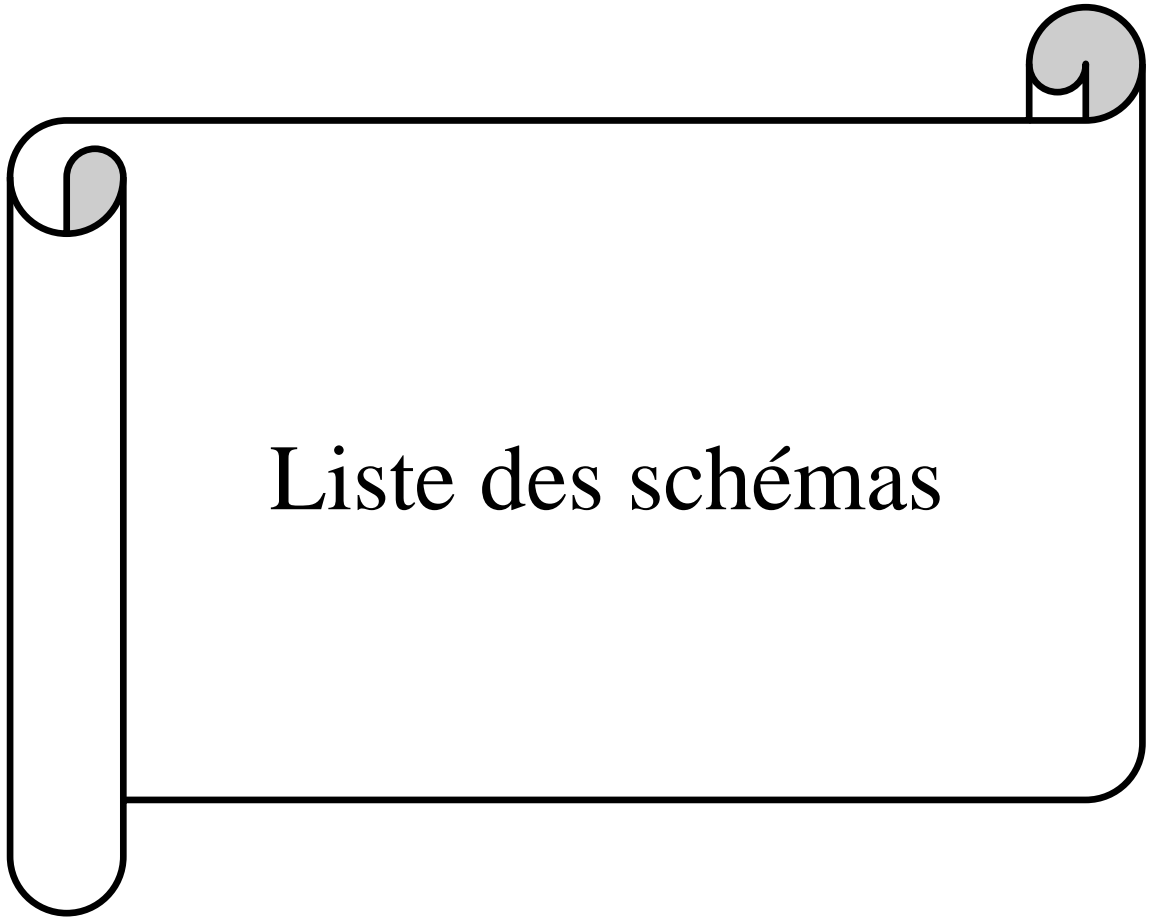
V. Autres documents

- bouyakoub. les techniques bancaires, modules des sciences commerciale.4 eme années finance, université d'oran ;
- Documents internes de BADR.azazga ;
- Documents PDF, organisme de recherche et d'information sur la logistique et le transport ;
- DOUALA « déroulement d'un crédit documentaire » logistiqueconseil.org;
- Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010.



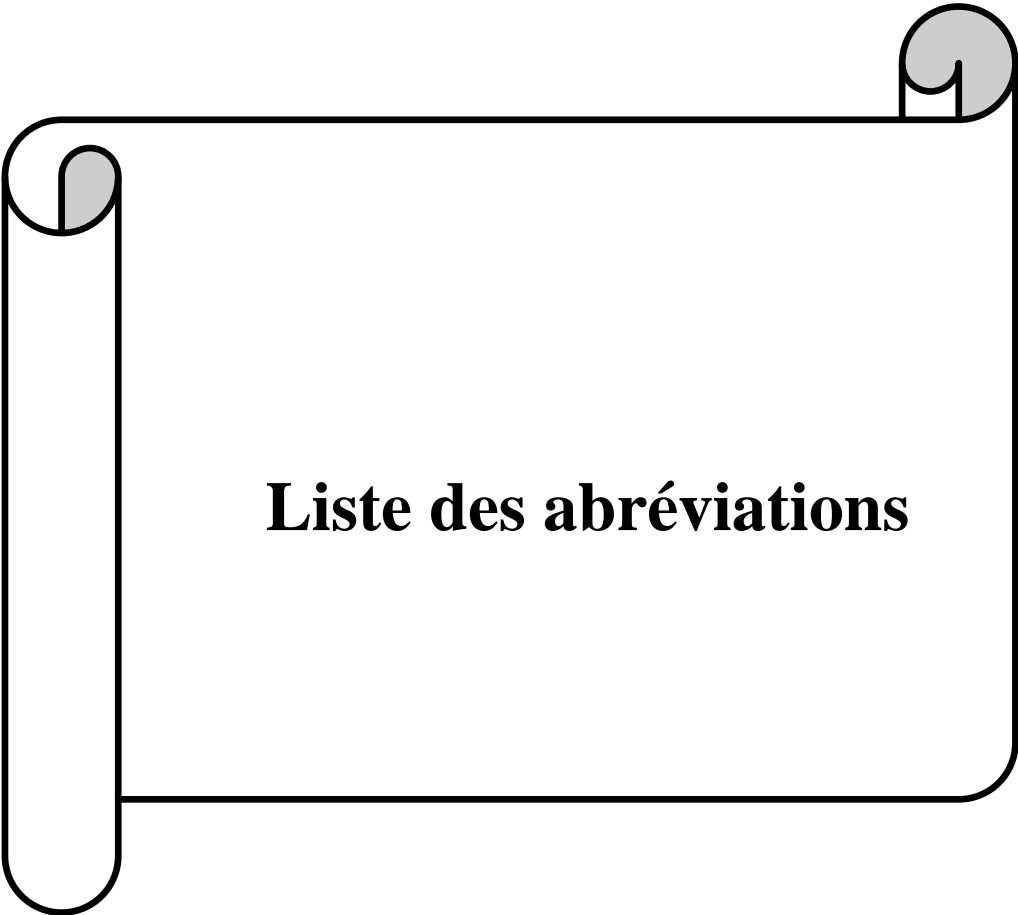
Liste des tableaux

N° du Tableaux	Intitulés	Page
Tableaux n°1	L'attribution d'un numéro de domiciliation	67
Tableaux n°2	La constitution de la commission de domiciliation	67
Tableaux n°3	Les commissions liées à l'ouverture d'un crédit documentaire	69
Tableaux n°4	L'ouverture du dossier de domiciliation	72
Tableaux n°5	La constitution de la commission de domiciliation	73
Tableaux n°6	Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire selon la procédure du déroulement de l'opération	75
Tableaux n°7	Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire selon les documents exigés	76
Tableaux n°8	Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire selon les commissions	77
Tableaux n°9	Comparaison des commissions entre crédit documentaire et remise documentaire chez la BADR	78
Tableaux n°10	Comparaison des différents intervenants et composants Intervenants et composants	79
Tableaux n°11	Synthèse des résultats comparatifs	80



Liste des schémas

Numéro du schéma	Intitulés	Pages
Schéma n°1	Organisation du système bancaire et financier algérien actuel Banques publiques, Banques privées et Etablissements financiers	27
Schéma n°2	Déroulement de l'encaissement simple	31
Schéma n°3	Mécanisme de contre remboursement	33
Schéma n°4	Rôle des intervenants	36
Schéma n°5	Le crédit documentaire révocable	37
Schéma n°6	Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable	38
Schéma n°7	Présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé	39
Schéma n°8	La classification des types de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de sécurité	41
Schéma n°9	les intervenants d'une remise documentaire	47
Schéma n°10	La classification des types de remise documentaire	47
Schéma n°11	Présentation schématique du remise documentaire contre paiement	48
Schéma n°12	Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation	49
Schéma n°13	Schéma général de la remise documentaire	51
Schéma n°14	Organisation de la banque BADR	59
Schéma n°15	Organisation de l'Agence BADR AZZAZGA CODE «571 »	64



Liste des abréviations

Liste des abréviations	
ABC	Arab Banking Corporation
AGB	la Housing Bank For Trade and Finance, Algeria Gulf Bank
AIB	Algérien International Bank
BA	Banque d'Algérie
BAD	La Banque Algérienne de Développement
BADR	La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BAMIC	la Banque du Maghreb Arabe pour l'investissement et le commerce
BCA	La Banque Centrale d'Algérie
BDL	La Banque du Développement Local
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BGM	la Banque Générale Méditerranéenne
BNA	La Banque Nationale d'Algérie
BNP PARIBAS	la Banque Nationale de Paribas
CAAR	d'Assurance et de Réassurance
CAD	La Caisse Algérienne de Développement
CAGEX	La Caisse Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations
CAP	la Compagnie Algérienne de Banque
CCI	La chambre de commerce internationale
CDC	caisse des dépôts et consignation
CEDA	caisse d'équipement et de Développement de l'Algérie
CGMP	La Caisse de Garantie des Marchés Publics
CMC	Conseil de la Monnaie et du Crédit
CME	Caisse des marchés d'Etat
CNEP	La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNL	La Caisse Nationale de Logement

CNMA	La Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CPA	Le Crédit Populaire d'Algérie
Credoc	crédit documentaire
FINALEP	Financière Algéro-Européenne de Participation
LMC	La loi sur la monnaie et le crédit
Remdoc	Remise documentaire
RUU	les Règles et Usances Uniformes
SGA	la Société Générale Algérie
SGCI	La Société de Garantie du Crédit Immobiliers
SOFINANC	La Société Financière d'Investissement, de Participation et de Financement
SPA	société par action
SRH	La Société de Refinancement Hypothécaire



Liste des Annexes

Annexes	Désignation
Annexes 1	La demande d'ouverture de dossier de domiciliation
Annexes 2	La facture pro forma
Annexes 3	La carte fiscal nif
Annexes 4	Attestations risque d'échange
Annexes 5	Formulaire demande d'ouverture Credoc
Annexes 6	Swift
Annexes 7	Facture définitive
Annexes 8	Formule S4
Annexes 9	Document équivalent au document douanier
Annexes 10	LTA
Annexes 11	BILL OF LADING
Annexes 12	La facteur de remdoc
Annexes 13	Formule 4
Annexes 14	Swift
Annexes 15	Document équivalent au document douanier



Table des matières

Remerciement

Dédicace

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre I: Historique et évolution du Système Bancaire Algérien.....4

Introduction 5

Section 1 : évolution du Système Bancaire Algérien 6

1-1- L'étape de souveraineté 1962-1966 6

1-1-1- La Banque Centrale d'Algérie (BCA) : 6

1-1-2- Le Trésor public : 6

1-1-3- La Caisse Algérienne de Développement 7

1-1-4- La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance : 7

1-2- L'étape de nationalisation (1966-1970) ; 8

1-2-1- La Banque Nationale d'Algérie (BNA)..... 8

1-2-2- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : 9

1-2-3- Banque Extérieure d'Algérie (BEA) : 9

1-3- L'étape de la spécialisation (1970 – 1979) ; 9

1-4- La restructuration organique (1980-1986) ; 10

1-4-1- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) : 10

1-4-2- La Banque du Développement Local (BDL) : 10

Section 2 : les reformes du système bancaire algérien 11

**2-1- Première reforme : début d'autonomie du système bancaire lois de 1986 et 1988
11**

2-1-1- Le contenu de la loi se résume à travers les points suivants : 11

**2-2- La deuxième réforme du système bancaire en 1990 et la promulgation de la loi
sur la monnaie et le crédit (LMC)..... 12**

2-2-1- Les objectifs de la LMC 12

2-2-2- Le contenu de la loi..... 14

2-2-3- Le Rôle du Conseil de la Monnaie et du Crédit(CMC) 15

2-2-4- La Commission Bancaire 16

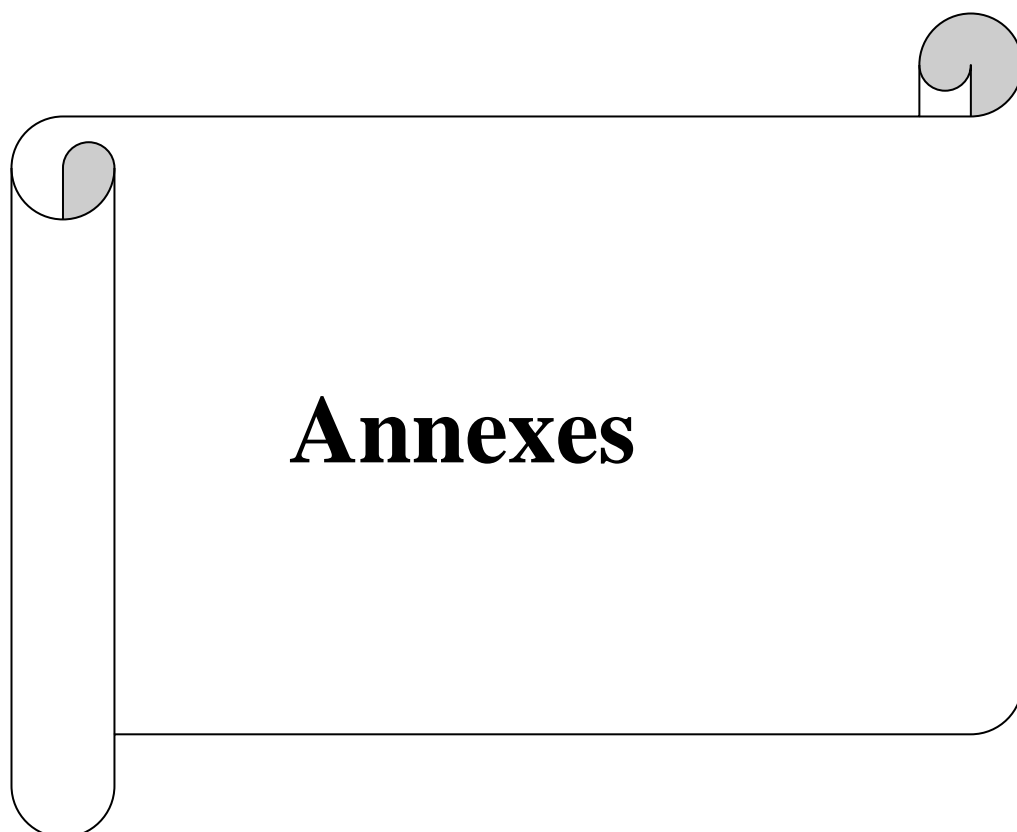
2-2-5- Révision de la Loi et de la monnaie et crédit LMC 16

Section3 : Le système bancaire dans la période actuelle 19

3-1.	Les banques	20
3-1-1-	Les banques publiques :	20
3-1-2-	Les banques privées	20
3-2.	Les établissements financiers.....	23
	Conclusion.....	27
Chapitre II: Les techniques de paiement à l'international.....		28
	Introduction	29
Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement.....		30
1-1-	L'encaissement simple.....	30
1-1-1.	Définition.....	30
1-1-2.	Les intervenants de l'encaissement simple.....	30
1-1-3.	Déroulement de l'encaissement simple (schéma 02)	30
1-1-4.	Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple.....	31
1-2-	Le paiement contre remboursement	31
1-2-1.	Définition.....	31
1-2-2.	Les intervenants de contre remboursement :	32
1-2-3.	Mécanisme de contre remboursement (Schéma n°03)	32
1-2-4.	Les avantages et les inconvénients du contre remboursement	32
1-3-	Le compte à l'étranger	33
Section 02 : Le crédit documentaire		34
2-1-	Définition	34
2-2-	Les intervenants du crédit documentaire	34
2-2-1-	Le donneur d'ordre (acheteur- importateur).....	34
2-2-2-	La banque émettrice (banque de l'importateur)	35
2-2-3-	La banque notificatrice.....	35
2-2-4-	Le bénéficiaire (vendeur- exportateur)	35
2-3-	Rôle des intervenants (Schéma N°4)	35
2-4-	Les types de crédit documentaire.....	36
2-4-1-	Selon la sécurité	36
2-4-2-	Selon la réalisation	39
2-4-3-	Les crédits documentaires spéciaux.....	41
2-5-	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	43

2-5-1-	Les avantages du crédit documentaire	43
2-5-2-	Les inconvénients du crédit documentaire	44
2-6-	Les objectifs de crédit documentaire	44
Section 3 : présentation de la remise documentaire.....		45
3-1-	Définition de la remise documentaire	45
3-2-	Les intervenants de la remise documentaire	45
3-2-1-	Le remettant ou donneur d'ordre	45
3-2-2-	La banque remettante.....	45
3-2-3-	La banque présentatrice.....	45
3-2-4-	Le tiré.....	46
3-3-	Les types de remise documentaire :	46
3-3-1-	Remise documentaire contre paiement (D/P)	47
3-3-2-	Remise documentaire contre acceptation (D/A) :	48
3-4-	Avantage et inconvénient de la remise documentaire :.....	49
3-5-	Objectif de la remise documentaire	49
3-6-	Fonctionnement de la remise documentaire :	50
Conclusion.....		51
 Chapitre III: Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR...52		
Introduction		53
Section 1 : Présentation d'organisme d'accueil.....		54
1-	Présentation de la BADR.....	54
1-1-	Historique de la BADR.....	54
1-1-1-	Etapes d'évolution de la BADR :	54
1-2-	Les missions principales de la banque BADR.....	57
1-3-	Les principaux objectifs de la banque BADR.....	57
1-4-	Organisation de la banque BADR (Schéma 14).....	58
2-	Présentation de l'Agence BADR AZZAZGA CODE «571 »	59
2-1-	Historique de l'agence	59
2-2-	Missions de l'agence	59
2-3-	Objectifs de l'agence.....	61
2-4-	Organisation de l'Agence BADR AZZAZGA CODE «571 »	61

Section 02 : Déroulement de crédit documentaire et la remise documentaire	63
2-1- Déroulement du crédit documentaire au niveau BADR Agence n° 571 :.....	63
2-1-1- Présentation du cas	63
2-1-2- L'ouverture du dossier de domiciliation.....	64
2-1-3- L'ouverture du crédit documentaire	65
2-1-4- Réception des messages transmis par le service SWIFT et réalisation du crédit documentaire	67
2-1-5- La réalisation physique :	68
2-1-6- Le règlement :	68
2-2- Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire	69
2-2-1- Présentation du cas d'une remise documentaire	69
2-2-2- L'ouverture du dossier de domiciliation (Tableau n°4) :	70
2-2-3- Expédition de la marchandise et l'envoi des documents :	70
2-2-4- Les commissions liées à remise documentaire :	71
Les commissions liée a la remdoc sont gratuit.....	71
2-2-5- Le règlement.....	71
2-2-6- L'apurement du dossier.....	71
2-2-7- Vérification du montant :	72
Section03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire	72
3-1-Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire	76
3-2- Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire	77
3-3- Synthèse des résultats comparatifs (Tableau n°11)	78
3-4- Avantages et inconvénients des deux techniques	79
Conclusion.....	80
Conclusion générale	81
Bibliographie.....	85
Liste des tableaux.....	88
Liste des schémas.....	90
Liste des abréviations.....	93
Liste des annexes.....	95



Annexes

Résumé

Aujourd'hui, avec le développement de l'économie mondiale, les échanges internationaux sont devenus plus actifs et plus risqués, ce qui nécessite un financement plus sécurisé. En effet, dans ce travail nous avons comparé entre deux techniques de paiements dans les échanges internationaux qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire. Nous avons vu comment les banques algériennes financent ces opérations à l'importation sous un cadre législatif. Au sein de la banque (BADR) à Azazga, nous avons pu faire une comparaison entre la contribution de chacune de ces techniques au financement des importations et nous avons conclu que la contribution majeure appartient au crédit documentaire comme étant le plus sécurisant que la remise documentaire pour les opérations du commerce international.

Mots clés : commerce international, financement, crédit documentaire, remise documentaire, importation.

Summary

Today, with the development of the global economy, international trade has become more active and risky, requiring a more secure funding. Indeed, in this study we compared two techniques payments in international trade are the documentary credit and documentary collection. We saw how the Algerian banks finance these import operations under a legislative framework. Within the Bank (BADR) to Azazga, we could make a comparison between the contribution from each one of these techniques to finance imports and concluded that the major contribution belongs to the documentary credit as the most reassuring that documentary collection for international trade operations.

Keywords: international trade, financing, documentary credit, documentary collections, import.