



Université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
Et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en
Sciences Economiques Option :
Economie Monétaire et Bancaire

Thème :

LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME
INSTRUMENT DE PAIEMENT ET DE GARANTIE
DU COMMERCE EXTERIEUR

Réalisé par :

- BEN RAMDANE MASSINISSA
- CHEBAB NOUREDDINE

Encadré par :

KHAMMES ABDENNOUR

Membres de jury :

SAM Hocine, MCB, UMMTO, Président
FERRAT Marzouk, MAA, UMMTO, Examineur

2020/2021

Remerciement

Avant de débiter ce modeste travail, il nous est particulièrement agréable d'exprimer nos gratitudee et nos remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire

Nous voudrions tout d'abord adresser notre gratitude et nos vifs remerciements à notre encadreur, **Khammes Abdennour**, pour avoir accepté de diriger ce travail et pour sa disponibilité, son aide et ses conseils tout au long de la réalisation de ce travail.

Nous remercions les membres de jury, ainsi les différents fonctionnaires aux seins des banques sollicités pour avoir répondu à notre questionnaire enquête et nous avoir fournis les informations nécessaires pour compléter ce travail

Nous tenons à remercier aussi nos parents, et également nos familles pour leurs confiances et leurs soutiens si appréciables

Nous adressons nos remerciements à tous les enseignants tout au long de notre cursus universitaire ainsi, les camarades de notre promotion.

Nos vifs remerciements et notre profonde reconnaissance vont à toutes les personnes qui ont aider à la réalisation de ce mémoire de fin d'études.

Dédicace

A la mémoire de mes grands-parents qui auront toujours une place dans mon cœur, je vous dédie aujourd'hui ma réussite...

A mes très chers parents, autant de phrases ne sauraient exprimer le degré d'amour et d'affection que j'éprouve pour vous, merci d'être toujours à mes côtés quand il fallait

A mon très cher oncle et sa femme

A ma chère sœur et mon cher frère

A ma tante que j'admire beaucoup

A mes chers cousins et cousines

A tous mes amis et tous ceux qui me sont chers

MASSINISSA

Dédicace

A mes parents, en guise de reconnaissance et de gratitude pour les sacrifices qu'ils ont faits.

A mes frères, auxquels je dois tout l'amour, avec tous mes vœux de les voir réussir dans leurs vies.

A mes deux chers Aylane et Dacine

A mes amis, auxquels je souhaite le succès, pour l'amitié qui nous à toujours unis.

A tous ceux qui me sont chers.

CHEBAB NOUREDDINE

Liste des abréviations

ABC BANK : Arab Banking corporation

AGB : Algeria Gulf Bank

AGI : autorisation globale d'importation

BADR : banque d'agriculture et du développement rural

BDL : banque de développement local

BEA : banque extérieure d'Algérie

BNA : banque nationale d'Algérie

BNP : banque nationale de paris

CAF : coût assurance fret

CECA : communauté européenne du charbon et de l'acier

CREDOC : crédit documentaire

D/A : Documents against Acceptance

D/P : Documents against Payment

HSBC : Hong-Kong and Shanghai Banking corporation

LCSB : lettre de crédit stand-by

OMC : organisation mondiale du commerce

PIB : produit intérieur brut

PME : petites et moyennes entreprises

PNB : produit national brut

RPIS : règles et pratiques internationales relatives au standby

RUU : règles et usances uniformes

SWIFT : Society for Worldwilde Interbank Financial Telecommunication

UE : union européen

Listes des Figures

Figure 1: Statut de la banque.....	43
Figure 2: Financement du commerce international par les banques de notre échantillon.	44
Figure 3: Techniques de financement de commerce international.....	45
Figure 4: Techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour le client.....	46
Figure 5: Techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour la banque	48
Figure 6: Techniques de paiement du commerce international les plus couteuses pour le client	49
Figure 7: Le moyen de paiement du commerce international qui présente le plus de détails.....	50
Figure 8 : La moyenne des dossiers Credoc traités par mois	51
Figure 9: La durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de Credoc	52
Figure 10: Taux de réponses favorables à la demande du Credoc	53
Figure 11: Type du Credoc le plus demandé.....	54
Figure 12: La durée de la procédure de constitution de dossier par le client du Credoc	55
Figure 13: la part du Credoc comme moyen de financement au sein de la banque	56
Figure 14: Le mode du Credoc le plus demandé par les clients.....	57
Figure 15: l'exécution du paiement du Credoc.....	58
Figure 16: la prise en charge des frais liés à l'octroi d'un Credoc.....	59
Figure 17: La demande sur les crédits spéciaux.....	60
Figure 18: Les crédits spéciaux les plus demandés.....	61
Figure 19: : types de risques couverts en utilisant le Credoc	62
Figure 20: Les différentes parties prenantes couvertes par les risques liés au Credoc.....	63
Figure 21: Types d'entreprises qui peuvent solliciter un Credoc	64
Figure 22: Types d'entreprises ayant le plus de facilité pour obtenir un Credoc	65

Liste des tableaux

Tableau 1: Taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910 (en pourcentage du pnb).....	6
Tableau 2 : Part des grandes puissances dans le commerce mondial, 1850-1913 (en pourcentage).....	7
Tableau 3: Croissance des exportations mondiales, 1955-1980 (en milliards de dollars et en indice).....	8
Tableau 4: Taux d'exportation pour quelques pays développés, 1960-1980 (en pourcentage du PIB).....	8
Tableau 5: Répartition du commerce mondial, hors pays de l'est, par zones, 1950-1958 (%).....	9
Tableau 6: Répartition des exportations mondiales des marchandises par zones, 1963-1989 (%).....	9
Tableau 7: Exportations mondiales et production mondiale de marchandises, 1980-2001.....	11
Tableau 8: Soldes des balances commerciales des cinq premiers pays exportateurs, 1980-2001 (en milliards de dollars, total pour trois années consécutives, sauf 2001).....	12
Tableau 9: les coûts et commission du crédit documentaire supporté par l'exportateur.....	33
Tableau 10: Avantages et inconvénients d'un questionnaire fermé à choix unique.....	40
Tableau 11: Avantages et inconvénients d'un questionnaire fermé à choix multiples.....	40
Tableau 12: Avantages et inconvénients du questionnaire ouvert.....	41
Tableau 13: Les banques constituant notre échantillon.....	41
Tableau 14: Statut juridique des banques de notre échantillon.....	43
Tableau 15: Financement du commerce international par les banques de notre échantillon.....	44
Tableau 16: Techniques de financement du commerce international.....	45
Tableau 17: Techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour le client.....	46
Tableau 18: Techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour la banque.....	48
Tableau 19: Techniques de paiement du commerce international les plus coûteuses pour le client.....	50
Tableau 20: Le moyen de paiement du commerce international qui présente le plus de détails.....	51
Tableau 21: La moyenne des dossiers de demande de crédit documentaire traités par mois.....	52
Tableau 22: La durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de Credoc.....	53
Tableau 23: Taux de réponses favorables à la demande du Credoc.....	54
Tableau 24: Type du Credoc le plus demandé.....	55
Tableau 25: La durée de la procédure de constitution de dossier Credoc par le client.....	56
Tableau 26: La part du Credoc comme moyen de financement au sein de la banque.....	57
Tableau 27 : Le mode du Credoc le plus demandé par les clients.....	58
Tableau 28: L'exécution du paiement du Credoc.....	59
Tableau 29: La prise en charge des frais liés à l'octroi d'un Credoc.....	61
Tableau 30: La demande sur les crédits spéciaux.....	62
Tableau 31: Les crédits spéciaux les plus demandés.....	63
Tableau 32: Types de risques couverts en utilisant le Credoc.....	64
Tableau 33: Les différentes parties prenantes couvertes par les risques lié au Credoc.....	66
Tableau 34: Types d'entreprises qui peuvent solliciter un Credoc.....	67
Tableau 35: Types d'entreprises ayant le plus de facilité pour obtenir un Credoc.....	68

INTRODUCTION GENERALE	01
CHAPITRE I : LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	05
Introduction.....	05
Section 01 : Historique du commerce international.....	06
Section 02 : Commerce extérieure en Algérie	13
Conclusion :	20
CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET SES CARACTERISTIQUES.	21
Introduction.....	21
Section 01 : Les techniques de paiement du commerce international.....	22
Section 02 : Généralités sur le crédit documentaire	27
Section 03 Evaluation du crédit documentaire	30
Conclusion.....	36
CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES	
Introduction.....	37
Section 01 : Présentation de la méthodologie de recherche	
Section 02 : Généralités sur les techniques de financement du commerce international.....	43
Section 03 : Questions relatives au crédit documentaire comme techniques de financement du commerce international.....	51
Conclusion.....	67
CONCLUSION GENERALE.....	68

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce extérieur est le fruit de la mondialisation et la globalisation. Mais aussi la non capacité des pays à s'auto satisfaire économiquement. Depuis l'antiquité, L'Homme a toujours montré son besoin de faire des échanges et à diversifier son économie même au-delà de ses frontières géographiques. Ces échanges internationaux ont fortement augmenté depuis 1945, où le commerce international des marchandises a été multiplié par trente, et la production mondiale a été multipliée par dix.¹

Ces augmentations de flux des échanges nous montrent alors la grande ouverture des économies des nations et le grand mouvement des import/export entre les pays malgré que certains d'entre eux limitent parfois leurs importations pour garder l'équilibre dans leurs balances commerciales, c'est-à-dire la différence entre la valeur des exportations et celle des importations. Mais toute politique économique basée sur des fondements exclusivement nationaux (sans recours à l'importation) peut échouer devant la prédominance du commerce extérieur.

Le commerce international est aujourd'hui une variable très importante dans le monde économique, et un facteur majeur dans le sort des économies des pays, Il a joué un rôle décisif dans la naissance de certaines puissances économiques comme la Chine et les Etats-Unis

Le développement et l'augmentation des flux des échanges et du commerce extérieur ont été réalisés par le biais des instruments de paiement à l'international, Ces derniers sont à la fois des instruments de financement et de sécurité des transactions. L'élément essentiel dans ces transactions c'est le secteur bancaire, le rôle de ce dernier est indispensable dans les opérations du commerce international.

Les banques sont des intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs ou bien entre les vendeurs et les acheteurs, elles y parviennent en réalisant des transferts de devises d'un pays à l'autre et en accordant des crédits aux importateurs et exportateurs tout en offrant de multiples techniques de financement du commerce internationale pour faire face

¹BOUCHTA.S, « Le commerce international », Ecole supérieur des banques, mémoire de fin d'étude, Alger, 2003, P5. Cité par LADJALI Celia, LOUNES kamelia, Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie. Cas : d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du Gulf Bank Algeria de Tizi-Ouzou, Agence N°16, mémoire de master spécialité finance international université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou

aux différents risques qui peuvent être liés à ce type de transaction (risques de change, risques de non-paiement et risques de contrepartie).

Les techniques de financement que les banques offrent à ces clients sont très diversifiées, on peut citer notamment : La remise documentaire, la lettre de crédit (standby) et le crédit documentaire(Credoc).

La remise documentaire ou appelé encore encaissement documentaire, est née de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents, « C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants»².

La Lettre de Crédit Standby (SBLC) est une garantie documentaire, utilisable à l'import comme à l'export, et qui couvre votre entreprise contre :

- Le risque de non-paiement sur une opération commerciale,
- Le risque de mauvaise ou de non-exécution des obligations contractuelles.

Concrètement, la lettre de crédit Standby vous permet, si vous êtes exportateur, de sécuriser vos ventes et, si vous êtes importateur, d'apporter une garantie de paiement à votre vendeur³.

Selon l'article 720 du code de commerce international, le crédit documentaire est : «un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre, en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés».

Problématique

Pour mieux expliquer ces techniques et spécialement celle du crédit documentaire nous avons opté d'orienter notre réflexion en posant la question principale suivante :

« Le crédit documentaire est-il le moyen de paiement du commerce international le plus pratique et répandu auprès des clients et banques en Algérie ? »

Pour mieux cerner notre problématique, cette dernière sera approfondie à l'aide des questions secondaires suivantes :

²BOUCHTAS, « Le commerce international », Ecole supérieur des banques, Alger, 2003, P5. Cité par LADJALI Celia, LOUNES kamelia, Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie. Cas : d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du Gulf Bank Algeria de Tizi-Ouzou, Agence N°16, mémoire fin d'étude master 2 spécialité finance international université Mouloud Mammeri ,Tizi Ouzou

³source :<https://banqueentreprise.bnpparibas/frconsulté> le 18/10/2021 à 20h00

1. Le crédit documentaire est-il le plus couteux en comparaison aux autres moyens de paiement du commerce international mis à la disposition des clients au niveau des banques en Algérie ?
2. La complexité du crédit documentaire influence-t-elle sur le choix de ce dernier comme moyen de paiement du commerce extérieur en Algérie ?
3. Quels sont les risques couverts par le crédit documentaire ?

Hypothèses de recherche

Une fois notre problématique posée, appuyée par des sous-questions, nous allons essayer de confirmer ou d'infirmer les hypothèses suivantes :

H₁ : Le recours exclusif au crédit documentaire comme moyen de financement du commerce international proposé par les banques aux clients est dû essentiellement au fait que ce dernier est le moyen le mieux maîtrisé par ces dernières.

H₂ : Le crédit documentaire présente les garanties les mieux adaptées pour le financement des opérations de commerce international au vu des caractéristiques des opérateurs qui le sollicite.

Choix et intérêt du sujet

Le choix du sujet est d'abord dicté par notre spécialité de master (master en Economie Monétaire et Bancaire) et de son adéquation avec ce dernier. Ensuite, et devant l'augmentation énorme des transactions commerciales de et vers l'étranger la nécessité d'avoir une réglementation qui peut arranger toutes les parties prenantes (importateurs, exportateurs et banques) reste nécessaire. Aussi, l'exigence des fournisseurs étrangers et leurs refus de livrer des marchandises sans garanties et sans paiement sécuriser, à cause de la situation économique très compliqué et incertaine en Algérie et n'acceptent plus d'effectuer des transactions commerciales suivant la remise documentaire.

Le crédit documentaire peut en être la technique de paiement la plus favorite parmi les techniques offertes aux agents économiques algériens dans cette situation. Nous prévoyons donc une demande très forte sur le crédit documentaire dans les court et moyen termes, et c'est pour cela que nous avons choisi le thème du crédit documentaire tout en essayant de l'exposer aux différents agents économiques en Algérie.

Méthodologie de recherche

Nous avons entrepris notre travail de recherche en s'appuyant sur une double démarche. Une recherche bibliographique sur l'ensemble des notions et aspects liés au commerce international et les moyens de paiements à l'international à travers des ouvrages, thèses et mémoires et articles et revues.

Ensuite une étude empirique où nous avons utilisé la technique d'enquête à travers un questionnaire qui a été distribué au niveau des banques installées en Algérie qu'elles soient privées et publiques. Dans cette partie nous avons exposés les différents résultats de notre enquête à travers des tableaux et des graphes et des analyses pour chacune de ces réponses.

Structure du mémoire

Nous avons choisi de rédiger notre mémoire en suivant le plan suivant :

Un premier chapitre consacré au commerce extérieur. Dans ce chapitre nous allons évoquer le côté historique du commerce international et aussi nous allons parler du commerce extérieur en Algérie et l'évolution de la balance commerciale.

Le deuxième chapitre sera consacré principalement aux techniques de financement du commerce international notamment le crédit documentaire, son rôle, ses caractéristiques son évolution, ses avantages et ses inconvénients

Le troisième chapitre est réservé à la partie pratique. Dans cette partie nous allons parler de notre choix de l'outil et aussi nous allons exposer les différentes réponses obtenues auprès des banques sollicitées avec une analyse approfondie de ces réponses.

Chapitre 01 :Le commerce international

Introduction

Le commerce international a traversé plusieurs périodes historiques entre dépression (grande déflation)¹ et crises économiques. Ces mêmes crises ont engendré l'apparition de nouvelles puissances économiques qui dominent actuellement l'économie mondiale.

L'augmentation des échanges et des flux qu'a connu le commerce extérieur étaient le résultat de plusieurs facteurs historiques comme ; la réduction des frais de transport qui étaient un frein pour les échanges entre pays, selon Paul BAIROCH² en 1830 ces frais de transport représentaient entre 17 et 20 % de la valeur du cout assurance fret (CAF³), mais aussi la promotion du libre-échange par le Royaume Uni qui dominait à l'époque le commerce extérieur, ainsi que la suppression des corn laws⁴.

Dans ce chapitre, nous allons essayer d'expliquer et mettre en avant les grands traits du commerce mondial en générale et les pays dominants à chaque période et le commerce extérieur algérien en particulier.

¹ Période de ralentissement économique mondiale entre 1873 et 1896 source <https://wikipedia.com> consulté le 15/10/2021

² Compte rendu de « commerce extérieur et développement économique de l'Europe au 19^e siècle » par Paul Bairoch. Disponible sur www.persee.fr

³ Prix CAF (Coût Assurance Fret) : Prix d'un bien à la frontière du pays importateur ou prix d'un service fourni à un résident avant acquittement de tous les impôts et droits sur les importations et paiement de toutes les marges commerciales et de transport dans le pays. (Source : INSEE)

⁴ Séries de textes réglementaires protectionnistes adoptés entre 1776 et 1815 au Royaume-Uni pour encadrer le commerce de céréales avec l'étranger.

Section 1 : Historique du commerce international

Les échanges internationaux de produits et services sont passés par plusieurs mouvements entre augmentations, baisses et même des moments de stagnation.

Cette évolution permanente des flux a été engendré par des crises et politiques monétaires d'un côté et par des facilités et des ouvertures au commerce extérieure ainsi que l'apparition de nouvelles technologies d'un autre. Dans cette section nous allons évoquer ces différentes périodes qui ont marqué l'histoire du commerce international.

1.1. Le commerce international aux 18^{ème} et 19^{ème} siècles

Avant 1800, le commerce entre les nations peut être expliqué par deux grands motifs, selon que l'on raisonne sur les importations ou sur les exportations. Le premier principe explicatif est celui de l'indisponibilité des biens : un pays importe ce qu'il ne peut produire, Le second est celui de la recherche de débouchés pour les productions nationales.

Cette période a connu de nombreux changements que l'on peut résumer autour de deux aspects : la répartition selon la zone géographique des échanges et leur structure par produits. Le commerce international à beaucoup augmenté au 19^{ème} siècle avec un taux supérieur à celui de la production mondiale, le commerce international est multiplié par 25 alors que, dans le même temps, la production mondiale ne l'est que par 2,2.⁵

Le taux d'exportation, qui rapporte les exportations au produit national brut, fournit des indices de l'ouverture des pays aux échanges extérieurs. Comme le montre le tableau I, il existe un mouvement général d'ouverture plus important pour l'ensemble des pays européens.

Tableau 1: Taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910 (en pourcentage du pnb)

	1830	1850	1870	1890	1910
Allemagne	-	-	17.2	13.5	14.6
France	-	7.4	11.5	13.8	15.3
Royaume-Uni	7.8	11.4	17.6	16.3	17.5
Europe	4.4	7.0	10.9	12.6	13.2

Source : Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte, Paris 2003

⁵ Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte, Paris, 2003.

Le tableau ci-dessus nous montre une légère différence des taux selon les pays, le Royaume-Uni domine largement les échanges grâce au PNB. Le deuxième tableau ci-dessous, nous révèle que le caractère du PNB est remis en cause à la fin du 19^{ème} siècle avec l'apparition de nouveaux pays échangistes, comme le Japon et surtout les États-Unis

Tableau 2 : Part des grandes puissances dans le commerce mondial, 1850-1913 (en pourcentage)

	Royaume-Uni	Etats-Unis	France	Japon	Allemagne
1850	18.0	5.5	6.2	-	-
1913	17.6	10.3	7.7	1.8	12.5

Source : Michel RAINELI « le commerce international », Éditions La Découverte, Paris, 2003

On remarque que malgré l'apparition de nouveaux pays le continent européen a continué de dominer les échanges internationaux : le commerce à l'intérieur de l'Europe représente 40 % des importations mondiales et les importations européennes (venant d'autres régions) 22 %. Le reste des échanges mondiaux représente 15 % des importations de produits européens par les autres régions du monde et au commerce entre pays non européens pour 23%.

L'originalité du Royaume Uni est due au rôle que joue l'Asie comme principale partenaire économique. La structure par produits des échanges et la nature des produits échangés par un pays dépend étroitement de celle de ses productions et de ses richesses naturelles, on distingue alors deux secteurs : les produits de l'industrie et les produits primaires (agricoles et miniers).

Le réseau du commerce mondial est alors composé d'un groupe de pays industriels, l'Europe, qui achète principalement des produits primaires et vend surtout des produits industriels : selon les estimations de Paul BAIROCH, les exportations européennes sont composées de produits manufacturés pour 55 % à 65 % du total, alors que les importations comportent 80 % à 90 % de produits primaires.

1.2. Le 20^{ème} siècle et l'émergence de nouvelles nations dominantes

De la fin de la Première Guerre mondiale à 1980, le commerce mondial traverse deux périodes. Dans l'entre-deux-guerres, la crise de 1929 et les politiques économiques qui

l'accompagnent ralentissent l'expansion : le commerce mondial ne croît que de 3 % entre 1913 et 1937⁶

En revanche, après la Seconde Guerre mondiale, les taux de croissance ont beaucoup augmenté.

1.3. La période allant de 1945 à 1980

A la fin de la deuxième Guerre mondiale, le commerce international prend une place importante dans le développement des nations. Deux indices permettent de mesurer l'évolution considérable de ce phénomène. Le premier est tout simplement la croissance des exportations mondiales (comme indiqué dans le tableau 3) Entre 1955 et 1980, leur montant est multiplié par plus de 21.

Tableau 3: Croissance des exportations mondiales, 1955-1980 (en milliards de dollars et en indice)

	1955	1963	1975	1980
Valeur	93	154	873	1989
Indice	100	166	9 387	21 387

Source : Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte, Paris, 2003

Contrairement à ce qui a eu lieu à la fin du 19^{ème} siècle, la croissance des exportations ne passe pas par une ouverture identique des nations aux échanges extérieurs. Le tableau 4 qui retrace l'évolution du rapport exportations/PIB pour quelques grands pays, montre que le mouvement général d'augmentation de ce rapport n'efface pas les particularités du Japon et des États-Unis. Ces deux nations sont en effet, contrairement à une idée reçue, beaucoup moins exportatrices, en comparaison avec des pays ayant un niveau de développement comparable.

⁶ Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte, Paris, 2003.

Tableau 4: Taux d'exportation pour quelques pays développés, 1960-1980 (en pourcentage du PIB)

	1960	1970	1975	1980
Etats-Unis	4,0	4,3	7,0	8,6
France	11,1	12,7	15,5	17,9
Royaume-Uni	14,3	15,9	19,1	22,3
Japon	9,4	9,8	12,2	12,6
Allemagne fédérale	20,7	18,5	21,5	23,4

Source : Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte, Paris, 2003

Nous remarquons dans le tableau ci-dessus la domination des pays développés européens en termes de volume des exportations, devant des nations comme le Japon et les États-Unis.

Juste après la deuxième guerre mondiale, les États-Unis ont occupés une place très importante dans les échanges internationaux à cause de la situation dont se sont retrouvés les pays d'Europe et d'Asie avec les dégâts colossaux de la guerre et les sanctions imposées à certains pays comme l'Allemagne et le Japon. (Voir tableau 6). Autre point marquant, la place des pays en voie de développement est en régression entre 1950 et 1958. Entre 1963 et 1980.

Tableau 5: Répartition du commerce mondial, hors pays de l'est, par zones, 1950-1958 (%)

	1950	1958
Pays industrialisés dont :	63,6	69,2
• Amérique du nord	22,3	21,9
• Japon	1,5	3
• Europe occidentale	39,8	44,3
Afrique du sud, Australie, Nouvelle-Zélande	5	4
Pays en voie de développement	31,4	26,8
total	100	100

Source : Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte, Paris 2003

Tableau 6: Répartition des exportations mondiales des marchandises par zones, 1963-1989 (%)

	1963	1968	1973	1978	1980	1989 ⁷
Pays industrialisés dont :	64,1	67,6	68,1	64,9	61,6	70,5
• Amérique du nord	19,2	19,6	16,6	14,2	14	15,5
• Japon	3,5	5,3	6,4	7,5	6,6	8,9
• Europe occidentale	41,4	42,7	45,1	43,2	41,0	43,5
Afrique du sud, Australie, Nouvelle-Zélande	3,2	2,7	2,7	2	1,9	2,2
Pays en voie de développement	20,5	18,4	19,2	23,4	27,5	21
Pays de l'est	12,2	11,3	10	9,7	9	10,7

Source : Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte. Paris, 2003

On remarque dans le tableau ci-dessus (tableau 6), pour l'Europe occidentale de 1963 à 1973 on remarque une croissance régulière mais à partir de 1973 jusqu'à 1980 une crise a eu lieu (décroissement), en revanche pour les pays en voie de développement, le mouvement est inverse : décroissance entre 1963 et 1973 et augmentation remarquable de 1973 à 1980.

Cette période a été aussi marqué par les éléments suivants :

- Les produits des industries électromécaniques représentent la partie la plus dynamique dans les échanges de produits manufacturés, dépassant la moitié du total à partir de 1963 et continuant ensuite à augmenter légèrement ;
- Les produits chimiques sont la seule autre catégorie en progrès ; ils occupent la deuxième place à partir de 1963, mais représentent en 1980 une part environ quatre fois plus faible que celle des industries électromécaniques.⁸

1.4. Le commerce international depuis 1980

Depuis 1980, l'économie mondiale connaît des changements dans les flux internationaux de marchandises et de services, ces changements sont liés à l'apparition de nouvelles puissances.

Ces modifications peuvent avoir des effets positifs, par exemple sur certains pays d'Asie dont la croissance est basée sur les exportations, ou négatifs sur d'autres, comme en

⁷ Le total de l'année 1989 n'est pas égale à 100 car des produits n'ont pu être ventilés dans les trois catégories à savoir produits agricoles, produits des industries extractives, produits manufacturés

⁸ Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte. 2003

Europe ou en Amérique, où des secteurs traditionnels mais aussi modernes sont concurrencés par des hausses dans les importations.

L'examen des tendances du commerce mondial depuis 1980 conduit tout d'abord à mettre en évidence la croissance considérable des échanges comparée à celle de la production. Alors que, entre 1980 et 2001, la production mondiale est multipliée par 1,6, le commerce mondial en valeur est multiplié par 3,3 (voir tableau 7). Les économies nationales sont donc de plus en plus ouvertes aux flux commerciaux internationaux. La deuxième caractéristique de cette croissance est qu'elle se fait avec des variations significatives. En effet, alors qu'entre 1973 et 1980 les exportations mondiales ont crû, en moyenne, au rythme de 4 % par an de manière relativement régulière, la période ultérieure est plus chaotique.⁹

Tableau 7: Exportations mondiales et production mondiale de marchandises, 1980-2001

Année	Exportations		Indice de la production mondiale
	Indice valeur	Indice volume	
1980	59	68	78
1981	58	68	78
1982	54	66	77
1983	53	68	78
1984	57	73	83
1985	56	75	86
1986	62	78	88
1987	72	83	91
1988	82	89	95
1989	89	95	99
1990	100	100	100
1991	102	104	100
1992	108	109	100
1993	108	113	100
1994	123	124	103
1995	147	133	107
1996	153	139	111
1997	158	154	116
1998	156	161	118
1999	162	168	121
2000	183	186	127
2001	175	183	126

Source : Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte, paris, 2003

⁹Michel RAINELI , le commerce international, Éditions La Découverte, paris, 2003

On remarque dans le tableau ci-dessus que la période, de 1980 à 1986, est caractérisée par une baisse et ensuite légère reprise des exportations et de la production mondiale. Mais à partir de 1986 les exportations ont dépassées les données de 1980, cette année marque le début d'une troisième phase, de forte croissance, jusqu'en 1992 liée au progrès techniques réalisé en matière de transports, de communication et de technologies de l'information¹⁰. 1993 marque une légère crise économique (résultat des politiques monétaire excessivement restrictives)¹¹ suivie de plusieurs diminutions et augmentations jusqu'à 2001.

Tableau 8: Soldes des balances commerciales des cinq premiers pays exportateurs, 1980-2001 (en milliards de dollars, total pour trois années consécutives, sauf 2001)

	1980-1982	1983-1985	1986-1988	1989-1991	1992-1994	1995-1997	1998-2000	2001
Allemagne	47	69	198	163	120	207	207	78
Etats-Unis	-89	-302	-432	-298	-395	-563	-1 044	-449
France	-38	-17	-17	-33	16	53	46	-10
Japon	40	130	274	245	408	317	363	54
Royaume-Unis	13	-13	-71	-91	-60	-59	-127	-53
Ensemble des cinq pays	-27	-133	-48	-14	89	-45	-555	-380

Source : Michel RAINELI, le commerce international, Éditions La Découverte.Paris,2003

¹⁰ . www.fao.org/w.rstow,1978, the world economy

¹¹ Article de pierre-Alain muet « la récession de 1993 » disponible sur le site web <https://persee.fr>

Ce qu'on peut tirer du tableau ci-dessus, c'est que seuls l'Allemagne et le Japon parmi les cinq premiers pays exportateurs ont une balance commerciale positive (les exportations dépassent les importations) entre les périodes 1980 et 2001.

Dans la première section nous avons vu comment des puissances économiques mondiales sont apparues à travers de différentes périodes dans l'histoire du commerce international. Nous avons analysé l'évolution des flux de marchandises échangés, ainsi que la part du commerce international de certaines nations dans le PIB.

Dans la deuxième section de ce premier chapitre nous allons parler du commerce extérieur en Algérie, les différentes étapes qu'il a traversé et les périodes qui l'ont marquée depuis l'indépendance.

Section 2 : Le commerce extérieur en Algérie

L'Algérie après son indépendance a essayé de mettre en place une économie diversifiée et structurée pour assurer sa place sur la chaîne de valeur mondiale. Cette recherche qui n'a pas abouti au jour d'aujourd'hui a quand même vu certains de ces jalons être posés.

En matière de commerce international, l'Algérie a noué des accords d'association et de partenariat avec des pays et des organismes internationaux (accord d'association avec l'Union Européenne, avec la Chine, des négociations pour intégrer l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), etc.). Au niveau national, les pouvoirs publics, ont dans le secteur bancaire créé des banques, dont certaines ont pour vocation principale le financement du commerce extérieur comme la banque extérieure d'Algérie (BEA).

Dans cette section nous essayerons d'évoquer l'ouverture et les périodes qu'a connus le commerce extérieur en Algérie et son développement dans les dix dernières années.

1.1. L'ouverture du commerce extérieur de l'Algérie :

Le concept de la mondialisation est apparu au début des années 90, et depuis il a pris une grande ampleur et il s'est vite élargi et touché d'autres domaines. Des instruments comme l'émergence technologique, l'information, et la communication, la globalisation financière, ou bien encore la remise en cause des frontières nationales sont les facteurs à travers lesquels la mondialisation devient plus importante.

Cependant, dans le sillage de cette mondialisation, la préoccupation majeure comme l'a souligné Amartya Sen¹² est celle des inégalités qui peuvent exister entre les pays de même qu'en leur sein. C'est à dire, que des problèmes résident dans le partage des bénéfices potentiels de la mondialisation entre pays riches et pauvres, mais aussi entre différents groupes à l'intérieur des pays, notamment entre les agents économiques en matière de distribution de revenus.¹³

Quant à l'Algérie et sa position vis-à-vis cette mondialisation, elle a signé un accord d'association avec l'Union Européen (UE) et tente de rejoindre l'OMC. Dans ce qui suit nous essayerons d'exposer le contexte de l'accord d'association Algérie/UE, ainsi que le cadre législatif du commerce extérieur algérien et son évolution depuis l'ouverture au commerce extérieure.

1.2. Le contexte de l'accord d'association Algérie/Union européenne

La demande d'adhésion de l'Algérie à l'OMC a été basée sur des négociations multinationales et sur des questions à critères économiques et commerciales. En revanche l'accord d'association Algérie-union européenne a été fondé sur des principes politiques.

En effet, cet accord d'association s'inscrit dans un contexte de partenariat global créé par l'union européenne avec l'ensemble des pays de la région méditerranéenne. La conférence de Barcelone initiée depuis novembre 1995, était le point de départ pour la mise en œuvre d'un dialogue qui peut servir les intérêts des pays de la région. L'objectif était la création d'une zone de développement partagée dans laquelle les deux rives de la méditerranée peuvent réduire les inégalités, surtout en matière de distribution des revenus.¹⁴

La démarche algérienne dans les négociations avec l'union européenne débutait en 1993 par un accord du projet d'établissement d'un partenariat euro- méditerranéen, avant de confirmer en novembre 1995 la déclaration de Barcelone qui rassemble les 15 pays européens et les 12 méditerranéens. Les négociations Algérienne – UE reprenaient le 4 mars 1997 quand l'Algérie affichait ses conditions en ce qui concerne la libéralisation économique et la coopération.¹⁵

Le partenariat Algéro-européen a été officiellement concrétisé par la signature d'un accord d'association en décembre 2000, avant d'être confirmé en mars 2002. En lisant le

¹² Lauréat du prix Nobel en 1998 pour ses travaux sur l'économie du développement.

¹³ BENAMAR Sofiane. AIT HABOUCHE Abdelmadjid « commerce extérieur entretenus en Algérie : synthèse statistique et économique » mémoire de magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011/2012

¹⁴ BENAMAR Sofiane. AIT HABOUCHE Abdelmadjid « commerce extérieur entretenus en Algérie : synthèse statistique et économique » mémoire de magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011/2012

¹⁵ Idem

texte¹⁶intégral signé par les autorités algériennes, cet accord s'articule autour des axes suivants:

- Une association politique et de sécurité concrétisée par l'instauration d'un dialogue régulier permettant d'établir des liens de sécurité et de stabilité entre les deux partenaires ;
- Une association économique pour créer progressivement une zone de libre-échange pendant une période transitoire de douze années au maximum à partir de l'entrée en vigueur de l'accord, par le biais de la détermination des conditions de la libéralisation graduelle des échanges des biens, des services et de capitaux ;
- Une association également dans les domaines sociaux, culturels et humains destinée à favoriser les échanges humains par l'encadrement des procédures administratifs, et à réduire les flux migratoires du sud vers le nord.

Avec son entrée en vigueur à partir du juin 2005, l'accord d'association substitue l'accord de coopération entre la communauté économique européenne et l'Algérie, ainsi que l'accord entre les pays membres de la communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) et l'Algérie signé le 26 avril 1976 à Alger.¹⁷

1.3. La législation du commerce extérieur de l'Algérie

D'après la loi 78/02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur est donné à l'Etat. Et à partir de cette date, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation tracé par le ministère du commerce et sur la base duquel il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'Etat aux opérateurs pour exporter leurs marchandises.

Cependant, le texte¹⁸ législatif et réglementaire du commerce extérieur fixant les réformes¹⁹ économiques initiées à partir de l'année 1988 repose sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur.

Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'état sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises. En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 accorde une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en ma

¹⁶Publié au journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire le 18 Rabie El Aouel 1426 correspondant au 27 avril 2005

¹⁷BENAMAR Sofiane. AIT HABOUCHE abdelmadjid « commerce extérieur entretenus en Algérie : synthèse statistique et économique » mémoire de magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011/2012

¹⁸ Loi 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques

¹⁹ Rappelant que ces réformes sont basées sur les principes suivants : la reformulation des relations état/entreprises, l'autonomie des entreprises publiques, la libéralisation du commerce extérieurs et du régime de change, la libéralisation des prix, la libéralisation du système fiscal, la réactivation du rôle des banques, et enfin l'ouverture du marché des capitaux

tières de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

Ainsi, la réforme du mode de fonctionnement du commerce extérieur contient :

1.3.1. La suppression des procédures du contrôle préalable à la conclusion des contrats

La suppression des dispositions obligeant les entreprises publiques à l'appel d'offre et à la soumission des dossiers à d'autres niveaux, la suppression du visa de la commission nationale des marchés, la suppression des listes A et B des produits, la suppression des avis n° 19, 20, 72, et 77 fixant les procédures de transfert des fonds au titre des contrats conclus avec les partenaires étrangers.

Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.²⁰

A noter aussi que l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises interdites à l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91-37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

1.3.2. La réglementation du budget/devise

Du moment que les échanges extérieurs mettent en avant la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des stratégies qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus.

Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget/devise²¹, par lequel l'entreprise a juste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. C'est aussi un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

1.3.3. La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles

²⁰BENAMAR Sofiane. AIT HABOUCHE abdelmadjid « commerce extérieur entretenus en Algérie : synthèse statistique et économique » mémoire de magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011/2012

²¹ Inclue les prévisions en recettes (recettes d'exportations de biens et service, la mobilisation des crédits extérieurs de différents termes à l'occasion de l'activité de l'entreprise, les produits du travail, les recettes diverses), et en dépenses (le remboursement des crédits extérieurs à l'occasion de l'activité de l'entreprise, l'importation de biens et services pour l'investissement ou la revente en l'état, l'importation de service d'assistance technique, la réalisation d'ouvrage et de grands travaux, les dépenses diverses).

Deux nouveaux dispositifs ont été créés dans l'objectif de reformuler le monopole de l'état sur le commerce extérieur : ²²

1.3.3.1. La modification de l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur

A partir de l'année 1988, la délégation du pouvoir monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur adopte un nouveau cadre juridique tracé par l'accordement de la technique de concession de service aux entreprises publiques dans l'objectif d'obtenir un meilleur rendement économique dans l'exécution des opérations du commerce extérieur.

Le monopole de l'état est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier de charge qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole.

Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques économiques sur les marchés extérieurs, ainsi, le texte législatif préconise deux instruments qui permettent aux entreprises économiques de mieux pénétrer les marchés extérieurs. Il s'agit premièrement de la création des groupements d'intérêt commun, par lesquels les entreprises peuvent mettre en commun leurs achats auprès des marchés extérieurs autour d'une seule structure qu'elles organisent pour leur compte et sous leur contrôle direct en vue d'économiser leurs ressources.²³

Les entreprises étrangères sont autorisées donc à ouvrir des bureaux de liaison non commerciaux, et à importer de l'extérieur en cas où elles détiennent la responsabilité d'un marché ou contrat conclu avec un partenaire local.

Le deuxième instrument concerne la création des offices de commerce extérieur. Il s'agit de concessionnaires exclusifs du monopole de l'état qui importent des produits de base revendus en l'état (céréales, médicaments.). Les offices constituent un relais du marché national puisqu'il fournit pour le compte de l'état des informations nécessaires sur le marché national et international, afin de pouvoir arbitrer l'allocation des ressources financières extérieures, et de prendre les décisions en matière de détermination des prix internes à la consommation.

1.4. L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'ouverture de l'économie algérienne

Après avoir présenté le cadre législatif du commerce extérieur, nous essayons de monter

²²BENAMAR Sofiane. AIT HABOUCHE abdelmadjid « commerce extérieur entretenus en Algérie : synthèse statistique et économique » mémoire de magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011/2012

²³ BENAMAR Sofiane. AIT HABOUCHE Abdelmadjid « commerce extérieur entretenus en Algérie : synthèse statistique et économique » mémoire de magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011/2012

l'évolution dans les exportations et les importations de l'Algérie, mais aussi voir le degré d'ouverture de l'économie algérienne.

1.4.1. Les exportations

Après avoir enregistré une hausse de 1990 à 1991, ces exportations reculent annuellement jusqu'à fin 1994 pour atteindre seulement 8,3 milliards de dollars, elles augmentent une nouvelle fois en 1995 et varient positivement jusqu'à 1997 pour enregistrer une valeur de 13,5 milliards de dollars. En 1998, les exportations connaissent un niveau bas remarquable de 9,6 milliards de dollars, ces fluctuations sont causées par la crise économique que traversait le pays (crise économique qui était le résultat d'une autre crise politique et guerre civile) mais à partir de l'année suivante, elles réalisent des hausses successives et rapides annuellement à l'exception des années 2001 et 2002 pour atteindre un niveau record de 60,1 milliards de dollars en 2007²⁴, et ce grâce à la hausse qu'a connue les prix du baril de pétrole (secteur ayant la grande part dans les exportations algériennes)

Les hydrocarbures sont toujours le secteur dominateur, et qui représente également 96,5% en moyenne du volume total des exportations depuis l'ouverture de l'économie nationale. La catégorie des produits semi-finis vient en deuxième position, sa part reste entre 1% et 3,7%, et celle de l'alimentation ne cesse d'augmenter, à l'exception de l'année 1994 où elle a connu un déclin important et deux autres enregistrés en 1997 et 1998. Les groupes de biens d'équipement industriel et biens de consommation viennent ensuite et varient annuellement, et qui marquent respectivement des valeurs maximales de 156 et 67 millions de dollars en 1996 et 1990. La part des produits bruts reste presque constante au tour de 0,3% du volume total, et de même celle des produits agricoles qui ne dépasse pas généralement 1%.²⁵

1.4.2 Les importations

Pour les importations, sa valeur augmente de façon continue durant la décennie 90 à l'exception des années 1991, 1996 et 1997. Et à partir de l'année 2002, qui correspond à la signature de l'accord d'association Algérie/UE, ces importations marquent des variations positives considérables pour atteindre une valeur de 27 milliards \$. Structurellement, l'équipement industriel constitue toujours la part importante du total des importations malgré ses fluctuations, suivi de la catégorie d'alimentation qui fluctue aussi représente 23,7% en moyenne, elle cède sa place dès l'année 2003 à la catégorie des produits semi-finis dont sa valeur ne cesse

²⁴BENAMAR Sofiane. AIT HABOUCHE Abdelmadjid « commerce extérieur entretenus en Algérie : synthèse statistique et économique » mémoire de magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011/2012

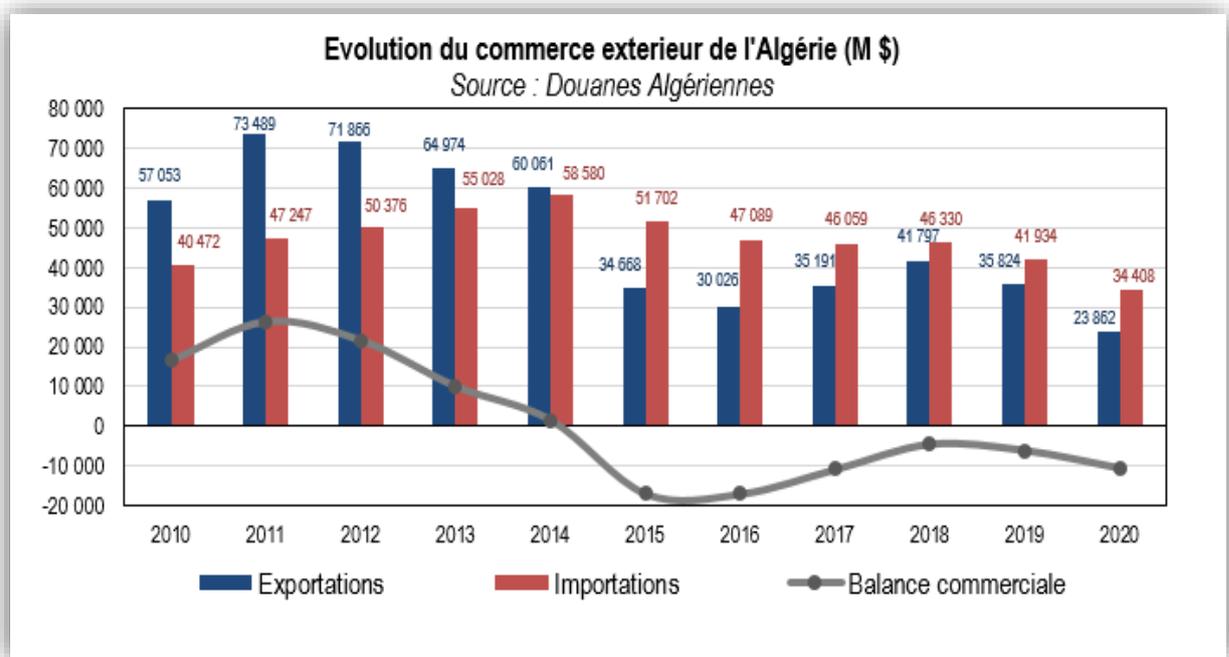
²⁵ Idem

d'augmenter jusqu'à 2007 pour plafonner à 7,1 milliards de dollars.²⁶

La valeur des biens de consommation qui a enregistré deux chutes remarquables en 1991 et 1996, réalise part maximale de 19,7%, puis retourne à stabiliser autour de 14%. La part des produits bruts qui a longtemps fluctué entre 5% et 7% des cenddecettebarrepour arriver à 4,4% en moyenne entre 2001 et 2007.²⁷

1.4.3 Evolution du commerce extérieur en Algérie depuis 2010

Le graphe ci-dessous nous montre l'évolution du commerce extérieur en Algérie depuis l'année 2010.



Source : www.tresor.economie.gouv.fr consulté le 15/10/2021 à 18h

On remarque un déficit dans la balance commerciale à partir de l'année 2015.

Cela est dû à la chute des prix des hydrocarbures qui constituent 91% des exportations en Algérie malgré la baisse des importations au taux de 50% par rapport à l'année 2014.

Cela risque de durer longtemps vu l'absence de sérieux signes de reprises dans l'économie nationale.

Dans la section deux nous avons essayés de parler du développement du commerce extérieur en Algérie avec les réglementations qui ont suivis cette période. L'économie algérienne

²⁶ Idem

²⁷ Idem

est fondée sur les hydrocarbures et le prix du baril en baisse a fait plonger le pays dans un déficit de la balance commercial.

Conclusion

Les échanges internationaux étaient l'un des facteurs importants qui ont aidé dans le développement de certaines puissances économiques.

Le commerce international est à présent vital pour les économies de différents pays. On ne peut plus s'en passer et fonder son économie sur la production locale, pratiquement tous les pays ont besoin d'un bien ou d'un service qu'un autre pays produit.

En revanche le commerce international n'a pas abouti à ce grand développement attendu, cela est dû à la politique économique du pays basée sur les hydrocarbures.

Chapitre 02 :Le crédit documentaire et ses caractéristiques

Introduction

Depuis la seconde guerre mondiale, les échanges extérieurs ont fortement progressé. En cinquante ans, le commerce international des marchandises a été multiplié par trente alors que la production mondiale a été multipliée par dix¹. L'évolution des relations économiques a rendu les échanges internationaux très complexes vu les différentes caractéristiques des opérations d'échanges commerciales.

Le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, et de ce fait demande plus d'attention. Ainsi, l'importateur et l'exportateur rencontrent plusieurs conflits qui rendent leurs opérations commerciales très pénibles tel que l'éloignement géographique, la différence entre les monnaies d'où la variation des taux de change ainsi que les traditions et la langue de chaque pays.

Concernant l'Algérie la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 modifiée et complétée relative à la monnaie et au crédit allait redéfinir complètement la configuration du système bancaire algérien. La loi confère ainsi une large autonomie, tant organique que fonctionnelle à la Banque Centrale, désormais dénommée Banque d'Algérie².

Une loi qui à donner de nouvelles orientations aux transactions commerciales, qui vont toutes dans le sens de la libéralisation de l'économie nationale, pour qu'elles puissent s'intégrer dans tous les rouages de l'économie internationale.

Parmi ces techniques développées afin de faciliter et de garantir le bon fonctionnement des échanges internationaux, on retrouve le « Crédit Documentaire ».

¹BOUCHTA.S, Le commerce international, Ecole supérieure des banques, Alger, 2003, Page5

² https://www.bank-of-algeria.dz/html/present_histoire.htm « document banque d'Algérie » consulté le 30/10/2021 à 14H21

Section 01 : les techniques de paiement du commerce extérieure

Le besoin énorme à faire des échanges en toute sécurité était la raison de la naissance de différentes techniques pour le paiement du commerce extérieur.

Ces techniques de financement sont des outils d'intermédiation que les banques offrent aux différents agents économiques.

1.1. Définition et objectifs des techniques de paiements

On distingue par instrument de paiement, la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre), cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire).

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat ».

Objectifs

- Les objectifs des moyens de paiement à l'international :
- Permettre aux responsables d'achats, financiers, etc.
- La maîtrise des aspects relatifs aux Instruments de paiement.
- Négocier et gérer de manière efficace les règlements internationaux avec les banques et les partenaires étrangers.
- Connaître les différents moyens de paiements internationaux,
- Savoir les utiliser.
- Savoir les choisir en fonction du type d'opérations réalisées, à l'import ou à l'export et en fonction du pays concerné.
- Sensibiliser les acteurs concernés aux risques financiers et aux inconvénients des différents paiements internationaux.
- Leur permettre de négocier le moyen le mieux adapté pour sécuriser un paiement.

1.2. Les différentes techniques de financement du commerce extérieur

Le financement du commerce extérieur suppose le recours à des techniques de financement à l'international, ces dernières garantissent les droits de chaque intervenant de la transaction.

1.2.1. Les lettres de crédit Stand-by (Ligne de crédit)

A. Définition

Engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque émettrice. En faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations (Dans le cas présent obligations de paiement). Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat et de la marchandise³

La lettre de garantie Stand-by fait partie des garanties internationales même si elle fait référence aux RUC 500 (Règles et Usances Uniformes) relatives aux crédits documentaires.

Depuis 1999 la lettre de crédit stand-by (LCSB) peut être émise sous les « Règles et pratiques internationales relatives au standby » (RPIS 98) ou « International Standby Practices » (ISP98), les nouvelles règles relatives aux LCSB sont très adaptées pour les garanties de paiement, leur usage devait s'intensifier dans les prochaines années même si pour l'instant les banques sont relativement réticentes à utiliser les ISP 98.

Les principales caractéristiques de la LCSB sont :

- Irrévocable et peut être confirmée ;
- Non cessible ;
- Mise en jeu uniquement par les documents prévus dans l'ouverture de la LCSB ;
- Exécutable à première demande du bénéficiaire, dans la limite de validité et accompagnée des documents requis ;
- Le montant limite à celui prévu au contrat. Tout paiement déjà effectué par le donneur d'ordre viendrait en déduction du montant payé par la banque garante (LCSB de paiement).

³LEGRAND G, HUBERT M, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris 2009, p38.

B. Utilisation de la LCSB

Son usage peut s'envisager à l'export et à l'import. En effet :

- **A l'import** : la LCSB est une garantie d'indemnisation telle une garantie de marché. Elle remplace les cautions et garanties internationales.

Elle est émise sur ordre de l'exportateur pour un pourcentage du contrat (05 % à 20 %) selon sa fonction.

Mise en jeu il s'agit d'une garantie à première demande, ou d'une garantie documentaire, la banque émettrice est tenue de payer contre présentation de certains documents soit une simple demande de mise en jeu (garantie à première demande), soit d'un tirage du bénéficiaire (Acheteur) sur la banque émettrice, accompagné d'un certificat émis par l'acheteur indiquant que l'exportateur n'a pas rempli ses obligations.

- **A l'export** : la LCSB sert de garantie de paiement.

L'exportateur peut être le bénéficiaire d'une LCSB comme garantie de paiement dans le cadre d'un courant d'affaires régulier au lieu de bénéficiaire de crédits documentaires successifs. La LCSB peut venir compléter un encours garanti d'assurance-crédit insuffisant pour un exportateur.

En cas de défaillance du débiteur (virement SWIFT non exécuté par exemple), la LCSB constitue une technique de paiement par défaut (garde-fou financier au contrat). Si l'acheteur ne paie pas, l'exportateur met en jeu la LCSB.

- **Pour les importateurs et les exportateurs**

- C'est moins onéreux qu'un crédit documentaire sauf dans le cas où la LCSB est mise en jeu, ce qui n'est pas sa vocation normale ;

- Il y'a un risque de mise en jeu abusive limitée en raison du caractère documentaire qui lui confère une valeur juridique. Ainsi le bénéficiaire d'une LCSB engage sa responsabilité lorsqu'il fait un appel en garantie parce que le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations ;

- Il faut rappeler au donneur d'ordre que la banque est tenue de payer sauf en cas de fraude ou d'injonction d'un tribunal des référés.

1.2.2. La remise documentaire (L'encaissement documentaire)

A. Définition

L'encaissement documentaire ou la remise documentaire est une technique de règlement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque, le paiement ou l'acceptation par l'acheteur au moment de la présentation des documents afférents à la marchandise.⁴

Le terme «encaissement documentaire » peut signifier soit : Documents commerciaux accompagnés de documents financiers, soit Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Nous entendons par :

- Documents commerciaux documents relatifs au prix, au transport.
- Documents financiers tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

B. Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes, qui sont⁵ :

:

- **Document contre paiement : (documents against payment ; D/P)**

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception immédiate de la somme due ;

- **Documents contre acceptation (documents against acceptance ; DIA)**

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un règlement différé.

- **Document contre acceptation et aval**

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

⁴ LADJALI CELIA, LOUNES KAMELIA, le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie, mémoire de fin d'étude, option ; finance et commerce international UMMTO, 2018

⁵ Idem

○ Document contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due.

Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement, Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

Il existe différents moyens de paiement qui répond aux besoins des clients des moyens documentaire et non documentaire de paiement qui garantisse le règlement des créanciers, et prouve à l'importateur la bonne réalisation des obligations contractuelles de l'exportateur.

Devant toutes ces techniques les clients ont le droit de choisir et ce choix dépend de chaque situation et type de transaction et aussi le degré de risque probable.

Section 02 : Généralités sur le crédit documentaire

Le développement des transactions internationales a été facilité par le recours à des instruments de crédit, de financement et de garantie, permettant une sécurité aux vendeurs et aux acheteurs qui se connaissent peu ou pas. Parmi ces instruments, nous trouverons le crédit documentaire.

L'apparition du crédit documentaire remonte loin dans l'histoire, il tient sa source de « La lettre de crédit ». Sachant que cette dernière a été quelque peu modifiée, d'où les transferts de fonds vont être soumis à la présentation des documents, liés à la marchandise qui fait l'objet de la transaction, ce qui va donner ce que l'on appelle crédit documentaire⁶.

En tant que moyen de financement et de garantie, il permet à l'exportateur de recouvrer et de mobiliser avec une grande sécurité ses créances, et à l'importateur d'accroître ses achats en lui fournissant des fonds.

⁶Farouk BOUYACOUB, l'entreprise et le financement bancaire, édition casbah, Algérie, 2003, P 263

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET SES CARACTERISTIQUES

Dans cette section nous allons éclaircir les détails qui touchent une opération de crédit documentaire. Intervenant, rôle et les types de crédit documentaire proposé par les banques.

1-1- Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes relatives au crédit documentaire (R.U.U) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier. Selon l'article 2 des RUU le crédit documentaire est défini comme : « l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instruction d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer ledit paiement ou à accepter et payer lesdits effets de commerce (traites) ou autorise une 3^e autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés ».

1-2- Les caractéristiques du crédit documentaire

Le crédit documentaire renferme plusieurs caractéristiques, il est à la fois un contrat financier, une confirmation de commande, un engagement bancaire et enfin une garantie pour les deux parties⁷.

1-2-1 Le crédit documentaire est un contrat financier

Pour l'importateur, c'est un moyen d'obtention d'un crédit de sa banque dans le cadre d'une opération d'importation. Pour l'exportateur, il peut inclure une mention d'acompte à payer d'avance.

1-2-2 Le crédit documentaire est une confirmation de commande

Le vendeur peut commencer la fabrication, dès qu'il reçoit l'original de l'ouverture du crédit documentaire, surtout dans le cas de marchandises spécifiques fabriquées à la commande.

1-2-3 Le crédit documentaire est un engagement bancaire

C'est un engagement irrévocable, la banque de l'acheteur se porte garante de son client en acceptant de payer le montant de la transaction à sa place, pour autant que toutes les conditions inscrites dans le crédit documentaire soient respectées.

⁷ IGUERGAZIZ-DAHMOUN Wassila, BOULIFA-MAHOUR Yamina, La technique de crédit documentaire : une arme à double tranchant, colloque international sur le financement non conventionnel, université Mouloud MAMMERRI de Tizi Ouzou, 26, 27 novembre 2019.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET SES CARACTERISTIQUES

1-2-4 Le crédit documentaire est une garantie pour les deux parties

Pour le vendeur, il garantit le risque commercial lorsque les marchandises ont été contrôlées avant l'expédition par une société spécialisée, et le risque politique selon la forme utilisée si le crédit documentaire est confirmé. Pour l'acheteur, il est garant du respect des délais d'expédition, la conformité du produit à la commande passée, sous réserve bien sûr, d'un bon montage du Credoc et d'un bon choix des documents qui reflètent l'aspect de la marchandise, et qui en constituent la pièce maitresse.

1-3- Le rôle du crédit documentaire

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire et l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) car c'est un⁸ :

1-3-1 Moyen de transaction

Il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention de deux banques : celle de l'importateur et celle de l'exportateur.

1-3-2 Élément de confort et de sécurité

Il est pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation.

1-3-3 Instrument de règlement

Il peut se révéler de pratique courante pour des exportateurs avisés pour peu qu'on ne l'alourdisse pas de clauses et conditions inutilement sophistiqué. Il supprime dans des cas le concours bancaire de trésorerie.

1-4 Les intervenant « acteur » du crédit documentaire

Dans la réalisation d'une transaction en utilisant le crédit documentaire, interviennent généralement 04 (quatre) partie, auxquelles on peut ajouter une cinquième⁹ :

1-4-1 Le donneur d'ordre : (en anglais : applicant) est l'acheteur ou l'importateur qui est l'initiateur du crédit documentaire auprès de sa banque.

1-4-2 La banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.

⁸ VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris, 2012, P8-9

⁹ MASSIMO KHALDI, le crédit documentaire, mémoire de licence, option : économie et finance, UMMTO, 2009

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET SES CARACTERISTIQUES

1-4-3 La banque notificatrice : c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

1-4-4 Le bénéficiaire : c'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

1-4-5 La banque négociatrice : c'est, en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire, mais lorsque le crédit le permet (lettre de crédit appelée « any Bank », le bénéficiaire peut remettre les documents et demander le paiement à une autre banque de son pays que la banque notificatrice.¹⁰

1-5 Les types de crédit documentaire selon leur degré de sécurité

Les crédits documentaires rencontrés fréquemment sont les suivants¹¹:

1-5-1 Le crédit documentaire révocable

Ce type de crédit peut être à tout moment modifié ou annulé par l'importateur sans avertissement préalable, alors que les marchandises peuvent être en route. En raison de ces problèmes et risques, ce crédit est rarement utilisé.

1-5-2 Le crédit documentaire irrévocable

Il comprend l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions du crédit. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).

1-5-3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

A l'engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la

¹⁰https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_internationa/credit_documentaire_savoir_plus.pdfdocument société générale consulté le 12/10/2021 à 19h00

¹¹ Idem

banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.

Section 03 : Evaluation du crédit documentaire

Dans cette section nous allons traiter le crédit documentaire à travers les modalités de son évaluation, ses avantages et inconvénients.

Partant de ce principe, l'acheteur (donneur d'ordre) supporte tous les frais et commissions. Lorsqu'un crédit stipule que les dépenses seront à la charge du bénéficiaire et que les frais ne peuvent être couverts, le donneur d'ordre demeure responsable en dernier ressort pour le paiement des sommes dues.

1- les modes de réalisation du crédit documentaire

Le crédit documentaire est réalisable par quatre manières : la réalisation par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation, et en dernier par négociation

1-1 la réalisation par paiement à vue

C'est la forme la plus utilisée, le paiement au bénéficiaire à lieu dès présentation des documents prescrits, on tient compte toutefois d'un délai (très court) pour vérification des documents par la banque.

C'est un crédit qui se réalise par un paiement cash contre documents, pour cela, le bénéficiaire de connaître exige la banque qui le paie. Il peut y avoir plusieurs cas¹² :

- Il peut être payé par la banque émettrice
- Par la banque notificatrice et confirmatrice (si elle a ajouté sa confirmation) ;
- Après la vérification de la conformité des documents par rapport au crédit la banque notificatrice les transmet à la banque émettrice ; le bénéficiaire ne sera payé par sa banque, qu'une fois elle-même réglé par la banque émettrice ;
- Paiement immédiat du bénéficiaire par la banque confirmatrice ;
- Paiement par la banque notificatrice après la présentation des documents, puisse faire rembourser par la banque émettrice.

⁸ LEGRAND GRISLAINE, HUBERT MARTINI, management des opérations du commerce international, Aubin, Paris, P193

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET SES CARACTERISTIQUES

1-2 la Réalisation par paiement différé

La « banque désignée » paie le vendeur à la date ou aux dates d'échéance prévues dans le crédit documentaire, par exemple à 90 jours de la date de connaissance ou 60 jours de la date de facture¹³...

1-3 La réalisation par acceptation

La réalisation du Credoc par acceptation passe par trois (03) étapes¹⁴ :

1^{ère} Etape : le vendeur adresse à la banque où le crédit est réalisable (sa banque) les documents qui font preuve de l'expédition. Ceux-ci étant accompagnés d'une traite tirée sur cette banque à l'échéance prescrite.

2^{ème} Etape : après avoir vérifié que les documents sont conformes aux stipulations (conditions) du crédit, la banque accepte la traite et la retourne au vendeur.

3^{ème} Etape : cette banque adresse les documents à la banque émettrice, en spécifiant qu'elle a accepté la traite, et qu'à l'échéance, le remboursement sera effectué de la manière convenue préalablement. Par la faite d'accepter la traite, la banque s'engage à payer la valeur à l'échéance.

1-4 La réalisation par négociation

Ce type de crédit se fait de la façon suivante¹⁵ :

- Le vendeur adresse à la banque notificatrice (ou émettrice), les documents apportant la preuve d'expédition des marchandises, accompagné d'une traite tirée sur l'acheteur.
- Si les documents satisfont les conditions de Credoc après leur vérification, la banque négocie la traite et effectue le paiement après déduction des intérêts et d'une commission.
- La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice, accompagnés de la traite tirée par le vendeur sur l'acheteur.

¹³Karim Adyel, 2012, « mode de réalisation de crédit documentaire » <https://www.village-justice.com/articles/modes-realisation-operation-credit,12615.html> consulté le 30/10/2021 à 15H35

¹⁴ Le guide des RUU « Règles et Usances Uniformes » 600 de la Chambre de Commerce Internationale est commercialisé consulté le 17/10/2021 à 16h39

¹⁵ Idem

2- les crédits documentaires spéciaux

Il existe d'autre forme de crédit documentaire, il s'agit de¹⁶ :

2-1 Le crédit revolving

Il est plus utilisé, il s'agit d'un crédit qui se renouvelle totalement pour le même montant dès qu'il est utilisé, lorsque l'exportateur procède à des expéditions régulières de marchandises pendant une période déterminée, donc, ce crédit se reconstituera régulièrement pour couvrir les nouvelles expéditions.

2-2 Le crédit red clause

Il est appelé ainsi parce qu'à l'origine la clause était porté à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est un crédit où se trouve une clause spéciale autorisant la banque notificatrice à affecter des avances aux bénéficiaires avant présentations des documents. La banque récupèrera l'avance avec des intérêts. Dès que la marchandise sera expédiée et les documents seront présentés.

2-3 Le crédit back to back

Juridiquement, il s'agit de deux crédits documentaires distincts, l'un est émis avec l'autre comme garantie ouvert par la banque notificatrice en faveur du bénéficiaire.

2-4 Le crédit stand-by

Né aux Etats-Unis, ce type de crédit permet de garantir les paiements et les prestations suivantes :

- Paiement de traites à plusieurs jours à vue
- Remboursements de crédits bancaires
- Paiement des livraisons de marchandises
- Exécution de contrat d'entreprise

Si la prestation garantie n'est pas fournie, le bénéficiaire peut exiger que la banque assume son engagement de paiement.

2-5 Le crédit transférable

Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

¹⁶ Benchikh Fares, Nassim, Abassi Abdelaziz, mémoire de licence, option MBF, financement du commerce extérieur, université A/mira de Bejaia, 2006

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET SES CARACTERISTIQUES

3- coût du crédit documentaire

Après l'acceptation de la demande émise par le client de la banque à fin d'ouvrir un crédit documentaire, le client se trouve dans l'obligation de régler plusieurs commissions, nous verrons ces dernières dans le tableau ci-dessus.

Tableau 1: les coûts et commission du crédit documentaire supporté par l'exportateur¹⁷

Commission perçues par la banque émettrice	Commission perçues par la banque notificatrice
<p><u>Commission d'ouverture :</u> Environ 1% par an, en général par trimestre indivisible, ce qui explique que l'acheteur attende souvent le "dernier" moment pour ouvrir un crédit documentaire.</p> <p><u>Commission d'utilisation :</u> 0,125% par trimestre</p> <p><u>Commission de risque :</u> 0,25% par trimestre</p> <p><u>Commission d'échéance :</u> 0,083 par mois jusqu'à l'échéance, pour crédits documentaires payable à terme</p>	<p><u>Commission de notification :</u> (Indépendante de la durée du crédit) Exemple : 0,1% jusqu'à 9 millions euro, 0,05% au-delà.</p> <p><u>Commission de confirmation</u> : (peut être très élevée en fonction du risque, prorata temporis) en moyenne 0,2 par trimestre indivisible.</p> <p><u>Commission de levée des documents :</u> 0,15%</p> <p><u>Commission de paiement ou d'acceptation ou de négociation :</u> Environ 0,15%</p>

Source : Boutoux charles, crédit documentaire moyen de paiement international.

Comme chaque opération bancaire, une opération de crédit documentaire traîne automatiquement des commissions diverses à supporter par les deux parties intervenantes dans l'opération « acheter/vendeur ». En consultant le tableau, on remarque que le taux de chaque commission est variable, chose qui est provoqué par le type de crédit documentaire sollicité, et aussi par le montant et le degré de risque.

Par exemple : un crédit irrévocable et confirmé est plus cher qu'un crédit révocable. Au moment de calculer les frais liés à l'opération, la banque du vendeur tient également compte du niveau de risque à sa charge. Le coût d'un crédit documentaire peut varier de 1 à

¹⁷ -BOUTOUX CHARLES, crédit documentaire moyen de paiement international, édition DUNOD, France, 1970

3%. Les parties peuvent déterminer en amont qui de l'importateur et/ou de l'exportateur supporte les frais¹⁸

4- Avantages et inconvénients d'une opération de crédit documentaire

En tant que le Credoc est l'instrument de financement le plus important dans le commerce extérieur, il permet d'atteindre un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, et cela si l'opération est bien maîtrisée de la négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du Credoc.

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables, on pourra citer :

- a) Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé
- b) Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger
- c) Universalité de la technique par application des règles et usances uniformes
- d) Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements

Tout de même, comme toutes autres techniques bancaires le crédit documentaire présente des inconvénients qu'on peut résumer par les risques assumés par chaque intervenant :

- **La banque émettrice** : est exposé au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à payer l'exportateur)
- **La banque du vendeur** : quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit. En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects :

¹⁸ <https://www.clearnox.com/fr/credoc-credit-documentaire/> consulté le 30/10/2021 à 18H05

Aspect 01 : L'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays.

Aspect 02 : L'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves.

- **Le vendeur** encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé
- **Pour l'acheteur** le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Pour faire face à certains risque, l'acheteur peut recourir à une garantie comme la garantie de bonne exécution, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition

Que vous soyez importateur ou exportateur, cette technique de paiement vous permet : Si vous êtes le vendeur, d'avoir la garantie d'être payé si vous vous conformez aux stipulations précisées dans le crédit documentaire (documents à fournir, délais à respecter...). Et si vous êtes l'acheteur, d'avoir la certitude d'être livré dans les délais convenus avec des produits conformes aux stipulations précisées dans le crédit documentaire¹⁹.

Conclusion

Pour conclure, le crédit documentaire est un moyen de sécurisation des paiements internationaux, Que vous soyez importateur ou exportateur, cette technique de paiement vous permet :

¹⁹CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », Ed collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET SES CARACTERISTIQUES

- Si vous êtes le vendeur : d'avoir la garantie d'être payé si vous vous conformez aux conditions prévues dans le crédit documentaire (documents à fournir, délais à respecter ...).
- Si vous êtes l'acheteur : d'avoir la certitude d'être livré dans les délais convenus et avec des produits conformes aux termes du crédit documentaire.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est le moyen de paiement par excellence, en raison du degré de sécurité qui offre pour les deux parties, ainsi que le rôle majeur des banques dans la réalisation du crédit documentaire.

Toute fois nous tenons à signaler que cet instrument révèle des inconvénients et des risques pour les deux parties et pour les banques qui interviennent.

Chapitre 03 : Analyse de l'utilisation du crédit documentaire au sein des banques algériennes

Introduction

Dans les deux chapitres précédents nous avons présentés théoriquement le commerce international, son historique, ses étapes en Algérie et ses différentes techniques de financement dans le premier. Quant au deuxième chapitre nous l'avons réservé à la technique du crédit documentaire et qui est notre sujet.

Dans ce chapitre nous allons exposer la partie pratique de notre travail qui a été construite sur la base d'une enquête menée au niveau de plusieurs agences bancaires à l'aide d'un questionnaire.

Notre questionnaire est composé de vingt-cinq questions qui portent sur les techniques de paiement du commerce international et principalement la technique du Credoc.

L'objectif est de comparer entre ces différentes techniques et montrer les avantages que le crédit documentaire offre par rapports aux autres.

Section 01 : Présentation de la technique d'enquête utilisée

Cette section a comme objectif de présenter la méthodologie de recherche et l'outil d'investigation utilisé pour collecter le maximum d'informations et de données, afin d'assurer la parfaite explications de tous les points qui touchent une opération de crédit documentaire.

1.1. Définition de la méthodologie de recherche

La méthodologie, en fait, peut être vue comme un acte d'observation et d'analyse, acte tributaire d'une définition que l'on se donne de la science. Cette définition variera selon le paradigme épistémologique adopté¹.

La méthodologie devient alors une discipline qui s'établit elle-même comme objet d'observation, d'analyse, de réflexion et de contestation. On peut aussi s'autoriser à dire que la méthodologie évolue en fonction des objets et pratiques dominant de la recherche.

1.2. Types de méthodologie de recherche :

Il existe deux types de méthodologie de recherche, la méthode qualitative et la méthode quantitative.

1.2.1. La méthode qualitative :

L'étude qualitative est une méthode qui permet d'analyser et comprendre des phénomènes, des comportements de groupe, des faits ou des sujets.

L'objectif n'est pas d'obtenir une quantité importante de données, mais d'obtenir des données de fond (de qualité).

Cette méthode présente les caractéristiques suivantes² :

- a) **Intensif** : les études qualitatives sont conçues pour recueillir des informations significatives et en profondeur concernant les différents aspects de l'étude. Les entretiens en recherche qualitative sont beaucoup plus longs qu'en recherche quantitative parce que les réponses aux questions demeurent ouvertes ;
- b) **Ouvertes** : ouverture d'esprit, de questionnement ;
- c) **Non-directive** : pour la méthode de contact, le chercheur ne dirige pas, il utilise les références de l'autre pour avancer ;
- d) **Permissive** : s'adapter pour donner à l'autre les pleines possibilités de s'exprimer ;
- e) **Indirecte** : prise de distance par rapport à ce qui est structuré.

1- Mayer, Ouellet et al : GAETAN MORIN EDITEUR, : 2000.

2- BERKOUK, Z, BEN MESBAH,T , mémoire fin d'étude master 2 économie monétaire et bancaire, UMMTO, 2021.

1.2.2. La méthode quantitative

L'étude quantitative est une technique de collecte de données qui permet au chercheur d'analyser des comportements, des opinions, ou même des attentes en quantité. L'objectif est souvent d'en déduire des conclusions mesurables statistiquement, contrairement à une étude qualitative.

Dans un travail de recherche, l'étude quantitative permet de prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène. Cette technique d'étude utilise le questionnaire ou le sondage auprès d'un panel pour récolter des données à analyser.

Les résultats, exprimés en chiffres, prennent la forme de données statistiques que l'on peut représenter dans des graphiques ou tableaux.³

1.3. Présentation de l'outil d'investigation employé

Afin de récolter le maximum de données nécessaire pour la bonne présentation de notre sujet, on a choisi de structurer un questionnaire et l'utilisé comme outil d'investigation. Quelle est la définition d'un questionnaire ? Quels sont les types de questionnaire ?

1.3.1. Définition du questionnaire

Un questionnaire est une technique de collecte de données quantifiables qui se présente sous la forme d'une série de questions posées dans un ordre bien précis.

Le questionnaire est un outil régulièrement utilisé en sciences sociales (sociologie, psychologie, marketing). Il permet de recueillir un grand nombre de témoignages ou d'avis.

Les informations obtenues peuvent être analysées à travers un tableau statistique ou un graphique⁴.

Dans un questionnaire, le choix du type de questions aura également une incidence sur les résultats de l'enquête. Voici les types les plus courants

1.3.2. Les types de questionnaire

Dans un questionnaire, le choix du type de questions aura également une incidence sur les résultats de l'enquête. Voici les types les plus courants

1.3.3. Questionnaire fermé à choix unique

Une question fermée à choix unique est une question au sein de laquelle l'individu interrogé ne peut choisir qu'une réponse parmi l'ensemble des réponses proposées.

Exemple :

- Quel âge avez-vous ?

³ - <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-quantitative> consulté le 23/09/2021

⁴ - <https://www.scribbr.fr/methodologie/questionnaire> consulté le 23/09/2021

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

- Possédez-vous un ordinateur ? oui non

Tableau 1: Avantages et inconvénients d'un questionnaire fermé à choix unique

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Rapidité d'administration.- Simplicité de traitement.	<ul style="list-style-type: none">- Ne se prête pas à l'étude du comportement du sondé.

Source : Réaliser par nous-mêmes

1.3.4. Questionnaires fermés à choix multiples

Une question fermée à choix multiples est une question au sein de laquelle l'individu interrogé peut choisir plusieurs réponses parmi l'ensemble des réponses proposées.

Exemple :

Comment avez-vous connu le site de Bpifrance Création ?

- Par un moteur de recherche
- Par un organisme de conseil & d'accompagnement
- Par la presse

Tableau 2: Avantages et inconvénients d'un questionnaire fermé à choix multiples

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- simplicité de traitement et de dépouillement.	<ul style="list-style-type: none">- Influence les personnes interrogées par des réponses proposées.- Difficile pour le sondé de mémoriser une longue liste d'éléments. Les propositions citées en début ou en fin de liste sont souvent choisies par dépit, ou bien la question n'obtient pas de réponse.

Source : Réaliser par nous-mêmes

1.3.5. Questionnaire ouvert

Les questions ouvertes sont, dans un questionnaire, les questions en texte libre, auxquelles les participants peuvent répondre avec leurs propres mots

Exemple : Que pensez-vous de l'installation d'une supérette dans le quartier ?

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Tableau 3:Avantages et inconvénients du questionnaire ouvert

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Spontanéité de réponses recueillies. - Richesse des contenus. 	<ul style="list-style-type: none"> - Difficile à dépouiller et à analyser les résultats. - Risque d'un grand nombre de non-réponses.

Source : Réaliser par nous-mêmes

1.4.Présentation, et structure de notre échantillon

Notre questionnaire fut conçu en ayant, opté plutôt pour un questionnaire fermé à choix multiples destinés à des banques publiques et privées. Ce dernier est composé de 27 questions qui touchent tous les aspects et points ne qui ont un rapport avec les moyens de financement du commerce international avec une mise en lumière sur le crédit documentaire.

Sur les 20 banques installées en Algérie, notre questionnaire regroupe les réponses de 12 banques. Un mélange de 8 banques privées (ABC Bank, TRUST Bank, AGB, Fransabank, al baraka, HSBC, BNP, Société générale) et 4 banques publiques (BNA, BDL, BEA et la BADR).

Tableau 4:Les banques constituant notre échantillon

<i>Banques</i>	
<i>Publiques</i>	<i>Privées</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ BNA ✓ BADR ✓ BDL ✓ CNEP-banque ✓ BEA ✓ CPA 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Société Générale ✓ Trust Bank ✓ BNP PARIBAS ✓ AL BARAKA ✓ NATIXIX Bank ✓ AGB bank ✓ ABC bank ✓ Fransabank

Source : Réaliser par nous-mêmes.

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Notre questionnaire est structuré en trois rubriques. Sur le premier volet, les questions et réponses donnés visent à présenter la banque d'une manière globale et non pas détaillés, notamment le nom, statut, l'implication ou non dans le financement international, les techniques de financement utilisés et le degré d'implication de la dernière.

Le deuxième volet qui est une continuité du premier, nous parle un peu plus et d'une manière progressive de détail. Il regroupe des questions qui touchent les techniques de paiement du commerce international utilisés par les différentes banques afin d'avoir une estimation sur les techniques les plus utilisés par les banques et les plus demandé par les clients.

D'autre part, ce deuxième volet nous éclair aussi sur le niveau de garanties qu'offre chaque moyen de paiement et aussi le coût de la transaction.

Et enfin, comme troisième et dernier volet de notre questionnaire, touche le détail du crédit documentaire par des questions simple et direct afin d'avoir une image détaillée et avoir une explication sur tous les points et aspects du crédit documentaire. Notamment le cout de la transaction, la durée de traitement de dossier, le type de crédit documentaire le plus demandé, le type d'entreprise qui demande le plus ce crédit.

Dans cette première section du troisième chapitre nous avons présentés la technique qu'on a utilisé dans notre mémoire pour collecter des données. Les deux sections qui suivent seront consacrées à l'analyse et l'interprétation des résultats de l'enquête.

Section 2 : Généralités sur les techniques de financement du commerce international

En premier lieu nous allons montrer les résultats de notre enquête des questions concernant les différentes techniques de financement du commerce international, leurs utilisations et leurs disponibilités au sein des banques approchées.

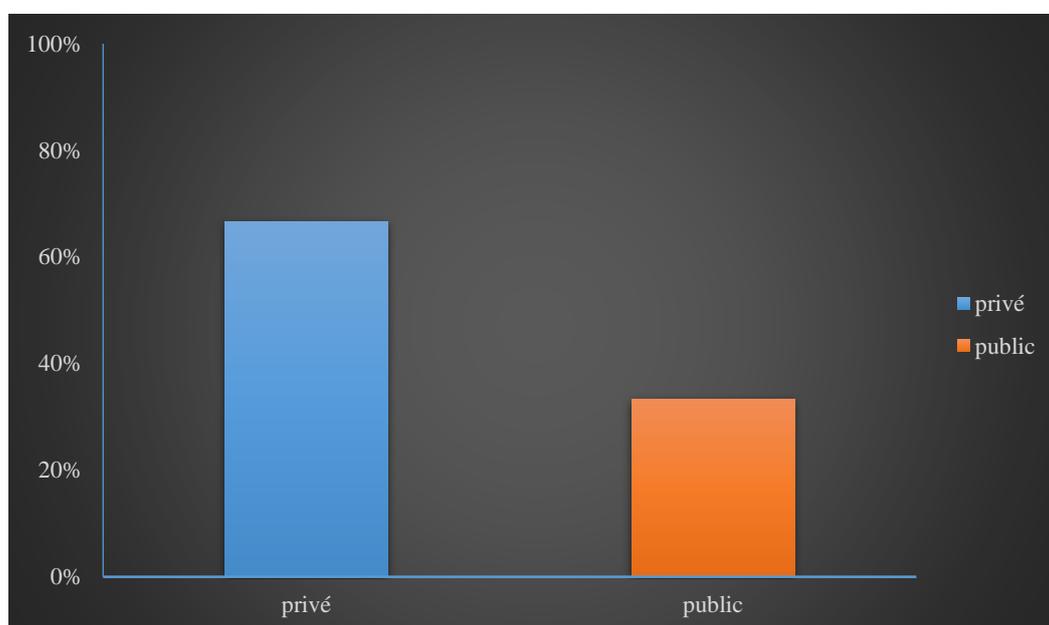
1.1. Le statut juridique des banques sollicitées

Tableau 5: Statut juridique des banques de notre échantillon

Statut de la banque	Total des effectifs
privé	8
public	4
Total	12

Source : réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête.

Figure 1: Statut de la banque



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus représentent la classification des banques de notre échantillon selon leur statut juridique. Ces derniers montrent que sur les 12 banques ayant répondues à notre questionnaire, 08 sont des banques privées (soit 80%) alors que 04 sont des banques publiques (soit 20%).

Le réseau d'agences des banques publiques est constitué de 952 agences sur un total de 1322 agences, soit 72% du réseau, contre 370 agences pour l'ensemble des banques privées installées en Algérie, soit 28%⁵.

⁵<https://nkheyar.com>, consulté le 09/09/2021 à 20h12

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Ceci est compréhensible, du fait que les banques publiques sont installées depuis les années soixante, contrairement aux banques privés qui sont arrivées, fin des années quatre-vingt-dix, début des années deux mille.

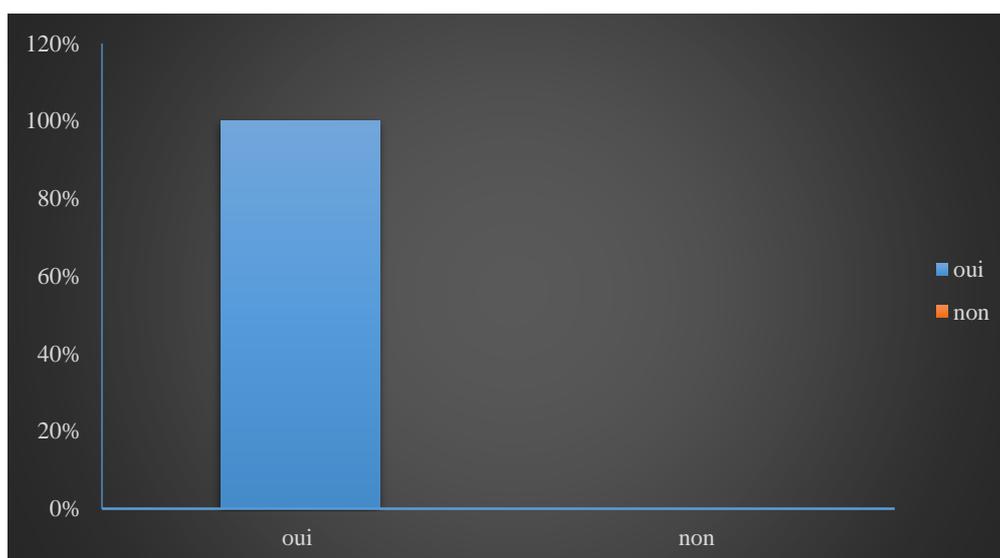
1.2. Le financement du commerce international par les banques sollicitées

Tableau 6: Financement du commerce international par les banques de notre échantillon

Financement du commerce international	Effectifs en %
oui	12
non	0
Total	12

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 2: Financement du commerce international par les banques de notre échantillon.



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus traitent le financement du commerce international par les banques de notre échantillon. Ces derniers montrent que 100% des banques ayant répondues à notre questionnaire, proposent à leurs clients le financement d'opération de commerce international.

Cela peut être justifié par le fait que nous évoluons dans une économie de marché mondialisée et donc, la volonté des banques à soutenir sa clientèle (les entreprises) dans leurs activités à l'international, mais aussi pour faire face à la concurrence des autres établissements bancaires qui offres des moyens de financement du commerce international très diversifiés. Nous pouvons aussi justifier cette tendance par des instructions des autorités monétaire (politique d'encouragement de la diversification de l'économie algérienne).

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

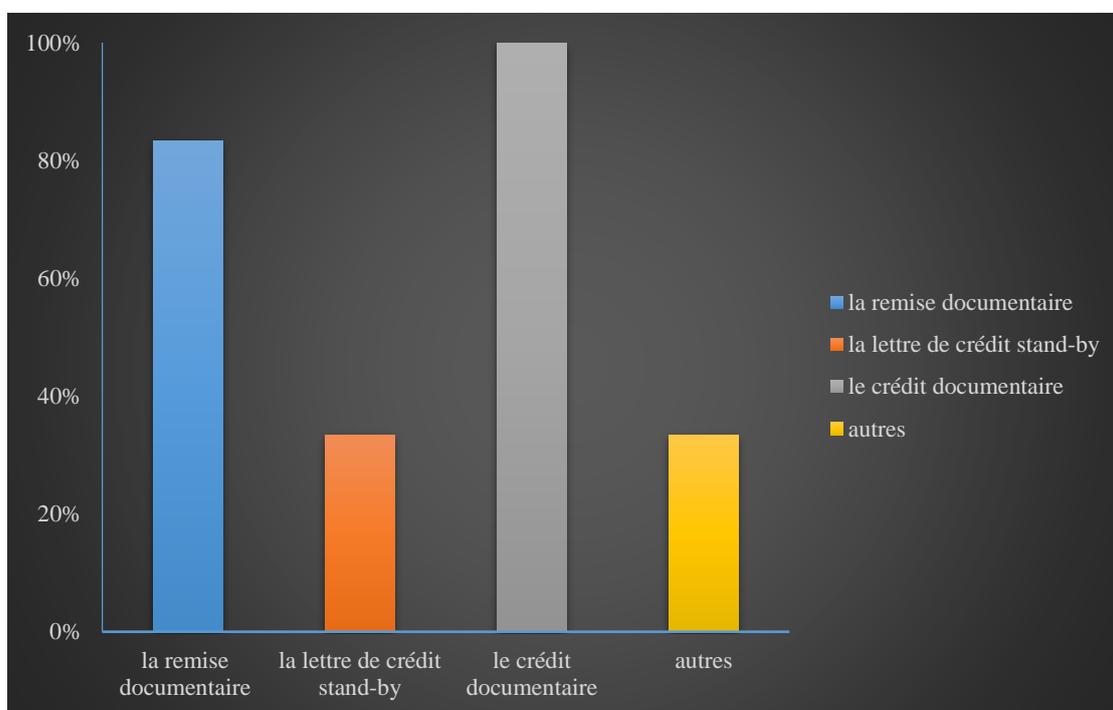
1.3. Les techniques de financement du commerce international utilisées au sein des banques sollicitées

Tableau 7: Techniques de financement du commerce international

Techniques de financement du commerce international	Effectif en %
la remise documentaire	83,33%
la lettre de crédit stand-by	33,33%
le crédit documentaire	100,00%
autres	33,33%

Source : réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 3: Techniques de financement de commerce international



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus présentent les modalités de financement du commerce international mises à la disposition des clients par les banques de notre échantillon.

100% des banques utilisent la technique du crédit documentaire, 83.33% la remise documentaire tandis que 33.33% des banques proposent la lettre de crédit stand-by pour le financement du commerce international, le même pourcentage ont opté pour d'autres techniques tel que garantie bancaire, transfert libre, virements internationaux, rapatriement.

L'utilisation de la technique du crédit documentaire par toutes les banques sollicitées est dû au fait que cette technique est un moyen sûr et permet la couverture de plusieurs risques (risque de

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

changes, risque de non-paiement et le risque de non paiements) et cela pour l'ensemble des parties prenantes de l'opération (donneur d'ordre, bénéficiaire et la banque).

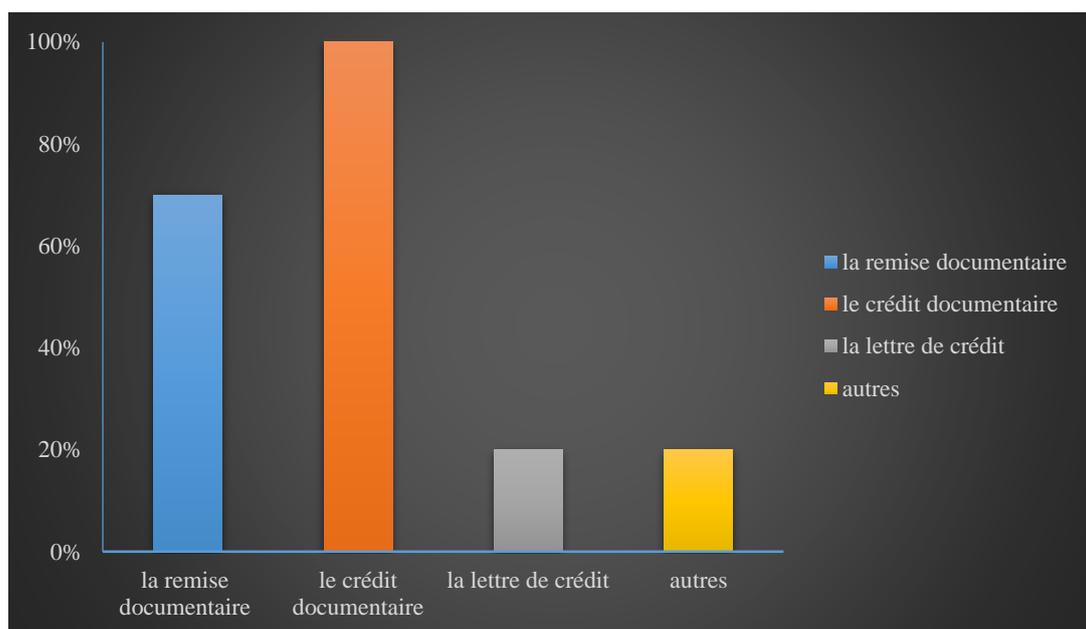
1.4. Les techniques de financement du commerce international qui présentent le plus de garantie pour le client selon notre échantillon de banques

Tableau 8: Techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour le client

Techniques de financement de commerce international présentant le plus de garantie pour le client	Effectifs en %
La remise documentaire	70,00%
Le crédit documentaire	100,00%
La lettre de crédit	20,00%
Autres	20,00%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 4: Techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour le client



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus nous montrent les techniques du commerce international présentant le plus de garantie pour le client.

Pour la technique de financement présentant le plus de garanties pour le client, on remarque que Le crédit documentaire a été choisi par la totalité des banques 100%, suivi par la remise documentaire qui a été choisi par 70 % des banques qui ont répondu. Et la lettre de crédit par 20 % des banques seulement et le même pourcentage pour d'autres techniques comme le rapatriement par exemple.

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Le crédit documentaire a été choisi par notre échantillon de banques comme étant le moyen de financement du commerce international qui présente le plus de garantie pour le client, parce qu'il est à la fois un moyen de paiement et une garantie bancaire. Il procure un excellent niveau de sécurisation des affaires, il rassure l'acheteur (le client) à être livré des marchandises commandées conformément à ce qui a été prévu lors de l'ouverture du crédit documentaire et s'assurer de ne pas payer le fournisseur avant que ce dernier ait rempli ses obligations contractuelles.

En comparant avec les autres techniques de financement du commerce international citées ci-dessus (remise documentaire et lettre de crédit stand-by) on trouve que la conformité des documents n'est pas contrôlée par les banques et que ces documents ont plus de valeur dans le crédit documentaire.

La technique de la remise documentaire présente des garanties uniquement pour l'acheteur comme délivrance des documents sans paiement ou sans acceptation de traite. Le vendeur peut se retrouver avec du matériel qui lui appartient dans le pays de l'acheteur si ce dernier refuse de prendre les marchandises.

1.5. Les techniques de financement du commerce international qui présentent le plus de garantie pour la banque selon notre échantillon de banques

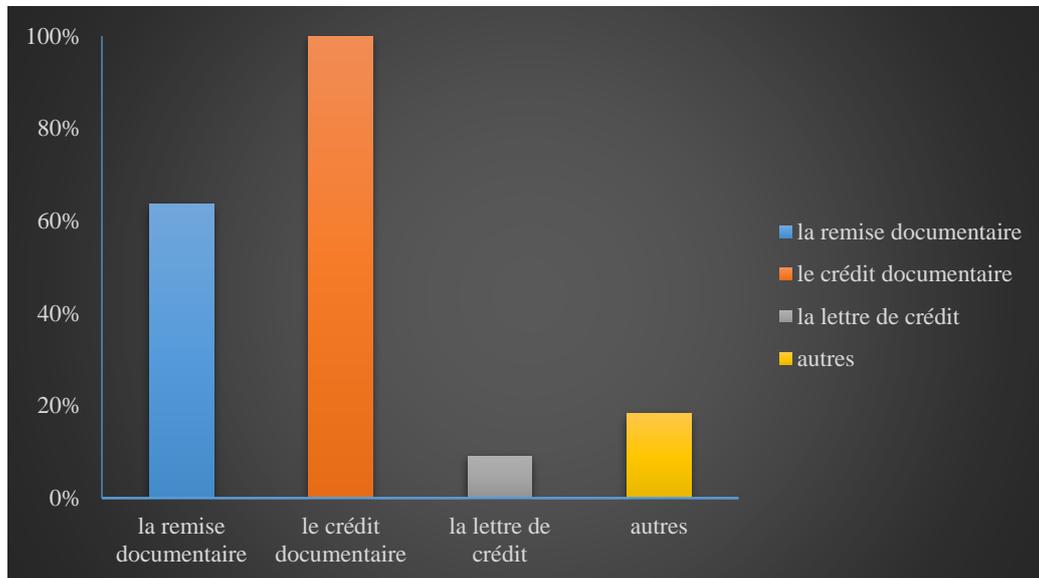
Tableau 9: Techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour la banque

Techniques de financement du Commerce international présentent le plus de garantie pour la banque	Effectifs en %
La remise documentaire	63,64%
Le crédit documentaire	100,00%
La lettre de crédit	9,09%
Autres	18,18%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Figure 5: Techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour la banque



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus représentent les techniques de financement du commerce international présentant le plus de garantie pour la banque.

Comme pour le client, le crédit documentaire a également été choisi comme étant le moyen de financement du commerce international présentant le plus de garanties pour la banque par un pourcentage de 100%, suivis par la remise documentaire par un pourcentage de 63.64%, 18.18% de nos banques ont opté pour d'autre moyen tel que la garantie internationale, et en dernier un pourcentage de 9.09% seulement ont choisi la technique de la lettre de crédit

Ce moyen contraint les deux parties à respecter leurs engagements, il nécessite un formalisme contraignant dont le respect est la condition de sa validité, et il permet aussi à la banque d'effectuer un contrôle très précis des documents qui doivent être 100 % cohérent avec les termes de crédit. Ce qui permet à la banque de réduire les risques.

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

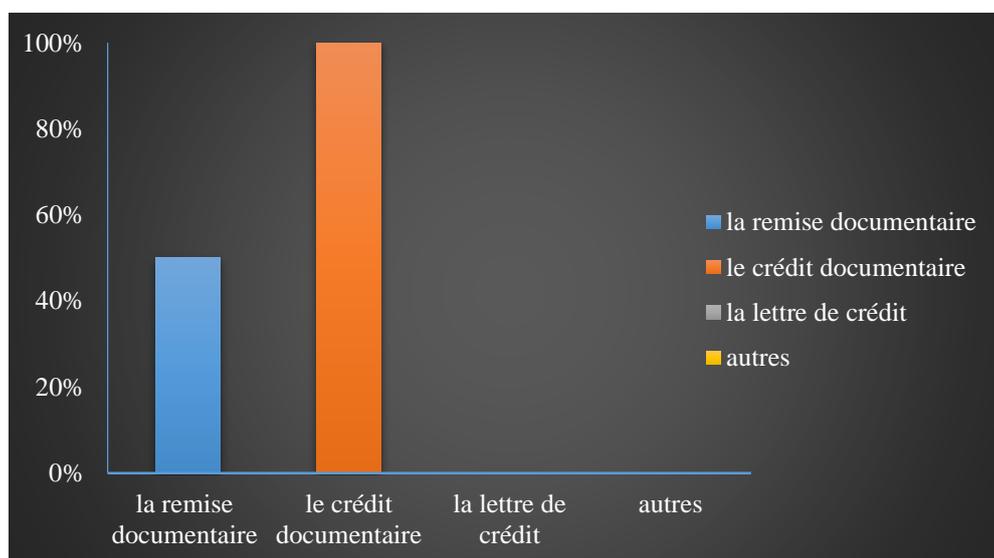
1.6. Les couts des différentes techniques de financement du commerce international selon les banques sollicitées

Tableau 10: Techniques de paiement du commerce international les plus couteuses pour le client

Technique de financement la plus couteuse	Effectifs en %
La remise documentaire	50,00%
Le crédit documentaire	100,00%
La lettre de crédit	0,00%
Autres	0,00%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 6: Techniques de paiement du commerce international les plus couteuses pour le client



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

On remarque sur le tableau et le graphe ci-dessus que la technique de paiement du commerce international la plus couteuse pour les clients c'est le crédit documentaire pour 100% des banques, suivi par la technique de la remise documentaire avec 70%.

Le cout élevé du crédit documentaire par rapport aux autres techniques de paiement du commerce international peut être justifié par le niveau de garantie élevé que cette technique offre

Et aussi, c'est dû à la multiplication des commissions du Credoc (commission de domiciliation, commission d'ouverture, commission d'engagement commission de règlement, commission de transfert et frais Swift). Le cout d'un crédit documentaire peut varier entre 1% et 3% du montant du crédit obtenue (prix de la marchandise).

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

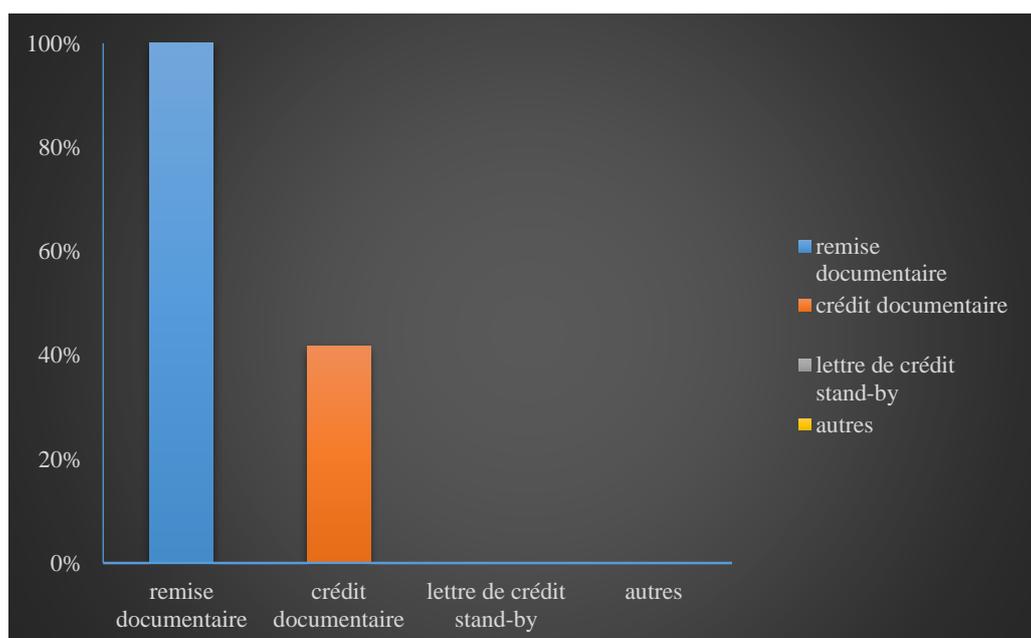
1.7. La technique de financement présentant le plus de détails de la transaction

Tableau 11: Le moyen de paiement du commerce international qui présente le plus de détails

Le moyen de paiement du commerce international qui présente le plus de détails	Effectifs en %
Remise documentaire	58,33%
Crédit documentaire	33,33%
Lettre de crédit stand-by	8,33%
Autres	0,00%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 7: Le moyen de paiement du commerce international qui présente le plus de détails



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus représentent la technique de financement qui présente plus de détails. La totalité des banques trouvent que la remise documentaire est le moyen de paiement du commerce international qui présente le plus de détails, et 70% de ces banques ont opté pour un autre moyen qui est le crédit documentaire. Les résultats obtenues pour cette question sont faux.

D'après nos informations acquises, le crédit documentaire est le moyen de paiement du commerce internationale plus complexe cela est dû aux informations détaillées que demande cette technique pour chaque transaction et ce qui rend la procédure du crédit documentaire plus longue.

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Les réponses fausses peuvent être justifiées par la non compréhension de la question posée de quelques agents ou leurs manques d'informations.

Section 3 : Le crédit documentaire comme techniques de financement du commerce international

Dans cette section nous allons exposer les résultats et les réponses au sujet de la technique du crédit documentaire, sa position et ses avantages par rapport aux autres techniques de financement du commerce international.

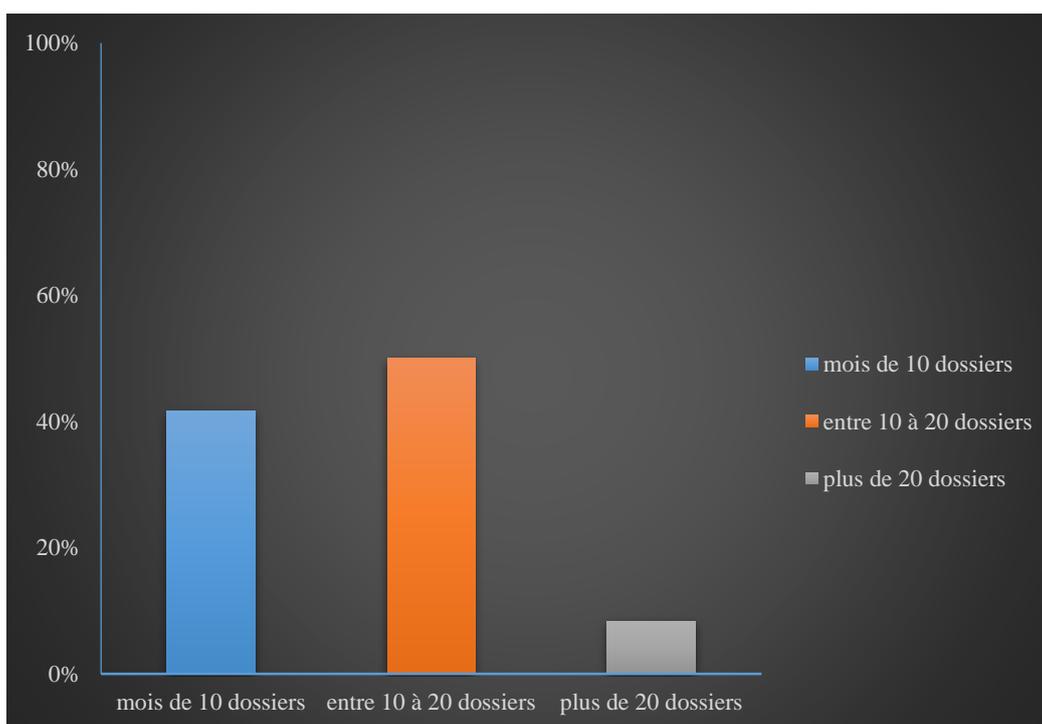
1.1. La moyenne des dossiers de Credoc traités par mois au sein des différentes banques sollicitées

Tableau 12: La moyenne des dossiers de demande de crédit documentaire traités par mois

La moyenne des dossiers traités par mois	Effectif en %
Moins de 10 dossiers	41,67%
Entre 10 et 20 dossiers	50,00%
Plus de 20 dossiers	8,33%
Total	100,00%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 8 : La moyenne des dossiers Credoc traités par mois



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Le graphe et le tableau ci-dessus montrent le nombre des dossiers traités par mois par chacune des banques sollicitées : 6 de ces banques (50%) traitent 10 à 20 dossiers, 41.67% traitent moins de 10 dossiers par mois et un pourcentage de 8.33% traitent plus de 20 dossiers par mois.

Ce qui justifie ces résultats obtenus et ce faible taux de nombre de dossiers traités par mois, c'est les restrictions croissantes aux importations. Ces restrictions nuisent aux sociétés locales. La baisse du prix du pétrole depuis 2014⁶ a creusé le déficit de la balance des paiements. Elle a également fait fondre ses réserves de change. Chose qui a poussé le gouvernement algérien à instaurer des quotas d'importation de certains produits et imposé l'obtention d'une licence fixant la quantité que l'importateur est autorisé à faire entrer dans l'année.

Depuis la demande sur les différentes techniques de financement du commerce international est en baisse.

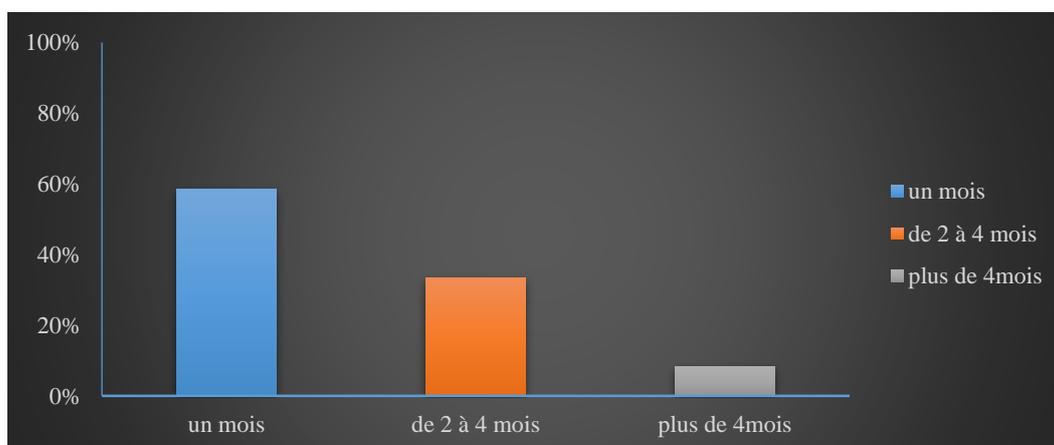
1.2. La durée moyenne pour traiter un dossier Credoc selon notre échantillon de banques

Tableau 13: La durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de Credoc

Durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de crédit documentaire	Effectifs en %
Un mois	58,33%
de 2 à 4 mois	33,33%
Plus de 4 mois	8,33%
Total	100,00%

Source : réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 9: La durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de Credoc



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

⁶<https://capital.fr> consulté le 11/09/2021 à 20h02

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Le tableau et le graphe nous montrent la durée moyenne de traitement d'un dossier Credoc

Un mois est la durée moyenne prise par 58.33% des banques pour le traitement d'un dossier Credoc, 33.33% prennent 2 à 4 mois pour traiter le même type des dossiers tandis que 8.33% prennent plus de 4mois.

La complexité du crédit documentaire exige une durée minimale d'un mois. Les étapes d'un crédit documentaire sont nombreuses par rapport aux autres techniques de financement.

Le Credoc donne lieu à : l'ouverture, l'émission et le règlement. Chacune d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités.

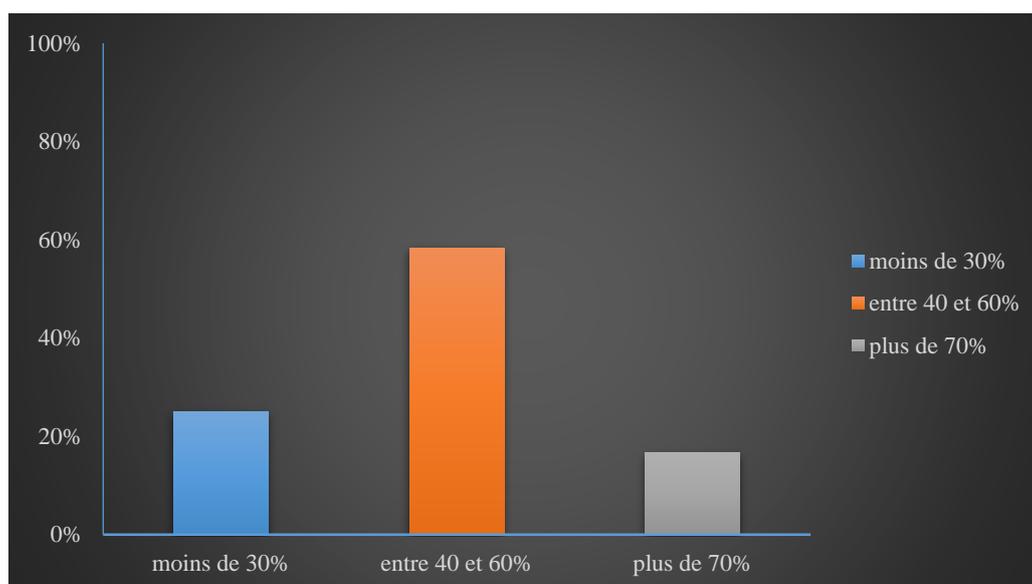
1.3. Le taux de réponses favorables à la demande d'un crédit documentaire au sein des banques sollicitées

Tableau 14: Taux de réponses favorables à la demande du Credoc

Taux de réponses favorables à la demande de crédit documentaire	Effectifs en %
Moins de 30%	25,00%
Entre 40 et 60%	58,33%
Plus de 70%	16,67%
Total	100,00%

Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 10: Taux de réponses favorables à la demande du Credoc



Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

On observe sur le tableau et le graphe ci-dessus que le taux de réponses favorable à la demande du Credoc le plus répandu en Algérie c'est le taux moyen (entre 40 et 60 %) cela est dû à la complexité du crédit documentaire et que les banques vérifient la conformité des documents aux conditions et termes du crédit, cela engendre des réponses défavorables dans le cas de non accordance.

Le crédit documentaire est soumis à une codification internationale très précise édictée par la chambre de commerce international.

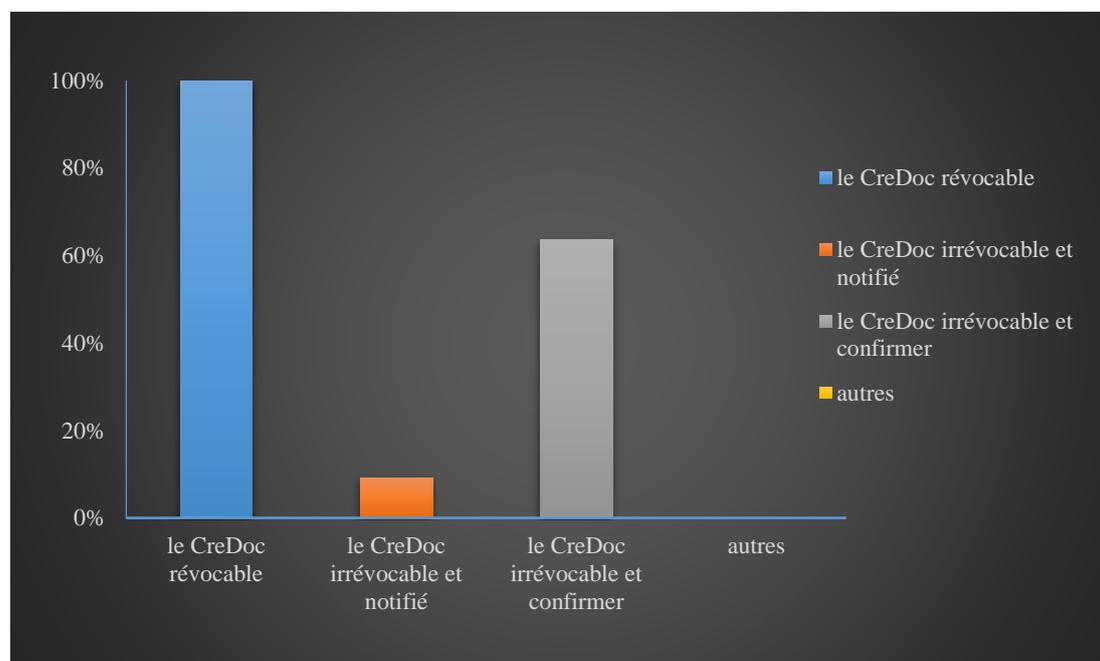
1.4. Le type de Credoc le plus demandé en Algérie selon notre échantillon de banques

Tableau 15: Type du Credoc le plus demandé

type du crédit documentaire le plus demandé	Effectifs en %
le Credoc révocable	100,00%
le Credoc irrévocable et notifié	9,09%
le Credoc irrévocable et confirmer	63,64%
autres	0,00%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 11: Type du Credoc le plus demandé



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Le tableau et le graphe ci-dessus nous indiquent le type du Credoc le plus demandé. Le crédit documentaire révocable a été choisi par notre échantillon comme étant le plus demandé (100%) par les agents économiques en Algérie. En deuxième place vient le Credoc irrévocable et confirmé, avec un pourcentage de 63.64% puis le Credoc irrévocable et notifié avec 9.09%.

Ce type de Credoc (Le crédit documentaire révocable) offre peu de garanties pour l'exportateur, il peut ne pas être payé parce qu'il donne droit à la banque de l'acheteur à se rétracter avant l'expédition des marchandises

Le Credoc révocable est le type le moins cher par rapport aux autres types. Cela peut justifier la forte demande sur ce modèle du crédit documentaire.

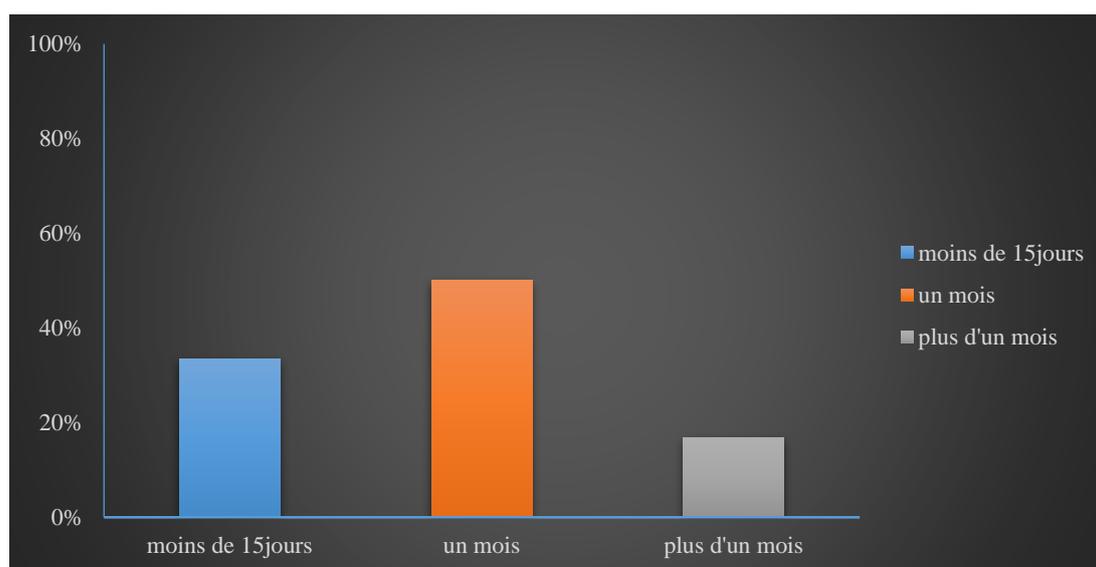
1.5. La durée moyenne d'une constitution de dossier Credoc

Tableau 16: La durée de la procédure de constitution de dossier Credoc par le client

La durée de la procédure de constitution de dossier par le client du crédit documentaire	Effectifs en %
Moins de 15jours	33,33%
Un mois	50,00%
Plus d'un mois	16,67%

Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 12: La durée de la procédure de constitution de dossier par le client du Credoc



Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus nous montrent la durée de la procédure du dossier du crédit documentaire.

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

La durée de la procédure de constitution du dossier pour un Credoc varie d'une banque à une autre et d'un agent économique à un autre. La durée d'un mois est la réponse la plus choisie par un pourcentage de 50%, la durée de 15 jours a eu un pourcentage de 33.33% des réponses totales, 16.67% de notre échantillon ont besoin de plus d'un mois pour la constitution d'un dossier Credoc.

Un mois est considéré comme étant la durée moyenne pour un dossier selon nos résultats, cela peut être justifié par les nombreuses formalités qu'exige la codification de la chambre de commerce international.

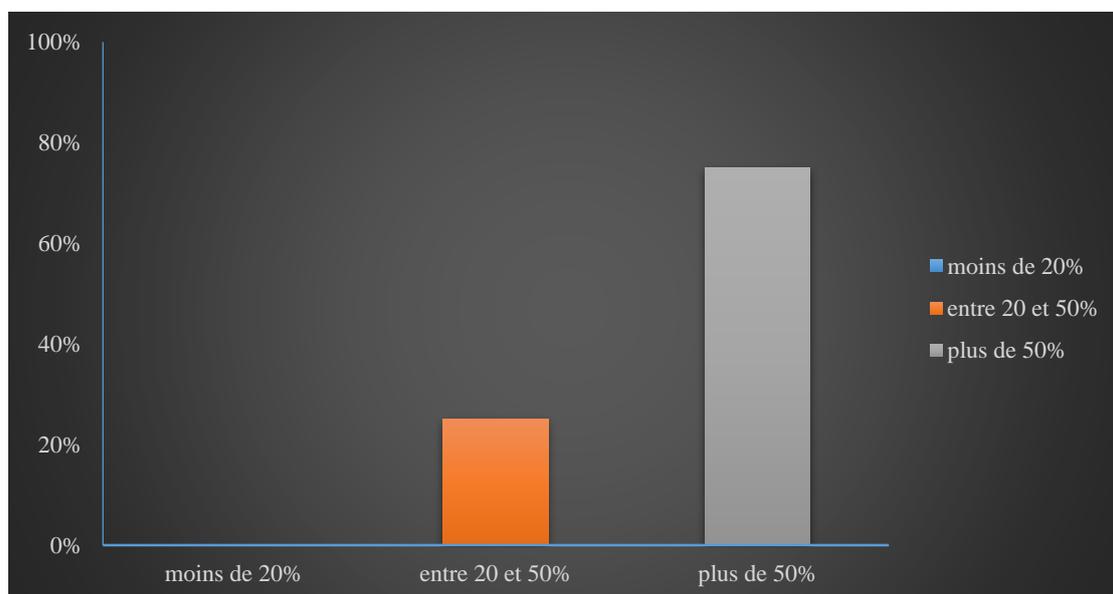
1.6. La part du crédit documentaire au sein des banques sollicitées

Tableau 17: La part du Credoc comme moyen de financement au sein de la banque

la part du crédit documentaire au sein de la banque	Effectifs en %
Moins de 20%	0,00%
Entre 20 et 50%	25,00%
plus de 50%	75,00%
Total général	100,00%

Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 13: la part du Credoc comme moyen de financement au sein de la banque



Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

D'après les données obtenues du tableau et du graphe on remarque que la part du Credoc au sein de la banque est de plus de 50% pour 75% de notre échantillon, le reste 25% des banques donnent juste une part de 20 à 50% pour le Credoc.

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

La part du crédit documentaire comme moyen de financement du commerce international mis à la disposition des clients est une part majeure par rapport aux autres types de crédit. Cela explique la forte demande sur les Credoc et les avantages de ce dernier en étant l'instrument qui offre le plus de garantie pour le donneur d'ordre.

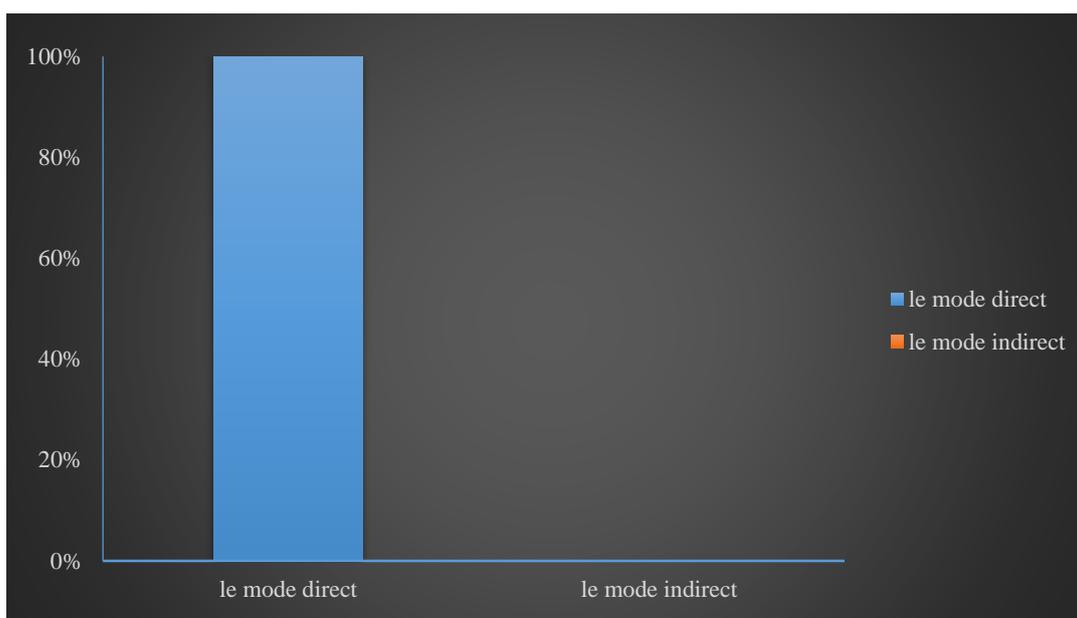
1.7. Le mode du Credoc le plus demandé au sein des différentes banques sollicitées

Tableau 18 : Le mode du Credoc le plus demandé par les clients

Le mode le plus demandé du Credoc	Effectifs en %
Le mode direct	100,00%
Le mode indirect	0,00%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 14: Le mode du Credoc le plus demandé par les clients



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus nous représente le mode du crédit documentaire le plus demandé. Le mode direct est le plus réputés en Algérie avec un pourcentage de 100% d'après les réponses obtenues de la part de notre échantillon.

Cela peut être justifié par la simplicité et la rapidité de ce mode (intervention d'une seule banque au lieu de deux comme dans le mode indirecte). Cela fait gagner beaucoup de temps au donneur d'ordre et lui facilite l'obtention du crédit.

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

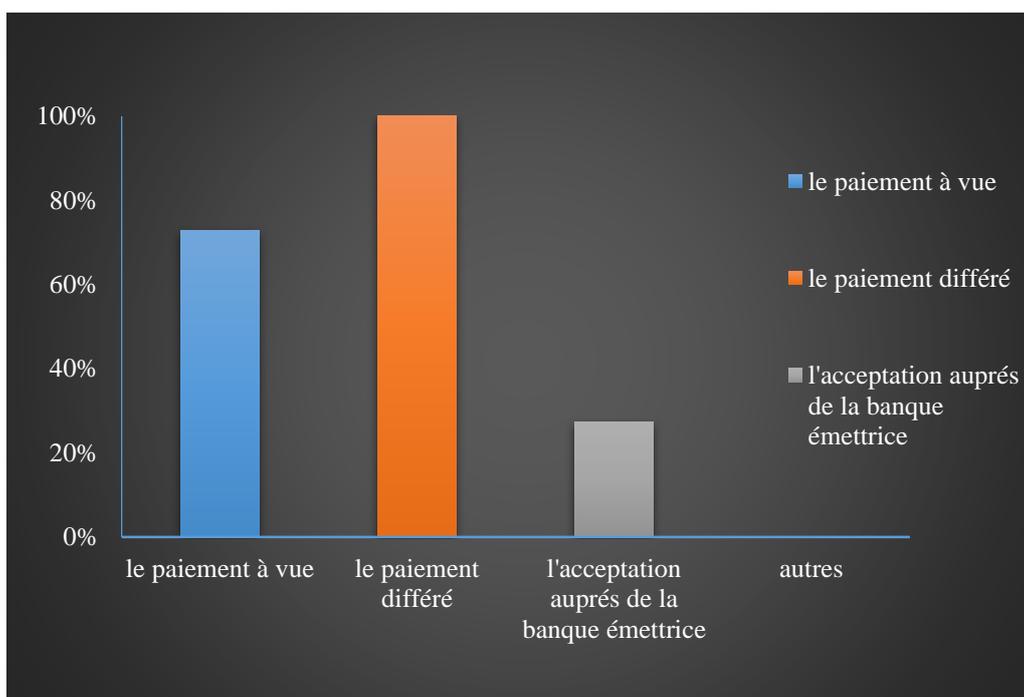
1.8. Les différents modes de paiement du crédit documentaire et le taux d'utilisation de chacun de ces modes

Tableau 19: L'exécution du paiement du Credoc

Exécution du paiement du crédit documentaire est réalisé par	Effectifs en %
Le paiement à vue	72,73%
Le paiement différé	100,00%
L'acceptation auprès de la banque émettrice	27,27%
Autres	0,00%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 15: l'exécution du paiement du Credoc



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus nous montrent la manière dont se fait l'exécution du Credoc. D'après les données qu'on a eues, on observe que le paiement différé est le moyen de la réalisation de l'exécution du paiement de Credoc avec un pourcentage de 100%, suivi par le paiement à vue avec un pourcentage de 72.73% puis l'acceptation auprès de la banque émettrice pour 27.27%.

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Le choix du paiement différé comme première option peut être justifié par la volonté du client de se couvrir du risque de change et du fournisseur d'offrir à son client un délai pour régler la facture de ses marchandises.

Le paiement à vue vient en deuxième position et peut être justifié par les règles imposées par le fournisseur qui permettent aux clients de disposer de leurs marchandises qu'au paiement de ces dernières.

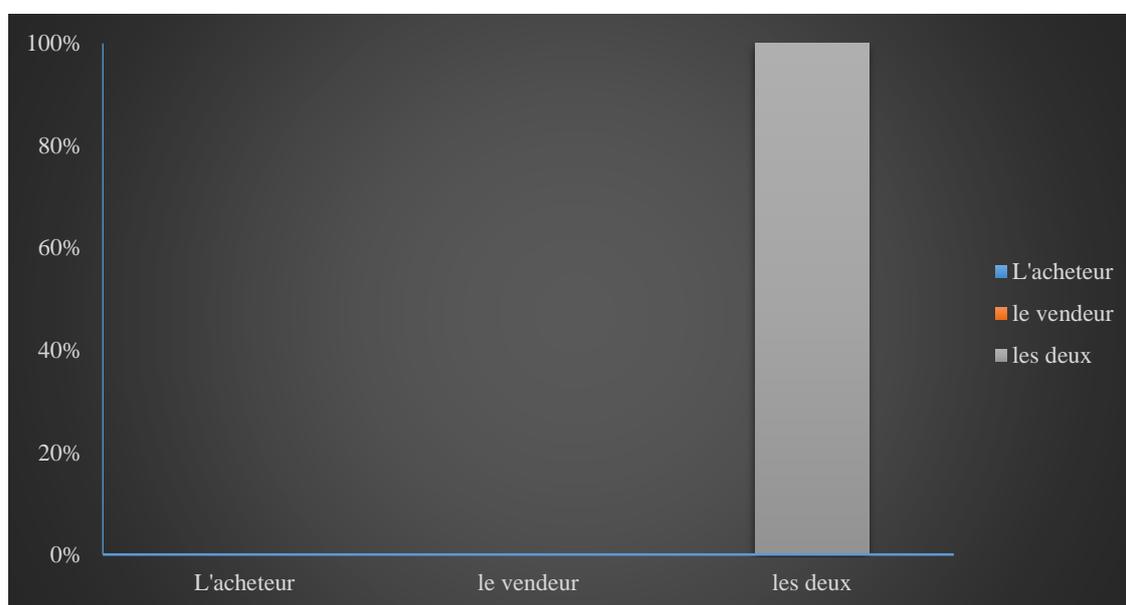
1.9. La prise en charge des frais liés à l'octroi d'un Credoc

Tableau 20: La prise en charge des frais liés à l'octroi d'un Credoc

La prise en charge des frais liés à l'octroi d'un Credoc	Effectifs en %
L'acheteur	0,00%
Le vendeur	0,00%
Les deux	100,00%

Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 16: la prise en charge des frais liés à l'octroi d'un Credoc



Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Le tableau et le graphe nous indiquent la prise en charge des frais liés au Credoc. La prise en charge des frais de l'opération du Crédit documentaire par Le vendeur et l'acheteur est la réponse obtenue par la totalité de nos banques (100%).

Le cout élevé du crédit documentaire a fait que les deux parties (donneur d'ordre et le vendeur) supportent les frais de l'opération.

L'enquête est réalisée sur des agents économiques algériens. Cette clause de paiement des frais de l'opération peut faire l'objet d'une négociation entre l'acheteur et le vendeur (les frais peuvent être supportés par une seule partie et cela est selon les modalités du contrat signé).

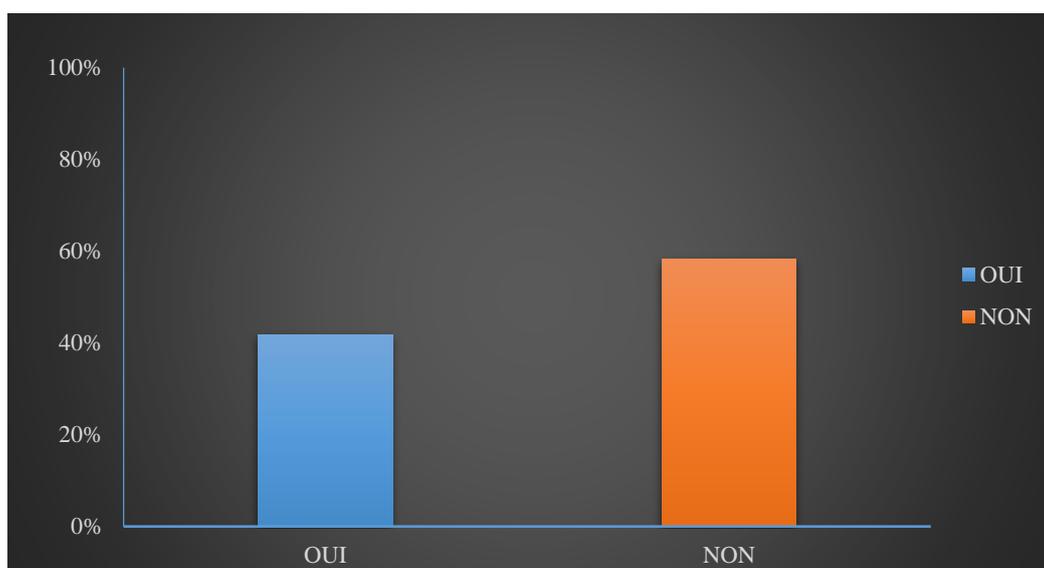
1.10. Les différents crédits spéciaux et le taux de demande sur chacun de ces types selon notre échantillon de banque

Tableau 21: La demande sur les crédits spéciaux

La demande sur les crédits spéciaux	Effectifs en %
Oui	41,67%
Non	58,33%
Total	100,00%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 17: La demande sur les crédits spéciaux



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Le tableau et graphe ci-dessus nous indiquent la demande qui est faite pour les crédits spéciaux. 58.33% de notre échantillon ont répondu ne pas faire appel aux crédits spéciaux, le reste (42.67%) ont répondu Oui.

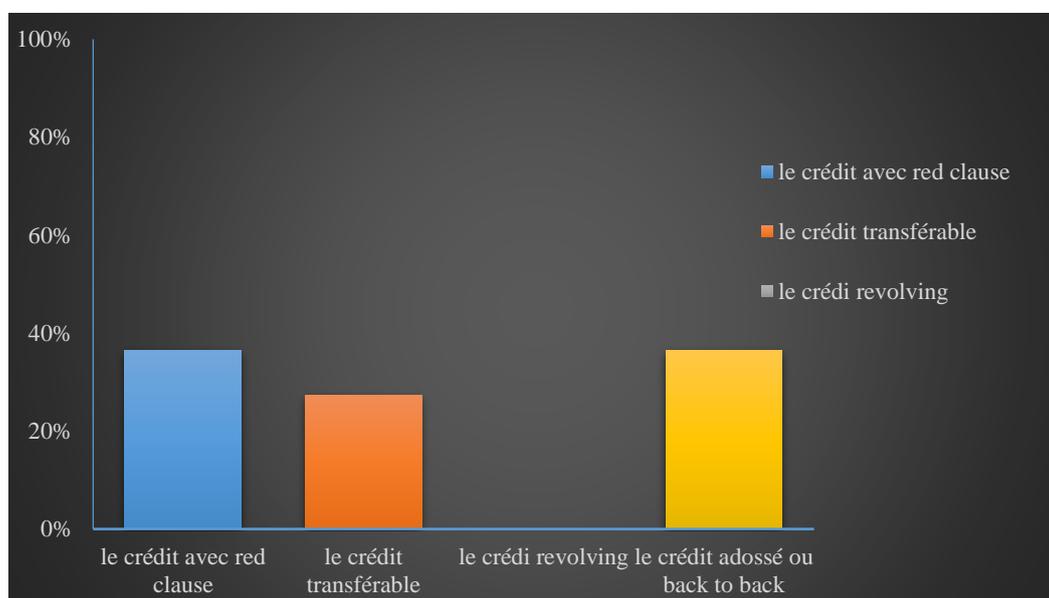
Ces résultats obtenus peuvent être justifié la non disponibilité de ces techniques chez quelques banques de notre échantillon ou par la non connaissance de ces types de crédits par les agents économiques algériens

Tableau 22: Les crédits spéciaux les plus demandés

Les crédits spéciaux les plus demandés	Effectifs en %
Le crédit avec red clause	36,36%
Le crédit transférable	27,27%
Le crédit revolving	0,00%
Le crédit adossé ou back to back	36,36%
Total	100,00%

Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 18: Les crédits spéciaux les plus demandés



Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe nous présentent les types de crédits spéciaux les plus demandés. Les données obtenues à propos des crédits spéciaux les plus demandés sont comme suit : un pourcentage de 36.36% pour le crédit avec Red clause et le crédit adossé (back to back) et un pourcentage de 27.27%

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

pour le crédit transférable. Pour le crédit revolving d'après notre échantillon il n'est pas demandé (0%).

Le crédit red clause et le crédit adossé sont les plus demandés cela peut être justifié par leurs avantages à satisfaire et le vendeur et l'acheteur. Le premier type contient une clause qui permet à la banque d'effectuer une avance au bénéficiaire contre son engagement d'effectuer l'expédition en faveur de l'acheteur.

Dans le deuxième type il s'agit d'une ouverture de crédit en faveur du fournisseur qui sera responsable de remboursement. Donc un deuxième crédit, le vendeur est bénéficiaire du premier et le donneur d'ordre (l'acheteur) du deuxième.

Pour le crédit transférable (27%) ce choix peut être imposés par les fournisseurs ou les sous-traitants vue que ce type permet de transférer le crédit à un ou plusieurs fournisseurs réels de la marchandise

Le crédit revolving n'est pas demandé, cela est dû à son coût très élevé et à son fonctionnement avec un renouvellement annuel automatique, il peut durer très longtemps, le risque est que le demandeur ne puisse plus s'en sortir.

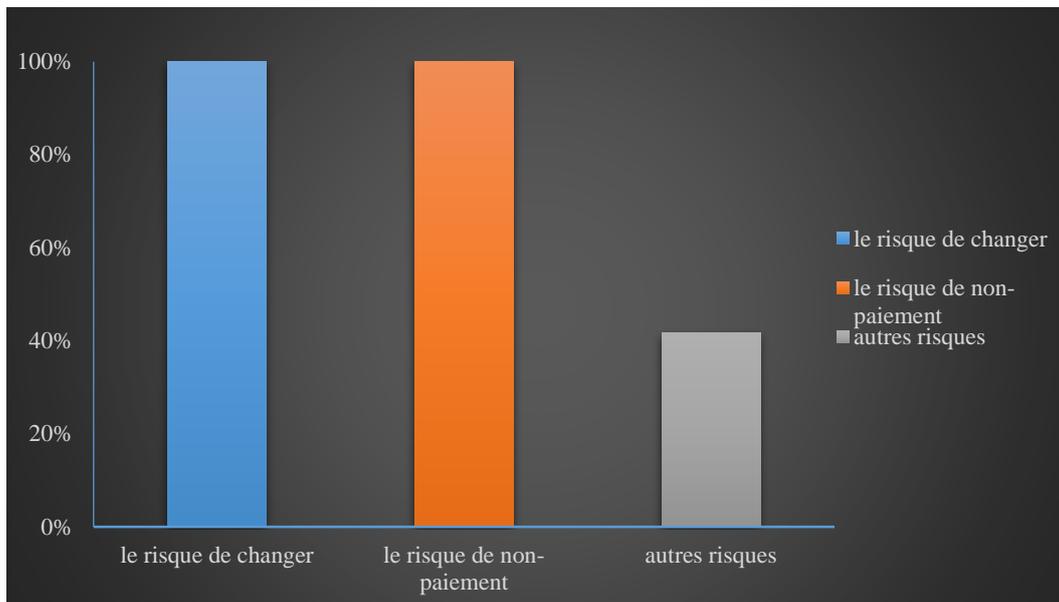
1.11. Les différents risques couverts par le crédit documentaire

Tableau 23: Types de risques couverts en utilisant le Credoc

types de risques couverts en utilisant le Credoc	Effectifs en %
Le risque de change	100,00%
Le risque de non-paiement	100,00%
Autres risques (risque de contrepartie)	41,67%

Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 19: types de risques couverts en utilisant le Credoc



Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe nous montrent le type de risque couverts en utilisant le Credoc. Le risque de change et le risques de non-paiement sont les deux types de risque les plus couverts par l'ensemble de nos échantillons par un pourcentage de 100% suivis par d'autres risques (risque de contrepartie, risque géo politique) pour un pourcentage de 41.67%.

Le crédit documentaire constitue l'un des moyens de financement du commerce extérieure plus sûr en termes de couverture de risques et leurs garanties. Le risque de change (variation de taux de change entre devises pendant l'opération) est généralement supporté par le donneur d'ordre (importateur).

Pour la couverture du risque de non-paiement la protection est bonne à excellente dans les cas où le crédit est notifié et confirmé. Le risque de contrepartie (cas de défaillance) est aussi couvert par le crédit documentaire. Pour le cas du crédit documentaire révocable ces risques ne sont pas couverts vu qu'aucun lien juridique n'est formalisé entre le vendeur et la banque de l'acheteur (insécurité de la transaction).

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

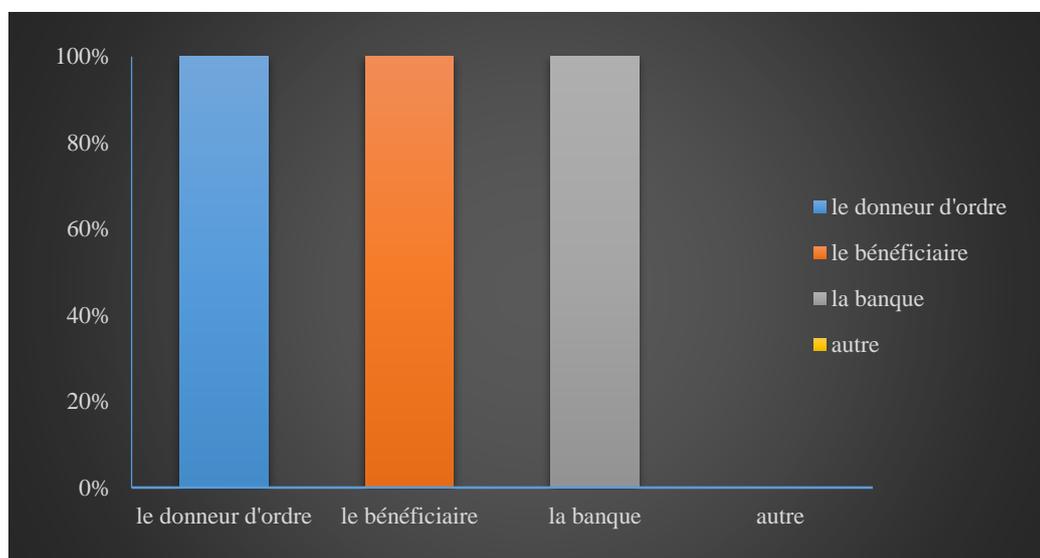
1.12. Les parties prenantes couvertes des risques par le crédit documentaire

Tableau 24: Les différentes parties prenantes couvertes par les risques lié au Credoc

le Credoc offre une meilleure couverture du risque pour	Effectifs en %
Le donneur d'ordre	100,00%
Le bénéficiaire	100,00%
La banque	100,00%
Autre	0,00%

Source : réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 20: Les différentes parties prenantes couvertes par les risques liés au Credoc



Source : Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus nous montrent les différentes parties prenantes couvertes par les risques liés au Credoc. Le Credoc offre une meilleure couverture du risque pour l'ensemble des parties prenantes qu'y participent par un pourcentage de 100% pour toutes les banques sollicitées ; que ça soit le donneur d'ordre, le bénéficiaire et la banque.

Le principe de base et initial du crédit documentaire est la sécurisation des échanges méditerranéens.

Le crédit documentaire procure sous certaines conditions un excellent niveau de sécurisation des affaires. Il est à la fois un moyen de paiement et une garantie bancaire qui protège toutes les parties qui participent à l'opération (acheteur, vendeur et banques).

CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

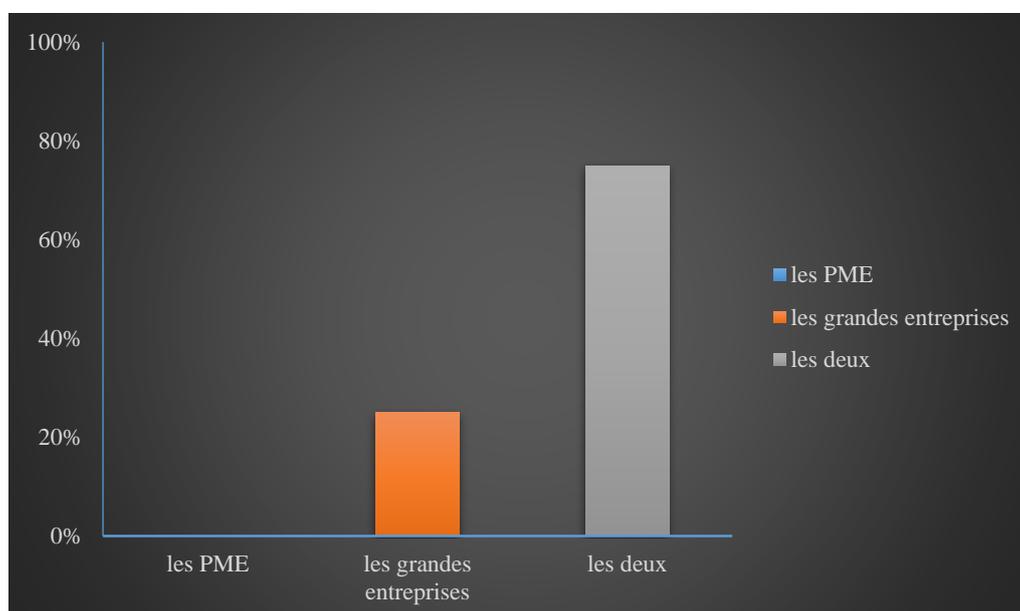
1.13. La taille d'entreprises et son accessibilité à l'obtention d'un Credoc

Tableau 25: Types d'entreprises qui peuvent solliciter un Credoc

type d'entreprise qui peut solliciter un Credoc	Somme de effectif
Les PME	0,00%
Les grandes entreprises	25,00%
Les deux	75,00%
Total	100,00%

Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 21: Types d'entreprises qui peuvent solliciter un Credoc



Source : réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Le tableau et le graphe ci-dessus nous montre le type d'entreprise qui peut solliciter un Credoc. Les deux types d'entreprises peuvent solliciter un crédit documentaire cela été la réponse de 75% des banques tandis que 25% qui reste offre le crédit documentaire juste pour les grandes entreprises.

Le crédit documentaire est à la disposition de tous types d'entreprises en mesure de supporter les coûts de ce moyen de financement avec un avantage des grandes entreprises sur les PME. Il est aussi à la disposition des entreprises dont l'activité en a l'usage, le fait qu'il n'y est pas de réponses pour les PME autant que telle, fait ressortir l'idée que les PME n'ont pas vraiment recours à ce genre de moyen pour leurs activités.

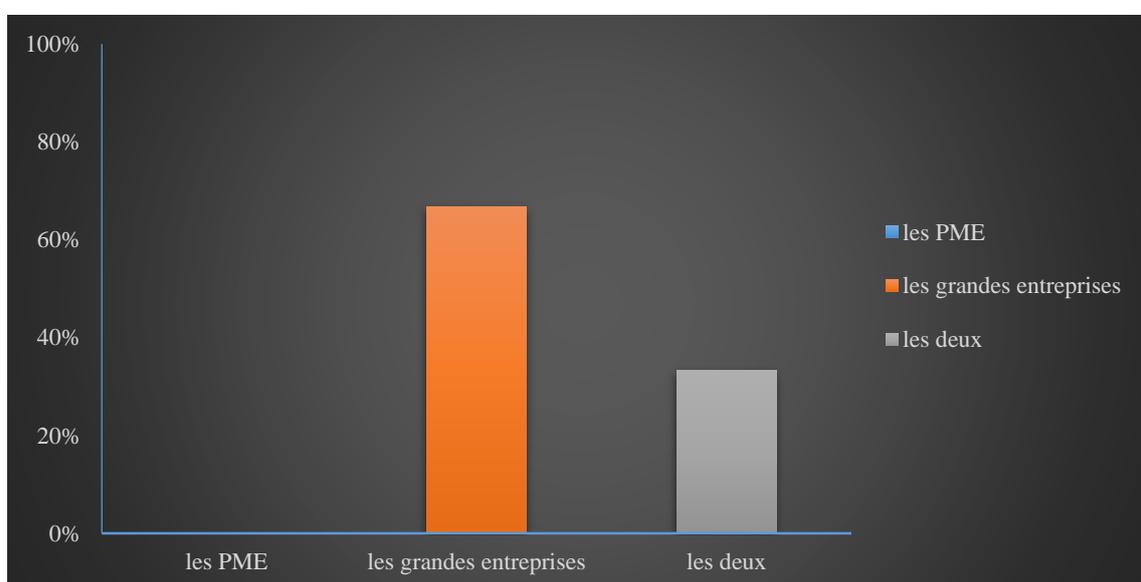
CHAPITRE III : ANALYSE DE L'UTILISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DES BANQUES ALGERIENNES

Tableau 26: Types d'entreprises ayant le plus de facilité pour obtenir un Credoc

type d'entreprises ayant le plus de facilité pour obtenir un Credoc	Effectifs en %
Les PME	0,00%
Les grandes entreprises	66,67%
Les deux	33,33%
Total	100,00%

Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

Figure 22: Types d'entreprises ayant le plus de facilité pour obtenir un Credoc



Source :Réalisé par nos soins à l'aide des résultats de notre enquête

D'après le tableau et le graphe ci-dessus on remarque que les grandes entreprises ont plus de facilité à obtenir un crédit documentaire avec un pourcentage de 66.67% des banques sollicitées.

Le reste des banques 33.33% trouvent que les deux types (PME et grandes entreprises) peuvent bénéficier du Credoc.

Le recours au Credoc est plus facile pour les grandes entreprises en comparaison avec les petites et moyennes entreprises grâce à leur capacité de se procurer les moyens financiers pour payer le cout élevé du crédit documentaire. Ces dernières, peuvent aussi être dans une stratégie d'internationalisation.

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons traités les différentes questions qui peuvent être posées sur les techniques de financement du commerce international en générale et celles sur la technique du crédit documentaire en particulier.

Après la récolte des réponses, nous pouvons dire que le crédit documentaire l'emporte sur les autres techniques de financement et ce grâce à ces multiples caractéristiques notamment, sa couverture des risques de transaction. Cette technique de Credoc est la plus répandue au sein des banques sollicitées et ce malgré le fait que c'est la technique la plus couteuse.

Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, notre but était d'apporter une meilleure compréhension des opérations du commerce extérieur en général et le crédit documentaire en particulier.

Notre travail a été construit sur la base de trois chapitres, afin d'apporter quelques éléments de réponses à notre interrogation principale et les questions secondaires qui en découlaient.

Dans le premier chapitre, nous avons mis la lumière sur l'historique du commerce international, cela en le divisant à des périodes bien précises afin de comprendre les facteurs qui ont influencé le commerce international, et les décisions qui ont été prises pour en arriver à ce que nous vivons aujourd'hui.

Ensuite vient le chapitre deux, consacré aux moyens de paiement du commerce international et le crédit documentaire en particulier. Avec ce chapitre nous avons expliqué qu'est-ce que le crédit documentaire, ses caractéristiques, son rôle, mais aussi, ses types et étapes de réalisation. Offrant ainsi une explication simple facilitant la compréhension du sujet aux lecteurs.

Enfin le chapitre trois, qui représente le volet pratique de notre travail. Ce dernier est élaboré autour d'une enquête menée au niveau de plusieurs agences bancaires Algériennes « privé/publique » à l'aide d'un questionnaire. Ce dernier nous a permis de récolter le maximum d'informations et d'expliquer plusieurs points en rapport avec l'utilisation du crédit documentaire.

L'analyse des résultats nous a permis de constater que le crédit documentaire est le moyen le plus sollicité malgré son coût élevé et sa complexité, il peut être sollicité par les PME et les grandes entreprises, c'est un outil qui offre le maximum de garanties à toutes les parties intervenantes et une couverture contre plusieurs risques tels que le risque de change, le risque de non-paiement...

Par la présente étude, nous avons essayé de voir comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce international par leurs techniques de financement, en mettant l'accent sur le crédit documentaire, en posant la problématique suivante : « *Le crédit*

documentaire est-il le moyen de paiement du commerce international le plus pratiqué répandu auprès des clients et banques en Algérie ?

A cette question nous pouvons dire que le crédit documentaire est le moyen de paiement le plus répandu dans la mesure où ce dernier est mis à la disposition des clients au niveau des douze agences bancaires ayant répondu à notre questionnaire.

Concernant nos hypothèses nous pouvons dire que la première citée qui est : « **Le recours exclusif au crédit documentaire comme moyen de financement du commerce international proposé par les banques aux clients est dû essentiellement au fait que ce dernier est le moyen le mieux maîtrisé par ces dernières** ». Est confirmée même partiellement car nous n'avons pas pu continuer nos investigations auprès des clients qui sollicitent ce type de moyens. Cependant, le crédit documentaire demeure le moyen de paiement le plus maîtrisé par les banques, mais aussi c'est le type de crédit qui offre le plus grand degré de garantie et de couvertures à toutes les parties intervenantes.

Pour la seconde hypothèse qui est: «**Le crédit documentaire présente les garanties les mieux adaptées pour le financement des opérations de commerce international au vu des caractéristiques des opérateurs qui le sollicite**», cette dernière est confirmée par notre recherche, car le degré de garanties est parmi les premiers facteurs qui pousse les intervenants du commerce international à adopter cette technique dans les transactions internationales.

Il est cependant important de souligner certaines faiblesses de notre étude de terrain qui n'a pu toucher qu'une seule partie prenante de ce type de mécanisme qui est la banque, les entreprises potentiellement bénéficiaires n'ont pas été intégrées dans notre étude faute de temps et de moyens. Aussi certaines questions relatives aux coûts chiffrés (l'ensemble des coûts pour l'attribution) d'un crédit documentaire, ainsi que les montants plafonds et planchés que peut financer une banque à travers ce moyen de financement n'ont pas eu de réponses. Enfin, les fraudes potentielles en lien avec ce type de moyen de paiement et la manière de s'en prémunir n'ont pas été évoquées, mais peuvent faire l'objet de recherches futures.

Pour conclure on pourra dire que malgré tous les avantages qu'il présente, le crédit documentaire est aussi très complexe et très coûteux du fait que l'usage de ce dernier induit

une prise de risque plus grande de la part des banques et sa structure très formelle provoque une certaine rigidité dans les échanges internationaux.

✓ Ouvrages

1. BAIROCH.P, Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle, Mouton, Paris, 1976
2. BOUCHTA.S, « Le commerce international », Ecole supérieur des banques, Alger, 2003
3. BOUTOUX.C, crédit documentaire moyen de paiement international, édition DUNOD, France, 1970.
4. BOUYAKOUB.F, « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah, Algérie, 2003
5. CHEHRIT.K, « techniques et pratiques bancaires et financières » Ed collection Guides-plus, Alger, 2004.
6. LESOURD J.A et GÉRARD.C, Nouvelle Histoire économique, Le XIXe siècle, Armand Colin, coll. « U », Paris, 1976, p. 271.
7. LEGRAND.G, HUBERT.M, management des opérations du commerce international, Aubin, Paris.
8. MEYER. O, méthodes de recherche en intervention social, Edition : Gaeten Morin, 2000
9. SID AHMED.A, 1995, un projet pour l'Algérie : éléments pour un partenariat eu-méditerranéen, édition publisud, Paris
10. VEBROBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition publibook, Paris.

✓ Thèses et Mémoires

1. BENAMAR.S, AIT HABOUCHE. A, mémoire de magister en sciences économiques « commerce extérieur entretenus en Algérie : synthèse statistique et économique » université d'Oran, 2011/2012

2. BENCHIKH.F. N, ABASSI. A, financement du commerce extérieur, mémoire de licence, option MBF, université A/mira de Bejaia, 2006
3. BERKOUK.Z, BEN MESBAH.T, l'intégration des nouvelles technologies au sein des banques de la commune de Tizi-Ouzou, mémoire fin d'étude, spécialité : économie monétaire et bancaire, UMMTO, 2020.
4. BLKHEIRE.S, « Les différents modes de paiement », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.
5. BOUCHEFFA.Y BEN MEDDOUR.S, crédit documentaire, instrument de paiement et de financement et de garantie, mémoire de fin d'étude, option commerce international, U.N.S.F.P, 2008.
6. CHELGHEM M.K, « les enjeux de l'ouverture commerciale en Algérie »
7. FERHANIS, FERHANIS « financement des importations par le crédit documentaire », mémoire de master université Abderrahmane Mira Bejaïa, 2014/2015.
8. LADJALI.C, LOUNES. K « Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie. Cas : d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du Gulf Bank Algeria de Tizi-Ouzou, Agence N°16 » Master en Sciences Commerciales Spécialité : Finance et Commerce International, université Mouloud MAMMERI.2019
9. OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations, Institut Privé de gestion », Promotion 2006.

✓ Articles/Revue

1. BRI, 31e Rapport annuel, 1961, Bâle
2. Extrait de Perspectives économiques de l'OCDE, n° 65, juin 1999 ; et n° 70, décembre 2001/2
3. HEDIR.Mouloud « le commerce extérieur Algérien » journées d'études sur la stratégie algérienne en matière de commerce extérieur. Page 11 ,2017
4. IGUERGAZIZ-DAHMOUN Wassila, BOULIFA-MAHOUR Yamina, La technique de crédit documentaire : une arme à double tranchant, colloque international sur le financement non conventionnel, université Mouloud MAMMERI de Tizi Ouzou, 26, 27 novembre 2019.

5. MEHDIA, « l'ouverture commerciale en Algérie, Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme » Revue de Tiers Monde pages 51 à 68. 2012
6. MUET P. A , la récession de 1993, revue de l'OFCE ,n°49,page 103-123,1994

✓ Lois / Textes juridiques

1. Décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise en place des budgets devises aux profits des entreprises publiques.
2. Loi n° 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques
3. Loi n°88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.
4. Séries de textes réglementaires protectionnistes adoptés entre 1776 et 1815 au Royaume-Uni pour encadrer le commerce de céréales avec l'étranger.
5. Journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire le 18 Rabie El Aouel 1426 correspondant au 27 avril 2005

✓ Sites Web

1. <https://www.cairn.info/revue-tiers-monde-2012-2-page-51.htm>
2. <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr>
3. <https://wikipedia.com>
4. <http://www.wto.org>
5. http://www.static.societegenerale.fr/ent/ENT/repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/Credit_Documentaire_savoir_plus.pdf
6. <https://www.insee.fr>
7. - https://www.bank-of-algeria.dz/html/present_histoire.htm
8. <https://www.village-justice.com/articles/modes-realisation-operation-credit,12615.html>
9. <https://www.clearnox.com>

Annexe



Université Mouloud MAMMERY Tizi Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Questionnaire d'enquête sur le crédit documentaire

Madame, Mademoiselle, Monsieur

Dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques, option : Economie Monétaire et Bancaire, le présent questionnaire a été élaboré comme instrument pour apporter des réponses au sujet de notre mémoire qui est : « **Le crédit documentaire comme moyen de paiement du commerce international :Cas des banques algériennes** »

A cet effet, et pour bien mener notre enquête, nous vous prions de bien vouloir nous aider en répondant à ce questionnaire.

Nous vous remercions pour votre collaboration et votre aide nous sera très précieuse.

1. Informations sur la banque

Q1 : Quel est le nom de votre banque ?

Q2 : Quel est le statut de votre banque ?

- Privée
- Publique

Q3 : Quel poste occupez-vous au sein de votre agence ?

Q4 : Depuis combien d'année occupez-vous ce poste ?

Votre banque finance-t-elle des opérations de commerce extérieur ?

- Oui
- Non

Q5 : Quelles sont les techniques de financement du commerce international commercialisés par votre banque ?(Vous pouvez cocher plusieurs réponses)

- La remise documentaire
- La lettre de crédit stand-by
- Le crédit documentaire
- Autre (préciser)

Q6 : Quelle est la moyenne des dossiers de demande de crédits pour le financement du commerce extérieur traités par mois au sein de votre agence ?

- Moins de 10 dossiers
- Entre 10 à 20 dossiers
- Plus de 20 dossiers

2. Généralités sur les techniques de paiement du commerce international

Q7 : Quelles techniques de financement du commerce international présentent le plus de garantie pour le client ?(Vous pouvez cocher plusieurs réponses)

- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- La lettre de crédit
- Autres (préciser) :

Q8 : Quelles techniques de financement du commerce international présentent le plus de garantie pour la banque ?(Vous pouvez cocher plusieurs réponses)

- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- La lettre de crédit
- Autres (préciser) :

Q9 : Quelles techniques de paiement du commerce international sont le plus couteuses pour le client ? (Vous pouvez cocher plusieurs réponses)

- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- La lettre de crédit
- Autres (préciser) :

Q10 : Quel moyen de paiement du commerce international présente le plus de détails ?(Détails de la transaction ; informations sur le client, informations sur la marchandise)(Vous pouvez cocher plusieurs réponses)

- Remise documentaire
- Crédit documentaire

- Lettre de crédit stand-by
- Autres (préciser) :

3. Questions sur le crédit documentaire

Q11 : Quelle est la durée moyenne de traitement d'un dossier de demande de crédit documentaire ?

- Un mois
- De 2 à 4 mois
- Plus de 4 mois

Q12 : Quel est le taux de réponses favorables à la demande de crédit documentaire ?

- Moins de 30%
- Entre 40 et 60 %
- Plus de 70%

Q13 : Quel est le type de crédit documentaire le plus demandé ? (Vous pouvez cocher plusieurs réponses)

- Le Credoc révocable
- Le Credoc irrévocable et notifié
- Le Credoc irrévocable et confirmer
- Autres (préciser) :

Q14: Quelle est la durée de la procédure de constitution de dossier par le client du crédit documentaire ?

- Moins de 15 jours
- Un mois
- Plus d'un mois

Q15 : Quelle est la part du crédit documentaire par rapport aux autres techniques de financement du commerce international au sein de votre banque ?

- Moins de 20%
- Entre 20 et 50%
- Plus de 50%

Q16 : Quel est le mode le plus demandé du Credoc ?

- Le mode direct
- Le mode indirect

**Q17 : L'exécution du paiement du crédit documentaire est réalisée en grande partie par :
(vous pouvez cocher plusieurs réponses)**

- Le paiement à vue
- Le paiement différé
- L'acceptation auprès de la banque émettrice
- Autres (préciser) :

**Q18 : Quel est le coût du crédit documentaire pour le client au sein de votre banque
(Frais de constitution de dossier)**

.....
.....

**Q19 : Qui du vendeur ou l'acheteur supporte les frais de l'opération de financement par
le Crédit documentaire ?**

- L'acheteur
- Le vendeur
- Les deux

Q20 : Les crédits spéciaux sont-ils demandés au sein votre banque ?

- Oui
- Non

Q21 : Si c'est oui lequel est le plus demandés ? (Vous pouvez cocher plusieurs réponses)

- Le crédit avec red clause
- Le crédit transférable
- Le crédit revolving (renouvelable)
- Le crédit adossé ou back to back

Q22 : Quels types de risques doivent-êtr couverts en utilisant le Credoc ?

- Le risque de change

- Le risque de non-paiement
- autres risques (préciser) :.....

Q23 : Le crédit documentaire offre une meilleure couverture du risque pour :

- Le donneur d'ordre
- Le bénéficiaire
- La banque
- Autres (préciser) :

Q24 : Quel type d'entreprise peut solliciter un crédit documentaire ?

- Les PME
- Les grandes entreprises
- Les deux

Q25 : Quel type d'entreprises a le plus de facilité pour obtenir un crédit documentaire ?

- Les PME
- Les grandes entreprises
- Les deux

Q26: Comment est-ce que votre banque procède-t-elle à la réalisation d'une opération de crédit documentaire ?(Les étapes)

.....
.....

Merci pour votre collaboration

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre 01 : le commerce international

Introduction.....5

Section 1 : Historique du commerce international.....6

1.1 Le commerce international au 18eme et 19eme siècle.....6

1.2 Le 20eme siècle et l'émergence de nouvelles nations dominantes.....7

1.3 La période allant de 1945 à 1980.....8

1.4 Le commerce international depuis 1980.....10

Section 2 : Le commerce extérieur en Algérie13

1.1 L'ouverture du commerce extérieur en Algérie.....13

1.2 Le contexte de l'accord d'association Algérie/Union européen.....14

1.3 La législation du commerce extérieur en Algérie.....15

1.3.1 La suppression de la procédure du contrôle préalable à la conclusion des contrats.16

1.3.2 La législation des budget/devises.....16

1.3.3 La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles.....16

1.3.3.1 La modification de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.....17

1.4 L'évolution du commerce en Algérie depuis l'ouverture de l'économie algérienne.....17

1.4.1 Les exportations18

1.4.2 Les importations18

1.4.3 L'évolution du commerce extérieur en Algérie depuis 2010.....19

Conclusion.....20

Chapitre 02 :le crédit documentaire et ses caractéristiques

Introduction	21
Section 01 : les techniques de paiement du commerce extérieur.....	22
1.1 Définition et objectifs des techniques de paiements.....	22
1.2 Les différentes techniques de financement du commerce extérieur.....	23
1.2.1 Les différentes techniques de financement du commerce extérieur.....	23
a) Définition	23
b) Utilisation de la LCSB.....	24
1.2.2 La remise documentaire (L'encaissement documentaire).....	25
a) Définition.....	25
b) Formes de réalisation.....	25
Section 02 : Généralités sur le crédit documentaire.....	26
1.1 Définition du crédit documentaire.....	27
1.2 Les caractéristiques du crédit documentaire.....	27
1.2.1 Le crédit documentaire est un contrat financier.....	27
1.2.2 Le crédit documentaire est une confirmation de la commande.....	27
1.2.3 Le crédit documentaire est un engagement bancaire.....	27
1.2.4 Le crédit documentaire est une garantie pour les deux parties.....	28
1.3 Le rôle du crédit documentaire.....	28
1.3.1 Moyen de transaction.....	28
1.3.2 Elément de confort et de sécurité.....	28
1.3.3 Instrument de règlement.....	28
1.4 Les intervenants « acteurs » du crédit documentaire.....	28
1.4.1 Le donneur d'ordre.....	28
1.4.2 La banque émettrice.....	28
1.4.3 La banque notificatrice.....	29
1.4.4 Le bénéficiaire.....	29
1.4.5 La banque négociatrice.....	29
1.5 Les types de crédit documentaire selon leur degré de sécurité.....	29
1.5.1 Le crédit documentaire révocable.....	29
1.5.2 Le crédit documentaire irrévocable.....	29
1.5.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	29

Section 03 : Evaluation du crédit documentaire.....	30
1.1 Les modes de réalisation du crédit documentaire.....	30
1.1.1 La réalisation par paiement à vue.....	30
1.1.2 La réalisation par paiement différé.....	31
1.1.3 La réalisation par acceptation.....	31
1.1.4 La réalisation par négociation.....	31
1.2 Les crédits documentaires spéciaux.....	32
1.2.1 Le crédit revolving.....	32
1.2.2 Le crédit red clause.....	32
1.2.3 Le crédit back to back.....	32
1.2.4 Le crédit stand-By.....	32
1.2.5 Le crédit transférable.....	32
1.3 Cout du crédit documentaire.....	33
1.4 Avantages et inconvénient d'une opération de crédit documentaire.....	34
Conclusion.....	35
Chapitre III : analyse de l'utilisation du crédit documentaire au sein des banques algériennes	
Introduction.....	37
Section 01 : Présentation de la technique d'enquête utilisé.....	38
1.1 Définition de la méthodologie de recherche.....	38
1.2 Types de méthodologie de recherche.....	38
1.2.1 La méthode qualitative.....	38
1.2.2 La méthode quantitative.....	39
1.3 Présentation de l'outil d'investigation employé.....	39
1.3.1 Définition du questionnaire.....	39
1.3.2 Les types de questionnaire.....	39
1.3.3 Questionnaire fermé à choix unique.....	39
1.3.4 Questionnaire fermé à choix multiple.....	40
1.3.5 Questionnaire ouvert.....	40
1.4 Présentation, et structure de notre échantillon.....	41
Section 02 : Généralités sur les techniques de financement de commerce international.....	42
1.1 Le statut juridique des banques sollicitées.....	43

1.2 Le financement du commerce international par les banques sollicitées.....	44
1.3 Les techniques de financement du commerce.....	45
1.4 Les techniques de financement du commerce international qui présente le plus de garantie pour le client selon notre échantillon de banques.....	46
1.5 Les techniques de financement du commerce international qui présentent le plus de garantie pour la banque selon notre échantillon de banques.....	47
1.6 Les couts des différentes techniques de financement du commerce international selon les banques sollicitées.....	49
1.7 La technique de financement présentant le plus de détails de la transaction.....	50

Section 03 : Le crédit documentaire comme technique de financement du commerce international.....51

1.1 La moyenne des dossiers de Credoc traités par mois au seins des différentes banque sollicitées.....	51
1.2 La durée moyenne pour traiter un dossier Credoc selon notre échantillon de banque.....	52
1.3 Le taux de réponses favorable à la demande d'un crédit documentaire au sein des banques sollicitées.....	53
1.4 Le type de crédit documentaire le plus demandé en Algérie selon notre échantillon de banques.....	54
1.5 La durée moyenne d'une constitution d'un dossier Credoc.....	55
1.6 La part du crédit documentaire au sein des banques sollicitées.....	56
1.7 Le mode de Credoc le plus demandé au sein des différentes banques sollicitées.....	57
1.8 Les différents modes de paiement du crédit documentaire et le taux d'utilisation de chacun de ces modes.....	58
1.9 La prise en charge des frais liés à l'octroi d'un Credoc.....	59
1.10 Les différents crédits spéciaux et le taux de demande sur chacun de ces types selon notre échantillon de banque.....	60
1.11 Les différents risques couverts par le crédit documentaire.....	62
1.12 Les parties prenantes couvertes des risques par le crédit documentaire.....	64
1.13 La taille d'entreprises et son accessibilité à l'obtention d'un Credoc.....	65
Conclusion.....	67
Conclusion Générale.....	68
Bibliographie.....	71

Liste des annexes.....74

Résumé .

Résumé

Le commerce international est un secteur en plein développement en Algérie actuellement, ce secteur offre non seulement de nombreuses possibilités aux différents agents économiques mais génère également des risques liés aux différentes transactions internationales. Par conséquent, l'utilisation d'instruments de paiement qui permettent de réduire les risques commerciaux pour toutes les parties prenantes est indispensable.

De ce principe, les banques jouent un rôle principal dans ces échanges internationaux en étant l'intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur, en effet les banques sécurisent ces transactions à travers les différentes techniques de paiements qu'elles offrent, notamment celle du crédit documentaire.

Cet instrument de paiement à l'international, et à travers notre enquête auprès de douze différentes banques en Algérie, publiques et privées, est le plus répandu, il est également l'instrument qui présente le plus de garantie aux différentes parties intervenantes, c'est-à-dire le donneur d'ordre, l'exportateur et l'institution bancaire.

Mots clés : Commerce international. Techniques de paiement. Banques. Développement en Algérie. Risques de transaction

Abstract

International trade is a rapidly developing sector in Algeria today, which not only offers many opportunities to the various economic agents but also generates risks related to the various international transactions. Therefore, the use of payment instruments that reduce the commercial risks for all stakeholders is essential.

From this principle, banks play a main role in these international exchanges by being the intermediary between the seller and the buyer, in fact banks secure these transactions through the various payment techniques they offer, in particular that of the documentary credit.

This international payment instrument is the most widely used, and through our survey of twelve different banks in Algeria, both public and private, it is also the instrument that offers the most guarantees to the various parties involved, i.e. the principal, the exporter and the banking institution.

Keywords : International trade. Payment techniques. Banks. Development in Algeria. Transaction risks

Resumen

El comercio internacional es un sector que se está desarrollando rápidamente en Argelia. Este sector no sólo ofrece muchas oportunidades a los diferentes agentes económicos, sino que también genera riesgos relacionados con las diferentes transacciones internacionales. Por lo tanto, es esencial el uso de instrumentos de pago que reduzcan los riesgos comerciales para todas las partes interesadas.

A partir de este principio, los bancos desempeñan un papel principal en estos intercambios internacionales al ser los intermediarios entre el vendedor y el comprador, de hecho los bancos aseguran estas transacciones a través de las diversas técnicas de pago que ofrecen, en particular la del crédito documentario.

Este instrumento de pago internacional es el más utilizado, y a través de nuestra encuesta a doce bancos diferentes de Argelia, tanto públicos como privados, es también el instrumento que ofrece más garantías a las distintas partes implicadas, es decir, el mandante, el exportador y la institución bancaria .

Palabras clave : Comercio internacional, Técnicas de pago, Bancos. Desarrollo en Argelia - Riesgos de transacción