

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



# **MÉMOIRE**



**De fin de Cycle**

**Pour l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales**

**Option : finance et commerce international**

**Thème :**

**Etude comparative entre un crédit documentaire  
et une remise documentaire cas de la banque de  
l'agriculture et de développement rural (BADR)  
Agence de DEM**

**Réalisé par :**

**ABIDI Liticia**

**Encadré par :**

**Mr. ACHIR Mohamed, MCB, UMMTO**

**Devant le jury composé de:**

**Président : Mr. OUALIKENE Selim**

**Examinatrice : LOUGGAR Rosa**

**Rapporteur : Mr. ACHIR Mohamed**

**Professeur, FSECG, UMMTO**

**MAA, FSECG, UMMTO**

**MCB, FSECG, UMMTO**

**Promotion 2022/2023**

# *Remerciement*

---

La réalisation de ce mémoire a été possible grâce au concours de plusieurs personnes à qui je voudrais témoigner toute ma gratitude.

Je voudrais tout d'abord adresser toute ma reconnaissance à mon encadreur, monsieur ACHIR pour sa patience sa responsabilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter ma réflexion

Je remercie les membres de jury d'avoir accepté d'évaluer mon travail également toute l'équipe pédagogique de la faculté des sciences économique et les intervenants professionnels responsables de ma formation, qui m'ont fourni les outils nécessaires à la réussite de mes études universitaires.

Je remercie mes très chers parents, qui ont toujours été là pour moi .leur soutien inconditionnel et leurs encouragements ont été d'une grande aide.

Enfin, un grand merci pour toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

# *Dédicace*

---

Je dédie cet humble et modeste travail avec grand amour, sincérité et  
fierté :

A ma chère mère

A mon cher père

Quoi que je fasse ou je dis, je ne saurai point vous remercier comme il  
se doit votre affection me couvre, votre bienveillance me guide et votre  
présence à mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter  
les différents obstacles.

A mes frères : Omar amine et Ilyas Manile

A mes sœurs : Maya et Cerine

Pour leurs soutiens moral et leurs conseils précieux tout au long de  
mes études .dieu vous donne santé, bonheur, courage, et surtout  
réussite.

A ma chère grande mère

Qui je souhaite une bonne santé

Et à tous les membres de ma famille, mes tantes, mes oncles mes  
cousins.

A tous mes amis

Et tous ceux qui m'aiment et tous ceux ont eu confiance en moi.

Liticia



**Liste des  
abréviations**

## Liste d'abréviation

ABC : Arab Banking Corporation
AGB: La Housing Bank for Trade and Finance Algeria Gulf Bank
AIB : Algérien International Bank
BA : Banque d'Algérie
BAD : La Banque Algérienne de Développement
BADR : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BAMIC : La Banque du Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce
BCA : La Banque Centrale d'Algérie
BDL : La Banque du Développement Local
BGM : La Banque Générale Méditerranéenne
BNA : La Banque Nationale d'Algérie
BNP Paribas : La Banque Nationale PARIBAS
CAAR : La Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CAD : La Caisse Algérienne de Développement
CAGEX : La Caisse Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations
CP : La Compagnie Algérienne de Banque
CIC : La Chambre de Commerce Internationale
CDC : Caisse des Dépôts et Consignation
CDEA : Caisse d'Equiperment et de Développement de l'Algérie
CGM P : Caisse de Garantie des Marchés Publics
CMC : Conseil de la Monnaie et du Crédit
CME : Caisse des Marchés d'Etat
CNP : La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNL : La Caisse Nationale de Logement
CNMA : La Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CPA : Le Crédit Populaire d'Algérie
FINALEP : Financière Algéro- Européenne de Participation
LMC : La Loi sur la Monnaie et le Crédit
REMDOC : Remise Documentaire
RUU : Les Règles et Usances Uniformes
SGA : La Société Général Algérie
CREDOC : Crédit Documentaire
SOFINANC : La Société Financière d'Investissement, de Participation et de Financement
SPA : Société par Action
SRH : La Société de Refinancement Hypothécaire
SGCI : La Société de Garantie des Crédits Immobiliers



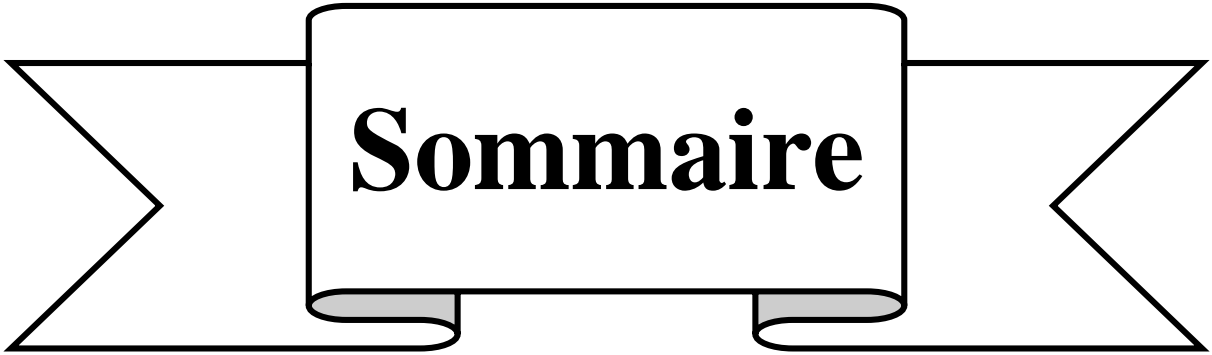
**Liste des  
schémas**

<b>N° du schéma</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Page</b>
<b>Schéma n° 1</b>	Organisation du système bancaire et financier algérien actuel banques publiques banques privées et établissements financiers	<b>21</b>
<b>Schéma n° 2</b>	Déroulement de l'encaissement simple	<b>25</b>
<b>Schéma n° 3</b>	Mécanisme de contre remboursement	<b>27</b>
<b>Schéma n° 4</b>	Rôle des intervenants	<b>30</b>
<b>Schéma n° 5</b>	Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable.	<b>31</b>
<b>Schéma n° 6</b>	Présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé	<b>32</b>
<b>Schéma n° 7</b>	La classification des types de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de sécurité	<b>33</b>
<b>Schéma n° 8</b>	Les intervenants d'une remise documentaire	<b>39</b>
<b>Schéma n° 9</b>	La classification des types de remise documentaire.	<b>39</b>
<b>Schéma n° 10</b>	Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement	<b>40</b>
<b>Schéma n° 11</b>	Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation	<b>41</b>
<b>Schéma n° 12</b>	Schéma général de la remise documentaire	<b>43</b>
<b>Schéma n° 13</b>	Organisation de l'agence BADR DEM	<b>52</b>



**Liste des  
tableaux**

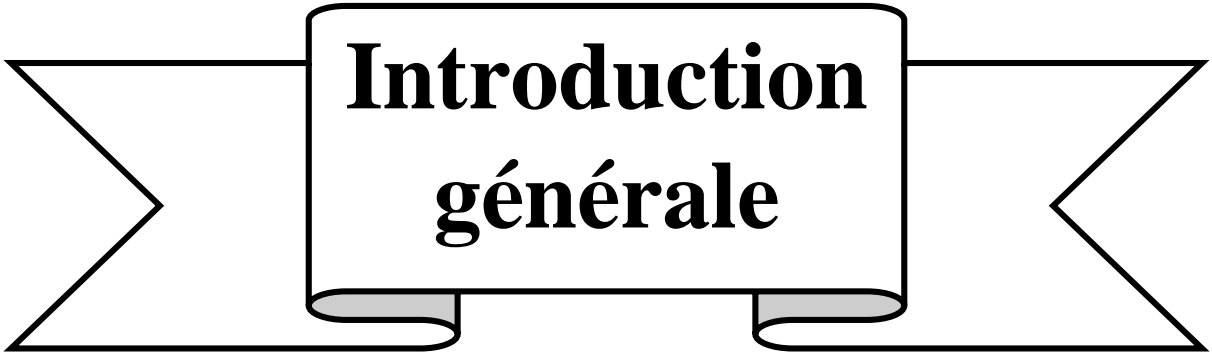
<b>N° du tableau</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Page</b>
<b>Tableau n° 1</b>	L'attribution d'un numéro de domiciliation	<b>55</b>
<b>Tableau n° 2</b>	La constitution de la commission de domiciliation	<b>55</b>
<b>Tableau n° 3</b>	Les commissions liées à l'ouverture d'un crédit documentaire	<b>58</b>
<b>Tableau n° 4</b>	L'ouverture du dossier de domiciliation	<b>61</b>
<b>Tableau n° 5</b>	La constitution de la commission de domiciliation	<b>61</b>
<b>Tableau n° 6</b>	Etude comparative entre la remise documentaire et un crédit documentaire selon la procédure du déroulement de l'opération	<b>64</b>
<b>Tableau n° 7</b>	Etude comparative entre la remise documentaire et un crédit documentaire selon les documents exigés	<b>65</b>
<b>Tableau n° 8</b>	Etude comparative entre la remise documentaire et un crédit documentaire selon les commissions	<b>66</b>
<b>Tableau n° 9</b>	Comparaison des commissions entre crédit documentaire et remise documentaire chez la Badr	<b>68</b>
<b>Tableau n° 10</b>	Comparaison des différents intervenants et composants intervenants et composants	<b>69</b>
<b>Tableau n° 11</b>	Synthèse des résultats comparatifs	<b>70</b>



**Sommaire**

# Sommaire

<b>Introduction générale .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1 : Evolution du Système Bancaire Algérien.....</b>	<b>5</b>
<b>Section 2 : les reformes du système bancaire algérien.....</b>	<b>9</b>
<b>Section 3 : Le système bancaire dans la période actuelle. ....</b>	<b>16</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>22</b>
<b>Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>24</b>
<b>Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement .....</b>	<b>25</b>
<b>Section 2 : Le crédit documentaire.....</b>	<b>29</b>
<b>Section 3 : Présentation de la remise documentaire.....</b>	<b>38</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>45</b>
<b>Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : cas de la BADR</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>47</b>
<b>Section 1 : Présentation de l'agence BADR Draa El Mizan .....</b>	<b>48</b>
<b>Section 2 : Déroulement du crédit documentaire et la remise documentaire .....</b>	<b>53</b>
<b>Section 3 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire.....</b>	<b>64</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>73</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>75</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>78</b>



**Introduction  
générale**

## *Introduction générale*

---

Le commerce extérieur est l'une des composantes du carré magique dont l'objectif est de rechercher la croissance économique d'un pays.

En effet, les exportations et les importations qui sont les deux structures du commerce extérieur qui interviennent chacune à son niveau pour contribuer au développement économique et social.

Les exportations permettent de garantir au pays les devises nécessaires au financement des investissements et donc de la création d'emplois. Les importations de l'étranger assurent et complètent la production nationale .

Ainsi donc le commerce extérieur est un élément clé du développement.

Afin d'assurer le fonctionnement du commerce extérieur, les banques qui sont les acteurs essentiels du financement du commerce extérieur utilisent plusieurs instruments dont les principaux sont le crédit documentaire (Credoc) et la remise documentaire qui sont les mécanismes qui répondent au désir du vendeur d'être payé au comptant ou à terme et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit et des délais de paiement.

Le crédit documentaire (Credoc) est un instrument qui permet à réaliser et installer un besoin de confiance entre les deux opérateurs il assure la sécurité aux vendeurs et aux acheteurs qui généralement ne se connaissent pas ou jour.

La remise documentaire ou encore encaissement documentaire est née de la méfiance entre les deux opérateurs de pays différents

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du reste du monde des échanges internationaux et son ouverture à l'économie de marché permet l'exportation et l'importation des produits aux acteurs économiques (entreprises, investisseurs, les ménages ect ...)

Cependant, les règlements internationaux posent des problèmes de change et de transfert qui sont complexes du fait de l'instabilité monétaire dans de nombreux pays.

L'utilisation du CREDOC et de la remise documentaire par les banques algériennes nous poussent à répondre et à poser la question principale suivante :

## *Introduction générale*

---

Entre le CREDOC et la remise documentaire quel est l'instrument le plus utilisé par les banques algériennes pour le financement du commerce extérieur ?

Cette question principale est sous tendue par une série d'interrogation qui sont les suivantes :

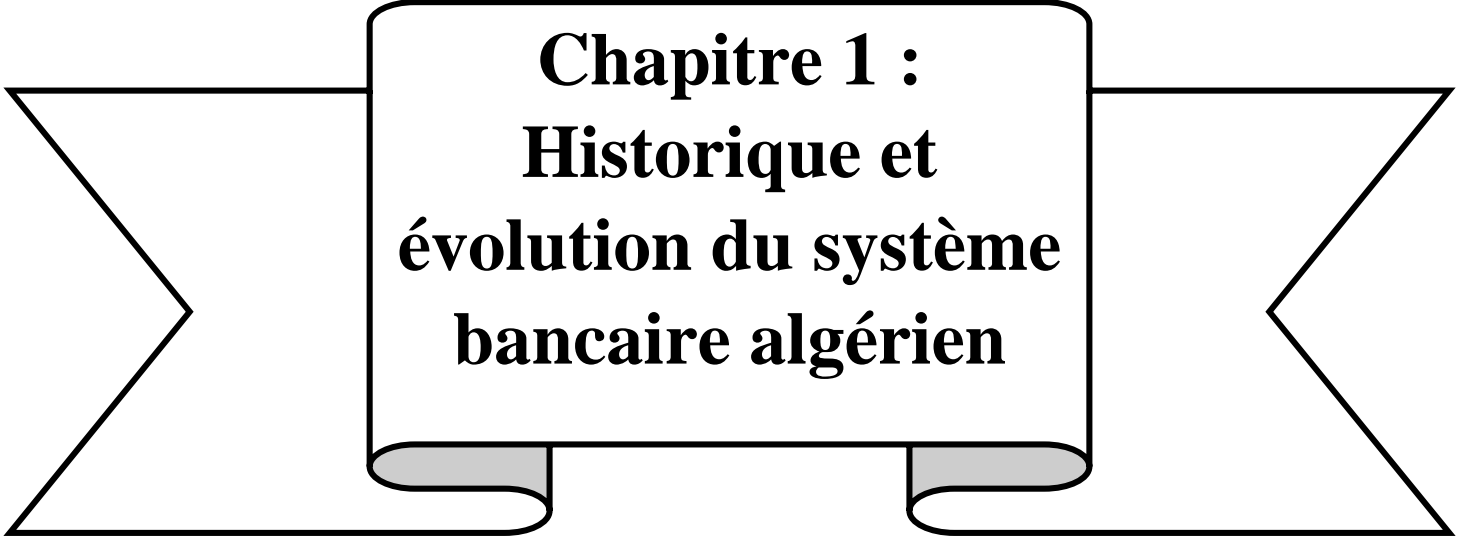
- Quelles sont les techniques de paiement du commerce extérieur ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs économiques ?
- Comment la BADR procède-t-il à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire ?

Pour mener à bien notre travail, nous avons posé les hypothèses suivantes :

- H1- le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.
- H2- le CREDOC assure la sécurité maximale pour l'exportateur et l'importateur.
- H3 – la remise documentaire est plus simple à réaliser que le CREDOC.

Pour répondre à notre problématique et vérifier nos hypothèses nous avons consulté quelques ouvrages en rapport à la thématique traitée et effectuée un stage pratique au niveau de la BADR de Draa El Mizan pour comparer entre les deux types de financement (CREDOC et remise documentaire)

Le travail est structuré en trois chapitres, dans le premier on présentera le système bancaire algérien, dans le deuxième, il est question des différentes techniques de paiement à l'international et enfin dans le troisième chapitre nous allons comparer deux opérations l'une financée par le CREDOC et l'autre par la remise documentaire.



**Chapitre 1 :  
Historique et  
évolution du système  
bancaire algérien**

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

## **Introduction :**

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

Le chapitre est articulé autour de trois section .dans la premier section nous traiton l'évolution du système bancaire algérien alors que dans la seconde on s'intéressera aux réformes du système bancaire algérien enfin la troisième et la dernière section sera sur la situation actuelle du système bancaire algérien.

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

## **Section 1 : Evolution du système bancaire algérien :**

Durant cette période on distingue généralement 4 grandes étapes :

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

### **1-1- L'étape de souveraineté 1962-1966 :**

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

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

Dès le lendemain de l'indépendance l'Algérie a récupéré sa souveraineté monétaire en créant la banque centrale d'Algérie (BCA) qui a été créée en décembre 1962 par la loi 62-144<sup>1</sup> du 13 décembre 1962, elle est dotée du statut d'une institution d'émission le statut de (banque des banques) de (banque de réserve) et de (banque d'état).

Cependant la banque centrale d'Algérie (BCA) a été chargée à titre exceptionnel et transitoire (1963\_1964) de l'octroi direct de crédits (sous forme d'avances). Notamment des crédits d'exploitation au secteur agricole autogéré, se substituant aux banques et organismes de crédit existants par suite de leur « défaillance ».

#### **1-1-2-Le trésor public :**

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

---

<sup>1</sup> Loi n° 62-144 du journal officiel N°2.

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

## **1-1-3-La caisse algérienne de développement :**

Créée en 1963 par la loi 63-1651 du 7 mai 1963 <sup>2</sup>, pour remplir le vide laissé par les grandes banques françaises qui accordaient des crédits à moyen et long terme. Ainsi, elle s'est substituée à : la CEDA (caisse d'équipement et de développement de l'Algérie) la CDC (caisse des dépôts et consignation) et la CME (caisse des marchés d'état). Elle s'est dotée du financement de développement qui a contribué l'installation des premières sociétés nationale SONATRACH ...etc).

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

## **1-1-4-La Caisse Nationale d'épargne et de prévoyances :**

La caisse nationale d'épargne et de prévoyances a été créée par la loi n 64-227 du 10 Août 1964 <sup>3</sup>, selon ses statuts originales, elle doit répondre à la nécessité d'assurer, d'une façon satisfaisante le jeu des mécanismes touchant à la collecte de la petite épargne, à la construction et aux collectivités locales et au financement de certaines opérations d'intérêt national.

## **1-2- L'étape de nationalisation (1966-1970) :**

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

---

<sup>2</sup> Loi à partir du journal officiel N°29.

<sup>3</sup> Loi à partir du journal officiel N°1 date 4 Janvier 1964, p03.

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

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

La banque nationale d'Algérie a été créée par l'ordonnance 66-178 du 13 juin 1966 <sup>4</sup> aux termes de ses statuts originaux, la banque national d'Algérie à la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitations du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion. Sa mission ,en tant que banque commerciales, a été étendue à l'exécution de la politique de l'état vis-à-vis des entreprises agricoles et non agricoles, autogérées et des entreprises publiques dans le domaine du crédit à court termes et de collaborer avec les autres institutions publique de crédit en matière de distribution de crédit à moyen et long terme .

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

Le crédit populaire d'Algérie a été créé le 19 décembre 1966 <sup>5</sup>, aux termes de ses statuts originels le crédit populaire d'Algérie à la qualité de banque de dépôts.

Il a spécialement pour mission de promouvoir l'activité et le développement de l'artisanat, de l'hôtellerie, du tourisme, de la pêche et activités annexes, des coopératives non agricoles de production, de distribution, de commercialisation et de services et des petites et moyennes entreprises de toute nature y compris celles qui font partie du secteur autogéré.

## **1-2-3-Banque extérieure d'Algérie :**

Elle fut créée par l'ordonnance n 67-843 du 1 octobre 1977 <sup>6</sup>, sous forme d'une banque de dépôts. Elle était chargée essentiellement de développer les relations bancaires avec l'étranger.

---

<sup>4</sup> Ordonnance N°66-178 du 13 Juin 1966 du journal officiel N°51 date 14 Juin 1966, p.01.

<sup>5</sup> Ordonnance N°66-178 du 13 Juin 1966 du journal officiel N°51 date 14 Juin 1966, p.01.

<sup>6</sup> KPMG « guide des banques et des établissements en Algérie » Algérie 2012, p07.

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

## **1-3- L'étape de la spécialisation (1970-1979) :**

Au début des années 1970 <sup>7</sup>, après l'étape de la nationalisation, le secteur devient en outre spécialisé. Il est organisé par branches d'activité (agriculture, industrie, artisanat, Hôtellerie, tourisme, BTP, énergie, le commerce extérieur) et spécialisé par l'entreprise. Cette spécialisation fut introduite au terme de la loi de finances de 1970 qui impose alors aux sociétés nationales et aux établissements public de concentrer leurs comptes bancaires et leurs opérations auprès d'une seule et même banque.

## **1-4- La restructuration organique (1980- 1986) :**

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

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

La banque de l'agriculture et du développement rural <sup>8</sup> a été créée le 16 mars 1982 <sup>9</sup>, aux termes de ses statuts originels, la banque de l'agriculture et du développement rural à la qualité de banque de dépôts.

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

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

La BDL est créée par l'ordonnance n 85-85 du 30 avril 1985 <sup>10</sup> sous forme d'une banque de dépôts, née de la restructuration du CPA en ayant repris certaines de ses activités, cette banque a pour principale vocation le financement des activités des entreprises locales, essentiellement celles sous tutelle des collectivités publique (départements et communes).

---

<sup>7</sup> AMMOUR Benhalima « Le système bancaire algérien » édition DAWLEB ALGERIE 1996, p.49.

<sup>8</sup> BADR, [<http://www.badr-bank.dz/>],(page consultée le 6 Juin 2021).

<sup>9</sup> AMMOUR Benhalima « Le système bancaire algérien » p 50.

<sup>10</sup> BDL, [<http://www.bdl-bank.dz/>],(page consultée le 6 Juin 2021).

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

## **Section 2 : Les redormes du système bancaire algérien :**

Avec le changement du contexte économique du pays durant la deuxième moitié des années 1980, des réformes sont entreprises.

### **2-1-première réforme : début l'autonomie du système bancaire (lois de 1986 et 1988) :**

Pour assurer le financement des investissements planifiés du secteur public, la seule ressource dont l'état disposait, était les recettes tirées de l'exportation des hydrocarbures.

Cette tâche a été accomplie grâce à l'embellie financière dont bénéficié le pays durant la décennie 70 et début 80.

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

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

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

Promulguée en avril 1990, la loi relative à la monnaie et au crédit constitué le point de rupture avec les pratiques anciennes. Elle représente l'instrument de base pour passer de l'économie planifiée vers l'économie de marché <sup>11</sup>.

#### **2-2-1- Les objectifs de la LMC :**

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

##### **2-2-1-1- Les objectifs monétaires et financiers :**

Les objectifs monétaires et financiers de la LMC sont :

---

<sup>11</sup> MUSTAPHA Baba-Ahmed « Algérie : diagnostic d'un non développement » paris 1999, p 15.

## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

- Mettre un terme définitif à toutes ingérences administratives dans le secteur financier et bancaire
- Réhabiliter le rôle de la banque centrale dans la gestion de la monnaie et du crédit et des charges.
- Rétablir la valeur du dinar algérien, en mettant fin aux divers statuts confères à la monnaie dans les différentes sphères de transactions <sup>12</sup>.
- Encourager les investissements étrangers.
- Diversifier les sources de financement des agents économiques, notamment les entreprises, par la création d'un marché financier.

### **2-2-1-2- Les objectifs économiques :**

Les objectifs économiques <sup>13</sup> de la loi sur la monnaie et le crédit sont les suivants :

- Stopper l'ingérence administrative dans le secteur financier, les établissements financiers et bancaires doivent jouer un rôle universellement défini et des règles de gestion prudentes.
- L'ouverture aux investissements étrangers créateurs d'emploi ou ceux se traduisant par rapport technologique <sup>14</sup>.
- Ouverture de la profession bancaire aux capitaux privés nationaux et étrangers.

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

---

<sup>12</sup> Article 58 de la loi 90-10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit.

<sup>13</sup> LILA Brahmi « Evaluation du système bancaire Algérien à travers sa contribution au financement des projets de développement local », thèse magister, Juillet 2008, p 82.

<sup>14</sup> Article 183 de la loi 90-10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit.

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

## **2-2-2- Le Rôle du Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC) :**

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

En effet, telles qu'elles sont définies par la LMC, le CMC joue un double rôle <sup>15</sup>:

- En tant que conseil d'administration de la BA, le CMC est chargé d'administrer la BA, de créer des comités consultatifs, d'établir des succursales et des agences, d'arrêter le budget de la banque, les règlements qui lui sont applicables, ainsi que la répartition de son bénéfice.

Il établit les normes et les ratios applicables aux banques et établissements financiers, la protection de leur clientèle, les normes et règles comptables applicables à ceux-ci ainsi que l'organisation du marché de change.

- Le CMC est composé <sup>16</sup>:
  - D'un gouverneur de la banque d'Algérie, nommé par les autorités publique pour une durée de six ans (renouvelable une fois).
  - De trois vice-gouverneurs qui sont des dirigeants « internes » nommé également par décret présidentiel pour une durée inférieure (cinq ans au lieu de six ans) renouvelable une fois.
  - De trois fonctionnaires, du grade le plus élevé, choisis en raison de leurs compétences en matière économique et financière, trois suppléants sont désignés pour les remplacer le cas échéant.

---

<sup>15</sup> AMMOUR Benhalima. Op.cit. p 100.

<sup>16</sup> Abdelkrim Nass ; système bancaire algérien ; de la décolonisation à l'économie de marché dépôt légal trimestre 2003 N° 03090556. P 173.

## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

Ces trois fonctionnaires et leurs suppléants jouissent comme le stipulait l'article 35 <sup>17</sup> de la loi, d'une indépendance et d'une liberté vis-à-vis de l'administration pour laquelle ils appartiennent, « dans leurs fonction de membres du conseil, les trois fonctionnaires et leurs remplaçants sont indépendant des administrations auxquelles ils appartiennent, délibèrent et votent en toute liberté. »

### **2-2-3- La Commission Bancaire :**

- La commission bancaire <sup>18</sup> est l'autorité en charge de la supervision bancaire qui est effectuée sur pièces et sur place.
- Le contrôle du respect de la réglementation édictée repose sur les déclarations des banques pour le contrôle sur pièces et sur des missions de visites régulières auprès des banques et des établissements financiers pour le contrôle sur place.

### **2-2-4- Révision de la Loi et de la Monnaie et Crédit LMC :**

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

L'ordonnance n 01-01 du 27 février vient de modifier et compléter la LMC de 1990, celle-ci visait essentiellement la surveillance et l'administration de la BA qui sont aux termes de cette ordonnance et deux censeurs

Le conseil de la monnaie et de crédit, celui-ci est composé :

- Des membres de conseil d'administration de la BA.

---

<sup>17</sup> RACHID Lalali. « Contribution à l'étude de la bancarisation et de la collecte des ressources en Algérie » thèse magister, université de Bejaia 2003.

<sup>18</sup> Rapport de la banque d'Algérie (2012) : Présentation de la Banque d'Algérie [<http://www.bank-of-algeria.dz/present>] (page consultée le 10 Février 2018).

## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

- De trois personnalités choisies en raison de leur compétence en matière économique et monétaire. Ces trois personnalités nomment membres du conseil par décret du président de république.

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

- Les fonctionnaires, membres du CMC, sont nommés sur proposition du ministère de finances <sup>19</sup>.
- les fonctionnaires, membres du CMC, Siègent en qualité, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas forcément indépendants des administrations auxquelles ils appartiennent.
- Les censeurs de la BA exercent une surveillance particulière, sur la centrale des risques et des impayés et du fonctionnement du marché monétaire.
- Le conseil ou la commission bancaire ne peuvent entendre le ministre des finances que sur sa propre demande.

Article 59 remplaçant l'article 32 de la LMC.

Cette réforme a été considérée comme «étant reculé car elle réduit les prérogatives de la BA alors que l'idéal reste celui de préserver son autonomie en Algérie. Tout en mettant en place les mécanismes nécessaires à l'état pour contrôler et réguler les financements du pays.

Ordonnance bancaire n 10-04 du 26 août 2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire n 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit cette ordonnance a introduit de nouveaux durcissements concernant la

---

<sup>19</sup> Article 59 remplaçant l'article 32 de la LM.

## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

législation réglementant l'activité des banques étrangère installées <sup>20</sup>, puisqu'elle stipule que :

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

---

<sup>20</sup> BOUYAKOUB, les techniques bancaires, modules des sciences commerciales, 4<sup>ème</sup> année finance, université d'Oran.

## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

### **Conclusion :**

L'introduction de la loi sur la monnaie et le crédit (LMC) a largement modifié le fonctionnement du système bancaire algérien, la banque d'Algérie a plus d'autonomie et évite toutes administrative dans le secteur bancaire.

Le conseil de la monnaie et du crédit conforte ces dispositions.

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

## **Section 3 : Le système bancaire dans la période actuelle**

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

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

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

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

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

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

# **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

## **3-1- Les banques :**

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

### **3-1-1- Les banques publiques :**

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

- La banque nationale d'Algérie (BNA)
- Le crédit populaire d'Algérie (CPA)
- La banque extérieure d'Algérie (BEA)
- La banque de développement local (BDL)
- La banque de l'agriculture et du développement rural (BADR)
- La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP)
- La banque algérienne de développement (BAD)

### **3-1-2- Les banques privées :**

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

#### **- La banque el baraka :**

Al baraka Bank Algérie est une banque opérant dans le domaine de la finance islamique en Algérie. La banque al baraka d'Algérie est créée le 20 mai 1991 régie par les dispositions de la loi n 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit, la banque al baraka d'Algérie est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la chariaa islamique depuis sa création la banque al baraka d'Algérie n'a cessé d'évoluer et de diversifier ses activités dans l'unique but de satisfaire les besoins directs et latents de l'ensemble de ses parties.

## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

### **- La city bank ..... union bank (UB):**

La banque city Bank Algérie est une succursale de la prestigieuse banque américaine Citibank N.A new York, son autorisation de constitution a été accordée en septembre 1997 et a reçu son agrément le 19 mai 1998.

Cette filiale a été instituée en 1999 « la banque line » pour permettre à sa clientèle de consulter à distance son copte et les opérations bancaires. Elle a de nouvelles fonctionnalités et la possibilité de renforcer ses relations avec les institutions financières algérienne en mutation.

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

### **- Arab banking corporation (ABC) :**

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

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

### **- Natixis bank :**

Nataxis Algérie <sup>21</sup> créée en 1999, filiale de nataxis banque populaire, offre à ses clients nationaux (algériens) ou internationaux l'ensemble des services de banque commerciale (crédit documentaire, gestion des moyens

---

<sup>21</sup> <http://www.Natixis.com> (consultée le 6 Juillet 2021).

## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

de paiements, Caution commerciales, Crédits à court terme) et de banque d'affaires (financement des investissements et des implantations locales). Elle fut la première banque française à être implantée en Algérie, Elle a mis en œuvre une stratégie de développement de son portefeuille initié auprès de la clientèle pour s'étendre aux professionnels et aux particuliers. Elle est ainsi une banque universelle centrée sur la proximité à la fois géographique et commerciale.

### **- Fransabank el dazair :**

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

### **- La trust bank Alegria :**

La trust bank Alegria est une banque à capitaux privés de droit algérien, créée le 10 septembre 2002, Sous forme de société par action-SPA- pour un capital initial de 750 millions de DA. La trust bank par sa vocation de banque universelle, offre à sa clientèle tous les services et produits bancaires de type classique.

Cependant, Au-delà des prestations et services de qualité qu'elle développe avec sa clientèle, qu'elle soit commerciale ou de particuliers, son souci est d'établir une relation professionnelle, personnalisée et durable avec elle. S'agissant de crédits ses concours en faveur de la clientèle commerciale se sont développés à l'endroit du secteur de la petite et moyenne entreprise évoluant dans toutes les branches d'activités.

### **- La société générale Algérie (SGA) :**

a été créée en 2000 par la banque d'Algérie après avoir installé à Alger un bureau de liaison en 1987, elle est une filiale à 100% du groupe société générale. elle fut l'une des premières banques financières à

## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

---

installer en Algérie. la société générale Algérie est une gamme de services à tous types de clientèle : particulier professionnels et entreprises.

### **3-2- Les établissements financiers :**

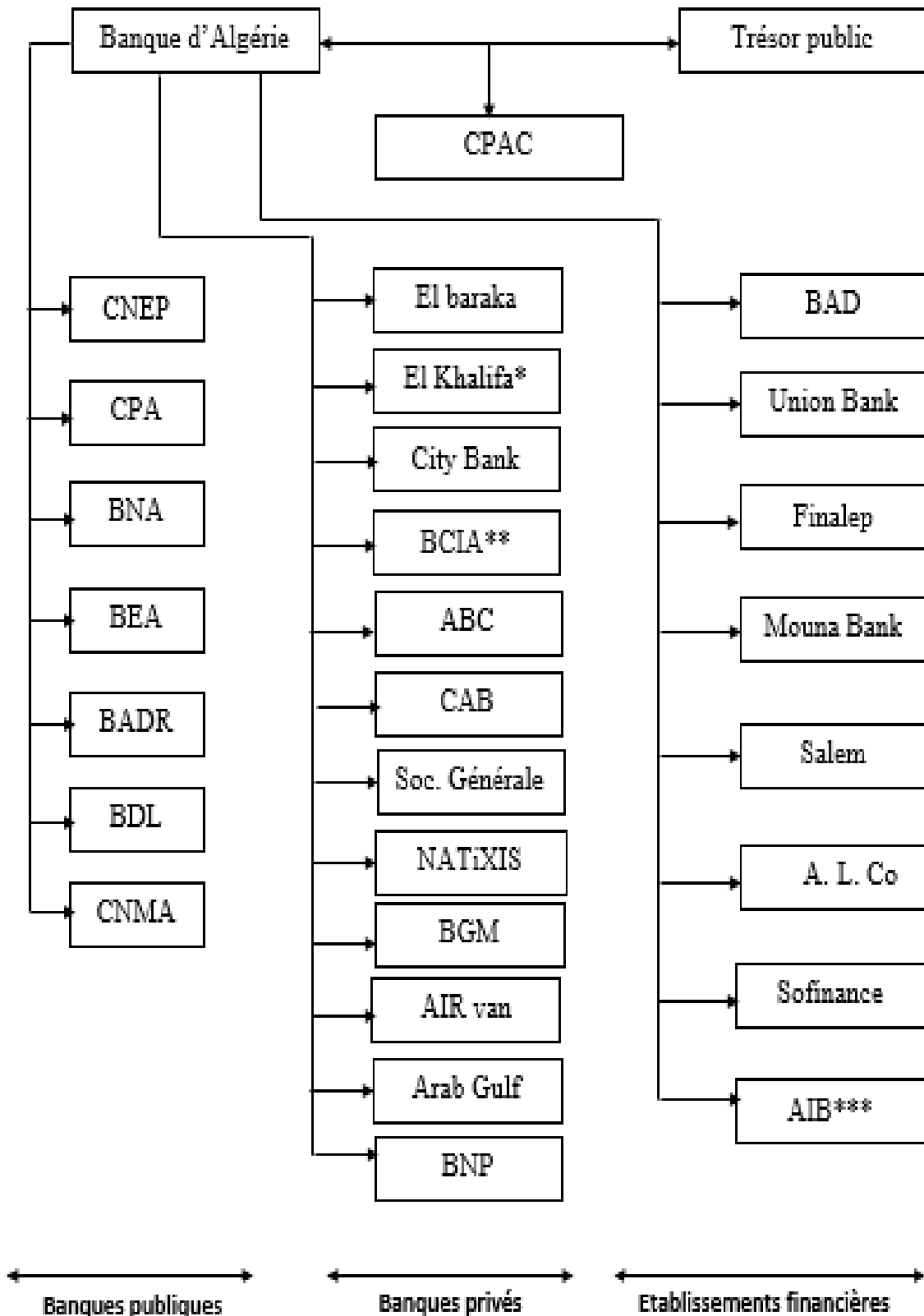
La LMC, de par son article 115, Définit les établissements financiers comme de personnes morales qui effectuent, à titre de profession habituelle et principalement, les opérations de banques, A l'exception de la perception des fonds du public au sens de l'article 111 de la loi, les établissements financiers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

Ils remplissent deux fonctions :

- Octroi de financements spécialisés ou prise de participations dans des projets et des entreprises
- Offre de garanties appropriées afin de permettre aux banques de s'engager davantage dans le financement de l'économie et de minimiser les risques d'insolvabilité.

## Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien

Schéma n 1 : organisation du système bancaire et financier algérien actuel  
banque publique, banques privées et établissements financiers.




## **Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

### **Conclusion :**

Le système bancaire algérien a connu deux phases importantes après l'étape de financement centralisée de 1967 à 1990, le pays a connu une ouverture à partir de 1991, avec la mise en place de réformes à travers la loi sur la monnaie et le crédit (LMC) qui a entraîné la mise en place de la première banque privée. Le conseil de la monnaie et du crédit (CMC) est venu conforter la loi sur la monnaie.

Cependant, malgré ces réformes, le système bancaire Algérien est toujours caractérisé par des lourdeurs administratives et de l'insuffisance des produits et des services.



**Chapitre 2 : Les  
techniques de  
paiement à  
l'international**

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

### **Introduction :**

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

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

### Section 1 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement

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

- L'encaissement simple
- Le contre remboursement

#### 1-1- L'encaissement simple :

##### 1-1-1-Définition :

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

##### 1-1-2- Les intervenants de l'encaissement simple :

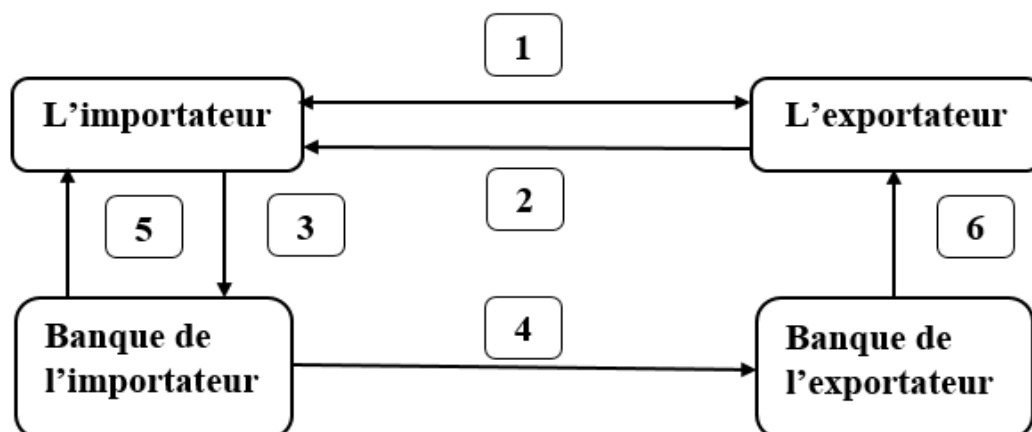
###### 1-1-2-1- L'exportateur :

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

###### 1-1-2-2- L'importateur :

- Il reçoit la marchandise
- Il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixé

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



## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

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

### **1-1-4-Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple :**

#### **Les avantages :**

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

#### **Les inconvénients :**

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

### **1-2- Le paiement contre remboursement :**

#### **1-2-1-Définition :**

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

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

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

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

#### 1-2-2-1- L'exportateur :

- Expédie la marchandise et il indique le prix a payé

#### 1-2-2-2- L'importateur :

- Paie la marchandise au transporteur

#### 1-2-2-3- Le transporteur :

- joue le rôle d'intermédiaire financier, il assure l'encaissement du prix et son rapatriement à l'importateur.

### 1-2-3-Mécanisme de contre remboursement (schéma 03) :



Source : B.GUENDOUI « Relation économique internationales », 2000.....p.15.

- (1) Expédition des marchandises vers le destinataire, par l'intermédiaire d'un transporteur ou d'un transitaire, avec instruction de remettre les marchandises que contre son paiement.
- (2) Le transporteur ou le transitaire réclame le paiement, en cas de refus de destinataire il est tenu de ne lui pas livrer.
- (3) Si le paiement est effectué, la livraison aura lieu.
- (4) Rapatriement du montant pour le compte du vendeur.

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

#### 1-2-4-1-Les avantages :

- Technique facile à utiliser, très simple et très rapide.
- Souvent pratiquer dans le cas de vente par correspondance.
- Le respect du délai de réflexion.

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

### **1-2-4-2- Les inconvénients :**

- Le paiement contre remboursement ne garantit pas.
- Le refus de réception de la marchandise.
- Cout élevé.
- Le risque commercial du chèque sans provision.
- Le risque politique de non –transfert des fonds encaissés.

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

### **Section 2 : Le crédit documentaire :**

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

#### **2-1- Définition :**

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque ( banque émettrice ) s'engage à la demande et pour le compte de son client importateur ( donneur d'ordre ) ,à régler à un tiers exportateur ( bénéficiaire ) , dans un délai déterminer , un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérent entre eux , justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandise ou des prestation de services <sup>22</sup>.

Le crédit documentaire est régi par les règles et usances uniformes (RUU) de la chambre de commerce internationale, reconnues et appliquée dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la n 600).

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

#### **2-2- Les intervenants du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire fait intervenir les parties suivantes :

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

C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement <sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> Documents internes de BADR Draa El Mizan.

<sup>23</sup> J. Paveau et F. Duphil. « Pratique du commerce international ». 24<sup>e</sup> édition, FOUCHER, 2013, P 358.

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

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

C'est la banque de l'acheteur qui reçoit les instructions de son client, il procède à l'ouverture du Credoc sur la base des instructions du donneur d'ordre <sup>24</sup>.

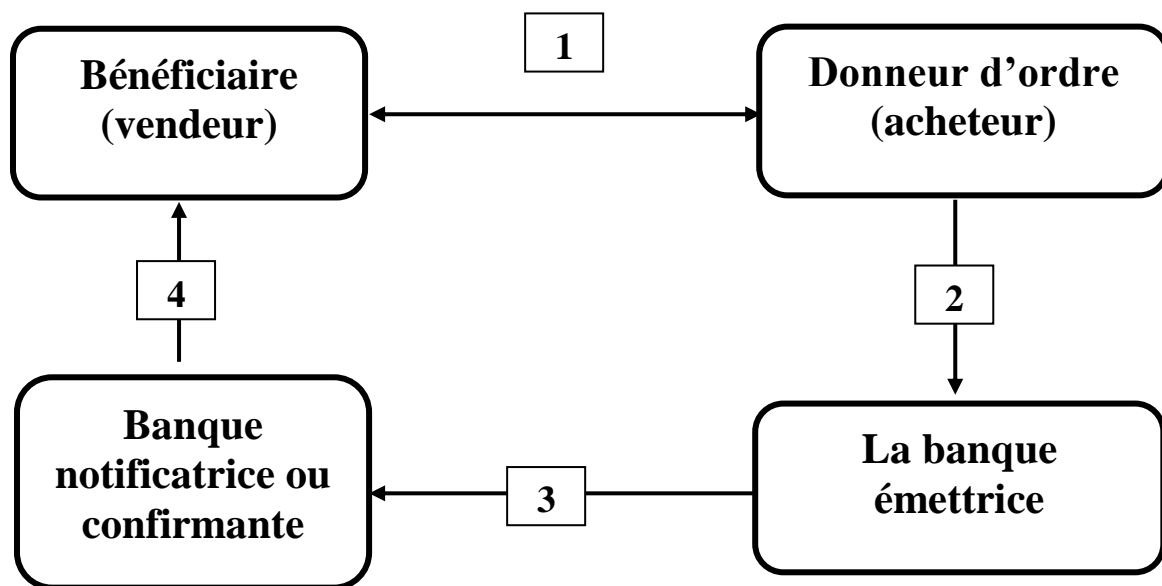
### 2-2-3- La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans les pays de vendeurs), elle va notifier au vendeur l'ouverture de crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur <sup>25</sup>.

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

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

### 2-3- Rôle des intervenants (schémas n° 04) :



Source : Guide du commerce extérieur, édition ATTLARLWAFABA BANK, 2010, p.35

(1) Contrat commercial <sup>26</sup>.

<sup>24</sup> J. -L. Amelon et J. -L. Cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010, P 322.

<sup>25</sup> G. Legrand et H. Martini, « management des opérations de commerce international import-export », 7<sup>e</sup> Edition DUNOD, Paris, 2005, P 103.

<sup>26</sup> Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010, P 35.

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

(2) Demande d'œuvre du crédit documentaire.

(3) Emission du crédit documentaire.

(4) Notification du crédit documentaire avec ou sans confirmation.

### 2-4- Les types de crédit documentaire :

#### 2-4-1-Selon la sécurité :

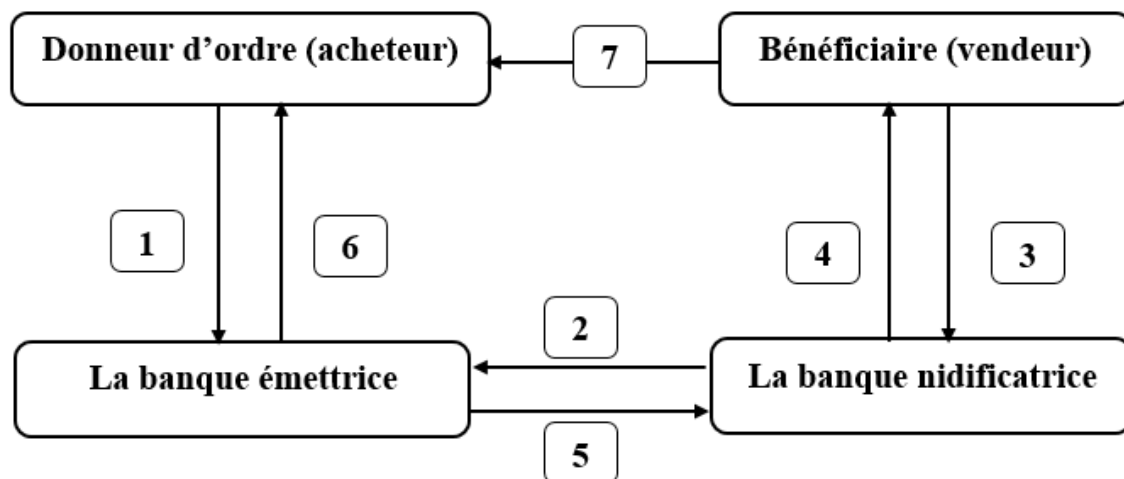
Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protège d'une manière croissante l'exportateur.

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

Un crédit documentaire révocable implique un engagement bancaire souple, il peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tous moments et sans que le bénéficiaire en soit averti préalablement.

Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur <sup>27</sup>.

#### Schéma n 05 le crédit documentaire révocable :



Source : K. BENKARIMI « crédit bancaire et économie financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010, p.141.

(1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement <sup>28</sup>.

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

<sup>27</sup> S. Oulounis, « Gestion financière internationale », édition : 4.01.4785, office des publications universitaires 09\_2005, P 18.

<sup>28</sup> K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141.

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

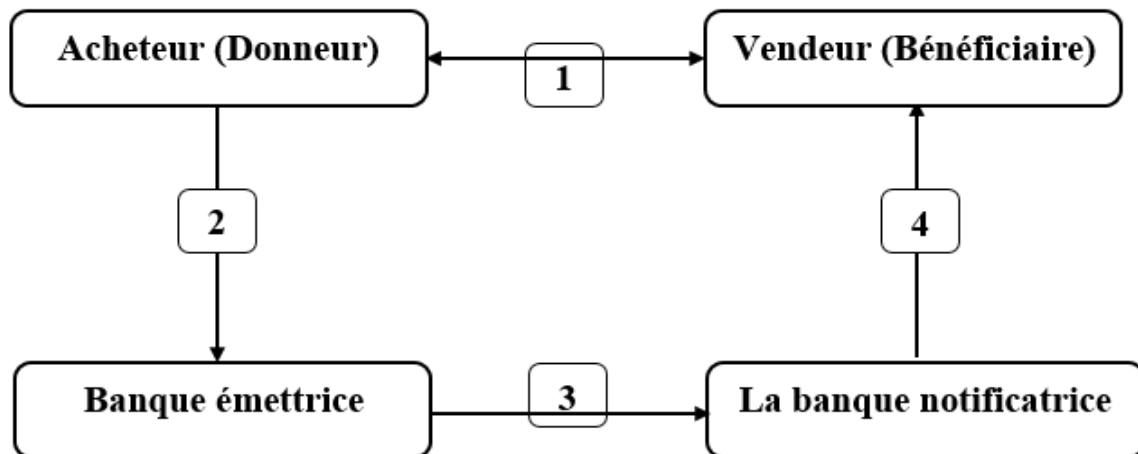
- (3) Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire
- (4) Remise des documents contre paiement
- (5) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice.
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur
- (7) Envoi de la marchandise.

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

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

Si le vendeur souhaite modifier ou annuler certaines conditions de ce crédit documentaire, il doit demander à l'acheteur de passer un ordre dans ce sens à la banque émettrice <sup>29</sup>.

### Schéma n 06 présentation schématique du crédit documentaire irrévocable :



Source : Manuel Natixis Algérie : « opération documentaire », 2009.

- (1) Contrat commercial.
- (2) Avis sans engagement de sa part.

<sup>29</sup> L. Bernet-Rollan, « Principes de technique bancaire », 23<sup>e</sup> édition, DUNOD, Paris, P 270.

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

(3) Engagement ferme.

(4) Avis sans engagement de sa part.

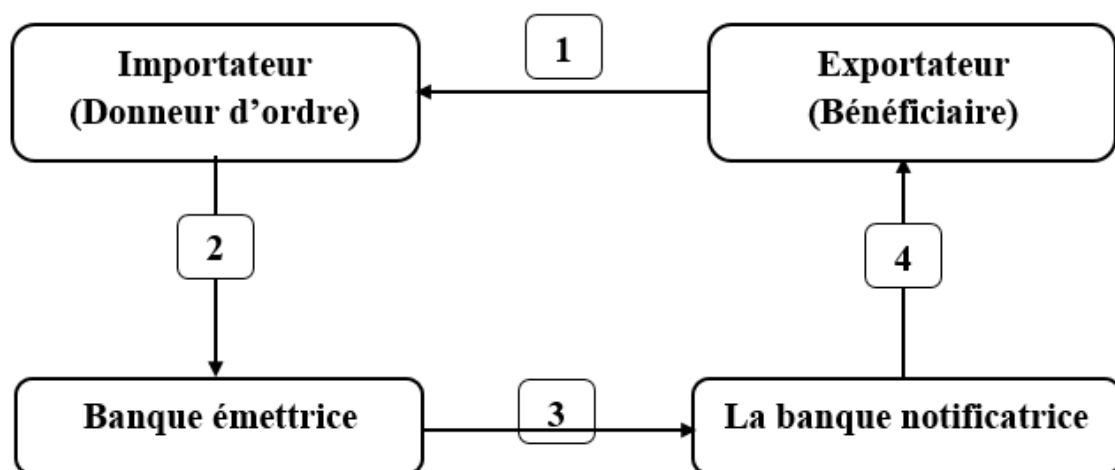
### 2-4-1-3- Les crédits documentaire irrévocable confirmé :

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

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

D'une autre façon le crédit documentaire irrévocable et confirmé, c'est la forme la plus sûr. Le crédit est confirmée par la banque notificatrice, elle s'engage vis-à-vis du fournisseur au même titre que la banque émettrice de l'acheteur et assure le paiement à son tour <sup>30</sup>.

### Schéma n 07 : présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé



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

<sup>30</sup> G. Legrand et H. Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008, P 136.

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

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

### **2-4-2-Les crédits documentaire spéciaux :**

On distingue plusieurs crédits documentaires spéciaux, on essaiera de présenter quelques-uns :

#### **2-4-2-1- Le crédit documentaire revolving :**

Le crédit revolving<sup>31</sup> est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé automatiquement. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

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

##### **a- Les avantages du crédit revolving :**

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

##### **b- Les inconvénients du crédit revolving :**

- L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes.

---

<sup>31</sup> OULOUNIS (S), « Gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p 19.

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

- Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions.

### **2-4-2-2- Le crédit documentaire adossé ou back to back :**

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

Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une « garantie » de l'émission du second crédit, en qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit <sup>32</sup>.

#### **a- Les avantages du crédit back to back :**

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

#### **b- Les inconvénients du crédit back to back :**

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

### **2-4-2-3- Le crédit documentaire RED clause ou clause rouge :**

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

---

<sup>32</sup> AMIEUR-S, « Les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA Finance N6 2003, P14.

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

### **2-5- Les avantages et les inconvénients du Credoc :**

#### **2-5-1- Les avantages :**

- C'est une technique de paiement universelle.
- Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée, il encourage en cela le commerce international de marchandises.
- Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international, il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratique et leurs solvabilités sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors de pays.

#### **2-5-1-1- Pour l'acheteur :**

- Il est assuré que le paiement ne se fera que si tous les documents et conditions exigées sont conformes.
- Il peut bénéficier de refinancement par crédit fournisseur ainsi des préfinancements pour ses livraisons.

#### **2-5-1-2- Pour le vendeur :**

- Il sera moins soucieux car il compte sur l'engagement d'une ou deux banques « en cas de confirmation ».
- Il se prémunit contre les risques pays en obtenant la confirmation d'une banque locale.

#### **2-5-2- Les inconvénients :**

- Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents il ne constitue en rien engagement sur la conformité de la marchandise.
- L'acheteur n'a aucun recours si les documents ne sont la qualité de la marchandise.

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

### **Conclusion :**

Les risques et les difficultés que présentent les échanges internationaux ainsi que l'éloignement qui empêchent de se renseigner sur la solvabilité des parties intervenantes ont nécessité de faire recours à des instruments de garanties de paiement et de financement offrent le maximum de sécurité aux vendeurs et aux acheteurs.

Le crédit documentaire grâce à sa souplesse et son adaptation, chaque transaction est choisie comme la technique la plus utilisée pour protéger les intérêts de chaque partie.

Le crédit documentaire est une opération complexe et comprend plusieurs étapes pour sa réalisation.

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

### **Section 3 : Présentation de la remise documentaire :**

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

#### **3-1- Définition de la remise documentaire :**

La remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement D/P ou documents contre acceptation D/A ou toute autre forme <sup>33</sup>.

#### **3-2- Les intervenants de la remise documentaire :**

##### **3-2-1- Le remettant ou donneur d'ordre :**

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

##### **3-2-2- La banque remettante :**

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

##### **3-2-3- La banque présentatrice :**

C'est la banque chargée de l'encaissement, c'est une banque correspondante de la banque de l'exportateur, elle encaisse le montant de la facture ou elle remet les documents contre signature d'un effet de commerce conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

---

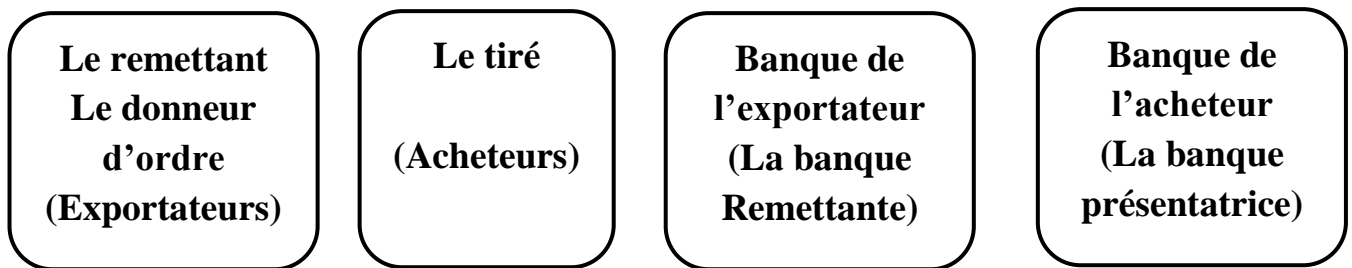
<sup>33</sup> Documents PDF, organisme de recherche et d'information sur la logistique et le transport, P 02.

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

### 3-2-4- Le tiré :

C'est l'importateur, il paye le montant de la facture ou il désigne une lettre de change contre les documents qui lui permettront le dédouanement des marchandises.

#### Schémas n 08 : Les intervenants d'une remise documentaire :



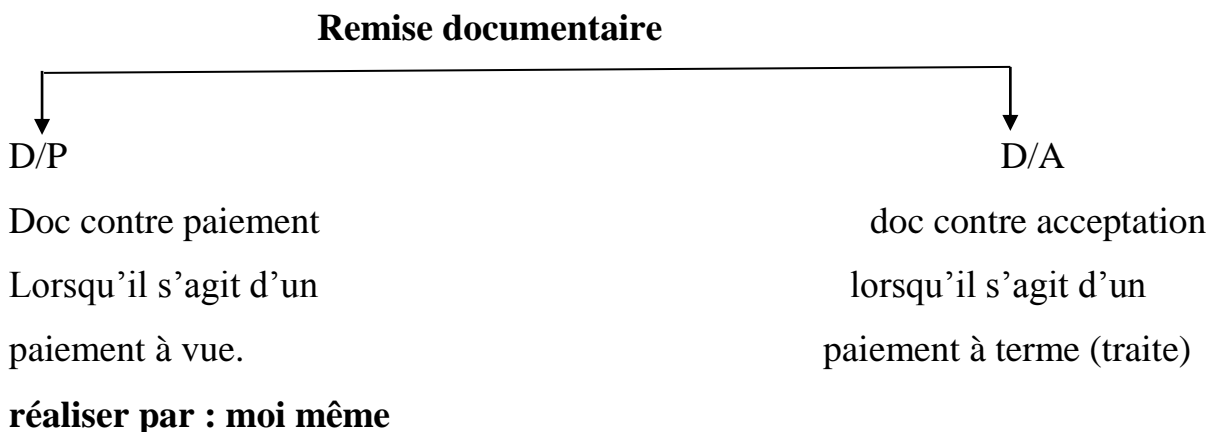
Source : MONOD Didier « moyens et techniques de paiement internationaux. ED. ESKA.2007

### 3-3-Les types de remise documentaire :

Les « règles uniformes relatives aux encaissements », publiées par la chambre de commerce internationale (publication n 522) fournissent des règles en la matière largement reconnues au niveau mondial.

Deux formes de remises documentaire peuvent être traitées :

#### Schémas n 09 : la classification des types de remise documentaire :



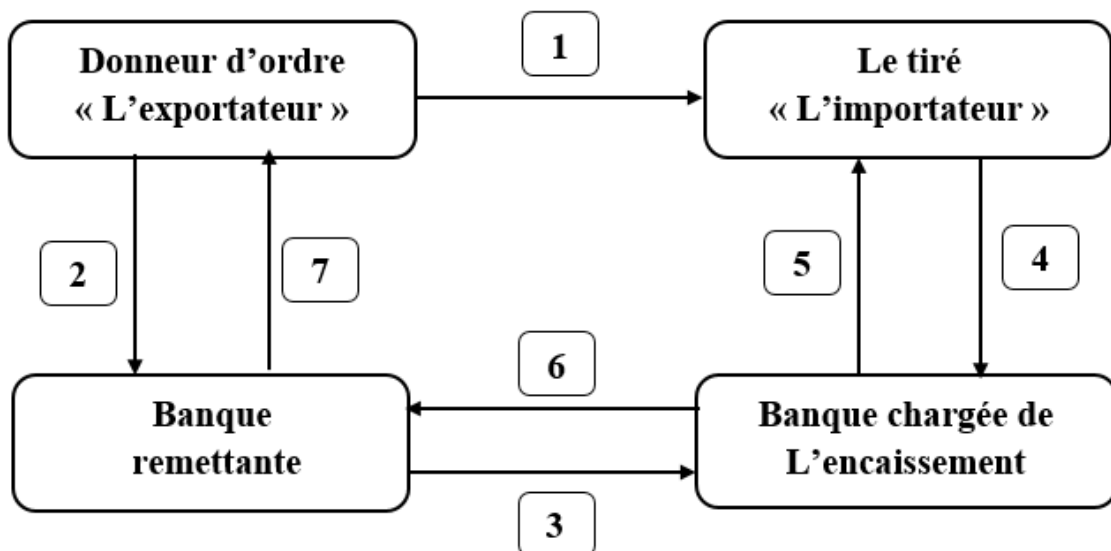
## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

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

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

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

**Schéma n 10 : présentation schématique de la remise documentaire contre paiement :**



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

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

(6) Règlement de la banque remettante par la banque chargé de l'encaissement.

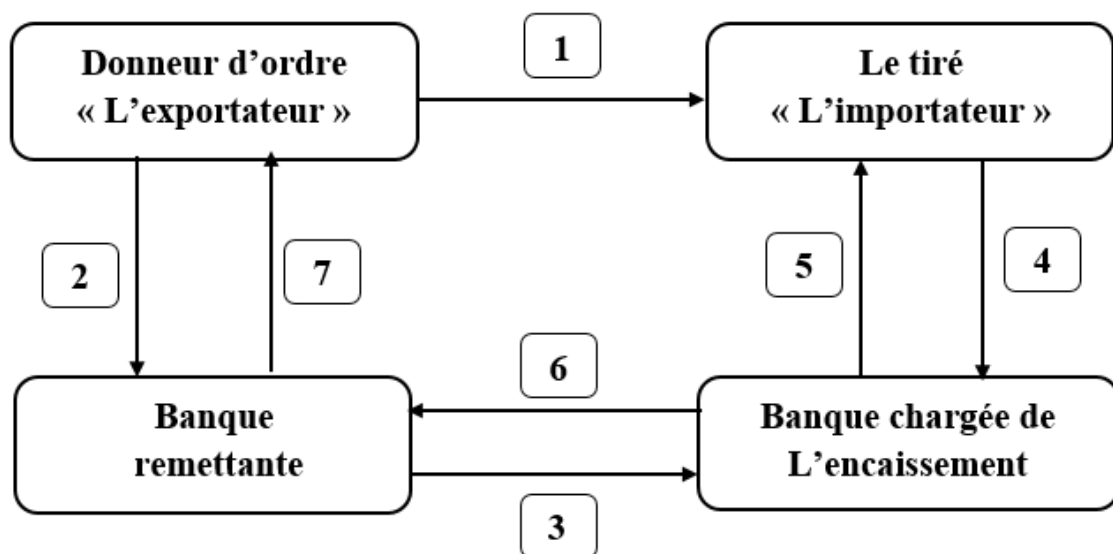
(7) Paiement de l'exportateur par la banque remettante

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

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

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

**Schéma n 11 : présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation :**



(1) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur

(2) L'exportateur remet les documents exigés accompagnés d'une traite à la banque remittantes.

(3) La banque remettante envoi les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

- (4) Remise des documents commerciaux par la banque chargée de l'encaissement à l'importateur contre la traite signée par ce dernier
- (5) La banque chargée de l'encaissement transmet la traite acceptée à la banque remettante.
- (6) La banque remettante paiera l'exportateur à échéance, les fonds seront transférés par l'importateur vers sa banque remettante à l'échéance de la traite.

### **3-4- Avantages et inconvénients de la remise documentaire :**

La remise documentaire présente un certain nombre d'avantage et inconvénients dont les plus importants sont les suivants :

#### **3-4-1- Les avantages :**

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandises si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandises par le transporteur (bill of lading en cas de transport maritime ) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire
- La procédure est plus souple que crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.
- Le cout est faible.
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire.
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire.
- L'importateur peut dans certains cas inspecter les marchandises avant de payer ou d'accepter le traite.
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu, il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

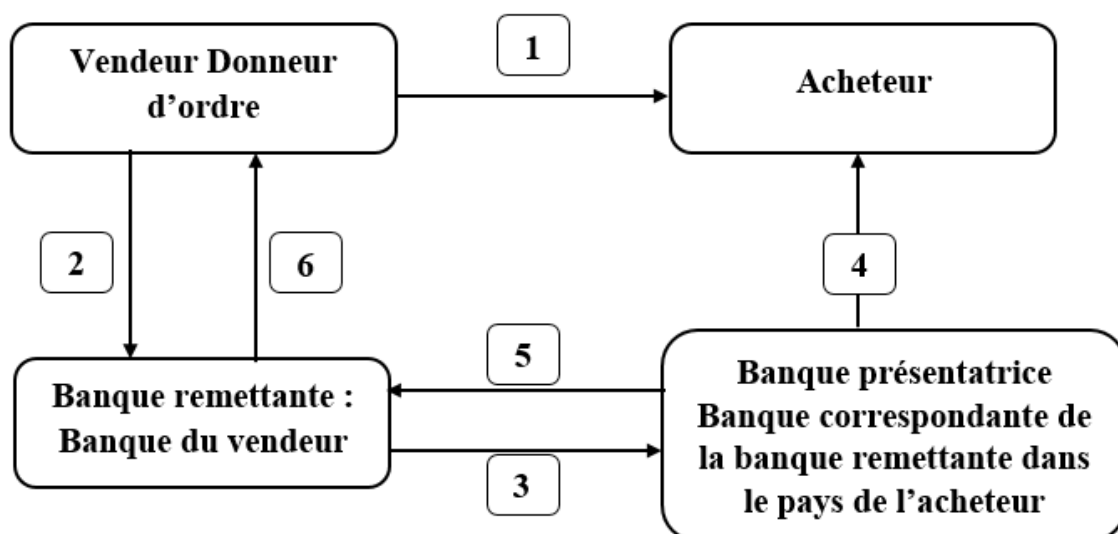
### 3-4-2-Les inconvénients :

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change
- Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier, les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation.
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. l'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite.

### 3-5- Fonctionnement de la remise documentaire :

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

Schéma n 12 : schéma général de la remise documentaire :



## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

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

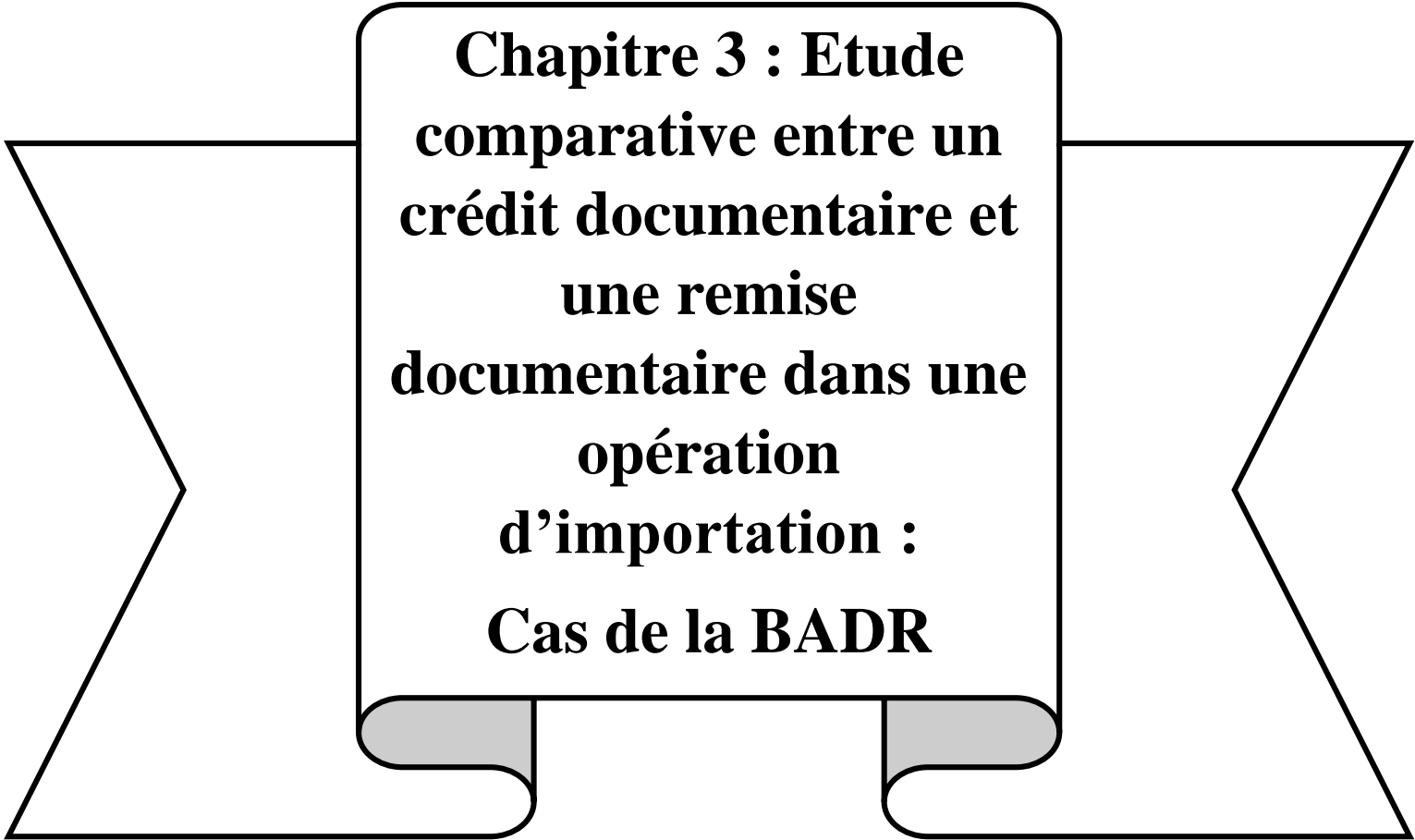
## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

---

### **Conclusion :**

Le crédit documentaire et la remise documentaire demeurent les méthodes les plus utilisées en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent surtout pour l'exportateur d'autres méthodes sont utilisées compte tenu de leur simplicité et rapide d'exécution tel que l'encaissement simple et le paiement contre remboursement.

Cependant, la remise documentaire demeure une procédure assez simple, pratique et moins coûteuse.



**Chapitre 3 : Etude  
comparative entre un  
crédit documentaire et  
une remise  
documentaire dans une  
opération  
d'importation :  
Cas de la BADR**

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

### **Introduction :**

Afin d'éclairer les différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire il est nécessaire de présenter deux cas pratiques dans le domaine de l'importation.

On essaiera de monter les coûts engendrés par ces deux opérations tant dans le crédit documentaire que dans la remise documentaire, pour faire ressortir ainsi les éléments de comparaison.

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

### **Section 1 : Présentation de l'Agence BADR Draa El Mizan :**

#### **1-1- Historique de l'agence :**

La BADR de Draa El Mizan c'est une banque qui se situe à la Daïra de DEM à 40 km de la willaya de Tizi-Ouzou. Elle issue de la restructuration de la BNA en 1982.

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

En 1982, l'agence change de tutelle avec la restructuration de la BNA pour être une des agences de la BADR vue la vocation agricole de la région.

Cette structure de la BADR se trouve dans une localité à forte concurrence puisqu'on trouve actuellement plusieurs agences confrères à savoir BDL, CNEP, et CPA.

#### **1-2- Missions de l'agence :**

L'agence BADR DEM a pour mission :

- De veiller à l'application de la stratégie de la banque.
- De soigner, d'une manière permanente, l'image de marque de la banque par, notamment :
  - ✓ Des structures d'accueil fonctionnelles, bien aménagées et bien entretenues.
- Une tenue corporelle et vestimentaire correct du personnel.
- D'assurer une qualité de service irréprochable par :
  - ✓ Le professionnalisme et la disponibilité du personnel.
  - ✓ La célérité dans le traitement des opérations confiées par la clientèle.
- La continentalité des opérations bancaires.

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

- De traiter toutes les opérations bancaires confiées par la clientèle.
- D'entretenir et développer des relations commerciales suivies avec la clientèle.
- De mettre en place les crédits autorisés et d'en suivre les réalisations.
- De recueillir les garanties dans le respect des conditions prévues dans le ticket d'autorisation.
- D'exploiter les rapports de l'inspection générale.
- De prendre en charge les réclamations des clients.
- De veiller à la tenue à jour des inventaires des biens appartenant à la banque.
- De mener une action continue en matière de collecte des ressources.
- De veiller à la promotion et au placement des produits offerts par la banque.
- De veiller à la rentabilité de la trésorerie (encaisses, comptes de trésorerie etc ...).
- De veiller à une saine gestion du personnel.
- D'introduire, auprès des instances judiciaires compétentes, les dossiers et de les suivre jusqu'à leur apurement total.
- De collaborer, avec les autres structures de la banque, à une gestion de qualité.
- De proposer, à sa hiérarchie, toute amélioration à même d'influer positivement sur le niveau des présentations rendues ou sur la rentabilité de la banque.
- De procéder, pour le compte de sa hiérarchie, à des analyses de conjoncture.

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

### **1-3- Objectifs de l'agence :**

Les différents objectifs espérés par la banque, sont les suivants :

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

### **1-4- Organisation de l'Agence BADR DEM :**

L'agence de DEM évolue en organisation commerciale cette organisation repartit l'agence en deux (02) compartiments principaux, à savoir le front-office et le back-office.

Elle repose principalement sur :

- La direction de l'agence : le directeur
- Les superviseurs.

Le superviseur front-office :

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

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

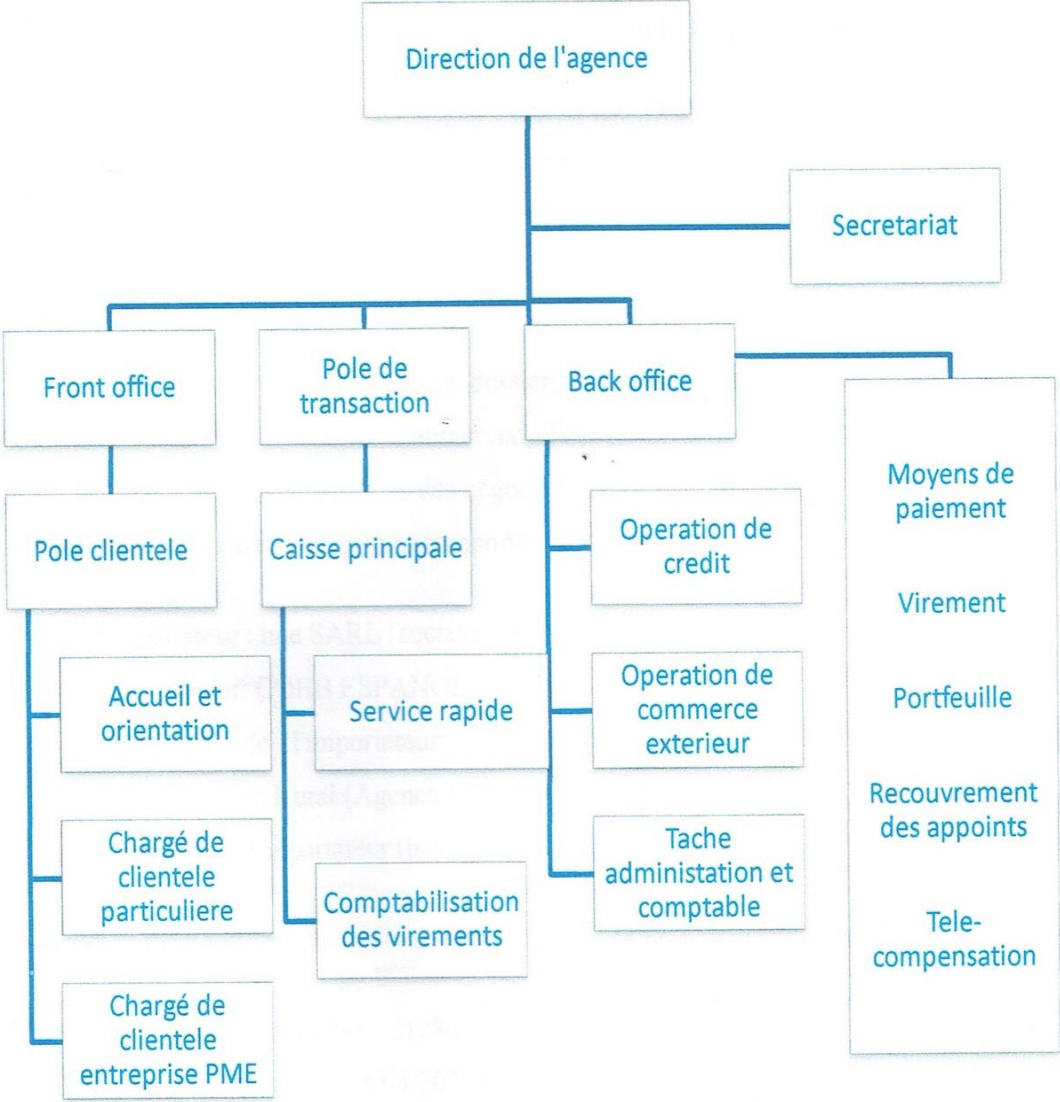
---

Le superviseur back-office :

- Le chargé des opérations de crédit.
- Le chargé des opérations de commerce extérieur.
- Le chargé des moyens de paiement.
- Le chargé administratif et de la comptabilité.
- Le chef du pole transactions ayant le rang de chef de service (front office).
- Le guichetier chargé de la comptabilisation des versements.
- Les guichetiers « service rapide / banque debout ».

# Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR

Schéma n°13 : organisation de l'agence BADR DEM :



## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

### **Section 2 : déroulement de crédit documentaire et la remise documentaire :**

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

#### **2-1- Déroulement du crédit documentaire au niveau BADR :**

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

E

##### **2-1-1- Présentation du cas :**

Avant de procéder à l'étude de ce dossier : il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, tout en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations.

Comme il indique, le principe de crédit documentaire, le contrat commercial comporte quatre intervenants.

- L'importateur : une SARL (société algérienne priver spécialisée dans l'aviculture).
- L'exportateur : COBB ESPANOLA S, A
- La banque de l'importateur : (banque émettrice) banque d'agriculture et de développement rural (BADR).
- La banque de l'exportateur (banque notificatrice) CAIXESA.

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- La marchandise poussins, 21280 femelles ,3000 males.
- Le contrat est signé le 25/04/2021 entre les deux parties.
- La livraison de cette marchandises doit être faite au plus tard le : 19/05/2021.
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 89.440.00 euro.
- La marchandise doit être expédiée au : aéroport d'Alger .
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable à vue.
- Incoterms : CPT

### **2-1-2- L'ouverture du dossier de domiciliation :**

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.
- Une facture pro-forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services de l'entreprise).
- La carte fiscale NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au centre registre de commerce.
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (pour la revente en état).
- Attestation de risque de change.
- Avis d'acceptation de la pré-domiciliation registre du commerce mise à jour CNAS CASNOS et bilan.
- Engagement FOB.

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

#### **2-1-2-1- L'attribution d'un numéro de domiciliation (Tableau n 1) :**

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

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

#### **\*Constitution de la commission de domiciliation (tableau n 2) :**

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

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
<b>Total commission domiciliation (TTC)</b>	<b>3570 DZD</b>

**Source : réalisé par moi-même à partir des données de la banque**

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

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

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

### **2-1-3- L'ouverture du crédit documentaire :**

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

Des réceptions du dossier, le chargé de commerce extérieur au niveau de back office :

- Vérifie entièrement le dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences en la matière, et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, le banquier après vérification constitue une provision de 103 % de la contre-valeur DA du montant de la facture. (120 % dans le cadre de revente en état).
- Enregistre la demande de domiciliation sur un registre, coté et paraphé par le directeur de l'agence et le directeur du GRE, en reportant le numéro d'ordre chronologique.
- Ouvre un dossier de domiciliation physique en passant tous les documents dans la chemise appropriée modèle en vigueur, sur laquelle il porte :
  - ✓ Le nom du client importateur : SARL (xxx)
  - ✓ Le fournisseur ou le contractant étranger : COBB espanola S.A
  - ✓ La montante et sa composition en fournitures, services et contreparties en Dinars : 35.699.04 EUR « FOB », 3.585.640.13 Dinars (taux appliqué 100.44080).
  - ✓ Le numéro complet de domiciliation : 150404.2021.2.10.00002 EUR.

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

- Renseigne une fiche de contrôle model en vigueur, sur laquelle sont enregistrés :
  - ✓ Les règlements les transferts de devises.
  - ✓ Les réalisations d'importation.
  - ✓ Date réglementaire de suivi et de déclaration.
  - ✓ Lorsque la fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations du dossier, il ouvre une autre sur laquelle il reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche.
- Renseigne la fiche de position , modèle en vigueur, pour le suivi des règlements en mentionnant :
  - ✓ Le cumul, solde restant à régler.
  - ✓ Le règlement des commissions, intérêts intercalaires et frais assimilés lorsque le dossier est assorti de crédit d'extérieur moyen ou long terme.
  - ✓ Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INK (Intérieur des non-résidents).
    - Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, en attendant sa réalisation.
    - Garde l'original de la lettre d'engagement dans le dossier, et transmet une copie à la direction des impôts.

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

- La somme de la transaction est de : 89440,00€.
- Le cours de change était de : 161,2202 EUR/DZD.

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

- La somme en DZD est de : 89440,00€-161,2202 EUR/DZD-14 419534,68 DA.
- La commission d'engagements est de 14419534,68 DZD 0,0025-36048,83DZD.
- Commission Swift est de : 3000 DZD.

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>
Commission d'ouverture	3000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
Commission d'engagement	36048 .83 DZD
Taxe 19 %	6849.270 DZD
Commission de change 1 % (c'est des commissions de règlement)	144195.3468 DZD
TTC	190663.4068 DZD
Commission SWIFT (TVA c'est des commissions de règlement).	3000 DZD
Total commission liés à l'ouverture du crédit documentaire.	193663.40680DZD

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

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

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

La direction internationale se charge d'envoyer le dossier par le message SWIFT auprès de la banque notificatrice, cette dernière débite

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

l'agence des montants des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur.

Après que COBB ESPANOLA S.L, soit consentie au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant, il procède à l'expédition des marchandises à la SARL X, et les documents réunis, la banque les vérifie, paie l'exportateur et envoi tes documents à la banque émettrice.

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

### **2-1-5-La réalisation physique :**

Le préposé à l'opération doit :

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

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

### **2-1-6-Le règlement :**

Le client doit formuler une lettre de levé des réserves.

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

#### **2-1-6-1- L'apurement du dossier :**

- Une copie de la facture définitive.

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

- Un exemplaire de document de transport.
- Une copie de message SWIFT.
- La formule statistique.
- Document équivalent de la douane D10.

### **2-1-6-2- Vérification du montant :**

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

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

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

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

### **2-2-Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire :**

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

#### **2-2-1-Présentation du cas d'une remise documentaire :**

- L'importateur est une SPA XXX Algérienne activant dans le domaine Automobile, importée les pièces de rechange.
- La banque émettrice est BADR DEM.
- L'exportateur est NGK SPARK PLUGS S.A.S.

## Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR

- La banque notificatrice : NORDFRPPXXX.

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

- Le lieu d'expédition Port Marseille.
- Le lieu d'arrivé : BEJAIA port.
- Incoterm : CFR.
- Le prix de la marchandise est de 197 160,03 EUR avec un taux de change de 159.44030 EUR/DZD soit 31 435 254.331209 DA par paiement à vue.

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

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

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

---

A	B	C	D	E	F	G	H
Code de La wilaya	code de la banque	code de l'agence	l'année	le trimestre	la nature de l'opération	le numéro d'ordre	code monnaie
15	04	04	2023	1	10	00001	EUR

---

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

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

---

Désignation	montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
Totale commission domiciliation (TTC)	3570 DZD

---

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

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

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

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

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

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

Les commissions liées à la REMDOC sont gratuit.

### **2-2-5- Le règlement :**

Après l'envoi des documents et l'expédition de la marchandise, le banquier vérifie documents :

- Jeux de formule S4.
- 05 Formule ETI.
- Facture domicilié.
- Ordre de virement.
- Copie de bordereau.
- Connaissance et la copie d'attestation de libre commercialisation.

### **2-2-6- L'apurement du dossier :**

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

- Facture définitive.
- Document de transport.

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

- Swift
- Formule 4.
- Document de douane (D10).

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

### **2-2-7-Vérification du montant :**

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

## Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR

### Section 03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire :

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

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

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans les tableaux suivants :

(Tableau N° 06) :

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

### Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR

(Tableau N° 07) :

Critères	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
<p>Les documents exigés :</p> <p>1-pour la demande d'ouverture.</p> <p>2-Les documents exigés du fournisseur.</p>	<p>-Une facture pro-forma domiciliée</p> <p>-La carte nif</p> <p>-La demande d'ouverture du CREDOC.</p> <p>✓ Facture commerciale</p> <p>✓ Certificat d'origine</p> <p>✓ Certificat de conformité</p> <p>✓ Connaissance</p> <p>✓ Autres documents</p>	<p>-Néant</p> <p>✓ Idem</p> <p>✓ Idem</p> <p>✓ Idem</p> <p>✓ idem</p>	<p>Cette étape est très importante dans le Credoc et nécessite des documents spécifiques, alors qu'elle n'existe pas dans la REMDOC.</p> <p>Le client exige d'habitude les même documents de son fournisseur, soit dans une REMDOC ou dans un CREDOC, la seule différence, s'est que dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque dans tous les cas, car cette dernière est engagée, alors que dans une REMDOC le connaissance est à l'ordre du client dans la plus part des cas, la banque présentatrice n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.</p>

### Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR

(Tableau N° 08) :

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	interprétation
Les commissions	<ul style="list-style-type: none"> <li>• commission de domiciliation 3000 DA.</li> <li>• Commission d'ouverture 3000 DA.</li> <li>• Frais swift 3000 DA</li> <li>• Commission d'engagement 36048.79 da (0.25 %).</li> <li>• Commission de change 1 % 144195.3468 DZD.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commission de domiciliation 3000 DA (fixe).</li> </ul>	<p>Ce critère nous montre que les commissions d'ouverture ne figurent pas dans le cas d'une remise documentaire vu que cette étape n'existe pas. Cependant le Credoc coût plus cher que la REMDOC car cela est dû à la panoplie de commission du Credoc.</p>

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

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

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

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

### **3-1- Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire :**

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

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

### Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR

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

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Montant	14419534.68	14419534.68
Commission de domiciliation (fixe)	3000.00	3000.00
Commission d'ouverture (fixe)	3000.00	/
Commission d'ouverture cdi (frais d'engagement) 0.25 %	$14\ 419\ 534.68 * 0.0025 =$ 36 048.83	/
Commission règlement 1 %	$14\ 419\ 534.68 * 0.01 =$ 14 415.3468	$14419534.68 * 0.01 = 14415.3468$
Commission frais Swift (fixe)	3000.00	3000.00
Total commission hors taxe	59 464.1768	20415.3468
Taxe 19 %	11 298.1935	3878.9158
Total	70 762.3703	24294.2626

A partir des résultats finaux, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 70 162.3707 DA, alors que le cout total des commissions de la remise documentaire est de 24294.2626 DA, on

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

conclut que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire vu que le cout des commissions est plus élevé dans le cas d'un crédit documentaire.

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

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

**Tableau N° 10 : comparaison des différents intervenants et composants intervenants et composants:**

<b>Intervenants et composants</b>	<b>Remise documentaire</b>	<b>Crédit documentaire</b>
Exportateur	Ngk spark plugs S.A.S	Cobb espanola S .A
Importateur	Une SPA	Une SARL xxx
Banque de l'exportateur	Nordfrppxxx	Caixesa
Banque de l'importateur	Banque d'agriculture et de développement rural( dem )	Banque d'agriculture et de développement rural (dem)
Rôle de la banque	Transmis les documents sans engagement de paiement, c'est-à-dire rôle d'intermédiaire entre les deux parties.	Contrôle et remise des documents conformes aux termes du CREDOC. Engagement irrévocable de paiement.
Couverture du risque de change.	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement.	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé.

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

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

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

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

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

#### **3-3- Synthèse des résultats comparatifs (Tableau N°11) :**

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

<b>Technique de paiement</b>	<b>sécurité et garantie de paiement</b>	<b>Gestion administrative et délai d'exécution</b>	<b>Coût</b>	<b>Acceptabilité par le client</b>
Crédit documentaire	Très sur	Très lourd	Elevé	Mauvaise
Remise documentaire	Moins sur	Légère	faible	bonne

## **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le crédit documentaire la remise documentaire. D'abord au niveau de la sécurité et garantie de paiement, le crédit documentaire présente une sécurité de paiement sûr par rapport à la remise documentaire qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, en suite la gestion administrative et le délai d'exécution est très lourd et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise, alors que la remise documentaire est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

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

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

### **3-4- Avantages et inconvénients des deux techniques :**

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

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, est la meilleure technique de contrairement au crédit documentaire, qui paiement lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué ;
- Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'acheteur, tandis que la remise est ouverte à l'initiative du vendeur ;

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

- Le crédit documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à la panoplie de commissions, alors que la remise documentaire supporte moins de commissions ;
- Le crédit documentaire exige de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOE, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques alors que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques ;
- La remise documentaire est plus souple que le crédit documentaire ; Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiements, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de crédit documentaire.

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la BADR**

---

#### **Conclusion :**

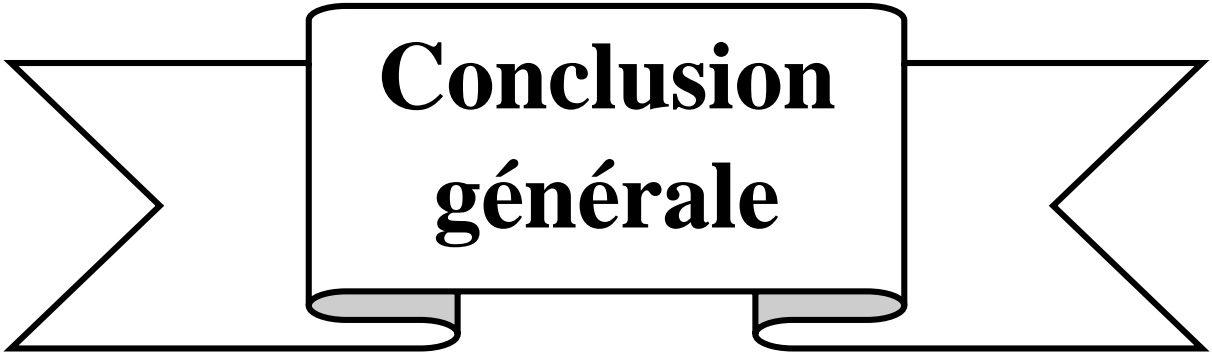
Malgré que le crédit documentaire présente des points négatifs relatifs essentiellement à sa procédure administrative complexe et son coût élevé, il est considéré comme la technique de paiement idéal dans les relations entre l'importateur et l'exportateur. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement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

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

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

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

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



**Conclusion  
générale**

## *Conclusion générale*

---

Le commerce extérieur est une politique économique fondamentale permet à un pays d'assurer sa croissance.

Les deux composants qui sont les exportations et les importations doivent s'assurer dans de bonnes conditions, les banques qui sont les principaux acteurs dans ce domaine doivent prendre tous les précautions nécessaires pour que les deux opérations ne soient pas désavantagées.

Pour ce faire la banque utilise plusieurs instruments de financements dont les deux principaux sont le Credoc et la remise documentaire.

Ces deux techniques présentent des avantages et des inconvénients.

- La remise documentaire est une technique fondée sur l'existence d'une confiance entre l'importateur et l'exportateur.
- Elle est un moyen de règlement le plus simple et moins couteux
- Les procédures administratives sont moins complexes.
- Enfin elle ne couvre pas les risques sur l'acheteur (non-paiement) et sur les marchandises (qualité de la marchandise).

En Algérie le crédit documentaire occupe une place importante dans le financement des opérations du commerce extérieur. En effet il offre d'une part l'assurance à l'exportateur de recevoir le montant de sa marchandise dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente et d'autre part, il offre la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise dans les délais convenus et dans de bonnes conditions (qualité convenue dans le contrat de vente).

Enfin, le Credoc est considéré comme une technique la plus sécurisée, car elle couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Toutefois, il est utile de signaler que dans les transactions commerciales avec l'étranger, il existe toujours des risques auxquels le crédit documentaire ne peut pas faire face comme par exemple les aléas naturels (tremblement de terre, inondations, incendies ...) et politique (instabilité ...).

## *Conclusion générale*

---

Les opérations économiques doivent dans leur contrat commercial s'assurer et accorder la plus grande attention au contenu du contrat et de se faire accompagner par les experts de la banque.



**Références  
bibliographiques**

### **1-Les ouvrages :**

- Abdelkrim Nass, système bancaire algérien ; de la décolonisation à l'économie de marché dépôt légal trimestre 2003 N° 03090556 ;
- AMMOUR Benhalima « Le système bancaire algérien » ;
- Article 183 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit ;
- Article 58 de la loi 90-10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit ;
- Article 59 remplaçant l'article 32 de la LM ;
- Article 92 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.
- G. Legrand et H. Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNUD, Paris, 2008 ;
- G. Legrand et H. Martini, « management des opérations de commerce international import-export », 7e Edition DUNOD, Paris ;
- J. Paveau et F. Duphil, «Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013 ;
- J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux déficit de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010 ;
- K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière», édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ;
- KAIS Khadidja. «étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations » ;
- L. Bernet-Rollan, «Principes de technique bancaire », 23e édition, DUNOD, Paris, 2004 ;
- LILA Brahmi « Evaluation du système Algérien à travers sa contribution au financement des projets de développement local » ;

## *Références bibliographiques*

---

- Loi à partir du journal officiel N°1 date 4 janvier 1964 ;
- MUSTAPHA Baba-Ahmed «Algérie : diagnostic d'un non développement » paris 1999 ;
- Ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 du Journal officiel N°51 date 14 juin 1966 ;
- P. Garsuault et S. Primi, «Les opération bancaires international», Ed BANQUE, Paris ; S. Oulounis, «Gestion financier internationale», édition 4.01.4785, office des publications universitaire 09\_2005 ;
- RACHID Lalali. « Contribution à l'étude de la bancarisation et de la collecte des ressources en Algérie». III. Textes et loi : Loi à partir du Journal officiel N°29 ; KPMG « guide des banques et des établissements en Algérie», Algérie 2012 ;
- Rapport de la banque d'Algérie (2012) : Présentation de la Banque ; d'Algérie [<http://www.bank-of-algeria.dz/present.htm>];
- S.HADDAD et collectif «le crédit documentaire » Alger janvier 2011. 2- Mémoires ;

### **2- Sites internes :**

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

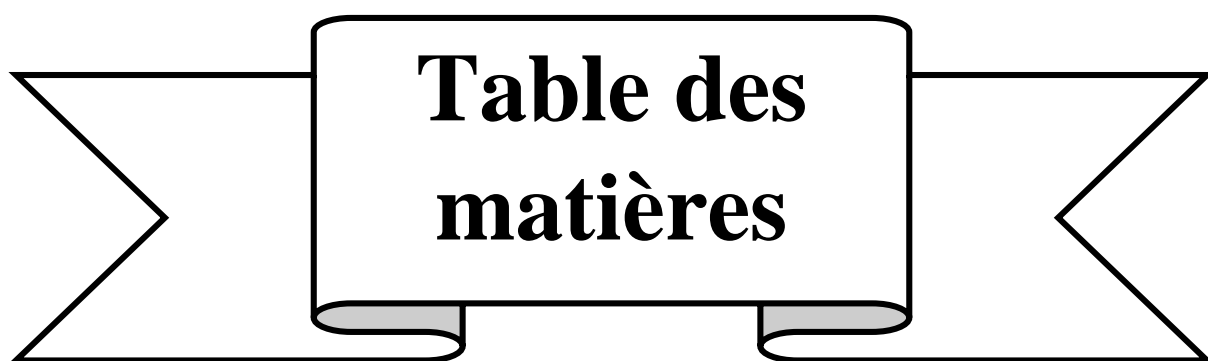
## *Références bibliographiques*

---

- <http://www.srh.com>
- <http://www.unionbank.com>
- [www.albaraka-bank.com](http://www.albaraka-bank.com)
- [www.sgci.com](http://www.sgci.com)

### **Autres documents :**

- BOUYAKOUB. les techniques bancaires, modules des sciences commerciale. 4<sup>ème</sup> années finance, université d'Oran ;
- Documents PDF, organisme de recherche et d'information sur la logistique et le transport ;
- Documents internes de BADR.DEM ;
- DOUALA « déroulement d'un crédit documentaire » logique conseil Prg ;
- Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010 ;
- Mémoire de fin d'étude, thème «étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire cas de la BADR Agence N° 571 AZAZGA », réalise par : BELHANAFI Karima et MEDANE Lydia.



**Table des  
matières**

**Remerciement**

**Dédicace**

**Sommaire**

**Introduction générale .....1**

**Chapitre 1 : Historique et évolution du système bancaire algérien**

**Introduction .....4**

**Section 1 : Evolution du Système Bancaire Algérien.....5**

**1-1- L'étape de souveraineté 1962-1966.....5**

1-1-1-La Banque Centrale d'Algérie (BCA).....5

1-1-2- Le Trésor public.....5

1-1-3- La Caisse Algérienne de Développement.....6

1-1-4- La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance .....6

**1-2- L'étape de nationalisation (1966-1970).....6**

1-2-1- La Banque Nationale d'Algérie (BNA).....7

1-2-2- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA).....7

1-2-3- Banque Extérieure d'Algérie (BEA).....7

**1-3- L'étape de la spécialisation (1970-1979).....8**

**1-4- La restructuration organique (1980-1986);.....8**

1-4-1-La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ..8

1-4-2- La Banque du Développement Local (BDL).....8

**Section 2: les reformes du système bancaire algérien.....9**

**2-1- Première réforme : début d'autonomie du système bancaire lois de 1986 et 1988.....9**

**2-2- La deuxième réforme du système bancaire en 1990 et la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (LMC).....9**

2-2-1- Les objectifs de la LMC.....9

2-2-2- Le Rôle du Conseil de la Monnaie et du Crédit(CMC).....11

2-2-3- La Commission Bancaire.....12

2-2-4- Révision de la Loi et de la monnaie et crédit LMC.....12

<b>Conclusion.....</b>	<b>15</b>
<b>Section 3 : Le système bancaire dans la période actuelle. ....</b>	<b>16</b>
<b>3-1- Les banques.....</b>	<b>17</b>
3-1-1-Les banques publiques .....	17
3-1-2-Les banques privées.....	17
<b>3-2-Les établissements financiers .....</b>	<b>20</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>22</b>

## **Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international**

<b>Introduction .....</b>	<b>24</b>
<b>Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement</b>	
<b>.....</b>	<b>25</b>
<b>1-1- L'encaissement simple .....</b>	<b>25</b>
1-1-1-Définition .....	25
1-1-2-Les intervenants de l'encaissement simple.....	25
1-1-3-Déroulement de l'encaissement simple .....	25
1-1-4-Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple .	26
<b>1-2- Le paiement contre remboursement .....</b>	<b>26</b>
1-2-1-Définition .....	26
1-2-2-Les intervenants de contre remboursement.....	27
1-2-3-Mécanisme de contre remboursement .....	27
1-2-4-Les avantages et les inconvénients du contre remboursement .	28
<b>Section 02 : Le crédit documentaire.....</b>	<b>29</b>
<b>2-1- Définition.....</b>	<b>29</b>
<b>2-2- Les intervenants du crédit documentaire .....</b>	<b>29</b>
2-2-1- Le donneur d'ordre (acheteur-importateur ) .....	29
2-2-2- La banque émettrice (banque de l'importateur ).....	30
2-2-3- La banque notificatrice .....	30
2-2-4- Le bénéficiaire (vendeur – exportateur ).....	30

<b>2-3- Rôle des intervenants (schémas n ).....</b>	<b>30</b>
<b>2-4- Les types de crédit documentaire .....</b>	<b>31</b>
2-4-1- Selon la sécurité.....	31
2-4-2- Les crédits documentaires spéciaux .....	34
<b>2-5- Les avantages et les inconvénients du Credoc.....</b>	<b>36</b>
2-5-1- Les avantages.....	36
2-5-2- Les inconvénients .....	36
<b>Conclusion .....</b>	<b>37</b>
<b>Section 3 : Présentation de la remise documentaire.....</b>	<b>38</b>
<b>3-1- Définition de la remise documentaire .....</b>	<b>38</b>
<b>3-2- Les intervenants de la remis documentaire.....</b>	<b>38</b>
3-2-1- Le remettant ou donneur d'ordre.....	38
3-2-2- La banque remettante .....	38
3-2-3- La banque présentatrice .....	38
3-2-4- Le tiré .....	39
<b>3-3- Les types de remise documentaire.....</b>	<b>39</b>
3-3-1- Remise documentaire contre paiement.....	40
3-3-2- Remise documentaire contre acceptation .....	41
<b>3-4- Avantages et inconvénients de la remise documentaire .....</b>	<b>42</b>
3-4-1- Les avantages .....	42
3-4-2- Les inconvénients .....	43
<b>3-5- Fonctionnement de la remise documentaire .....</b>	<b>43</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>45</b>

### **Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : cas de la BADR**

<b>Introduction .....</b>	<b>47</b>
<b>Section 1 : Présentation de l'agence BADR Draa El Mizan .....</b>	<b>48</b>
<b>1-1- Historique de l'agence .....</b>	<b>48</b>
<b>1-2- Mission de l'agence.....</b>	<b>48</b>
<b>1-3- Objectifs de l'agence .....</b>	<b>50</b>
<b>1-4- Organisation de l'agence BADR DEM .....</b>	<b>50</b>
<b>Section 2 : Déroulement du crédit documentaire et la remise documentaire .....</b>	<b>53</b>
<b>2-1- Déroulement du crédit documentaire au niveau BADR .....</b>	<b>53</b>
2-1-1- Présentation du cas .....	53
2-1-2- L'ouverture du dossier de domiciliation.....	54
2-1-3- L'ouverture du crédit documentaire.....	56
2-1-4- Réception des messages transmis par le service swift et réalisation du crédit documentaire .....	58
2-1-5- La réalisation physique.....	59
2-1-6- Le règlement .....	59
<b>2-2- Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire .....</b>	<b>60</b>
2-2-1- Présentation du cas d'une remise documentaire .....	60
2-2-2- L'ouverture du dossier de domiciliation.....	61
2-2-3- Expédition de la marchandise et l'envoi des documents .....	62
2-2-4- Les commission liées à la remise documentaire .....	62
2-2-5- Le règlement.....	62
2-2-6- l'apurement du dossier .....	62
2-2-7- Vérification du montant .....	63

<b>Section 3 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire.....</b>	<b>64</b>
<b>3-1- Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire.....</b>	<b>67</b>
<b>3-2- Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire .....</b>	<b>69</b>
<b>3-3- Synthèse des résultats comparatifs.....</b>	<b>70</b>
<b>3-4- Avantages et inconvénients des deux techniques .....</b>	<b>71</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>73</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>75</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>78</b>
<b>Liste des tableaux.....</b>	<b>82</b>
<b>Liste des schémas .....</b>	<b>84</b>
<b>Liste des abréviations .....</b>	<b>86</b>

## **Résumé**

La loi de finance 2009 a institué le crédit documentaire comme unique mode de financement des importations, conséquence d'une facture des importations très élevée.

En 2014, dans la nouvelle loi de finances, les pouvoirs publics algériens ont réintégré la remise documentaire comme un autre moyen de paiement des importations avec le Credoc.

Notre travail a pour but de comparer les deux méthodes de financement du commerce extérieur à travers une opération d'importation et de montrer leur coût, leur efficacité et leurs risques.

**Mots clés : Credoc, remise documentaire, banques, domiciliation, importations, commerce extérieur.**

## **Summary**

The 2009 finance law established documentary credit as the only method of financing imports, a consequence of a very high import bill.

In 2014, in the new finance law, the Algerian public authorities reinstated documentary collection as another means of payment for imports with the documentary credit.

Our work aims to compare the two methods of financing international trade through an import operation and to show their cost, efficiency and risks.

**Keywords: documentary credit, documentary collection, banks, domiciliation, imports, international trade.**