

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERIDE TIZI-OUZOU**  
**Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de**  
**Gestion**

**Département des Sciences financières et comptabilité**



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du Diplôme de**  
**Master en Sciences financières et comptabilité**

**Option : Finance et Banques**

*Thème*

**Le financement du commerce extérieur par le**  
**crédit documentaire**

**CAS : CPA de Bordj Menaiel**

**Présenté par :**

**BOURSOUTI CYLIA**

**DJELLAB NOURA**

**Dirigé par :**

**D<sup>r</sup> AMIAR LILA**

**Devant le jury compose de :**

**Présidente : D<sup>r</sup> BELKHAMSA Ouerdia , MCB , UMMTO .**

**Examineur : HABBAS Boubekour, MAA , UMMTO .**

**Rapporteur : D<sup>r</sup> AMIAR Lila , MCA , UMMTO .**

**Promotion : 2018-2019**



# Remerciement

*La réalisation d'un mémoire est une œuvre personnelle mais qui occasionne l'intervention de d'autres personnes méritant un témoignage de reconnaissance.*

*Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour accomplir ce travail.*

*Nos parents qui nous ont toujours soutenues.*



*Mme Amiar lila, qui nous a fait l'honneur de diriger notre travail.*

*Le personnel du CPA de Bordj Menaiel pour leur aide précieuse dans la réalisation de notre travail.*

*Nous manifestons également notre plus grande reconnaissance aux membres du jury qui nous ont fait l'honneur de participer à l'évaluation de ce travail.*

*Enfin, nos sincères remerciements s'adressent aussi à tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin à la réalisation de ce travail qu'ils trouvent ici l'expression de notre profonde*

*sympathie.*





# *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à :*

*Mes très chers parents ;*

*A mes sœurs et mon frère ;*

*A mon cher fiancé ;*

*A ma binôme Noura.*



*Pf*

*Cylia*



# *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à :*

*Mes très chers parents ;*

*A mes sœurs et frères ;*

*A mon fiancé Farid ;*

*A ma binôme Cylia.*



*N*

*Noura*





*Liste des  
abréviations*

## *Liste des abréviations*

- ABEF** : association des banques et établissements financiers
- AGI** : autorisation globale d'importation
- BAD** : banque algérienne du développement
- BCA** : banque centrale d'Algérie
- BCIA** : banque commerciale et industrielle d'Algérie
- BEA** : banque extérieure d'Algérie
- BNA** : banque nationale d'Algérie
- BNCIA** : banque nationale pour le crédit et l'industrie d'Afrique
- BOALO** : bulletin officiel des annonces légales obligatoires
- BPPB** : banque de Paris et des Pays Bas
- CACI** : Chambre Algérienne du Commerce et de l'Industrie
- CAD** : caisse algérienne de développement
- CAGEX** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garanties des Exportations
- CCI** : de la chambre de commerce internationale
- CECA** : communauté européenne du charbon et de l'acier
- CFAT** : crédit foncier d'Algérie et de Tunisie
- CFCB** : société marseillaise du crédit et compagnie française de crédit et de banque
- CIC** : crédit industriel et commercial
- CMC** : conseil de la monnaie et du crédit
- CNEP** : la caisse nationale d'épargne et de prévoyance
- CPA** : le crédit populaire d'Algérie
- Credoc** : crédit documentaire
- DGD** : La Direction Générale des Douanes
- EPE** : entreprise publique économique
- OMC** : organisation mondiale du commerce
- RUU** : les règles usances uniformes
- SAFEX** : La Société Algérienne des Foires et Exportations
- UBM** : union de banques maghrébines



*Liste des  
tableaux*

## *Liste des tableaux*

<b>Tableau N°01</b> : les instruments de paiement selon leurs types.....	50
<b>Tableau N°02</b> : la différence entre le Credoc et la remise documentaire .....	62
<b>Tableau n°03</b> : les incoterms.....	86



*Liste des  
schémas et des  
graphes*

## *Liste des schémas*

<b>Schéma N°01</b> : Typologie des risques.....	34
<b>Schéma N°02</b> : l'émission d'une grande directe .....	37
<b>Schéma N°03</b> : L'émission d'une garantie indirecte.....	38
<b>Schéma N°04</b> : le fonctionnement de la lettre de change.....	47
<b>Schéma N°04</b> : le fonctionnement de l'encaissement simple .....	52
<b>Schéma N°05</b> : le fonctionnement du contre remboursement.....	54
<b>Schéma N°06</b> : la remise documentaire contre paiements .....	56
<b>Schéma N°07</b> : La remise documentaire contre acceptation.....	57
<b>Schéma N°08</b> : fonctionnement de la remise documentaire .....	59
<b>Schéma N°09</b> : Le déroulement du crédit documentaire .....	83
<b>Schéma N°10</b> : Organigramme du CPA.....	96
<b>Schéma N°11</b> : Organigramme générale du groupe d'exploitation .....	99
<b>Schéma N°12</b> : La structure de service crédit .....	100

## *Liste des graphes*

<b>Représentation graphique N°01</b> : comparaison entre les trois formes du crédit documentaire .....	68
--	----





# *Sommaire*

# Sommaire

<b>Introduction Générale</b> .....	1
------------------------------------	---

## **Chapitre I : le système bancaire algérien et son organisation**

<b>Introduction</b> .....	4
<b>Section 01</b> : L'historique du système bancaire algérien .....	5
<b>Section 02</b> : l'organisation du secteur bancaire algérien .....	12
<b>Section 03</b> : le commerce extérieur en Algérie .....	23
<b>Conclusion</b> .....	30

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

<b>Introduction</b> .....	31
<b>Section 01</b> : les risques et les garanties bancaires liés aux opérations du commerce international .....	32
<b>Section 02</b> : Les instruments de paiement utilisés dans le commerce international .....	40
<b>Section 03</b> : Les différentes techniques de financement du commerce international .....	51
<b>Conclusion</b> .....	63

## **Chapitre III : le crédit documentaire ; généralités et fonctionnement**

<b>Introduction</b> .....	64
<b>Section 01</b> : présentation générale du crédit documentaire .....	65
<b>Section 02</b> : La domiciliation bancaire à l'importation .....	75
<b>Section 03</b> : Le mécanisme de fonctionnement d'un crédit documentaire .....	82
<b>Conclusion</b> .....	91

**Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par le crédit documentaire  
au sein du CPA**

<b>Introduction</b> .....	92
<b>Section 01 : Présentation du crédit populaire d'Algérie</b> .....	93
<b>Section 02 : Suivi d'une opération de Credoc à l'importation au sein du CPA agence «193» Bordj Menaiel</b> .....	104
<b>Conclusion</b> .....	116
<b>Conclusion Générale</b> .....	118

Bibliographie

Annexe

Table de matières



*Introduction  
générale*

## Introduction générale

---

Le commerce extérieur est né de la nécessité ressentie par les êtres humains d'exécuter des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses à cause de la diversité dans la distribution des richesses.

C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, cédés et transportés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Néanmoins, cette évolution engendre une augmentation des dangers liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations.

Ce risque est d'autant plus essentiel au moment où les parties en existence sont géographiquement tenues à distance et que les liens qu'elles ont noués incluent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays subit des restrictions douanières ou financières.

Pour pallier à ces dangers et assurer une sécurité pour les transactions, de nombreux moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une valeur fondamentale. Elles précisent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la figure matérielle sous laquelle le paiement sera exécuté), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.

L'exportateur, s'il a envie d'acquérir des marchés modernes à l'étranger, a pour souci majeur de recevoir son règlement de ses partenaires. Les exportateurs explorent la façon et la technique de paiement la plus bénéfique parmi tant d'autre. Il faut insister sur le besoin de trouver un accord entre les intérêts divergents des contractants.

Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier désire obtenir la marchandise au bon prix et l'acquitter le plus tard possible, tandis que le deuxième veut céder en dégageant un gain et n'envoyer l'article qu'après le règlement de l'acheteur.

A cause de plusieurs impératifs commerciaux (ouverture d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, répartition sélective), l'exportateur ne dispose pas toujours d'une attitude de force adéquate susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement.

Un mauvais choix peut induire des résultats financiers et commerciaux graves pour l'entreprise exportatrice.

Ainsi, une très grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une position laxiste pourra causer une perte financière en cas d'échec du débiteur. Face à une compétition commerciale excessive, l'exportateur se doit de bien connaître les divers instruments dont il dispose, dans le but d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'outils dont l'usage suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Pour réduire ces dangers et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas arrêté d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et d'offrir des techniques de couverture accoutumées à chaque danger.

Parmi ces techniques, nous distinguons le crédit documentaire qui tient une place prépondérante. Il constitue une technique de paiement internationale et il est apporté lorsqu'il est confirmé, la sécurité indispensable aux deux parties (importateur exportateur).

En outre, le crédit documentaire présente l'avantage d'être soumis à une condition internationale très précise et régulièrement mise à jour. Il s'agit des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (appelées en abrégé RUU et, UCP en anglais Uniforme customs and practices).

Il est devenu le seul mode de paiement en Algérie en fin juillet 2010 vu son importance et les différents avantages qu'ils offrent aux deux parties ; il convient donc à ces derniers de bien maîtriser cette technique.

### **Problématique :**

**« Comment s'effectue le paiement d'une opération d'importation par le crédit documentaire ? ».**

Afin de pouvoir répondre à notre question principale, nous sommes interrogés sur les questions suivantes :

- Comment a évolué le système bancaire Algérien ?
- Quelles sont les techniques de paiement et de financement utilisés dans le commerce international ?

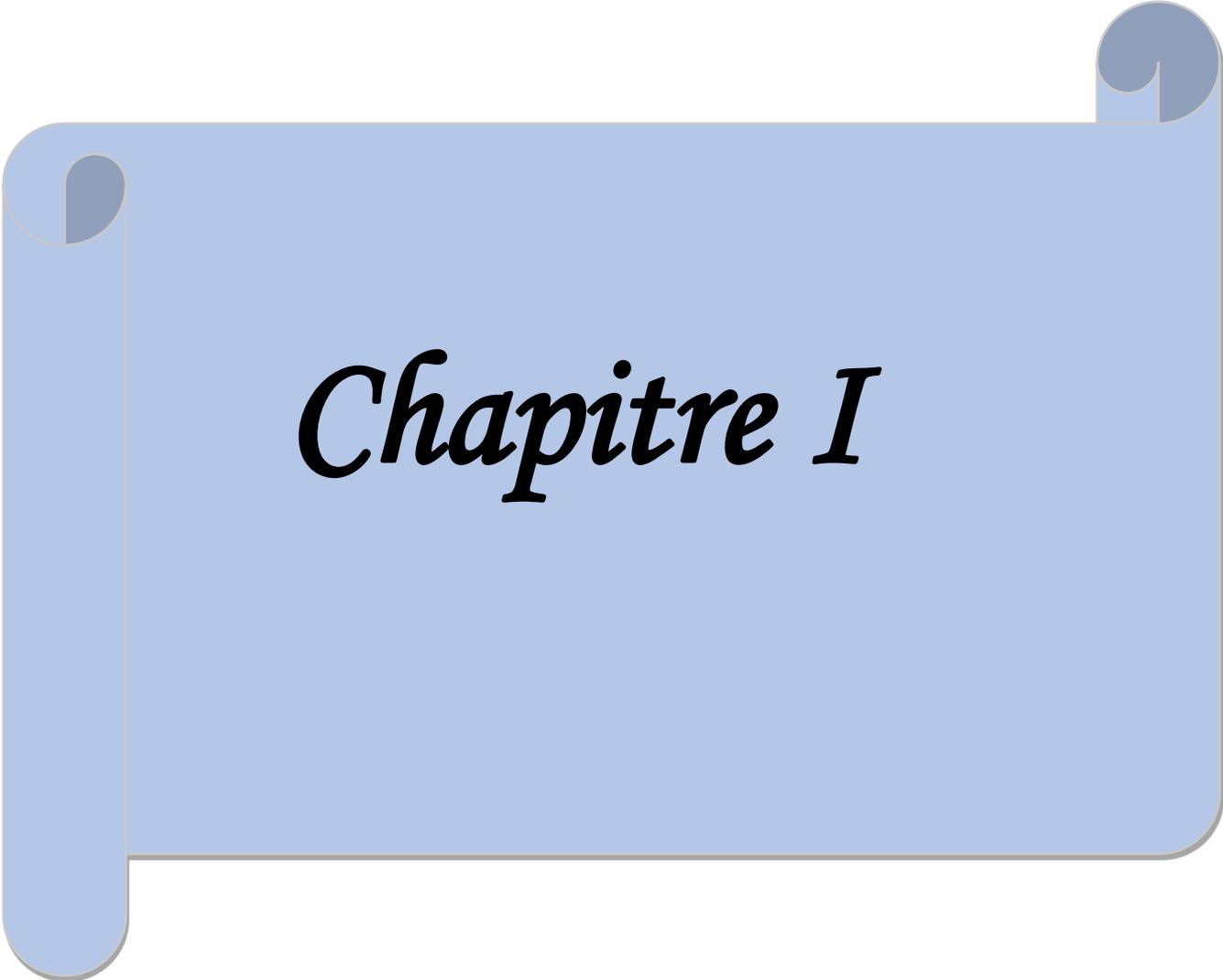
➤ Comment se fait le traitement d'un dossier d'une opération de Crédit documentaire à l'importation au niveau du CPA de Bordj Menaiel ?

### **Choix et intérêt du sujet :**

- La thématique s'inscrit dans le cadre de notre formation.
- Approfondir nos connaissances dans le domaine du commerce extérieur.
- Mettre à l'épreuve la pratique des méthodes et concepts appris lors de notre formation.

### **Méthodologie :**

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail consiste d'abord en une étude bibliographique (ouvrages, revues, thèses, rapports et sites web, mémoire...) et une étude empirique par un stage auprès du CPA de Bordj Menaiel. Ainsi, le plan de notre travail sera composé en 04 chapitres : Dans un premier chapitre, nous allons parler de système bancaire algérien et l'organisation du système bancaire. Le deuxième chapitre sera consacré aux différentes techniques de financement et de paiement utilisées dans le commerce extérieur. Le troisième chapitre illustre les généralités et le fonctionnement de crédit documentaire. On va terminer avec le quatrième et dernier chapitre qui présente le résultat du stage pratique effectué au sein de CPA de Bordj Menaiel.



*Chapitre I*

### **Introduction**

Le système bancaire Algérien est l'un des éléments les plus importants de financement des activités économiques. Il est tel que nous le connaissons aujourd'hui a vu naissance peu après la guerre de libération, époque où l'économie algérienne était complètement anéantie. Comme dans la plupart des pays centralement planifier, l'Algérie avait une organisation bancaire et financière qu'on pourrait apparenter à une situation de répression financière. Il est difficile de comprendre le rôle du système bancaire algérien sans connaître l'histoire économique et politique du pays, on va systématiquement analyser les changements qui ont apparu dans le système bancaire algérien.

Ainsi, ce chapitre est divisé en trois sections :

Dans la première section nous donnerons un rappel sur l'historique du système bancaire algérien ; la deuxième sera consacrée à l'organisation du système bancaire et la dernière section sera consacrée au commerce extérieur en Algérie.

### Section 01 : L'historique du système bancaire algérien

Il nous paraît important de rappeler l'historique du système bancaire algérien, permettant ainsi de nous donner un aperçu sur le contexte dont lequel a évolué la banque depuis l'indépendance à ce jour.

#### ▪ L'évolution de système bancaire algérien

Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes, suivant deux systèmes de gestion différents<sup>1</sup>.

#### 1. Le système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de l'économie

La politique financière d'un pays est une partie intégrante de sa politique économique. Ayant choisi un système de gestion administrative de l'économie, l'Algérie a mis en place depuis l'indépendance, jusqu'en 1988, diverses réglementations en matière bancaire, permettant ainsi de financer le vaste programme des investissements planifiés. Nous allons essayer de traiter chaque période à part pour suivre l'évolution de près et donc comprendre les changements effectués.

##### 1.1. De l'indépendance à 1966

L'Algérie a mis en place, dès le 29/08/1962, un Trésor public qui prend en charge les activités traditionnelles de la fonction Trésor, ainsi qu'une fonction exceptionnelle du « crédit à l'économie ». Nous tenons à signaler, que cette dernière s'est développée dans le temps et ce, malgré la nationalisation des banques (66-67).

La Banque Centrale d'Algérie (BCA) ayant été créée le 13/12/1962, fut dotée de tous les statuts d'un Institut d'Emission, afin de créer les conditions favorables à un développement ordonné de l'économie nationale. La Banque Centrale exerce les fonctions d'émission de la monnaie fiduciaire, de direction et de surveillance du crédit, ainsi que la gestion des réserves de change.

Le 07/05/1963, on assiste à la création de la Caisse Algérienne de Développement (CAD) « qui apparaît comme une direction du plan, par son rôle dans l'établissement des programmes d'investissements publics ou d'importation, à la direction du Trésor, par son rôle de gestion du

---

<sup>1</sup> Benhalima AMMOUR, le système bancaire algérien : textes et réalité, éditions Dahlab, Alger, 1996, pages 924.

budget et de la contrevaletur des aides étrangères, à une banque d'affaires, par la participation qu'elle est habilitée à prendre ; à un établissement de crédit à court, moyen et long terme, à une banque de commerce extérieur et une caisse des marchés de l'État »<sup>2</sup>.

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (C.N.E.P), créée le 10/08/1964, avait pour rôle, la collecte de l'épargne destinée à la construction du logement. Son activité sera orientée par la suite vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif.

### **1.2. La période allant de 1966 à 1970**

En raison du peu d'empressement des banques étrangères à s'impliquer dans le financement du développement, préférant les opérations de commerce extérieur qui procurent une rentabilité immédiate, la Banque Centrale d'Algérie été contrainte d'agir directement dans le financement de l'économie, en attendant la nationalisation de ces banques, ce qui a donné naissance à trois banques commerciales dénommées primaires.

En 1966, ce fut la création de la Banque Nationale d'Algérie (B.N.A) qui disposait d'un monopole légal en matière de traitement des opérations bancaires du secteur public, agricole, industriel et commercial ainsi que les activités des banques étrangères telles que la Banque de Paris et des Pays Bas (BPPB), la banque nationale pour le Crédit et d'Industrie d'Afrique (BNCIA), le Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie (CFAT) et le Crédit Industriel et Commercial (CIC).

Le 29 décembre de la même année, fut créé le Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), pour le financement de l'artisanat, de l'hôtellerie, les professions libérales ainsi que les PME, sur la base du patrimoine de quarante banques populaires déjà existantes et par la reprise des activités sous forme de conventions passées avec la Société Marseillaise de Crédit (SMC) et la Banque Algérie (MISR-BIM).

Le 01/10/1967, l'Algérie venait de parachever le système bancaire algérien, en créant la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A) par ordonnance n°67-204 par reprise sous forme de conventions passées avec le Crédit Lyonnais (CL), la Banque Industrielle d'Algérie et de la Méditerrané (BIAM), la Société Générale (SG), le Crédit du Nord (CN) et enfin la Barclays Bank (BB). La BEA avait pour but, le développement des relations bancaires et financières

---

<sup>2</sup> A.TIANO, le Maghreb entre les mythes, P.U.F, Paris, 1967.

avec le reste du monde. Comme le souligne à juste titre **P. Pascallon**<sup>3</sup> « l'algérianisation des structures financières peut être considérée comme terminée ».

Soulignons toutefois, que le principe réglementaire de spécialisation des interventions respectives de chaque banque a été battu, en fin sur le terrain à cause du « chevauchement des compétences » au niveau des banques primaires, car il était impossible, sur le plan pratique, d'asseoir une activité bancaire à une clientèle nationale sans assise extérieure et vice-versa.

### **1.3. La période allant de 1970 à 1978**

Suite à la phase d'investissement intense du premier plan quadriennal, les autorités politiques algériennes ont rencontré des contraintes qui les ont poussés à confier à partir de 1970, aux banques primaires, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques. Cette nouvelle vocation attribuée au système bancaire algérien impliquait nécessairement, la réorganisation de toutes les structures financières du pays d'où la réforme entreprise en 1970.

### **1.4. La période allant de 1978 à 1982**

En 1978, le système bancaire algérien affecte le financement des investissements dits « stratégiques » au Trésor public, sous forme de concours remboursables à long terme. Le crédit bancaire à moyen terme est supprimé du système de financement des investissements planifiés, à l'exception de certaines activités (transport et services).

La loi de finance de 1982 fait introduire une nouvelle doctrine. L'intervention des banques primaires dans le financement des investissements publics devrait obéir aux critères de rentabilité financière. En ce qui concerne le secteur privé, le secteur bancaire intervient rarement comme pourvoyeur de crédits d'investissement. Ce secteur a tendance à s'autofinancer<sup>4</sup>.

### **1.5. La période allant de 1982 à 1986**

Cette période s'est caractérisée par la création de deux banques primaires : La première, étant la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R), elle fut créée en 1982, sa vocation principale est d'assurer le financement du secteur agricole pour alléger les fonctions de la BNA et de prendre en charge le volet artisanal.

---

<sup>3</sup> P.PASCALLON, le système monétaire et bancaire algérien, revue banque, octobre 1970, n°289, page 876.

<sup>4</sup> Benhalima AMMOUR, op cite, page 24.

La seconde banque, créée en 30/04/1985, est issue du Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), il s'agit de la Banque de Développement Local (B.D.L). Elle a pour rôle le financement des unités économiques locales et, en générale, la reprise de certaines activités du CPA.

### **1.6. La période allant de 1986 à 1990**

Il est important de relever, que la loi bancaire de 1986 relative au régime des banques et du crédit, n'a pas été mise en œuvre et ce, à cause de l'accélération du processus de réforme fondé sur les critères de rentabilité financière, car « le système de financement qui a prévalu avant cette loi a connu des phénomènes corrélatifs tels que la faiblesse, voire l'inexistence de marchés monétaire et financier, un faible degré de bancarisation de l'économie, la domiciliation obligatoire unique des entreprises publiques auprès des banques primaires, et enfin l'absence d'une véritable politique d'encadrement du crédit ».

## **2. La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie de marché**

### **2.1. Présentation des objectifs de la réforme monétaire et bancaire**

La réforme monétaire et bancaire, entamée suite à l'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit en avril 1990, est venue renforcer les réformes économiques engagées dès 1988 et mettre fin à la triple crise d'endettement, d'inflation et de gestion administrée. Cette loi allait mettre fin à toute ingérence administrative, et établir des institutions et des instruments afin de pouvoir instaurer une autorité de régulation autonome. Cette autorité fut chargée de la réalisation de ces objectifs et de la conduite de programmes de ruptures, de réhabilitation et de rénovation des structures.

#### **2.1.1. Les ruptures**

Afin de mettre fin d'une façon définitive aux sources d'endettement et d'inflation, il fallait casser les liens institutionnels et les formes instrumentales entre la Banque Centrale, les banques primaires et le Trésor Public<sup>5</sup>.

En premier lieu, il y a eu une sorte de séparation entre la sphère budgétaire et la sphère monétaire. Les deux circuits, bancaire et budgétaire des liquidités, ont été déconnectés et démonétisés. La dette antérieure du Trésor a été consolidée avec une échéance de remboursement de 15 ans. Les avances de la Banque Centrale au Trésor ont connu un

---

<sup>5</sup> Mlle.Zourdani Safia « le financement du commerce extérieur en Algérie » cas de la BNA, mémoire en vue d'obtention du diplôme de magister en science économique. 2012.

plafonnement de 10 % des recettes fiscales de l'année antérieure, remboursables avant la fin de l'année calendaire.

En second lieu, il fallait mettre fin à l'automaticité, avec un refinancement des banques en monnaie centrale (encadrement du crédit). Toutefois, ce refinancement est désormais sous contrôle monétaire. Cette procédure a permis de rehausser le statut de la Banque Centrale qui par conséquent, a retrouvé sa position privilégiée d'Institut d'émission.

Une nouvelle réglementation de normes et de ratios prudentiels a, par ailleurs, mis en place, un système de protection des épargnants, basé sur la transparence comptable du système bancaire, lequel fut encadré par des normes de comptabilité, de statistique et de divulgation.

### **2.1.2. Les réhabilitations**

La loi sur la monnaie et le crédit visait notamment, à réhabiliter la monnaie (le Dinar algérien) et par conséquent, l'autorité monétaire ainsi que le statut de la banque en tant qu'entreprise bancaire : « L'objectif de la réhabilitation monétaire est de créer le climat d'affaires propice à l'épargne, à l'investissement et à la croissance ». Pour ce faire, la loi a rétabli l'autorité monétaire et consacre l'autonomie de la Banque Centrale, chose que les textes lui ont toujours reconnue, mais qui a été pervertie jusqu'à la transformer en une sorte de planche à billets.

En déspecialisant les banques primaires, et clarifiant les missions qui leurs ont été dévolues, L'entreprise bancaire a acquis le même titre que l'entreprise industrielle et commerciale. Elle fut dès lors soumise aux règles de droit commun régissant les sociétés, et encadrée par une réglementation monétaire et bancaire qui lui permettait d'être dans un état permanent d'équilibre économique. La relation banque - entreprise devait être gérée dans la transparence, permettant ainsi la préservation du droit des épargnants et des emprunteurs.

### **2.1.3. Les innovations**

La loi a introduit des institutions, des instruments et des mécanismes de marché, inconnus jusqu'alors en Algérie, en matière d'offre et de demande des capitaux. Son dispositif visait à diversifier les sources de financement des agents économiques notamment les grandes entreprises, en émergeant par là même, les activités traditionnelles dans la banque et en créant un marché financier<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Mlle.Zourdani Safia « le financement du commerce extérieur en Algérie » cas de la BNA, mémoire en vue d'obtention du diplôme de magister en science économique. 2012.

### **2.2. La régulation monétaire**

Les réformes économiques engagées en Algérie depuis 1988 visaient à se débarrasser du système de financement d'économie d'endettement, et passer à un système de financement par l'épargne et le marché. À cet effet, la loi sur la monnaie et le crédit a prévu des organes, des instruments et des mécanismes pour la régulation monétaire, tels que :

#### **2.2.1. Un conseil de la monnaie et du crédit**

Il agit à la fois en tant que conseil d'administration de la Banque Centrale, et en tant qu'autorité monétaire unique indépendante du Trésor Public. Cet organe conçoit, formule et arrête les objectifs et les instruments de la politique monétaire et de crédit, que les structures techniques de la Banque d'Algérie ont mis en œuvre.

#### **2.2.2. Une commission bancaire**

Dotée d'un pouvoir de sanction à l'égard des banques. Elle est l'organe de surveillance de l'application de la réglementation bancaire.

#### **2.2.3. Une centrale des risques bancaires**

En imposant aux banques le respect de ratios de couverture et de division des risques, on contribuera à la protection des déposants. Pour ce qui est des instruments et des mécanismes, la Banque d'Algérie intervient par une réglementation prudentielle des risques et une réglementation du marché monétaire.

### **2.3. Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit**

Ces aménagements ont été introduits sans pour autant toucher à l'autonomie de la Banque d'Algérie, dans le but de rehausser l'influence de l'exécutif dans la prise de décision sur la politique monétaire du pays. Afin de concrétiser ce but, l'ordonnance n°01-01 du 27 février 2001 modifiant et complétant la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit a été créée, scindant le conseil de la monnaie et du crédit en deux organes :

Le premier est constitué du Conseil d'Administration, chargé de l'administration et de l'organisation de la Banque d'Algérie. Le second organe constitué par le conseil de la monnaie et du crédit, joue le rôle de l'autorité monétaire. Il est composé de sept membres, dont trois sont nommés par un décret présidentiel, alors qu'ils étaient au nombre de quatre dans la loi

90-10. Cette nouvelle composition, tout en maintenant le principe d'indépendance de la Banque d'Algérie, a atténué les déséquilibres en défaveur de l'exécutif.

### **2.4. Adoption de l'Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C)**

Cette année fut marquée par la mise en faillite des deux banques privées. Il s'agit de la banque El Khalifa et la Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie (B.C.I.A). Cette situation a poussé les pouvoirs publics à procéder à une refonte de la loi sur la monnaie et le crédit, afin que ce genre de scandale financier ne se reproduise plus.

Par ailleurs, le législateur insiste sur le triple objectif que ce nouveau texte veut concrétiser, en soulignant les conditions exigées aux acteurs du système bancaire pour que cette refonte puisse atteindre son succès :

- Permettre à la Banque d'Algérie de mieux exercer ses prérogatives ;
- Renforcer la concertation entre la Banque d'Algérie et le gouvernement en matière financière ;
- Permettre une meilleure protection des banques de la place et de l'épargne du public.

Selon certains experts, la nouvelle loi a constitué une ingérence du ministère des finances dans les prorogatives du conseil de la monnaie et du crédit.

### **2.5. Les conditions exigées par le législateur**

Le législateur a toutefois conditionné le succès de cette ordonnance par la réunion des trois facteurs suivants à savoir : la formation d'un nombre important de superviseurs compétents pour le compte de la Banque d'Algérie, l'existence chez les acteurs de la place des systèmes d'information performants assis sur des supports techniques de transmission de l'information fiables, rapides et sécurisés et le financement de l'économie par les ressources du marché adossé à un système bancaire solide et à l'abri de toute suspicion.

En dehors des remarques formulées par certains experts quant à quelques articles de cette nouvelle ordonnance, les conditions liées au succès de cette dernière ne sont pas vérifiées. Nous pensons que le législateur connaît d'emblée les limites de notre système d'information, et le fonctionnement de notre système bancaire d'autant plus, que le rattrapage du retard dans ce domaine ne peut se faire en une année ou deux.

L'Algérie détient des ressources humaines compétentes en matière bancaire mais insuffisantes, car la formation bancaire est une préoccupation récente liée aux réformes économiques engagées depuis 1990. Le retard accusé réside aussi dans l'exploitation des nouvelles technologies (modernisation bancaire). Il ne faut surtout pas oublier qu'en France par exemple, les banques recrutent beaucoup plus d'informaticiens que de banquiers.

Dans ce qui précède, nous avons retracé l'évolution et les changements qu'a connus notre système bancaire, qui coïncidant totalement avec les différentes périodes qui ont modifié les orientations de notre économie caractérisée par une gestion administrative de celle-ci vers une économie de marché.

L'ouverture effective en 1998, du secteur bancaire au capital privé, donnant ainsi naissance à quelques banques privées (capital national et étranger), avait pour but de financer l'entrepreneur privé à capital national ou étranger par des mécanismes bancaires privés.

Toutefois, cette ouverture s'est soldée par deux scandales financiers, causés par la mise en faillite de deux banques commerciales (El Khalifa Bank et B.C.I.A, en 2003). Cet échec a poussé dès lors, les autorités monétaires à renforcer davantage les mesures de contrôle et de surveillance des organismes de crédit, et de repenser la politique de privatisation des banques publiques (C.P.A).

### **Section 02 : l'organisation du secteur bancaire algérien**

Le secteur bancaire algérien a été réorganisé par la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, complétée et modifiée par l'ordonnance bancaire 03/11 du 26/08/2003 ainsi que par l'ordonnance 11/04 du 26/08/2011, autour des principes suivants<sup>7</sup> :

- Le maintien de la double tutelle du Ministère, chargé des finances (direction du trésor public et de la Banque d'Algérie ;
- La visibilité de l'exercice des fonctions de la tutelle, grâce à la mise en place de deux organes (le Conseil de la monnaie et du crédit et la Commission bancaire) ;
- La représentation professionnelle des banques et des établissements financiers, grâce à l'association professionnelle (A.B.E.F).

---

<sup>7</sup> Abdelkarim SADEG, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.B.E. N Alger, 2005.page 41.

### 2.1. Les Autorités Monétaires

Il s'agit bien du Ministère des Finances et de la Banque d'Algérie. Ces autorités président au fonctionnement du système bancaire de notre pays.

#### 2.1.1. Le Ministère Chargé Des Finances

IL définit la politique monétaire du pays.

#### 2.1.2. La Banque D'Algérie

Le passage d'une Banque Centrale a des fins bureaucratiques qui lui sont imparties depuis son étatisation, a une banque qui doit veiller sur la monnaie et le crédit comme une banque Centrale de l'économie de marché, nécessite une réorganisation de cette dernière. Comme nous l'avons déjà signalé, la loi 90-10 complétée et modifiée, accorde à la Banque d'Algérie des prérogatives importantes vis-à-vis des banques commerciales, des investisseurs non-résidents ainsi que dans la gestion du taux de change.

La banque d'Algérie est un établissement national doté de la personnalité morale ainsi que de l'autonomie financière, la banque d'Algérie est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers. Elle est régie par la législation commerciale dans la mesure où il n'y est pas dérogé par les dispositions de la présente ordonnance. Et elle suit les règles de la comptabilité commerciale. Elle n'est soumise ni aux prescriptions de la comptabilité publique ni au contrôle de la cour des comptes.

Conformément à l'article 10 de ladite loi, le capital de la banque d'Algérie est entièrement souscrit par l'Etat.

Aussi cette loi donne à la banque d'Algérie le pouvoir d'établir des succursales ou des agences dans toutes localités où elle le juge nécessaire.

### 2.2. Les Organes de direction et de contrôle

- **L'organe de représentation** ; l'association des banques et établissement financiers (A.B.E.F).

Tout organisme bancaire et financier doit adhérer à une association de banquiers algériens. Cette dernière doit être créée par la banque d'Algérie.

## Chapitre I : le système bancaire algérien et l'organisation du secteur bancaire

---

Dans l'ordre actuel des choses, cet organe est déjà constitué par (l'A.B.E. F). L'objet de création de l'association est double :

- La représentation des intérêts communs de ses membres auprès du pouvoir public ;
- L'information et la sensibilisation de ses adhérents et du public.

L'A.B.E. F étudie les questions liées à l'organisation de la profession bancaire comme, l'amélioration des techniques de banques et de crédits, la stimulation de la concurrence, l'introduction de nouvelles technologies, la formation du personnel et les relations avec les représentants des employés.

Ses statuts, ainsi que toute modification, sont soumis à l'approbation du conseil de la monnaie et du crédit.

- **L'organe de réglementation et d'agrément** ; Le conseil de la monnaie et du crédit (C.M.C)

- **Composition du C.M.C**

L'article 58 stipule que le conseil de la monnaie et du crédit est composé :

-Des membres du conseil d'administration de la banque d'Algérie (ils sont au nombre de sept),

-Deux personnalités nommées par décret présidentiel, en raison de leur compétence dans le domaine économique et monétaire.

Par ailleurs, l'article 60 de la présente ordonnance précise que le gouverneur convoque et préside le C.M.C, il fixe l'ordre du jour durant les réunions qui se font au moins tous les trimestres, sur convocation de son président ou de deux membres du conseil. La présence de six membres du conseil est nécessaire pour tenir les réunions. En cas d'égalité des voix, la voix du président est prépondérante.

- **Les attributions du C.M.C**

En tant qu'autorité monétaire, le C.M.C est l'instance de la banque d'Algérie, doté de tous les pouvoirs en matière de réglementation de l'activité bancaire lui permettant d'édicter

notamment<sup>8</sup> les normes et les conditions des opérations de la banque d'Algérie (l'escompte, la pension et le gage des effets publics et privés, et des opérations sur métaux précieux et devises ; conduite, suivi et évaluation de la politique monétaire.

Le C.M.C est investi également dans les chambres de compensation, le fonctionnement de la sécurité des systèmes de paiement ; les conditions d'agrément et de création des banques et des établissements financiers, et celles de l'implantation de leurs réseaux ainsi que la fixation de leur capital minimum et les modalités de sa libération ; les objectifs de la politiques de taux de change et du mode de régulation de change ; les normes et les règles comptables applicables aux banques et établissements financiers ; les normes de gestion (ratios prudentiels) applicables aux banques et établissements financiers afin de se prémunir contre les risques de liquidité, de solvabilité et de risques en général.

### ➤ **L'organe de contrôle (la commission bancaire)**

#### • **Composition de la commission bancaire**

L'article 106 de l'ordonnance n 03-11 du 26aout 2003 précise que la commission bancaire est composée de cinq membres :

Le gouverneur de la banque d'Algérie, nommé président ; trois membres choisis en raison de leur compétence en matière bancaire, financière et comptable ; deux magistrats de la cour suprême, proposés par le premier président de cette cour, après avis du conseil supérieur de la magistrature.

Il faut signaler que les cinq membres de la commission bancaire sont nommés par le président de la république pour une durée de cinq (05) ans.

#### • **Attributions de la commission bancaire**

Présidée par le gouverneur de la banque d'Algérie, la commission bancaire exerce le pouvoir de contrôle et de sanction. Ce pouvoir s'applique sur tous les organismes de crédit (banque et établissement financiers).

En matière de contrôle, la commission bancaire veille sur le respect par les organismes de crédit aux dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables, ainsi que sur le respect de bonne conduite de la profession.

---

<sup>8</sup> Article n°62 de l'ordonnance 03-11 du 26aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.

La commission est habilitée à contrôler les organismes de crédit sur pièces et sur place par les services de la banque d'Algérie.

En matière du pouvoir disciplinaire, et en fonction des fautes constatées, la commission bancaire peut prononcer des sanctions : l'avertissement, blâme, interdiction d'effectuer certaines opérations, la suspension temporaire d'un dirigeant et le retrait d'agrément.

L'organisation du secteur bancaire est du ressort des autorités monétaires du pays. De nombreuses attributions ont été accordées à la banque d'Algérie, et elles sont concrétisées par les organes de contrôle et de direction. Ces appareils de contrôle se renforcent et se modifient au fur et à mesure afin d'assurer le bon fonctionnement et la transparence du système bancaire algérien.

Toutefois, il faut souligner que la loi 90-10 sur la monnaie et le crédit, causait un dysfonctionnement dans la politique économique du pays, provenant de l'autonomie (excessive) des décisions de la banque d'Algérie (sans contrôle par le gouvernement). Les deux scandales financiers, qui ont secoué la place bancaire algérienne, étaient une forme de preuve à l'hypothèse pour procéder à la modification de cette loi en 2003, et ceux après les aménagements qui ont été appliqués en 2001.

### **2.3. La réglementation bancaire**

Les banques sont régies par une réglementation dense et complexe. Le but de ce paragraphe n'est pas de détailler cette dernière, mais d'aborder les principales obligations qui sont imposées par les autorités monétaires aux différentes banques et établissements financiers.

#### **2.3.1. Les conditions d'exercice de l'activité bancaire**

##### **✓ L'accès à la profession bancaire**

L'agrément permettant d'avoir accès à l'activité bancaire ne peut être accordé, que sur demande d'autorisation, adressée à la banque d'Algérie<sup>9</sup>. Cette dernière a un délai de deux mois, après remise du dossier requis, pour la délivrance de l'autorisation de constitution d'une banque, ou un établissement financier, l'installation d'une succursale de banque ou un établissement financier. L'autorisation entraîne la possibilité de faire une demande d'agrément unique et obligatoire. Une autre autorisation est notifiée à la banque agréée, auprès le dépôt d'une demande permettant d'effectuer les opérations de banque.

---

<sup>9</sup> Saïd DIB. La situation du système bancaire algérien, media Bank, 08-2001, n°55, Banque d'Algérie, page 25.

Toutes ces autorisations que nous avons citées sont permanentes, mais révocable à tout moment, en cas d'infractions aux dispositions légales et réglementaires régissant l'activité bancaire (cet exemple a été fourni par le retrait d'agrément à la banque El Khalifa en mai 2003 et à la B.C.I.A en aout 2003.

### ✓ **Les dirigeants**

On entend par dirigeant, les administrateurs, les représentants et les personnes disposant du pouvoir de signature. Les dirigeants qui projettent la constitution d'une banque ou d'un établissement financier, doivent présenter d'une manière irréprochable des qualités d'honorabilité et de moralité.

Malgré la difficulté de quantifier cet élément subjectif, cela ne justifie en aucun cas, l'élimination sous-jacente du capital national privé de la constitution des banques en Algérie. Ce comportement extrémiste est né de l'inexistence d'une démarche claire et transparence envers les demandeurs de création des banques.

### ✓ **Capitale minimum libéré**

Les banques et les établissements financiers, constitue sous forme de société par action du droit algérien, doivent disposer, à leur constitution d'un capital minimum. Ce capital libéré en totalité, en numéraire, doit être au moins, égal a deux milliards cinq cent millions dinars pour les banques, et cinq cent millions pour les établissements financiers.

### **2.3.2. Les opérations de banque**

L'ordonnance bancaire définit les opérations de banque comme, toute opération permettant à une banque la réception de fonds du public, les engagements par signature et les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail, ainsi que la mise à disposition des clients et la gestion des moyens de paiement.

### ✓ **Les opérations connexes**

Les différentes opérations connexes que les banques peuvent effectuer notamment les opérations de change, les opérations sur or et métaux précieux et pièces, les placements...

### ✓ **Les prises de participations**

Les banques et les établissements financiers peuvent prendre et détenir des participations. Celles-ci doivent respecter les conditions arrêtées par le conseil de la monnaie et du crédit, qui établit des ratios entre les participations et les fonds propres.

### **2.3.3. Les obligations comptables**

En raison de la spécificité de l'activité bancaire, l'importance des comptes de tiers et du hors bilan est de la mission de surveillance exercée par les autorités de tutelle. Les organismes de crédit tiennent une comptabilité qui leur est propre. Vers la fin de l'année 1992 il a été mis en œuvre un règlement relatif aux règles comptable<sup>10</sup> applicables aux banques et aux établissements financiers, dont on soulignera les principaux aspects :

#### ✓ **Les principes comptables**

Les organismes de crédit doivent établir des comptes, selon un modèle individuel annuel. Ces comptes doivent faire l'objet de publication, dans les six mois qui suivent la fin de l'exercice comptable, au bulletin officiel des annonces légales obligatoires.

#### ✓ **Les règles d'évaluation et de comptabilisation**

Ils s'agitent des principes comptables généraux et les règles d'évaluation particulières, exigées par le législateur, comme la permanence ou la fixité des méthodes d'évaluation et des présentations des comptes ; continuité d'exploitation, rattachement des charges et produits à l'exercice d'origine ; non compensation entre les postes du bilan et ceux du hors bilan, ni entre les charges et les produits, et intangibilité du bilan d'ouverture.

#### ✓ **Les comptes individuels annuels**

Les organismes de crédit sont assujettis à établir et à publier leurs comptes individuels annuels, lesquels sont constitués du bilan, du hors bilan, et de l'annexe qui doit indiquer les informations sur le choix des méthodes utilisées. Elle permet ainsi, de compléter et de commenter l'information et de satisfaire au principe de bonne information au lecteur. La publication des comptes annuels individuels doit se faire dans les six mois qui suivent la fin d'exercice comptable, au Bulletin officiel des annonces légales obligatoires (B.O.A.L.O).

---

<sup>10</sup> Règlement n92-08, du 17 novembre 1992, relatif aux règles comptables, applicables aux banques et aux établissements financiers.

### 2.3.4. Le respect des normes de gestion

A titre préventif, et pour pouvoir garantir la liquidité et la solvabilité des banques à l'égard des tiers, les autorités de tutelle ont prévu une réglementation bancaire qui constitue la base du contrôle prudentiel de l'activité d'une banque.

Cette réglementation prudentielle algérienne a repris les principales recommandations, issues des travaux du comité de Bale (1988)<sup>11</sup>.

#### ✓ La liquidité

Le risque de liquidité est un risque traditionnel de l'activité bancaire. Il apparaît lorsque le terme des emplois d'une banque devient supérieur à celui de ses ressources. En Algérie, il existe une seule ration récemment créée pour pouvoir établir un rapport à respecter entre certaines catégories de ressources et d'emplois d'une banque.

- Le coefficient des fonds propres et de ressources permanentes.

En juillet 2004, un autre coefficient est venu fixer une nouvelle obligation aux organismes de crédit, et qui se traduit par l'établissement d'un rapport d'au moins 60%, entre les ressources d'une durée à courir de plus de cinq ans, et les emplois ayant également une durée à courir de cinq ans. Ce coefficient vise à limiter le risque de transformation d'échéances des banques, qui s'établir lorsque les durées des ressources et des emplois ne correspondent pas.

Notons que ce ratio ne permet pas de donner une situation de la liquidité immédiate d'une banque, car cela nécessite un rapport entre les disponibilités et les exigibilités a vue en une échéance inférieure à un mois.

#### ✓ La solvabilité

Les fonds propres d'un organisme de crédit sont les garants ultimes de sa solvabilité. La défaillance d'un organisme de crédit causée par les différents risques ne doit pas amputer ses fonds propres de plus d'un certain montant. Tenant compte de ces deux principes, la réglementation bancaire de la solvabilité repose sur le rapport entre les fonds propres d'un organisme de crédit et les risques auxquels il est exposé.

---

<sup>11</sup> Madjid NASSOU, la banque et les principales contraintes de l'environnement institutionnel, Algérie actualité, du 19 au 25 juillet 1994, n 1501, Algérie actualité et prospect-conseil, pages 8-9.

### ❖ Le ratio de division des risques

L'organisme de crédit ne doit pas concentrer les risques encourus, sur un même client ou sur quelques gros clients, ainsi que sur un secteur d'activité dépendant de la conjoncture économique.

A cet effet, les organismes de crédit doivent vérifier à tout moment, que le risque par client ne dépasse pas 25% du montant de leurs fonds propres nets (25% dans la directive européenne).

La vérification de cette condition est également étendue aux risques individuels de l'ensemble des bénéficiaires, qui dépassent pour chacun d'entre eux 15% des fonds propres nets (10% dans la directive européenne), avec la limite du montant cumulé fixé à 10 fois les fonds propres nets.

Le principe de la division des risques signifie que la défaillance d'une contrepartie ne pourra pas entraîner celle de l'organisme de crédit.

### ❖ La couverture des risques

Ce ratio est fréquemment appelé ratio Cooke ou ratio international de solvabilité. Il doit établir un rapport égal à 08% minimum entre les fonds propres nets d'une banque, et l'ensemble des éléments d'actif et des hors bilan, pondérés en fonction de risque qu'ils présentent (de 0 à 100%).

Notons que les banques publiques ont déployé beaucoup d'efforts, afin de pouvoir appliquer le ratio Cooke qui ne se rattache qu'au risque de crédit, sans tenir compte des risques de marché (risque de change, risque de taux d'intérêt etc.), et qui doivent être couverts par les fonds propres.

Reste à souligner, que le rapport de la banque d'Algérie de l'année 2003, confirme que toutes les banques et les établissements financiers, activant en Algérie durant cet exercice, ont respecté le ratio de solvabilité de 08%. Par ailleurs, on assiste à un retrait d'agrément de la (B.C.I.A) dû à une pratique frauduleuse de chèques sans provisions, adossés à des traites avalisées escomptées<sup>12</sup>. Cette situation pouvait être empêché, ou plus ou moins détectée dans une durée très courte, si on avait institué à temps le coefficient des fonds propres et des ressources permanentes.

---

<sup>12</sup> Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapport annuel, 2003, page 87.

### Le système de réserve obligatoire

C'est un instrument de la politique monétaire. A l'exception des établissements financiers, les banques sont tenues par la constitutions sous forme de dépôts rémunères a la banque d'Algérie ,d'une fraction de leurs exigibilités (dépôts à vue , à terme ect.).Le taux de réserve qui est fixe à 8% avec un taux de rémunération de 1%,peut être modifie en fonction de la politique monétaire du pays .

### Le système de garantie des dépôts bancaires

Ce système assure la protection des déposants contre les risques de défaillance des organismes de crédit ou ils sont domiciliés.

#### ✓ **Le dispositif de contrôle interne**

« D'une manière générale, le contrôle interne comprend le plan d'organisation et toutes les mesures adoptées par l'entreprise, afin de s'assurer, que les actifs sont bien protégés, les irrégularités éventuelles sont décelées dans les délais très courts ; les informations financières et comptable sont fiables et disponibles en temps opportun ».

La banque d'Algérie a mise en place un dispositif d'ordre qualitatif, lui permettant de contribuer à la surveillance et la maitrise des risques auxquels sont soumis les organismes de crédit. En s'assurant qu'ils sont bien mesurés et analysés. Il est toutefois recommandé à chaque organisme de crédit, d'élaborer un canevas adapté à sa taille et à son activité, afin d'obtenir une évaluation plus rigoureuse de son système de contrôle interne<sup>13</sup>.

Les séquelles laissées par la gestion administrative de notre économie, continuent à produire des effets néfastes sur la diversification des métiers et le mode de fonctionnement de l'entreprise bancaire publique. Celle-ci reste confrontée à plusieurs problèmes, comme « l'absence d'un système d'informations performants, pour la prise de décision, la surveillance des crédits mal assurée, difficultés dans la mise en jeu des garanties, système de contrôle interne pas suffisamment rodé, etc. »<sup>14</sup>.

En Algérie, la fonction de contrôle interne reste classique et préliminaire, souvent mal apprécié par le gestionnaire, qui voit en la personne chargée de cette mission, l'envie de

---

<sup>13</sup> M. KHEMOUDJ, le contrôle interne des banques et des établissements financiers : les objectifs réglementaires et les principes à respecter, media Bank, n°64, banque d'Algérie, pages17-20.

<sup>14</sup> Benhalima AMMOUR, la réglementation prudentielle et les contraintes de financement des entreprises en Algérie, idara, 02-2001, n°22 volumes 11, page 137.

déceler les anomalies pour lui apporter des ennuis. Cet état d'esprit enraciné dans la pratique de notre système bancaire algérien, ne fait que déboucher sur des problèmes personnels, empêchant le chargé de contrôle interne d'accomplir son rôle essentiel qui est la garantie du bon fonctionnement, et la maîtrise de l'activité bancaire par le gestionnaire. Pour ce qui concerne le financement des opérations du commerce extérieur, l'information est essentielle afin de réussir l'exercice des opérations d'importation et/ou d'exportation. Pour obtenir cette multitude d'informations indispensables, et avoir accès aux banques de données du commerce extérieur, il est bon d'abord d'être doté de tous les moyens modernes et récents de communication et de liaison électronique. Les sources en Algérie sont diverses, d'abord :

### **A. Le Ministère du Commerce (MC)**

Ce ministère a en charge le commerce extérieur, ses différentes structures et démembrements possèdent les données du commerce extérieur, notamment la direction du commerce extérieur et d'organisation (PROMEX).

### **B. L'Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur (PROMEX)**

L'Office de Promotion des Exportations (PROMEX). Ses missions se limitent à l'information commerciale et au Conseil ainsi que le soutien à apporter aux entreprises à tous les stades de leurs démarches internationales.

### **C. La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garanties des Exportations (CAGEX)**

L'assurance-crédit à l'exportation est récente en Algérie<sup>1</sup>. La CAGEX est chargée de la gestion du nouveau système d'assurance-crédit. C'est une société par actions dont les actionnaires sont cinq compagnies d'assurances publiques (SAA, CAAR, CAAT, CNMA et CCR). Ses activités concernent la couverture des principaux risques qui naissent à l'exportation, de garantir les paiements en cas de financement et d'assister les exportateurs pour la prospection de marchés extérieurs.

### **D. La Direction Générale des Douanes (DGD)**

Depuis l'insertion de l'économie Algérienne, dans le cycle de l'ouverture et de la mondialisation, un effort considérable d'adaptation est fourni par les pouvoirs publics et la tutelle des douanes algériennes pour une mutation réussie de cet organisme. En plus d'une modernisation toute azimuts, un effort particulier est à noter en matière de vulgarisation et de disponibilité de l'information.

### **E. La Chambre Algérienne du Commerce et de l'Industrie (CACI)**

La Chambre de Commerce et d'Industrie (CACI) est un établissement public à caractère commercial et industriel. Elle prend en charge les intérêts professionnels des milieux d'affaires en concertation avec les pouvoirs publics.

### **F. La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX)**

La SAFEX<sup>1</sup> est une société par actions issue de la modification opérée le 24 décembre 1990 à l'ancienne ONAFEX. Dans le cadre de ses activités, il y a un volet informations commerciales à destination des entreprises.

## **Section 03 : le commerce extérieur en Algérie**

### **3.1. L'ouverture du commerce extérieur de l'Algérie**

Depuis le début des années 90, le concept mondialisation est tout à fait moderne. Du domaine économique, son effet s'est rapidement élargi aux autres domaines, et aujourd'hui tout le monde l'utilise public, médias, politiques, étudiants, chercheurs, enseignants. Sur sa signification et ses emplois, la mondialisation se nourrit de l'émergence technologique, de l'information, et de la communication, la globalisation financière, des interdépendances, ou bien encore la remise en cause des frontières nationales. La mondialisation qui est inévitable au libéralisme économique et aux règles du jeu du libre-échange, est considérée simultanément comme un fait global retraçant encore d'autres phénomènes sociaux, politiques et écologiques.

Cependant, dans le sillage de cette mondialisation, la préoccupation majeure comme l'a souligné Amartya Sen est celle des inégalités qui peuvent exister entre les pays de même qu'en leur sein. C'est dire, que des difficultés résident dans partage des bénéfices potentiels de la mondialisation entre pays riches et pauvres, mais aussi entre divers groupes à l'intérieur des pays, notamment entre les agents économiques en matière de distribution des revenus. De ce fait, la mondialisation est-elle une source d'accroissement ou de réduction des inégalités tant entre économies nationales qu'en sein même de celle-ci ?

Au regard du processus de cette mondialisation par lequel elle est également interpellée, l'Algérie a signé un accord d'association avec l'union européenne, et tente de rejoindre l'O.M.C. Que gagne-t-elle en concluant cet accord ?

Pour répondre à cette question, nous essayons d'exposer le contexte spécifique de l'accord d'association Algérie – UE, ainsi le cadre législatif du commerce extérieur algérien et son évolution depuis l'ouverture.

### **3.1.1. Le contexte d'accord d'association Algérie – Union européenne**

Si la démarche pour l'adhésion à l'O.M.C est basée sur des négociations multinationales qui sont circonscrites aux strictes questions économiques et commerciales, celle qui a lieu avec l'union européenne pour la conclusion de l'accord d'association se plie dans une dimension politique explicite qui dépasse les volets économiques et commerciaux.

En effet, cet accord d'association s'inscrit dans un contexte de partenariat global mis en œuvre par l'union européenne avec l'ensemble des pays de la région méditerranéenne. La conférence de Barcelone initiée depuis novembre 1995, constitue le point du départ pour la mise en œuvre d'un dialogue multidimensionnel qui peut servir les intérêts des pays de la région. Le but cherché était la création d'une zone de prospérité partagée dans laquelle les deux rives de la méditerranée peuvent réduire les inégalités et les disparités importantes qui existent entre eux, surtout en matière de distribution des revenus. La démarche algérienne dans les négociations avec l'union européenne débutait en 1993 par un accord du projet d'établissement d'un partenariat euro – méditerranéen, avant de ratifier en novembre 1995 la déclaration de Barcelone qui lie les 15 pays de l'union à 12 pays tiers méditerranéen. Les négociations Algérienne – UE reprenaient le 4 mars 1997 quand l'Algérie affichait ses exigences en matière de modalités de libéralisation économique et de coopération.

Le partenariat Algéro-européen a été officiellement concrétisé par la signature d'un accord d'association en décembre 2001, avant d'être ratifié en mars 2002. En lisant le texte<sup>17</sup> intégral paraphé par les autorités algériennes, cet accord s'articule autour des axes suivants :

- Une association politique et de sécurité concrétisée par l'instauration d'un dialogue régulier permettant d'établir des liens de sécurité et de stabilité entre les deux partenaires.
- Une association économique pour créer progressivement une zone de libre-échange pendant une période transitoire de douze années au maximum à partir de l'entrée en vigueur de l'accord, par le biais de la détermination des conditions de la libéralisation graduelle des échanges des biens, des services, et de capitaux.

- Une association également dans les domaines sociaux, culturels et humains destinée à favoriser les échanges humains par l'encadrement des procédures administratifs, à intégrer les différences cultures et les sociétés civiles, et à réduire les flux migratoires du sud vers le nord.

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

Cet accord englobe en plus des pays du sud et de l'est méditerranée, les pays d'Europe centrale et orientale, et qui vise également à la mise en place à terme d'un grand espace du libre-échange au sens large, unifiant quelque 27 pays autour du pôle européen. L'union européenne prévoit ainsi la création d'une zone économique intégrée <sup>15</sup> qui peut concurrencer les deux autres pôles de la triade en Amérique et en Asie du sud – est.

Ce contexte général proposé par l'union européenne est constitué de règles multidimensionnelles qui définissent un seul modèle de partenariat avec tous les pays de la région, malgré que ceux-ci présentent des dispositions dissemblables. Des négociations séparées sont souvent réalisées autour des réformes économiques qui doivent être engagées par tous les pays concernés.

Ces règles définies par l'accord, notamment les règles commerciales sont issues des règles dictées par l'O.M.C qui permettent une création progressive d'une zone de libre-échange. Ce qui implique l'admission de ces règles par les pays concernés y compris pour qui n'en sont pas encore adhérents, comme c'est le cas de l'Algérie.

l'Algérie qui a longtemps, présenté ses revendications pour conclure l'accord d'association, notamment celles de la démarche de libéralisation plus progressive et celles du type de coopération plus productive au détriment d'une coopération strictement commerciale proposée par l'union, a signé finalement cet accord, d'où elle a admis formellement aux règles d'une organisation qui tente de la rejoindre dans les prochaines années, une pression très forte par un partenaire stratégique peut pousser l'Algérie à avancer ses négociations pour une adhésion possible à l'O.M.C.

---

<sup>15</sup> A.Sid Ahmed, 1995, un projet pour l'Algérie : éléments pour un partenariat euro- méditerranéen, édition publisud, Paris.

### 3.1.2. La législation du commerce extérieur de l'Algérie

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

Cependant, le texte législatif et réglementaire du commerce extérieur<sup>16</sup> que les réformes économiques initiées à partir de l'année 1988 repose sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur.

Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'état sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises. En effet, la loi n°88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matière de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur. Le but affiché était de clarifier le cadre juridique du monopole de l'état en précisant les rôles et obligations de tous les intervenants à l'occasion de son exercice.

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

#### **a) La suppression des procédures du contrôle préalable à la conclusion des contrats**

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

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

---

<sup>16</sup> loi 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

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

### **b) La réglementation du budget – devise**

Puisque les échanges extérieurs impliquent la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des travaux de planification qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus.

Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur. Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/ état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable, mais son exécution est contrôlée à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et réglementaire.

### **c) La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles**

Dans le cadre de reformulation du caractère monopolistique de l'état sur le commerce extérieur, deux nouveaux dispositifs ont été créés :

- La modification de l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur :

À partir de l'année 1988, la délégation du pouvoir monopolistique de l'état sur le commerce extérieur adopte un nouveau cadre juridique tracé par l'accordement de la technique de concession de service aux entreprises publiques en vue d'obtention d'une efficacité économique dans l'exécution des opérations du commerce extérieur.

Le monopole de l'état est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier de charge qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole<sup>17</sup>. De ce fait les entreprises doivent tenir leurs

---

<sup>17</sup> Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

préoccupations microéconomiques sous les orientations générales de l'état, qui assure l'exécution de l'objet attendu de cette modification.

- Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques économiques sur les marchés extérieurs :

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

Le groupement offre de meilleures qualités de services (préparation des négociations, conclusion des contrats, prospection des marchés...), et d'avantages (la participation dans le capital d'entreprises étrangères) aux entreprises qui peuvent choisir librement entre les offres de plusieurs groupements concurrents.

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

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

C'est dans ce contexte législatif que les formateurs préconisent la gestion du commerce extérieur adapté en 1988, et qui se complète par un nouveau dispositif mis en œuvre à partir de 1990.

### **3.1.3. L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'ouverture**

Après la présentation du cadre législatif du commerce extérieur, qui devait s'appliquer à partir de 1990, nous essayons de lire l'évolution des exportations et des importations algériennes, ainsi de déduire le degré d'ouverture de l'économie algérienne.

Commençant par les exportations, celles-ci après avoir enregistré une hausse de 1990 à 1991, reculent annuellement jusqu'à fin 1994 pour atteindre seulement 8,3 milliards de dollars, elles augmentent une nouvelle fois en 1995 et varient positivement jusqu'à 1997 pour enregistrer une valeur de 13,5 milliards de dollars. En 1998, les exportations connaissent un niveau bas remarquable de 9,6 milliards de dollars, mais à partir de l'année suivante, elles réalisent des hausses successives et rapides annuellement à l'exception des années 2001 et 2002 pour atteindre un niveau record de 60,1 milliards de dollars en 2007.

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

Pour les importations, sa valeur augmente de façon continue durant la décennie 90 à l'exception des années 1991, 1996 et 1997. Et à partir de l'année 2002, qui correspond à la signature de l'accord d'association Algérie – UE, ces importations marquent des variations positives considérables pour atteindre une valeur de 27 milliards \$. Structurellement, l'équipement industriel constitue toujours la part importante du total des importations malgré ses fluctuations, suivi de la catégorie d'alimentation qui fluctue aussi représente 23,7% en moyenne, elle cède sa place dès l'année 2003 à la catégorie des produits semi fini dont sa valeur ne cesse d'augmenter jusqu'à 2007 pour plafonner à 7,1 milliards de dollars.

La valeur des biens de consommation qui a enregistré deux chutes remarquables en 1991 et 1996, réalise sa part maximale de 19,7%, puis retourne à se stabiliser autour de 14%. La part des produits bruts qui a longtemps fluctué entre 5% et 7% descend de cette barre pour arriver à 4,4% en moyenne entre 2001 et 2007. Et enfin, l'énergie et l'équipement agricole malgré qu'ils accumulent parfois des variations relativement positives représentent respectivement toujours les parts minimales de 1,3% et 0,8% en moyenne depuis 1990.

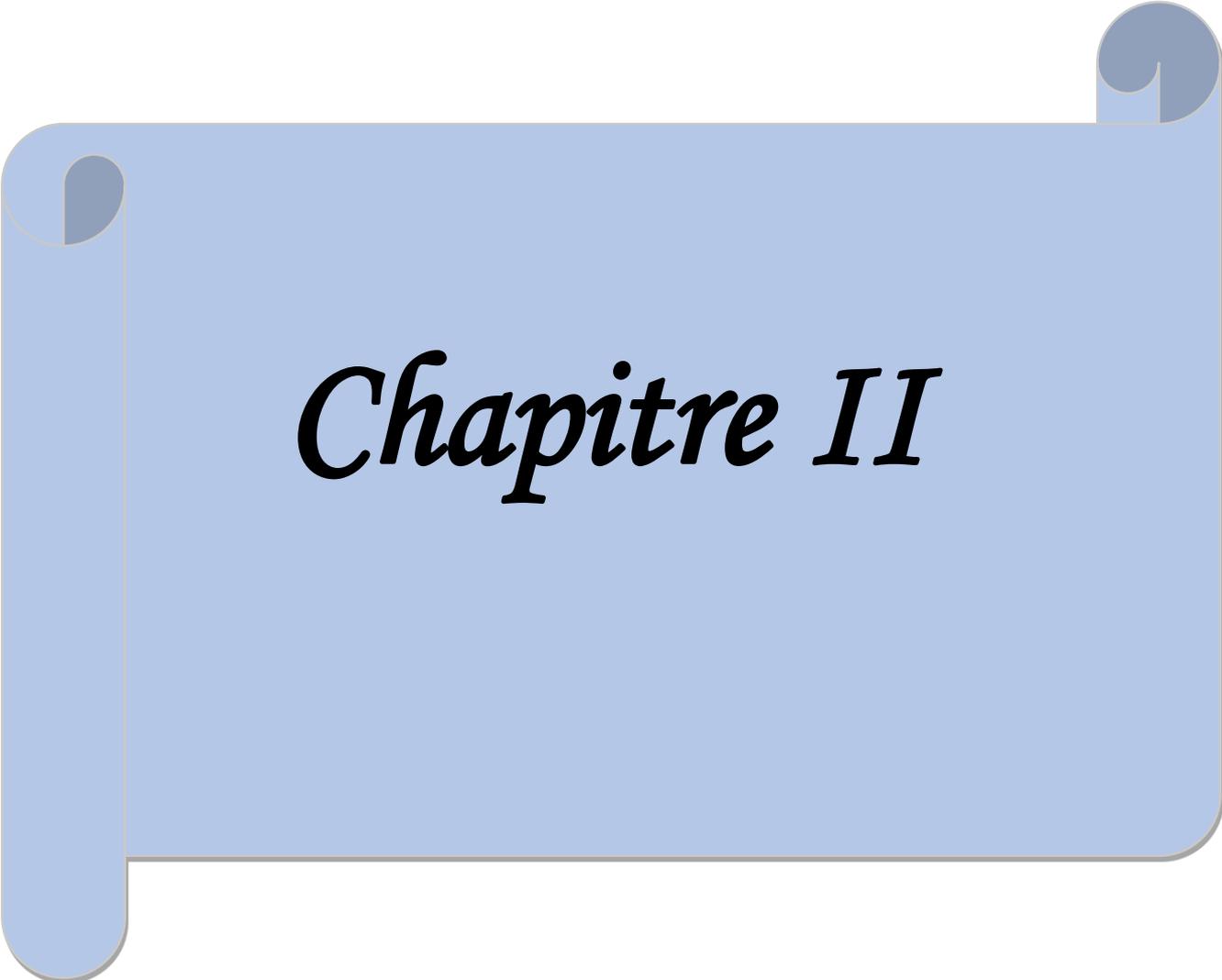
### Conclusion

La politique algérienne de développement du système bancaire vise à encourager la concurrence par l'élargissement du champ d'intervention aux banques privées, notamment étrangères, de même qu'elle s'attache à encourager le secteur public à s'ouvrir au partenariat et à affermir la professionnalisation de ses ressources humaines.

Le système monétaire et financier Algérien, a connu une évolution mémorable. En effet ce système est passé par deux phases très essentielles :

- Une première phase, où le système était considéré comme véritablement national, mais fermée sur lui-même sous le régime de l'économie dirigée.
- Une deuxième phase, où le système cherche à s'ouvrir à nouveau vers l'extérieur, avec la menace d'une certaine dépendance vis-à-vis des institutions extérieures.

Enfin, malgré la volonté politique nettement affichée de le libéraliser en l'ouvrant à de nouvelles banques, le système bancaire algérien reste encore très strictement marqué par le passé. Il reste largement assujettir par les banques publiques et le poids des nouvelles banques privées ou internationales reste très limité en matière de distribution du crédit à l'économie.



*Chapitre II*

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

### **Introduction**

La mondialisation du commerce et libéralisation des échanges commerciaux sont des thèmes économiques très médiatisés, le développement de ces échanges internationaux nécessitant la mise en œuvre des moyens et techniques de paiement pour leur bon fonctionnement.

Cependant, les moyens et les techniques de paiement cherchent à concilier les intérêts divergents des partenaires (importateur, exportateur) ; En effet, l'importateur souhaite recevoir la marchandise et être payé de préférence après livraison, par contre l'exportateur voudrait vendre sa marchandise et ne l'expédie qu'après règlement par l'importateur.

Le règlement des opérations domestiques de commerce, et dans une certaine mesure d'opérations internationales, s'appuie sur des instruments de paiement qui ont chacun leurs particularités et dans chacun présentent des avantages et des inconvénients.

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

### **Section 01 : les risques et les garanties bancaires liés aux opérations du commerce international**

#### **1. Définition du risque**

Le risque est lié au hasard. On peut le définir comme la probabilité qu'un événement incertain se produise, dont les effets seront nuisibles ou provoqueront des pertes.

La bonne fin d'un crédit est liée surtout à l'activité future de l'entreprise sous les contraintes des événements qui empêchent le bon déroulement des choses de la manière souhaitée. C'est ainsi qu'apparaît la notion de « Risque de crédit bancaire ».

Chaque crédit est soumis à des risques (le risque 0 n'existe pas). L'étude du risque présente une importance particulière pour le banquier qui cherche à prévoir les risques de chaque crédit pour qu'il prenne les précautions nécessaires qui se traduisent par des garanties et des conditions à imposer.<sup>1</sup>

#### **2. les types de risques**

##### **2.1. Le risque politique**

Il s'agit des faits politiques tels que les guerres, révolutions ou émeutes et les difficultés économiques telles que les pénuries de devises provoquant des retards de paiement. Il y a dans ce cas un blocage de la part des administrations du transfert de la contrepartie du contrat.

##### **2.2. Le risque économique**

Le risque économique regroupe l'ensemble des risques associés à l'activité économique des entreprises. Le risque économique comprend des risques d'origine externe à une entreprise tels que le risque politique ou le risque d'inflation mais aussi des risques spécifiques à l'entreprise tels que le risque opérationnel le risque d'escroquerie.

##### **2.3. Le risque technologique**

Tant qu'une entreprise n'est pas confortée à d'autres, technologique, concurrentes, elle peut se permettre de les ignorer.

---

<sup>1</sup> GUEDE, NOBERT, BUONO et JEAN-CLAUDE « financement d'entreprise : les règles du jeu » édition : d'organisation PARIS 1997, P 4.

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

### **2.4. Le risque juridique**

Le développement à l'international de l'entreprise va amener celle-ci à signer des contrats : contrat de vente, de franchise, de cession de licence, de distribution, de travail ...etc.

L'entreprise doit connaître parfaitement la législation de ses pays clients ou de ceux qui accueillent leurs investissements à l'étranger.

### **2.5. Le risque de change**

On appelle risque de change le risque de perte en capital lié aux variations future des taux de change. Ce risque est fortement accru avec le système des taux de change flottant ainsi que le développement des transactions commerciales et financières.

### **2.6. Le risque commercial**

Il s'agit de la situation financière de l'acheteur, il se définit par l'insolvabilité due à la faillite le non paiement de la valeur de la marchandise citée dans le contrat.

### **2.7. Le risque de non transfert (de non-paiement)**

Le risque de non transfert est celui résultant d'une décision des autorités étrangères empêchant le transfert de fond du par l'importateur.

Le schéma suivant résume les différents types de risques liés aux opérations du commerce international.<sup>2</sup>

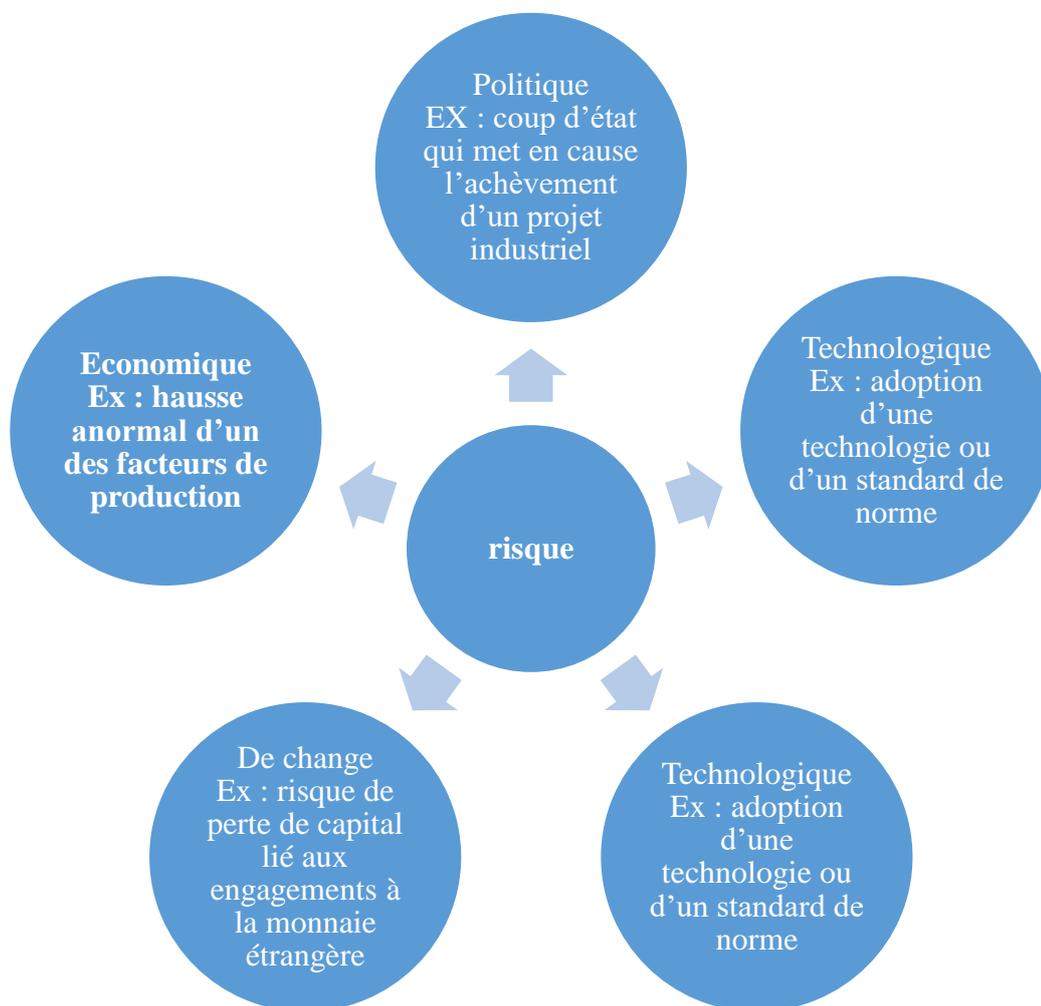
---

<sup>2</sup> G .LEGRAND et H.MARTINI :« Management des opérations du commerce international»,7<sup>ème</sup>édition, DUNOD, 2001, P 213-214.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

Schéma N°01 : Typologie des risques



Source : LEGRAND GHISLANE, MARTINI HUBERT, op.cit. p21.

### 3. Evaluation et identification des risques

L'octroi du crédit comporte inévitablement des risques, pour cela le banquier recueille des garanties qui lui servent de couverture en cas de réalisation de ces risques.

Il est ainsi impératif d'identifier les types de risques ainsi que leur intensité pour cela il faut pouvoir l'évaluer. L'entreprise devra dans ce cas se poser la bonne question et anticiper ce processus parfois long et semé d'embûches.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

Identifier les types de risque est une chose mais en connaître les déterminants en est une autre toute aussi importante puisque cela permettra de se concentrer et d'agir en conséquence pour en atténuer l'impact.<sup>3</sup>

L'entreprise doit prêter attention :

✓ **Au chiffre d'affaires** : le fait d'avoir peu de clients et /ou de concentrer son activité sur une zone géographique limitée en termes de superficie et de potentiel entraîne un risque d'impayé plus grand car la défaillance de l'un des clients peut avoir un effet dévastateur sur le plan financier.

✓ **Aux caractéristiques de l'acheteur** : le risque sera d'autant plus faible que le client est connu et que la relation d'affaire est ancienne et régulière.

✓ **Aux échéances de paiement** : il est évidemment clair que plus le délai est long plus il y a un risque de non-paiement.

### 3.1 Les techniques de couverture contre le risque de non-paiement

Il existe six manières de se prémunir contre le risque de non-paiement.

#### 3.1.1. Les couvertures internes

- ✓ Le paiement anticipé ;
- ✓ Le crédit documentaire ;
- ✓ La lettre de crédit stand-by.

#### 3.1.2. Les couvertures externes

- ✓ L'assurance-crédit ;
- ✓ L'affacturage ;
- ✓ L'escompte à forfait appelé aussi (forfeting).

### 4. les cautions des garanties bancaires

Le plus souvent, on parle indifféremment de cautions ou de garanties bancaires leurs formes et leurs rôles sont identiques. Ce sont des engagements par signature, écrits par la banque du

---

<sup>3</sup> AMORANEM SAID, AKKOUL HAMID « Le crédit documentaire », mémoire de licence en science économique, option : Monnaie-finance-banque Faculté des sciences économique, commerciale et de science de gestion université MOULOUD MAMMERI T .O, 2005.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

fournisseur d'ordre et pour compte de celui-ci, en faveur de l'importateur. Cependant, les conditions de mise en jeu diffèrents.

La caution est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur.

Les garanties bancaires à première demande sont indépendantes et leurs mises en jeu ne peuvent avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie qui est un engagement principal et non accessoire. IL s'agit en fait d'un engagement autonome indépendant des rapports de droit existe entre les parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance.

Néanmoins les conditions générales de garantie sont souvent identiques, ce qui justifie l'appellation courante de caution ou garantie.<sup>4</sup>

### 4.1 Les intervenants de la garantie bancaire

Cet engagement autonome est indépendant des rapports de droit existant entre les parties au titre du contrat de base.

Une opération de garantie fait intervenir

- **Le donneur d'ordre** il s'agit de l'exportateur.
- **Le bénéficiaire** il s'agit de l'importateur.
- **Le garant** la banque de l'exportateur.
- **Le contrat garant** la banque de l'importateur.

### 4.2 Le circuit de la garantie bancaire

On distingue deux modes d'émissions

---

<sup>4</sup> LEGRAND GHISLANE ,MARTINI HUBERT, OP .Cit ,p :165.

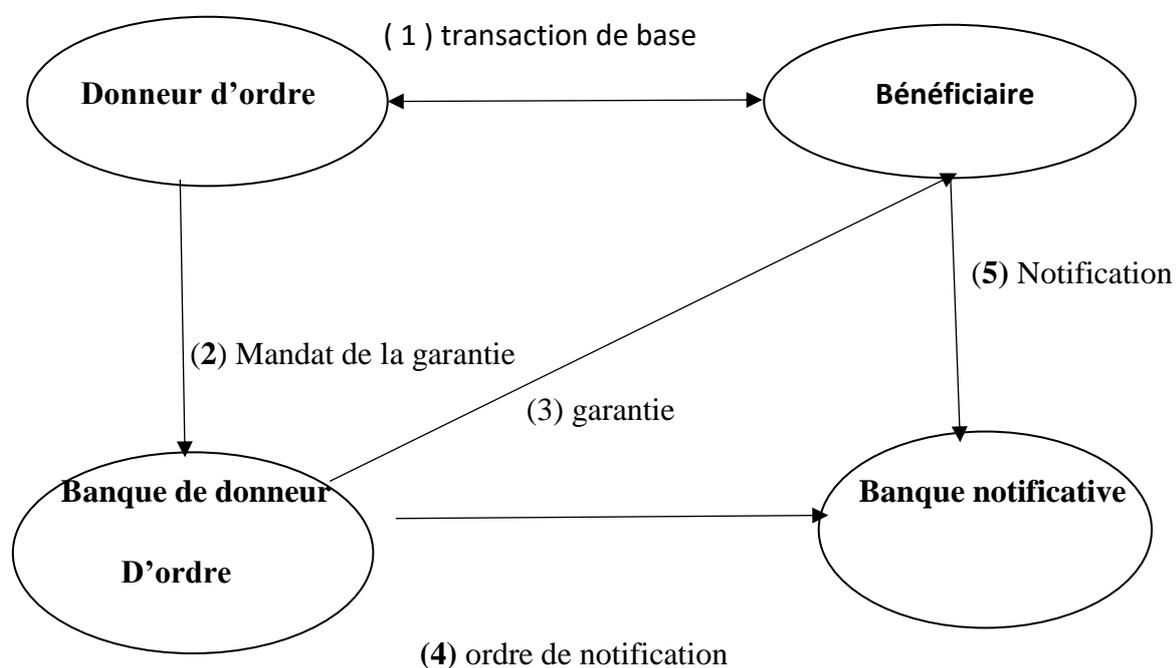
## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

### 4.2.1 Les garanties directes

#### A. Définition de la garantie directe

On dit qu'une garantie est directe si elle est émise par la banque de l'exportateur et adresse au bénéficiaire. Elle met en présence trois parties ; la banque d'ordre, la banque de donneur, et le bénéficiaire.

Schéma N°02 : l'émission d'une grande directe



Source : [www.eur-export.com](http://www.eur-export.com)

#### B. Déroulement de l'émission d'une garantie

- **Transaction de base** contrat entre les deux parties.
- **Mandat** le donneur d'ordre (l'exportateur) ordonne l'établissement d'une garantie directe en faveur de son client.
- **Garantie** la banque établit et remet directement la garantie au bénéficiaire par courrier rapide.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

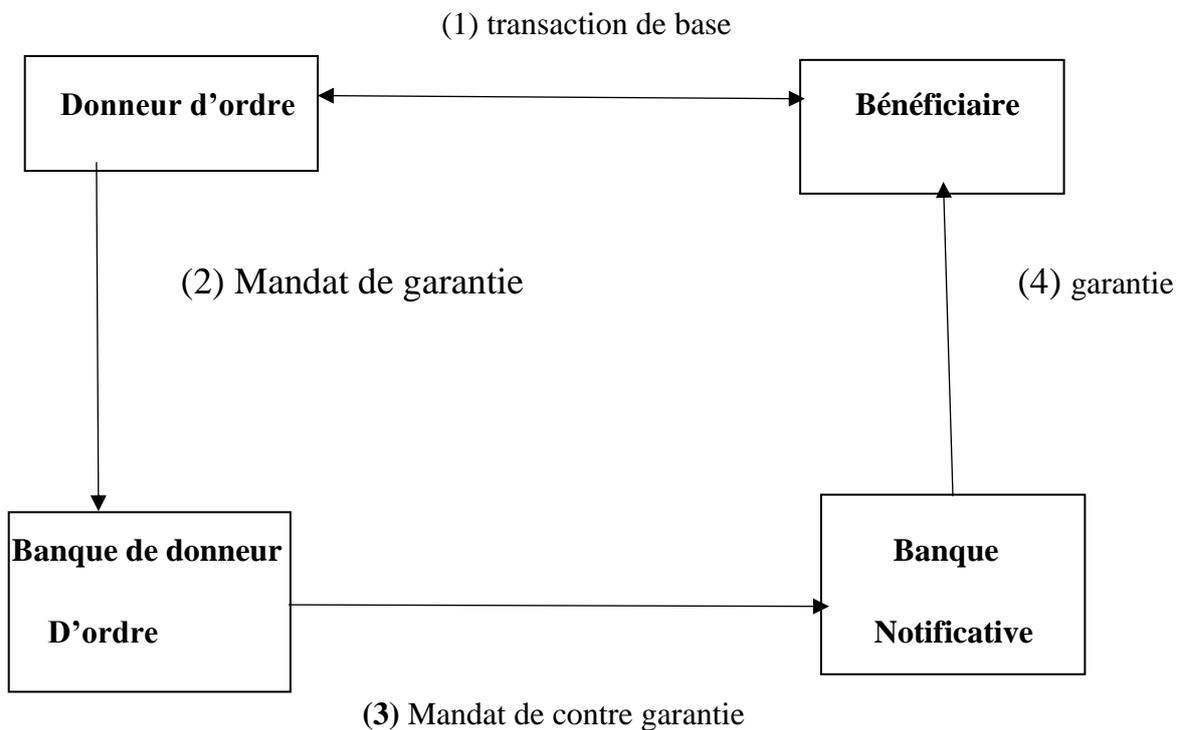
- **Ordre de notification** transmission de la garantie à une banque tierce et l'ordre de transmission au bénéficiaire.
- **Notification de garantie** la banque notificative transmet la garantie au bénéficiaire sans engagement de sa part uniquement à des fins d'identification.

### 4.2.2 Les garanties indirectes

#### A. Définition de la garantie indirecte

On dit qu'une garantie est indirecte si elle n'est pas adressée directement au bénéficiaire par la banque de l'exportateur, une autre banque intervient « contre garant » celle-ci non seulement elle transmet l'acte de garantie mais elle s'engage envers le bénéficiaire, le schéma suivant explique l'émission d'une garantie indirecte.

**Schéma N°03 : L'émission d'une garantie indirecte**



Source : [www.eur-export.com](http://www.eur-export.com)

#### B. Le déroulement de l'émission d'une garantie indirecte

- **Transaction de base** : contrat entre les deux parties.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

- **Mondât le donneur d'ordre (l'exportateur) :** ordonne l'établissement d'une garantie indirect en faveur de son client.
- **Mandat de contre garantie :** la banque tierce (la banque mandatée) établie et remet au bénéficiaire la garantie sur la base du mandat et sous la responsabilité du donneur d'ordre.<sup>5</sup>

### 4.3. Les différentes garanties

#### 4.3.1. La garantie de soumission (BID bond)

Cette garantie permet l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non conclusion du contrat. Elle lui garantit qu'une fois retenue, l'entreprise signera le contrat ou fournira une garantie de bonne fin de travaux. le contacte de cette garantie varie de 2% à 5% de la valeur estimée du contrat, sa durée s'entend du dépôt des candidatures à l'acceptation du marché pour l'entreprise.

#### 4.3.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)

Cette garantie aussi garantie de bonne fin ou de bonne exécution, elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas du manque du vendeur à ces obligations contractuelles, en général elle est limitée entre 10% à 20% du montant du contrat.

#### 4.3.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)

La garantie de restitution d'acompte (Down payment ou Advance Payment Guarante, en anglais) garantit l'acheteur qui a accepté de verser un acompte à la commande à son fournisseur contre le non-respect des obligations du vendeur. Elle constitue également un moyen de négociation pour l'exportateur.

#### 4.3.4. La garantie de retenue de garantie (rétention moyen bond ou garantie de maintenance bond)

Le contrat peut faire mention d'un pourcentage du montant du contrat qui sera retenu par l'acheteur à titre de garantie et règle à l'exportateur seulement à la fin du marché (retenue de garantie) peut être réglée au début de la période du garantie du marché contre la présentation

---

<sup>5</sup> LEGRAND GHISLANE , MARTINI HUBERT,OP,cit , P :170.

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

par l'exportateur d'une garantie appelée (garantie de retenue de garantie ) la réception définitive et la réception provisoire des travaux (souvent 6 mois ou un an).

Le montant ne peut pas dépasser 10% du la valeur du contrat.

### **4.3.5. La garantie de paiement (la bour and matériel payment bond)**

Aussi appelé garantie en cas de défaut de paiement, elle assure au vendeur le paiement des marchandises fournies par le contrat. Contrairement à l'accréditif, il n'est pas nécessaire de fournir des documents de marchandise. Le montant de la garantie et le prix de vente sont en principe identique et la durée correspond à l'échéance de paiement.

### **4.3.6. La garantie d'admission temporaire**

Elle entre dans le cadre de l'importation temporaire d'un matériel dans le pays de la réalisation du marché et qui sera exportée, elle garantit les autorités douanières du paiement des droits et taxes douanières à l'échéance ou en cas où l'entreprise venait à vendre le matériel importé ou à ne pas les réexporter.

Le montant de cette garantie est égal au droit et taxes douanières exigibles.

### **4.3.7. La lettre de crédit (stand-by)**

Les lettres de crédit peuvent servir de moyen de garantie de paiement d'un prix, il s'agit de garantie bancaire émise sous forme de crédit documentaire, elle est valable jusqu'à l'exécution des obligations contractuelles du vendeur est payable contre une simple attestation du bénéficiaire certifiant des défauts d'exécution du vendeur.

## **Section 02 : Les instruments de paiement utilisés dans le commerce international**

L'instrument de paiement est la matérialisation de l'opération de paiement cette forme tend à disparaître au profit des transactions informatisées. Nous pouvons distinguer :

- Le chèque ;
- Le virement international ;
- La lettre de change ;
- Le billet à ordre ;

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

- Le mandat poste international et la carte bancaire.

### 1. Le chèque

#### 1.1. Définition du chèque

Le chèque est un titre par lequel une personne titulaire d'un compte appelé «Tireur », donne l'ordre à son banquier appelé «Tiré », de payer à vue une certaine somme à une troisième personne qui est le «bénéficiaire », ou à son ordre.<sup>6</sup>

#### 1.2. Les différents types de chèque

Il existe plusieurs types de chèque, leur différence tient au fait que certains n'offrent pas de garantie sûre contre le risque de non-paiement et les autres biens, parmi eux :

##### a) Le chèque certifié

Le chèque certifié est un chèque émis sur le compte d'un client demandeur et pour lequel sa banque appose une mention appelée certification. Cette dernière atteste de l'existence de la provision durant le délai de présentation qui est de huit jours en Métropole. Passé ce délai, le chèque redevient un chèque ordinaire et la provision cesse d'être bloquée. Le chèque peut alors être refusé par la banque pour insuffisance de provision.

##### b) Le chèque barré

Le chèque barré est délivré ordinairement gratuitement par le carnet de chèque, ne peut être encaissé par quelqu'un puisqu'il est payable ni vue ni endossable.

##### c) Le chèque non barré

Il peut être encaissé par quiconque, il est payable à vue est sans délai à l'agence locale d'où il provient, il est endossable.

---

<sup>6</sup> A. BENHALIMA, pratique des techniques bancaire, édition DAHLAB, 2005, P35.

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

### **d) Le chèque de banque**

C'est le chèque de banque émit par la banque soit sur l'une de ces agences soit sur une autre banque. Compte tenu de la qualité du tireur, le porteur du chèque est assuré de son paiement toute la durée de validité du chèque.

### **e) Le chèque visé**

Le visé d'un chèque par une banque a pour effet de constater l'existence d'une provision au moment où il est donné.

### **f) Le chèque avalisé**

L'aval est une garantie de paiement donnée par un tiers pour avaliser un chèque, écrire à sa droite « bon pour aval » et signer. Le donneur d'aval engage ainsi sa responsabilité.

### **g) Le chèque de voyage**

Le chèque au voyage permet d'éviter aux touristes ou à l'homme d'affaires en déplacement le risque de vol et protège contre le risque d'utilisation.

### **h) Le chèque postal**

C'est celui qui est tiré sur un bureau de poste par un titulaire d'un compte courant postale.

## **1.3. Les mentions obligatoires du chèque**

La solvabilité d'un chèque est assurée par l'existence de certaines mentions obligatoires qui sont les suivantes

- L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé ;

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

- Le nom de celui qui doit payer ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- La dénomination du chèque inséré dans le texte même du tireur employé dans la rédaction du chèque
- La signature de celui qui émet le chèque.

### 1.4. Les avantages et les inconvénients du chèque

#### ✓ Les avantages

Le chèque présente les avantages suivants :

- Il est très répandu et peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;
- Le chèque peut constituer un moyen de financement. L'exportateur sera crédité de sa créance des réceptions du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

#### ✓ Les inconvénients

Le chèque est un instrument relativement peu utilisé dans les transactions commerciales internationales. En effet, le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, par de nombreux inconvénients :

- l'émission du chèque et laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour le présenter à la banque de l'importateur pour le paiement ;
- Le chèque de l'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé ;
- Le chèque peut être volé, perdu ; voire falsifié ;
- la réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international.

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

### **2. Le virement international**

#### **2.1. Définition du virement international**

C'est un instrument de règlement le plus utilisé, le débiteur (acheteur, importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'importateur) par virement, il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex, courrier et SWIFT.

#### **2.2. Les différents types du virement international**

Le virement est réalisé par <sup>7</sup>:

##### **A. Le virement SWIFT (society for worldwide interbank financial telecommunication)**

Le réseau de paiement international SWIFT est l'un des plus grands systèmes de messagerie financière au monde. Transfer Wise peut envoyer et recevoir certaines devises par SWIFT.

##### **B. Le virement par courrier**

L'ordre de virement transite par voie postale, c'est-à-dire l'acheminement physique des documents ; il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation du réseau postal du pays concerné.

##### **C. Le virement par télex**

Le télex est plus rapide que le courrier, il offre également davantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

Avec l'extension des échanges internationaux, il y'a risque d'encombrement ce qui présente une contrainte pour le virement par le télex.

---

<sup>7</sup> REHAYEM : « technique du commerce international » édition FOUCHER, 2002, P90

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

### 2.3. Mentions du virement international

Pour que l'ordre de virement soit validé, il doit contenir les mentions suivantes :

- Nom et prénom du donneur d'ordre ;
- Le numéro de compte du donneur d'ordre ;
- Le nom de la banque du donneur d'ordre ;
- Le nom et prénom du bénéficiaire
- Le numéro de compte du bénéficiaire ;
- Le nom de la banque chez laquelle sera effectué le virement ;
- Le montant du virement en lettres et en chiffres.

### 2.4. Les avantages et les inconvénients du virement international

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice de virement :

#### ✓ **Les avantages**

- Sécurisé des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.
- Le virement est rapide ;
- Il n'est pas cher ;
- Son utilisation est facile ;
- Le système fonctionne en permanence «24h sur 24h »

#### ✓ **Les inconvénients**

- Emission à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change.

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

### **3. Les effets de commerce**

L'effet de commerce appartient à la catégorie des titres négociables qui permettent une circulation aisée des richesses et facilitent ainsi leurs mobilisations par différentes techniques de crédit. Les effets de commerce sont employés pour la garantie d'un crédit interbancaire, notamment sur le marché monétaire qu'est le marché où se négocie essentiellement entre banque.

On distingue traditionnellement deux formes d'effets du commerce « la lettre de change et le billet à ordre ».

#### **3.1. La lettre de change**

##### **3.1.1. Définition de la lettre de change**

Également appelée traite, c'est un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Dans la pratique, l'exportateur se désigne souvent lui-même comme bénéficiaire, et expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.<sup>8</sup>

##### **3.1.2. Les mentions obligatoires de la lettre de change**

La lettre de change doit faire apparaître les mentions obligatoires suivantes :

- Dénomination « lettre de change » ; la somme exprimée en lettres et en chiffres ;
- Le nom du tiré, complété par le prénom, profession et domicile, il est nécessaire que l'identification soit assez significative ;
- L'échéance : c'est la date de paiement, elle est écrite en toutes lettres ;
- Le lieu de paiement : le domicile du tiré ou de la banque domiciliaire ;
- Le nom de bénéficiaire ;
- La date et le lieu de création de la lettre de change ;
- La signature de celui qui émet la lettre (le tireur), c'est une signature manuscrite, une simple griffe ou un tampon ;

---

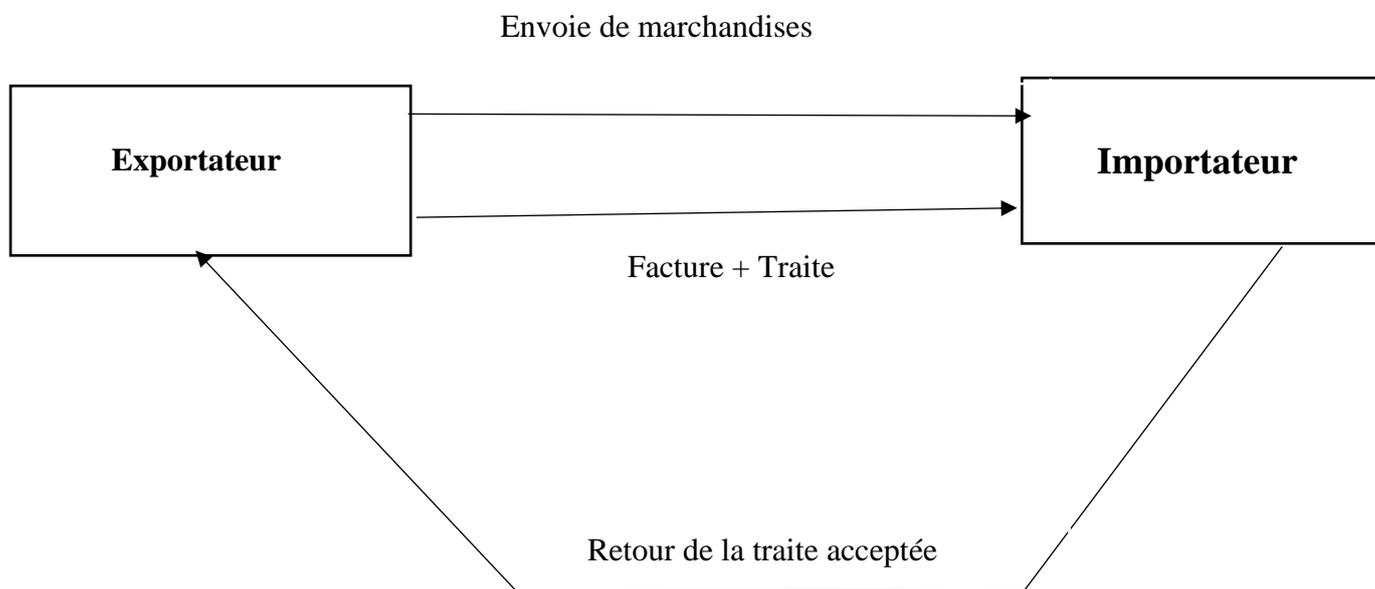
<sup>8</sup> LEGRAND GHISLANE , MARTINI HUBERT, OP, cit , P :97.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

- La signature sur le timbre fiscale et qui vont à la signature sur la traite elle-même.

**Schéma N°04** : le fonctionnement de la lettre de change



**Source** : Réalisé par nous-même

La lettre de change présente des fonctions qui sont :

- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds.
- De son côté le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance. Les capitaux indispensables pour continuer son exploitation.
- La lettre de change est un instrument de paiement.
- Lorsqu'elle cesse de circuler. Elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance.

### 3.1.3. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

#### ✓ Les avantages

- Elle est émise à l'initiative du vendeur ;
- Elle précise exactement le délai de paiement accordé ;
- La traite est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée ;
- Elle peut être escomptée auprès d'une banque ;

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

- Elle peut être avalisée.

### ✓ Les inconvénients

Malgré tous ces avantages la lettre de changes présente aussi des inconvénients du fait que :

- Elle est peu répandue et utilisée ;
- Elle est soumise à l'acceptation du tiré ;
- Le risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire.

### 3.2. Le billet à ordre

#### 3.2.1. Définition du billet à ordre

C'est un effet de commerce rarement utilisé dans le commerce international, il présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change, il peut donc être avalisé par une banque, endossé ou négocié.

La différence essentielle entre la lettre de change et le billet à ordre c'est que la première est émise par le créancier (l'exportateur), le second est émis par le débiteur (importateur), c'est ce qui explique que le vendeur préfère utiliser une lettre de change, plutôt que de laisser l'acheteur l'initiative de l'émission de l'effet de commerce.

Ainsi le billet à ordre est un écrit par lequel un débiteur (importateur) promet le paiement d'une certaine somme à vue ou à une certaine date, à son créancier (exportateur).

Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque indiquée.

Le bénéficiaire d'un billet à ordre peut le transférer à un tiers pour l'endosser, ce tiers peut être un banquier qui l'escompte. Le bénéficiaire est habituellement le vendeur, et le souscripteur est son client.

#### 3.2.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre

Le billet à ordre doit comporter un certain nombre de mentions pour qu'il soit validé ce sont :

- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée
- L'indication de l'échéance de paiement ;
- Le lieu où doit s'effectuer son paiement ;

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

- L'indication de la date et du lieu où le billet à ordre est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre, à savoir le souscripteur ;
- La dénomination du titre doit être insérée dans le texte.

### 3.2.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Le billet à ordre plusieurs avantages et inconvénients :

#### ❖ Les avantages

- Il sert de reconnaissance de dettes ;
- Il précise exactement la date de paiement ;
- Il permet l'escompte (par la mobilisation).

#### ❖ Les inconvénients

- Il émet à l'initiative de l'acheteur ;
- Il est soumis au risque de non-paiement ;
- Il est soumis aussi au risque de change.

## 4. Le mandat poste international

Il peut se présenter sous trois formes : mandat ordinaire, mandat de versement à un compte postal et mandat télégraphique.

Du fait de la limitation au plan géographique, ce mode de paiement est très peu utilisé en commerce international d'autant que les mandats transférables par ce moyen sont également limités.

Laissé à l'initiative de l'acheteur ; pour cela il est recommandé pour les contractants qui se connaissent.

En ce qui concerne le chèque, l'exportateur préfère un chèque certifié afin d'éviter d'avoir un chèque sans provision. En fin, les deux effets de commerce (la traite et le billet à ordre) présentent les mêmes avantages et inconvénients mais le premier est à l'initiative de l'exportateur d'utiliser le premier à condition qu'il soit avalisé pour se prémunir du risque de non-paiement.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

### 5. La carte bancaire

La carte bancaire reste l'instrument indispensable des voyages d'affaires.

Dans le tableau qui suit, nous présenterons les instruments de paiement.

**Tableau N°01** : Représente les instruments de paiement selon leurs types

	Sécurité de délai de paiement	Garan tie de paiement	Gestion administrative	coût	Accept abilité client	Mode de financement
<b>Virement swift</b>	- peu sûr initiative de paiement laissé à l'importateur (sauf si paiement à la commande ou à la facturation).	-nulle : ne constitue pas une garantie de paiement sauf si envoyé avant expédition des marchandises	-légère utilisation très facile	Très faible	Bonne	Non (sauf si paiement à la commande)
<b>Chèque</b>	-peu sûre initiative de paiement laissé à l'importateur (sauf si paiement à la commande ou à la facturation temps d'encaissement long)	-variable : bonne si chèque de banque mauvais si chèque d'entreprise non certifié ou vise le chèque peut être perdu ou volé ou falsifiée.	-Moyenne nombreux interbancaire -statu du chèque déferent de pays à pays -usage parfois limité par la réglementation des changes	Assez élevé	Bonne	Non possibilité de réduire le délai de paiement si acceptation du chèque par la banque

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

<b>Lettre de Change</b>	Complexe temps d'encaissement long car nombreux intermédiaire	Variable sécurité de paiement si la traite est analysée par une banque	Moyenne nombreux intermédiaire	Assez élevé	Moyenne	Oui peut être export auprès d'une banque transmise par endossement
-------------------------	---	---	-----------------------------------	-------------	---------	--

Source : G .LEGRAND et H.MARTIN ; op.cit.200

### Section 03 : Les différentes techniques de financement du commerce international

Pour vérifier la bonne exécution de leurs obligations réciproques, les commerçants internationaux font appel à des intermédiaires neutres (les banques) ou encore demandent à leurs transitaires ou transporteurs de ne remettre les marchandises que contre paiement.

La technique de paiement désigne la procédure à suivre pour que le paiement puisse être réalisé, il s'agit donc des modalités d'utilisation des instruments de paiement qui résultent de l'accord des parties au contrat.

On distingue les techniques non documentaires et les techniques documentaires :

#### 3.1. Les techniques de paiement non documentaires

Si les techniques non documentaires ne posent pas de problèmes particuliers quant à leur mise en place, ils n'ont pas le même mécanisme d'encaissement documentaire. On détecte d'ores et déjà les difficultés que ces techniques de paiement peuvent susciter suite à une non-conformité de documents. Cependant, elles fournissent un équilibre entre les obligations de l'acheteur et celles du vendeur, et plus particulièrement dans le cadre du crédit documentaire.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> LASARY : « le commerce international a la portée de tous », édition 2005, p197.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

### 3.1.1. L'encaissement direct

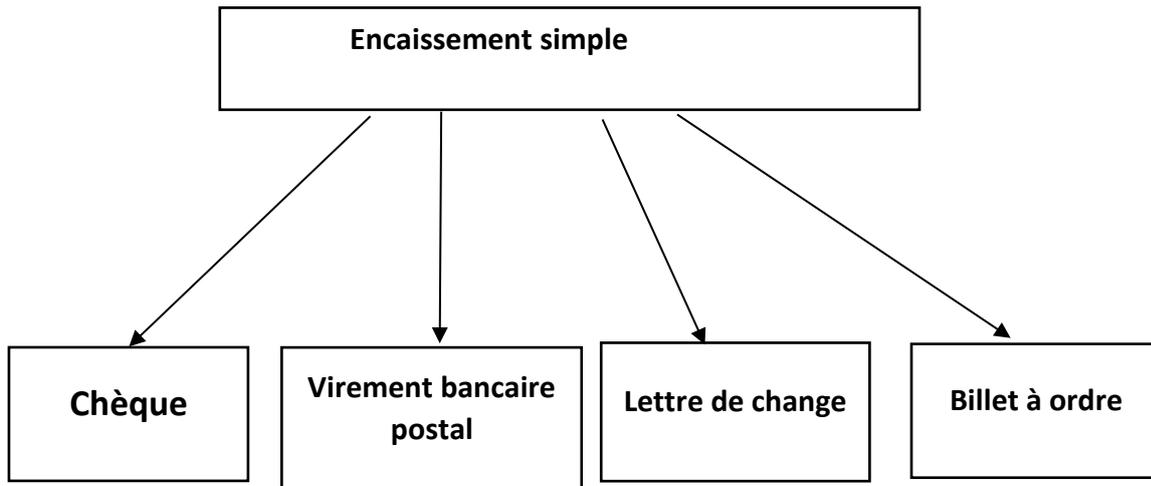
Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré.

Il existe plusieurs types d'encaissement direct :

#### 3.1.1.1 L'encaissement simple

Par cette technique, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées, et l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

**Schéma N°04** : le fonctionnement de l'encaissement simple



Source : Réalisé par nous-même

#### 3.1.1.2. L'encaissement à la facturation

Dans cette technique, l'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Cette facture peut être payable à vue ou à échéance avec l'un des instruments de paiement (chèque, lettre de change, virement.....etc.). Les limites de cette technique sont liées à l'instrument de paiement utilisé. Cela suppose également que la transaction concerne des clients sûrs et des pays où les transferts de fonds en devises sont faciles.

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

### **3.1.1.3. L'encaissement à la commande**

Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger, car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut être n'est pas encore fabriquée, elle s'opère en effet complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids financier de l'opération. De plus elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

### **3.1.1.4. Le paiement ex-usine**

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées et qu'elles soient prêtes pour expédition ils veulent de la sorte éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement. Si ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer, peut poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le transport et la formalité douanière au départ d'un pays qu'il ne connaît pas peut être.

### **3.1.2. Le contre remboursement (Cash On Delivery)**

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix de son rapatriement pour le compte du vendeur. La technique de contre remboursement se caractérise par de nombreux avantages et inconvénients.

#### **3.1.2.1. Le mécanisme du contre remboursement**

Cette technique de paiement fonctionne selon les étapes suivantes :

- Le vendeur expédie la marchandise par l'intermédiaire d'un transitaire et ne livre pas la marchandise que contre paiement reçu ;
- Le transitaire, au moment où il présente la marchandise à l'acheteur en demande le paiement ;
- Dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur : c'est la livraison ;
- Le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre : le vendeur.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

### 3.1.2.2. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

#### ✓ Les Avantages

- Le contre remboursement est intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance ;
- C'est une technique de paiement simple, rapide et sûre.

#### ✓ Les inconvénients

Le risque principal qu'encourt l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur, plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :

- Les marchandises sont endommagées ;
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait été commandé ;
- L'acheteur n'a pas obtenu la licence d'importation ;
- L'acheteur n'a pas obtenu les devises demandées.

En cas de refus de prendre livraison de la part de l'acheteur, l'exportateur se trouvera dans l'obligation de stocker la marchandise en attendant son rapatriement ou sa mise en vente sur place à des conditions souvent moins avantageuses. Un refus aura donc inévitablement des incidences financières pour l'entreprise.

Un autre désavantage du contre remboursement est son coût élevé. Celui-ci varie de 2% à 5% du montant de la facture réclamée.

**Schéma N°05 : le fonctionnement du contre remboursement**



**(1) Expédition**

**(2) Paiement**

**(3) livraison**

**(4) paiement**

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

### 3.1.3. Le compte à l'étranger

Lorsque la banque de client dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, ce client a la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît pour des sommes importantes.<sup>10</sup>

### 3.2. Les techniques de paiement documentaire

#### 3.2.1. La remise documentaire

##### 3.2.1.1. Définition de la remise documentaire

C'est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par l'importateur contre remise des documents.

L'exportateur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette dernière doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'importateur contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. Cette opération obéit aux règles et usances uniformes relatives aux encaissements publiés par la chambre de commerce international.

##### 3.2.1.2. Les intervenants dans la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

**a. Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.

**b. La banque remettante** : il s'agit de la banque de donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque présentatrice.

**c. La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documentations à l'acheteur et reçoit son règlement.

**d. Le tiré (le client)** : c'est l'importateur qui reçoit les documents liés aux marchandises achetées contre paiement ou acceptation.

---

<sup>10</sup> G .LEGRAND et MARTINI, op. cit p99.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

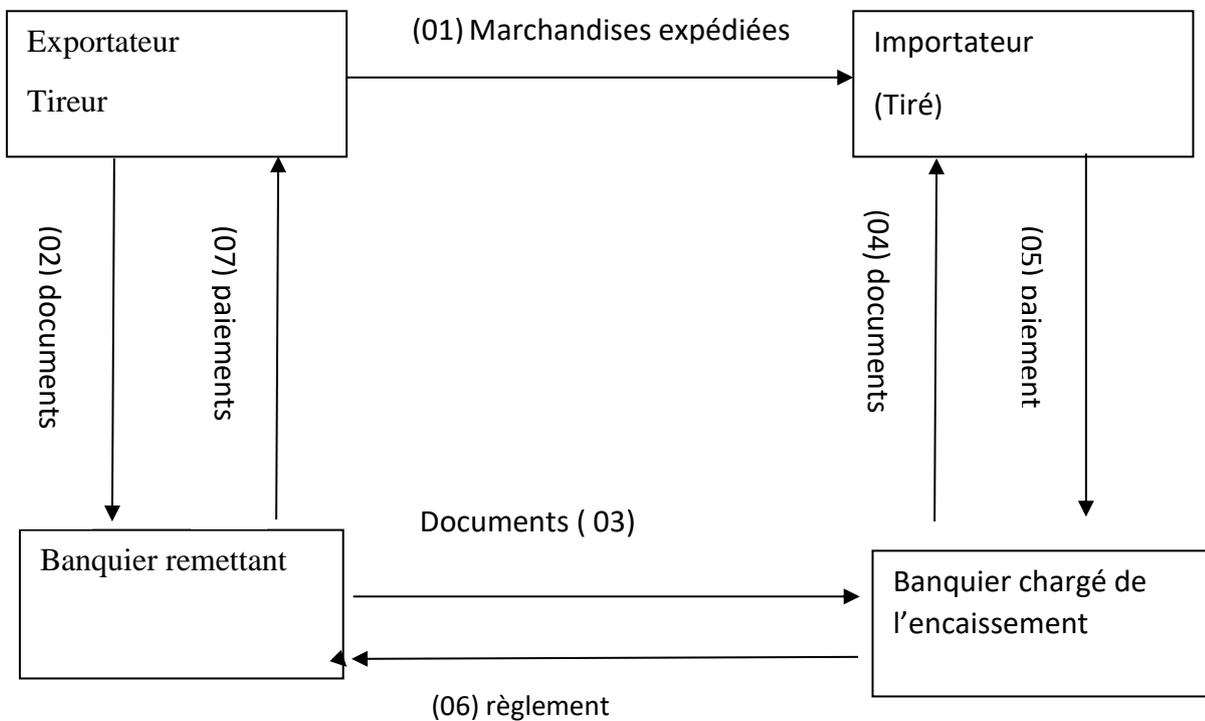
### 3.2.1.3. Les formes de la remise documentaire

On distingue deux formes de remise documentaire :

#### A. La remise documentaire contre paiement

La banque représentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat. Cette formule représente une bonne sécurité pour l'exportateur, qui reste cependant soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

**Schéma N°06 : la remise documentaire contre paiements**



**Source :** PP.Monod : « moyens et techniques de paiements internationaux p.59 »

- ✓ L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.
- ✓ Ensuite, il remet les documents à son banquier remettant.
- ✓ Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de, l'encaissement suivant les instructions reçus de l'exportateur.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

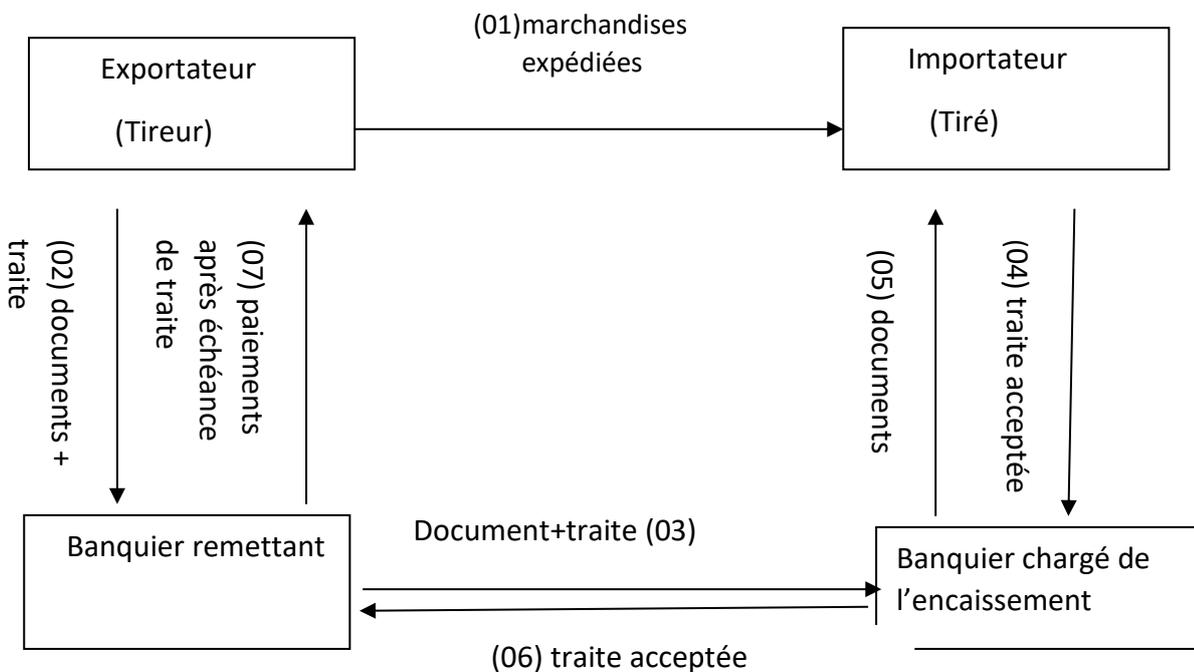
- ✓ Le banquier chargé de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant.
- ✓ Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé.
- ✓ Règlement du banquier remettant par le banquier l'encaissement (transfert de fond).
- ✓ Paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

### B. La remise documentaire contre acceptation

La banque représentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre acceptation de la traite jointe à ces derniers. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

Le vendeur qui souhaite disposer d'une sécurité de règlement peut demander que cette traite soit avalisée par la banque représentatrice.

**Schéma N°07 : La remise documentaire contre acceptation**



**Source :** PP. Monod : « moyens et technique de paiement international »

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

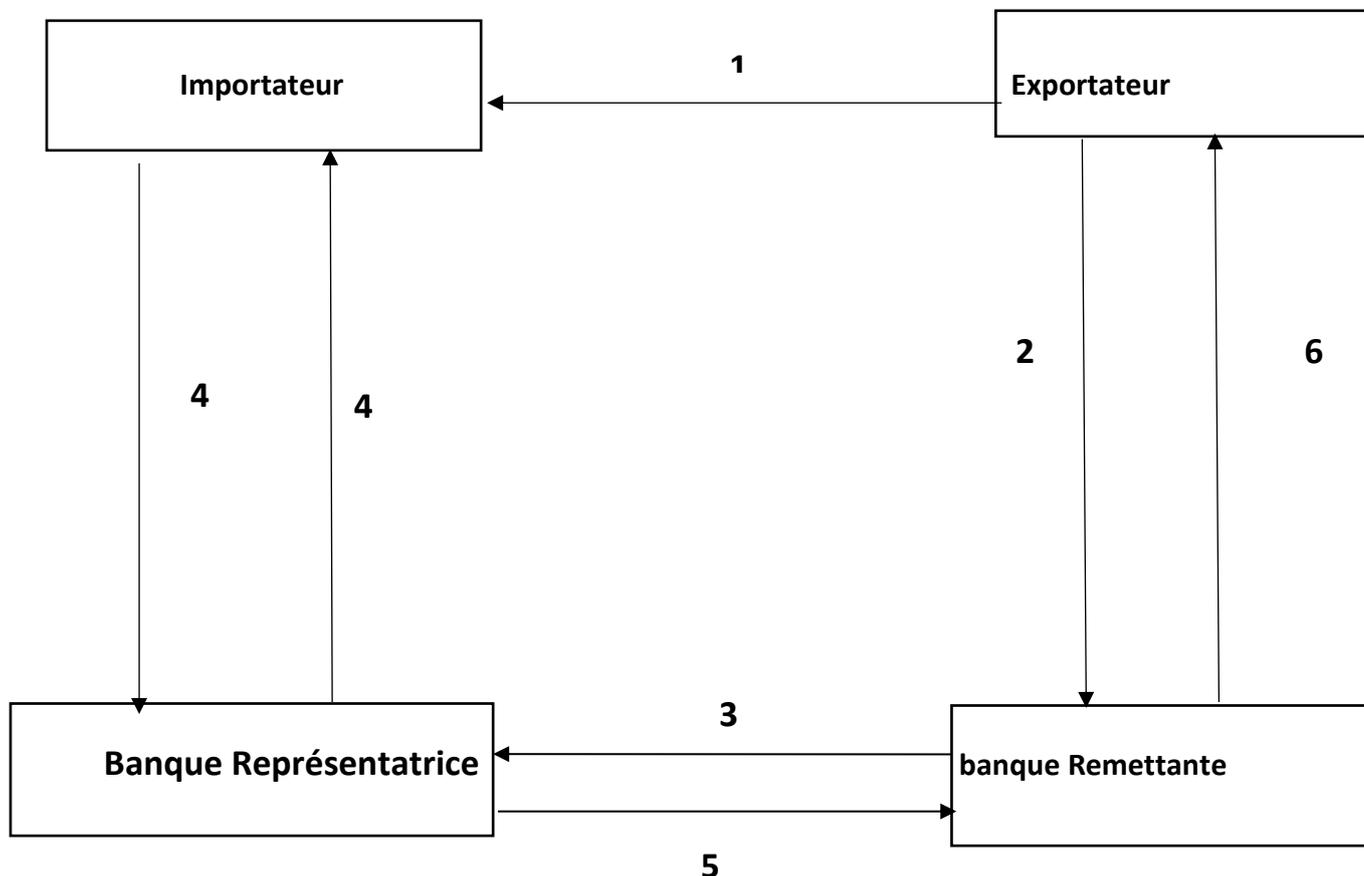
---

- L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.
- Ensuite il remet les documents exigés, avec une traite à la banque remettante, il lui donne l'ordre de délivrer les documents à l'importateur (par l'intermédiaire) de la banque chargé de l'encaissement après l'acceptation de la traite libellée à l'échéance convenue par ce dernier.
  - Le banquier remettant envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.
  - L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signé la traite sortie de reconnaissance de dette admise. En cas de non-paiement le recouvrement de sa créance par la vole juridique.
  - La banque chargée de l'encaissement remet les documents à son client importateur pour qu'il puisse retirer sa marchandise.
  - Une fois que la traite est acceptée par le client (importateur) la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant avec une lettre, tout en demandant qu'elle soit crédible.
  - Le banquier remettant paiera l'exportateur à échéance de la traite après transfert des fonds par la banque de l'importateur.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

### 3.2.1.4. Le fonctionnement de la remise documentaire

Schéma N°08 : fonctionnement de la remise documentaire



Source : Réalisé par nous-même .

On distingue six étapes dans cette procédure <sup>11</sup> :

➤ **Étape 1 :**

Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque représentative.

➤ **Étape 2 :**

Les documents sont remis à la banque remettante : C'est la banque de l'exportateur dans le pays d'origine

<sup>11</sup> G .LEGRAND et MARTINI, op. cit p100.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

### ➤ **Etape 3 :**

La banque remettante transmet les documents et la lettre d'introduction à la banque représentatrice dans le pays de l'importateur

### ➤ **Etape 4 :**

La banque représentatrice remet les documents à l'importateur soit contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

En acceptant les documents, on dit que l'acheteur lève les documents, ceux-ci lui permettent de réceptionner les marchandises.

### ➤ **Etape 5 :**

La banque représentatrice transmet le paiement ou la traite acceptée à la banque remettante.

### ➤ **Etape 6 :**

La banque remettante procède au paiement de l'exportateur ou lui remet la traite acceptée.

### 3 .2.1.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

#### ✓ **Les avantages**

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.
- La procédure est plus souple que le 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 dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait en effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

---

à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

### ✓ Les inconvénients

Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée il faudra la vendre sur place à prix bas et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte ; il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice dans la lettre d'instruction les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents.

- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle compte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation.

### 3.2.2 Le crédit documentaire

C'est l'engagement d'une banque (banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixe des documents conformes à l'instruction de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée. Le bénéficiaire est averti de l'ouverture du crédit documentaire par une banque de son pays (banque notificatrice) le crédit documentaire sera développé dans le chapitre IV <sup>12</sup>.

Dans le tableau qui suit, nous présenterons la différence entre le Credoc et la remise documentaire

---

<sup>12</sup> Yves SIMON, Samir MANNA : «Techniques Financières internationales », édition economica, 2002, P324.

## Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur

**Tableau N°02 :** présenterons la différence entre le Credoc et la remise documentaire

Les éléments communs	Les éléments de différences	
<p>Ce sont des techniques de paiement</p> <p>Dans les deux modes il existe l'intervention des banques</p> <p>La vérification des documents se fait sur contenu et la qualité</p>	<p><b>Le crédit documentaire</b></p> <p>Le crédit documentaire est le moyen le plus sûr car il présente les moyens le plus sûr parce qu'il y a un engagement de deux banques.</p> <p>- Il offre le maximum de sécurité et garantie aux exportateurs comme aux importateurs, l'ordre d'ouverture de crédit documentaire se fait par l'importateur</p> <p>- Le règlement de la transaction se fait selon deux possibilités à savoir : le règlement- ceux comptant ou crédit</p>	<p><b>La remise documentaire</b></p> <p>S'utilise uniquement dans les opérations qui se connaissent donc la confiance existe.</p> <p>L'ordre d'ouverture de l'opération R- Doc se fait par l'exportateur.</p> <p>Le règlement de la transaction se fait aux comptant (à vue ou par acceptation)</p>

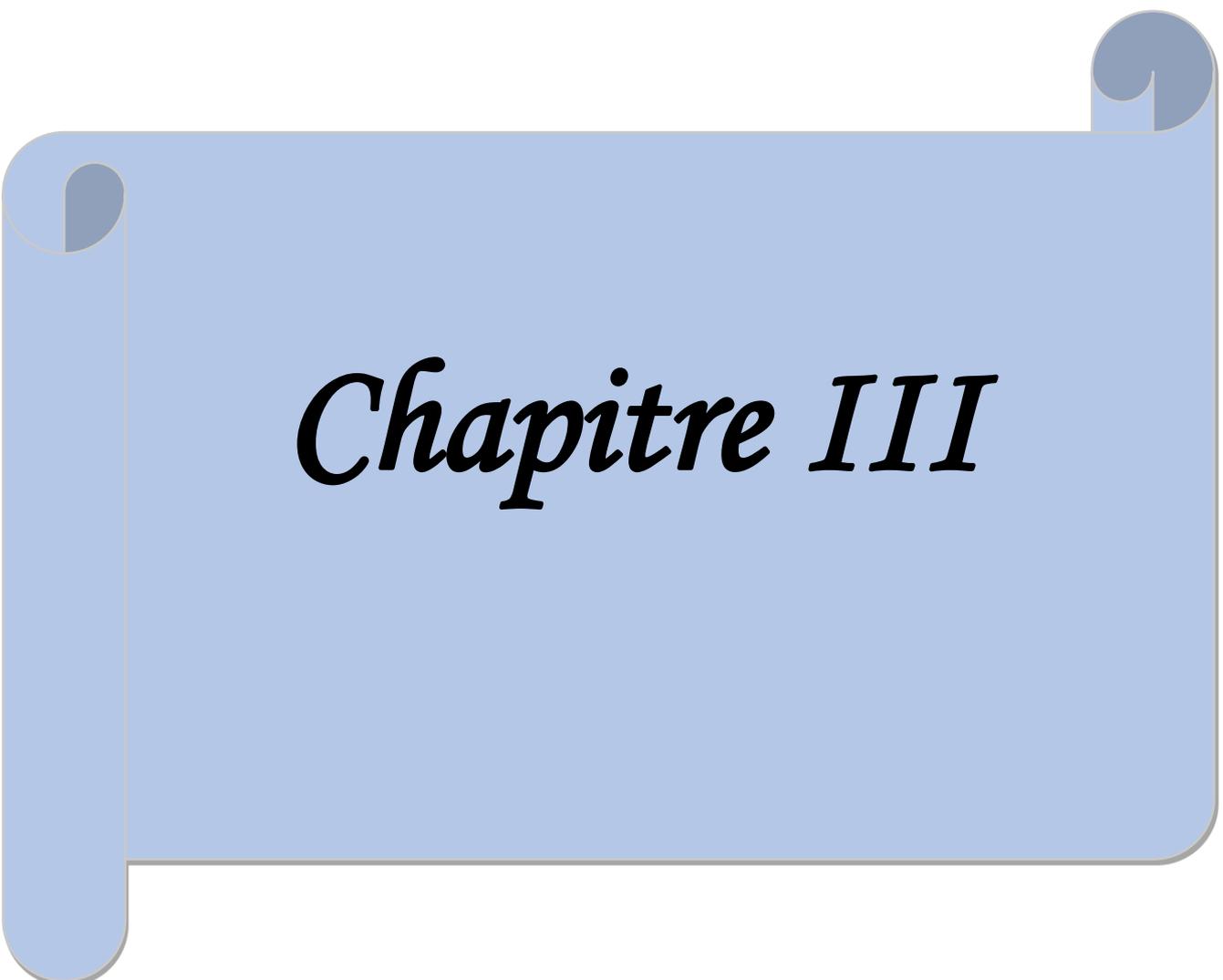
**Source :** G .LEGRAND et MARTINI, op. cit p113

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

---

### **Conclusion**

Après avoir étudié les différentes techniques de financement du commerce extérieur, nous pouvons avancer que dans un moment de souci, de sécurité et de développement actif des échanges entre la plupart des pays industrialisés sont aujourd'hui effectuées par virement, par chèque, ou par la traite, mais l'encaissement documentaire assure au vendeur une protection nettement meilleure qu'une simple facture, néanmoins grande qu'un crédit documentaire. Ce dernier représente le mode de paiement par excellence dans les opérations de commerce international.



*Chapitre III*

### Introduction

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance.

Le vendeur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'acheteur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture.

Importer ou exporter n'est pas une tâche facile ni une chose qui s'improvise.

Cela exige de l'opérateur économique des aptitudes techniques, commerciales et financières et une bonne connaissance des usages commerciaux des pays étrangers. L'essor que connaît ces échanges internationaux aurait été impensables sans le recours à des instruments de garantie, de paiement et de financement offrant le maximum de sécurité aux vendeurs et acheteurs de biens et services qui sont conclus dans la majorité des transactions.

C'est pour ce besoin de sécurité que naît le crédit documentaire. Il réduit de toute évidence, les risques et les difficultés que présente la vente commerciale internationale. L'éloignement empêche de se renseigner avec exactitude sur l'honorabilité et la solvabilité de l'un ou l'autre des parties.

Le crédit documentaire, par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ces créances et l'importateur d'accroître ses achats à l'étranger, car il lui fournit les fonds propres. Dans ce chapitre nous présenterons la technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est « le crédit documentaire ».

### Section 01 : présentation générale du crédit documentaire

Le crédit documentaire est un mode de règlement très utilisé dans le commerce international, en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les contractants. Pour cela on va présenter le mécanisme et le fonctionnement du crédit documentaire.

#### 1.1. Définition du crédit documentaire

La lettre de crédit est un engagement écrit pris par une banque de régler ou d'accepter un effet sur présentation de certains documents plus connu sous le nom de crédit documentaire parfois désignée par L/C abréviation de crédit documentaire, ou encore dénommé Credoc.

Le crédit documentaire est la convention à caractère irrévocable par laquelle un donneur d'ordre (acheteur, importateur) prie sa banque de mettre à la disposition d'un bénéficiaire (le vendeur, exportateur) qu'elle nomme à la disposition d'un tiers que ce dernier nominera une somme d'argent déterminée contre la remise d'un titre de transport de marchandise par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance) , en respectant la période de validité de la convention , ces documents attestant de la bonne exécution par le vendeur de ses obligations.

Le crédit documentaire est un instrument de crédit pour le commerce international et il ne fait pas l'objet d'une loi mais d'un règlement établi par la chambre de commerce international.

Le but principal du crédit documentaire est donc pour le vendeur faire payer et pour l'acheteur de recevoir sa commande conformément à ce qui était prévu au contrat. On le définit comme étant une sécurité de paiement.

Le crédit est régi par les règles usances uniforme (RUU 600) de la chambre de commerce international (CCI) reconnu et appliqué dans le monde entier et dont la dernière version publiée en 1993 et entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994 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).<sup>1</sup>

#### 1.2. Historique du crédit documentaire

Le crédit documentaire n'est par une technique de paiement récente. Elle est apparue pour la première fois au début des années cinquante en Europe Occidentale et elle était utilisée en dehors des banques notamment dans les ventes maritimes. Les banques introduisent cette

---

<sup>1</sup> LASARY ; OP.cit. ; PP : 14-15.

technique dans leurs activités au début du 20<sup>ème</sup> siècle lorsqu'une prolifération d'incidents de non-paiement entre les partenaires commerciaux fut constatée.

Dans la pratique, les banques du monde entier se référant aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires faisant références pour l'ensemble des parties (banques, importateur et exportateur) en matière d'ouverture et de réalisation des crédits documentaires.

Pour l'histoire, il y a lieu de noter que les premières règles et usances relatives aux crédits documentaires ont été publiées par la chambre de commerce internationale en 1933 sous la brochure n°82. La deuxième brochure sous le n°151 a été publiée en 1951, la troisième brochure sous le n°222 en 1962, la quatrième brochure sous le n°290 en 1974, la cinquième brochure sous le n°400 en 1983, la sixième brochure sous le n°500 en 1993 en Algérie. Les R.U.U 600 constituent la 7<sup>-ème</sup> publication, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2007.

Après avoir présenté la définition et l'historique du crédit documentaire, il est utile maintenant de connaître les obligations des diverses parties qui sont intervenants du crédit documentaire « donneur d'ordre, la banque émettrice, la banque notificative et le bénéficiaire »<sup>2</sup>

### 1.3. Les intervenants de crédit documentaire

L'un des facteurs de la complexité du crédit documentaire est le nombre d'intervenants qu'il met en relation, ces différents sont :<sup>3</sup>

- **Le donneur d'ordre** : il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et les modes de réalisation du crédit documentaire.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client.
- **La banque notificative** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale.

Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

---

<sup>2</sup> Moussa Lahlou ; le crédit documentaire ; édition ENAG, Alger 1999 ; PP 15-18.

<sup>3</sup> LASARY; OP.cit. ; PP : 15.

- **Le bénéficiaire**

Il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire.

### **1.4. Les formes du crédit documentaire**

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire peut être soit<sup>4</sup> :

- Le crédit documentaire révocable ;
- Le crédit documentaire irrévocable ;
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

#### **1.4.1. Le crédit documentaire révocable**

Ce type de crédit peut être annulé ou amendé, à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice.

De nos jours, le crédit révocable est très peu usité du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur.

#### **1.4.2. Le crédit documentaire irrévocable**

C'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice (banque de l'importateur) sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur, tant que la validité n'a pas expiré, il crée pour la banque émettrice un engagement ferme de payer.

L'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable est presque toujours notifiée au bénéficiaire (exportateur) par un correspondant qui se contente de donner un avis de l'ouverture du crédit, ne prenant lui-même aucun engagement de payer. Le paiement est ainsi du ressort et de la responsabilité exclusive de la banque émettrice, c'est-à-dire ;(banque de l'importateur)

Aux termes de l'article 724 du code de commerce, le crédit irrévocable comporte un engagement ferme et direct, de la banque à l'égard du bénéficiaire ou des porteurs de bonne foi des tirages émis. Cet engagement ne peut être annuler ou modifier sans l'accord de toutes les parties intéressées.

---

<sup>4</sup> GHISLAIN et GRANHUBERT Martini op.cit. P 103.

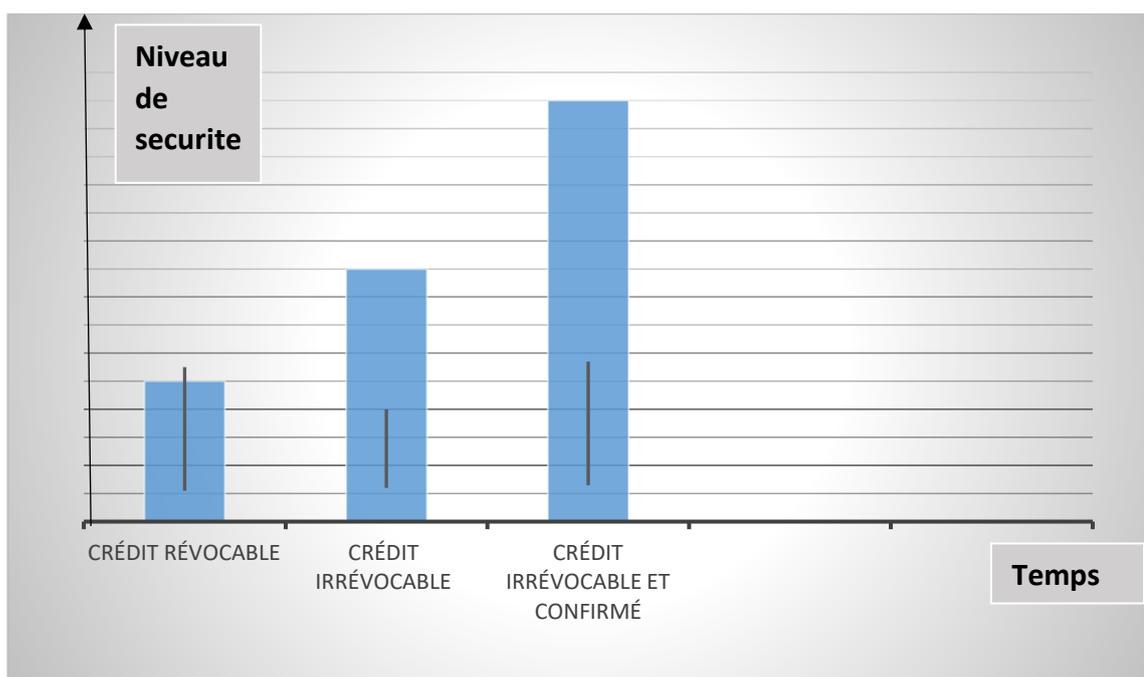
### 1.4. 3. le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

Au terme de l'article 724 du code de commerce, la notification du crédit au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une autre banque ne vaut pas elle-même confirmation de crédit.

**Représentation graphique N°01** : comparaison entre les trois formes du crédit documentaire



Source : Granhubert Martini, op .Cit . p. 104.

### 1.5. Les modes de réalisation du crédit documentaire

Lors de l'examen d'une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, le banquier émetteur et la banque notificatrice doivent encore vérifier le mode de réalisation du crédit, étant donné

que ces modes sont nombreux et multiples. Le règlement se fait soit par paiement à vue, soit par paiement différé, soit par acceptation de traites ou par négociation<sup>5</sup>.

L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de réalisation :

### **1.5.1. Par paiement à vue**

Dans ce mode de réalisation, le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après contrôle des documents, c'est-à-dire, immédiatement après présentation des documents jugés conformes par la banque notificatrice. Ce mode peut s'effectuer soit aux caisses de la banque notificatrice soit aux caisses de la banque émettrice. Ce mode est plus intéressant pour le vendeur.

### **1.5.2. Par paiement différé (contre engagement)**

Dans ce cas, le bénéficiaire n'inclut pas une traite parmi les documents, la banque émettrice (ou confirmatrice selon le cas) établit un engagement écrit de payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

### **1.5.3. Par acceptation de traite**

Dans ce cas, l'exportateur tire une traite à terme, selon les dispositions prescrites sur la banque émettrice ou celle qui confirme. L'échéance de la traite peut être à quatre-vingt-dix jours de la date de la facture. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

### **1.5.4. Par négociation**

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

- ◆ Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.
- ◆ Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les

---

<sup>5</sup> LASARY;OP.cit. ; P : 64.

documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

### **1.6. Les particularités du crédit documentaires (crédits spéciaux)**

Certaines particularités sont, nées de la pratique du crédit documentaire, pour répondre à un besoin de garantie et de financement du commerce international et peuvent être résumées comme suit :<sup>6</sup>

#### **1.6.1. Crédit documentaire renouvelable (revolving)**

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. 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. Le crédit revolving peut être amendé de différentes manières afin de répondre aux besoins des parties. Ainsi on distingue.

##### **1.6.1.1. Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur)**

Ce crédit est renouvelable automatiquement au seuil convenu dès l'utilisation de la tranche précédente jusqu'à concurrence du montant global et dans la limite de la période de validité fixée.

##### **1.6.1.2. Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée)**

Ce crédit est renouvelable à des échéances fixes. Un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance de la période convenue à l'ouverture du crédit. Le crédit revolving peut être cumulatif ou non cumulatif selon les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont ou non rajoutées aux fractions suivantes.

#### **Le "revolving" vise à :**

- Limiter les commissions perçues par les banques à chaque ouverture d'un crédit documentaire ;
- Eviter des pertes de temps en économisant des démarches et des formalités répétitives, ainsi que l'attente des accords de la banque pour chaque émission.) Ne pas confondre le

---

<sup>6</sup> MOUSSA LAHLOU, op .cit,P ,61

crédit documentaire "revolving" avec le crédit documentaire « disponible par fractions" prévu à l'article 41 des RUC relatives aux crédits documentaires qui est un crédit émis pour le montant total du contrat lequel est disponible par tirages fractionnés pour chaque expédition. Chaque tirage doit intervenir au cours d'une période déterminée dans le crédit. Si ce dernier n'a pas eu lieu dans la période qui lui a été attribuée, ce crédit cesse d'être utilisable pour cette livraison et pour toutes les subséquentes.

### **1.6.2. Le crédit documentaire anticipation à clause rouge (red clause)**

Ce crédit a été appelé ainsi à cause de la clause qui était mentionnée à l'origine, à l'encre rouge, afin d'attirer l'attention sur la particularité de ce crédit. Cette clause, qui est insérée par la banque émettrice, à la demande du donneur d'ordre, rend le crédit documentaire moyen de financement pour l'exportateur dans la mesure où il permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser des avances à ce dernier avant même l'expédition des marchandises. Bien entendu ces avances ne sont versées que contre présentation des documents prévus au contrat. A noter que si l'exportateur n'expédie pas la marchandise, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice et ne peut se retourner que contre le donneur d'ordre.

### **1.6.3. Le crédit documentaire transférable**

"Un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque "transférante") ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque "transférante", qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second(s) bénéficiaire(s))"<sup>9</sup>. Ce crédit comporte donc une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l'exportateur (premier bénéficiaire), une partie ou la totalité du montant du crédit à une ou plusieurs personnes (seconds bénéficiaires). Ce crédit est généralement utilisé lorsqu'il s'agit d'opérations de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, et souhaite transférer une partie ou la totalité du crédit aux fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

L'article 48 des RUC traite des points fondamentaux liés aux crédits transférables, notamment :

◆ Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de "transférable" par la banque émettrice, évidemment sur instruction du donneur d'ordre ;

◆ Quand un crédit est transféré à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus d'un amendement par un ou plusieurs d'entre eux n'entraîne pas la nullité de l'acceptation des autres seconds bénéficiaires ;

◆ Un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule fois ;

### **1.6.4. Le crédit back to back**

Dans le cas où le donneur d'ordre refuserait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit "back to back".

Selon la conception de ce crédit " adossé" deux crédits indépendants sont mis en place : un crédit principal sur ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur (premier bénéficiaire) et un crédit adossé demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (second bénéficiaire) .

La banque notificatrice dans le premier crédit devient ipso facto la banque émettrice des crédits en faveur de sous-traitants.

Le paiement du crédit principal assure celui du crédit adossé. De ce fait, il est fréquent de voir le délai de paiement du crédit adossé supérieur à celui du crédit principal. Contrairement au crédit transférable, le crédit back to back n'est pas traité par les RUU500 car il s'agit d'un montage de deux crédits documentaires juridiquement indépendants bien qu'ils concernent la même affaire.

### **1.7. Les documents exigés dans un crédit documentaire**

L'opération d'un crédit documentaire exige certains documents

#### **1.7.1. Les documents d'expédition**

Ce sont des contrats de transport par lesquels la société qui les a émis s'engage vis-à-vis de l'exportateur à transmettre sa marchandise en bon état, ces documents montrent si le prix du transport a été payé au départ ou s'il sera payable à l'arrivée. C'est ainsi qu'on parle de connaissance en cas de transport par voie maritime (c'est le moyen de transport le plus utilisé dans le cadre du commerce international puisqu'il présente un de faible cout).

### 1.7.2. Les documents d'assurance

Ce sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas de défaillance sur la marchandise en cours de transport

### 1.7.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur

Ces documents permettent l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur.

Il est demandé d'établir la facture douanière par le vendeur, le certificat d'origine par une autorité administrative ou la chambre de commerce international et le certificat sanitaire, qui garantit la bonne qualité de la marchandise.

### 1.7.4. Les documents décrivant la nature de la marchandise

- **Facture commerciale (commercial invoice) :** Etablie au nom de l'importateur par l'exportateur, indique la nature de la marchandise ou la prestation, et le montant à régler, ce document est un élément de base de toute opération et il est indispensable à l'importateur le dédouanement de sa marchandise sans celle-ci.
- **La liste de colisage :** précise en cas d'expédition en plusieurs lots le détail des marchandises expédiées par colis, ainsi que les marques apposées sur chacun d'eux.
- **Le certificat de qualité :** établi soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquent les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettent ainsi d'en garantir le bon état.

## 1.8. Les risques du crédit documentaire

Le crédit documentaire court deux types de risque : les risques documentaires et les risques de non-paiement

### 1.8.1. Les risques documentaires

Les risques documentaires proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée :

- Mauvaise qualification des produits ;
- Escroquerie sur la marchandise ;
- Erreur de déchiffrement des documents.

### 1.8.2. Les risques de non-paiement

➤ Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur) .il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

➤ Le banquier de l'importateur risque en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants ; à ce risque, il faut ajouter éventuellement le risque de change, si une couverture à terme n'a pas été prévue.

➤ Il peut aussi y avoir un risque politique lié à la situation économique et politique du pays de destination, ainsi qu'aux événements naturels susceptibles d'empêcher la bonne exécution du contrat

Exemple : boycott politique, non transfert des fonds, catastrophes naturelles.

### 1.9. Avantages et inconvénients des crédits documentaires

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients :

#### 1.9.1. Les avantages du crédit documentaire

- **Pour l'importateur**

- ✓ Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il procure les documents expliquant qu'il a effectivement envoyé une marchandise adéquate.
- ✓ L'importateur profite d'une assurance documentaire.
- ✓ Le fournisseur étranger pourra octroyer un délai de paiement plus ou moins long avec plus d'accessibilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est garanti par une banque dans son pays.

- **Pour l'exportateur**

- ✓ Une accessibilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- ✓ Une sécurité approuvable en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé
- ✓ Rapidité de paiement : éventualité d'être payé dès l'expédition des marchandises

- **Pour la banque**

- ✓ Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

### 1.9.2. Les inconvénients du crédit documentaire

- **Pour l'importateur**

- ✓ Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant fatal.
- ✓ Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

- **Pour l'exportateur**

- ✓ Formalisme sévère : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en causes l'engagement bancaire.
- ✓ Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à la faillite de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

### Section 02 : La domiciliation bancaire à l'importation

La politique du commerce extérieur actuelle est fondée sur le principe de la liberté des échanges. En effet, le dispositif réglementaire en vigueur ne comporte aucune restriction pour les opérations de la logistique internationale, et l'accès au commerce extérieur est ouvert dans le respect de la réglementation des échanges à savoir la disponibilité d'une surface financière suffisante ou d'une capacité d'endettement librement appréciée par la banque de l'opérateur concerné.

Cependant, en vue de conserver une certaine transparence dans le contrôle des échanges la réglementation internationale stipule que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et /services est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation.

#### 2.1. Définition de la domiciliation

La domiciliation « Est une immatriculation des opérations du commerce international. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international, cette domiciliation peut être relative aux importations ou aux exportations. La domiciliation bancaire d'une opération d'importation de bien ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la banque d'Algérie »

Elle consiste pour l'importateur résident de choisir la banque domiciliation pour déposer un contrat commercial, une facture pro-forma, une facture définitive ; ou un bon de commande pour ouvrir un dossier de domiciliation à l'appui d'une demande sur un imprimé fourni par la banque, valablement renseigné par le client et document signé.

Toutefois, sont dispensées de la domiciliation bancaire les importations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000.00 DA.

### Chapitre III : crédit documentaire ; généralités et fonctionnement

---

La domiciliation bancaire d'une importation est régie par le règlement N°07 /01 du 03 /02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. Ce règlement apparut sur journal officiel N°31 du 13/03/2007.

Aussi, en vertu de l'instruction N°20/94 du 12/04/1994 de la banque d'Algérie, tout opérateur économique public ou privé inscrit au registre de commerce, et détenteur d'une immatriculation fiscale des services des impôts, peut effectuer à partir de son compte commercial, toute opération de domiciliation dans le cadre du commerce extérieur.

La libération du commerce extérieur décrétée par les autorités fait que les échanges commerciaux n'avaient aucune restriction particulière à l'exemption d'importations stratégiques ou celles soumises à un cahier de charges, ou une autorisation spéciale qui est un préalable à une domiciliation dont une copie en communication est obligatoirement fournie à la banque

A cette nouvelle disposition est venue s'ajouter une nouvelle procédure de domiciliation instaurée par l'article 2 de la loi de finance complémentaire pour l'année 2005, parue au journal officiel N°52 du 26/07/2005 dont l'instruction N°004 du 10/08/2005 du ministère des finances fixe les modalités pratiques, qui consistent à faire payer à l'importateur une taxe de 10.000.00 DA auprès des services des imports, par dossier de domiciliation bancaire après avoir rempli un formulaire spéciale en 3 exemplaires N°3 dont une copie sera conservée par la banque, et l'exemplaire N°3 sera retourné à la direction des imports de la wilaya du lieu de rattachement, faute de quoi la domiciliation ne peut avoir lieu.

Cette taxe s'applique uniquement aux opérations d'importations des biens destinés à la revente en l'état, quant aux autres secteurs d'activités, ils ne sont pas concernés par le paiement de cette taxe.

Toutefois, cette exclusion est subordonnée à la souscription par ces derniers d'une déclaration auprès de la banque, par laquelle ils s'engagent à ne pas commercialiser les dits produits.

Une copie de cet engagement est transmise dans un délai de 20 jours à la direction des impôts de la wilaya de son rattachement, conformément à l'instruction citée plus haut.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> ABDES Ahmed, «financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », monnaie finance banque, université mouloud Mammeri tiziouzou, 2005, P65.

### 2.2. La domiciliation des importations

Toutes les importations en provenance de tous les pays quel que soit la zone monétaire, payable par transfert de devise ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation, à l'exception :

- Des importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leurs besoins personnels, conformément aux lois en vigueur ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placées sous l'autorité des chefs de mission diplomatiques, lors de leur retour en Algérie ;
- Des importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte devises ouvert en Algérie.
- Des importations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à la taxation forfaitaire ;
- Des importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger.

#### 2.2.1. Principes de la domiciliation des importations

La domiciliation d'une opération d'importation consiste :

- **Pour l'importateur** : A élire une banque « intermédiaire agréée » auprès de laquelle il s'engage à effectuer l'ensemble des opérations et formalités bancaires prévues par les réglementations en vigueur.
- **Pour la banque** : A ouvrir un dossier de domiciliation et à collecter tous les documents prouvant l'introduction de l'objet de l'importation en territoire nationale et son règlement se fait d'une manière régulière

#### 2.2.2. Procédure de domiciliation des importations

##### 2.2.2.1. Ouverture de dossier de domiciliation

- ✓ Le client se présente à la banque pour domicilier son importation munie des contrats ou de tout autre document équivalent (facture pro-forma) ;
- ✓ L'agent procède à une vérification matérielle des documents ;

- ✓ Il vérifie les informations liées à la nature de la réalisation, la conformité de la signature et également la nature de la marchandise. Cette dernière doit être conforme aux listes des produits autorisés à l'importation ;
- ✓ Il vérifie l'existence du solde nécessaire pour le règlement de l'importation après calcul de la contre-valeur en dinars du montant en devise ;
- ✓ Les documents sont ensuite transmis au chef de l'agence pour appréciation ;
- ✓ Pour les demandes rejetées, les documents sont restitués au client ;
- ✓ Pour les autres demandes, l'agent procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en mettant tous les documents dans une chemise (fiche de contrôle), FDI pour les importations à délais normal (inférieur à 6 mois) et FDIP pour les importations à délais spécial (supérieur à 6 mois)

La fiche de contrôle doit renseigner sur ;

- ✓ Nom du guichet domiciliaire ;
- ✓ Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- ✓ Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;
- ✓ Date d'ouverture du dossier ;
- ✓ Date de vérification (3mois après domiciliation) ;
- ✓ Date d'inventaire (8mois après domiciliation)
- ✓ Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- ✓ Date de décision de la banque ;
- ✓ Date de contrat commercial ;
- ✓ Pays d'origine et termes de vente ;
- ✓ Le montant en devise de contre-valeur en dinars.

### **2.2.2.2. La tenue de répertoire**

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la tenue de répertoire prévue par la réglementation de la banque domiciliaire en l'une des formes suivantes :

- Pour les importations à délais normal : tenir un répertoire DI ;
- Pour les importations à délais spécial : tenir un répertoire DIP.

### **2.2.2.3. La matérialisation de la domiciliation**

L'opération de la domiciliation est une opération que l'on doit matriculer,

### Chapitre III : crédit documentaire ; généralités et fonctionnement

---

- Attribution de numéro d'ordre chronologique de la domiciliation :

Après la vérification des documents précédents, on attribue le numéro de la domiciliation, qui est composé de vingt et un (21) chiffres et lettres et décompose dans l'ordre suivant :

A	B	C	D	E	F	G	H

- Case A : 02 chiffres correspondant au code de la wilaya ;
- Case B : 02 chiffres correspondant au code d'agrément de la banque ;
- Case C : 02 chiffres correspondant au code d'agrément du guichet domiciliaire ;
- Case D : 04 chiffres correspondant à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation
- Case E : 01 chiffre correspondant au trimestre d'ouverture du dossier de la domiciliation ;
- Case F : 02 chiffres indiquant la nature de l'opération
- Case G : 05 chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre.
- Case H : 03 positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme "ISO"

A titre d'exemple nous pouvons citer :

EURO =41 ; Dollar=39 ; Dinar=90

- *Numéro d'immatriculation :*

Le numéro à attribuer lors de l'immatriculation du contrat obéit aux mêmes procédures que celles observées pour la domiciliation à l'exception des deux chiffres relatifs à sa nature allant du 10 à 10 on peut citer à titre d'exemple :

- 20 : contrat de travaux.
- 30 : prestation de service ou assistance technique
- 60 : contrat de fournisseurs.
- 50 : Contrat clé ou produit en main.
- 60 : contrat d'architecture.
- 70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

- L'enregistrement du dossier de domiciliation sur un répertoire chronologique :

Le numéro chronologique est prélevé d'un répertoire modèle F-DI comportant une numérotation Ouverte par trimestre, complétée par :

- La date d'ouverture.
  - Le numéro de la domiciliation.
  - Le code de la devise.
- Le montant de l'importation qui est le montant posé sur le contrat.
- Le nom de l'importateur
  - La date du compte rendu.

Ce numéro ou bien ce cachet identifie l'importation et doit être porté sur les fiches de contrôle des formalités statistiques ainsi que sur tout document se rapportant à cette importation.

### **2.2.3. Gestion du dossier de domiciliation**

Un dossier de domiciliation ouvert donne à son titulaire un droit de couverture de change lui permettant de régler financièrement son importation par le débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou en devises.

Les transferts à destination de l'étranger sont exécutés à la condition de la remise des documents attestant de l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national.

La copie de la formule de règlement est retournée par la direction de l'étranger à l'agence après exécution annotée des numéros de bordereaux de formule et de la date du prélèvement. Elle est obligatoirement classée dans le dossier de domiciliation.

#### **2.2.3.1. Le suivi du dossier de la domiciliation**

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation en plus de l'inscription sur un répertoire de domiciliation et le terme d'une fiche de contrôle.

L'application a été confiée à deux institutions à savoir :

- La banque : suit et surveille les flux financiers.

- La douane Algérienne : suit et surveille les flux physiques. tout dossiers de domiciliation ouvert aux termes des délais prévus dans la fiche de contrôle doit faire l'objet de :

Vérification (inventaire) :

Ce contrôle doit être effectué de sorte que le dossier concerné soit prêt à l'apurement définitif et /ou déclaration.

Cette vérification doit toucher les pièces suivantes essentielles à l'apurement :

- La copie des documents d'expédition connaissance (LTM) ;
- Le contrat commercial et /ou la facture définitive ;
- Les documents douaniers ;
- Les documents financiers.

Au terme de cet inventaire deux cas se présenter :

Le premier c'est le dossier complet : la banque procède à l'établissement du bilan et donnera la décision finale.

Le deuxième est le dossier incomplet : la banque rappelle le client par la lettre recommandée pour compléter le dossier.

### **2.2.3.2.Le compte rendu (la déclaration)**

Les comptes rendus d'apurement doivent faire l'objet de déclaration à la banque d'Algérie deux fois par an, de chaque année pour les dossiers FDI, en ce qui concerne le dossier FDIP. L'apurement intervient dans les trois mois qui suivent le dernier apurement ou procéder au recensement de toutes les domiciliations effectuées au niveau du service avec la déclaration et /ou l'envoi des dossiers consternants toutes les opérations contentieuses, en laissant à la banque d'Algérie le soin d'opter pour les mesures à prendre envers l'importateur.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger, p70.

## **Section 3 : Le mécanisme du fonctionnement d'un crédit documentaire**

### **3.1. Le déroulement du crédit documentaire**

Le crédit documentaire s'effectue par plusieurs étapes qui se passent toujours entre deux banques émettrices et notificatrices qui se composent de huit étapes :<sup>9</sup>

#### **1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :**

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur, le règlement s'effectuera par le crédit documentaire.

#### **2. Demande d'ouverture du crédit documentaire :**

L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.

#### **3. Ouverture du crédit documentaire :**

La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays de vendeur.

#### **4. Notification de l'ouverture du crédit documentaire :**

La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant le cas d'échéant sa confirmation

#### **5. Expédition des marchandises :**

Le vendeur expédie les marchandises.

#### **6. Réalisation du crédit documentaire :**

Le vendeur remet à ce moment-là, les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante après en avoir vérifié la stricte conformité, des documents. Lui régler le montant des marchandises selon les conditions du crédit.

#### **7. L'envoi des documents :**

A son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.

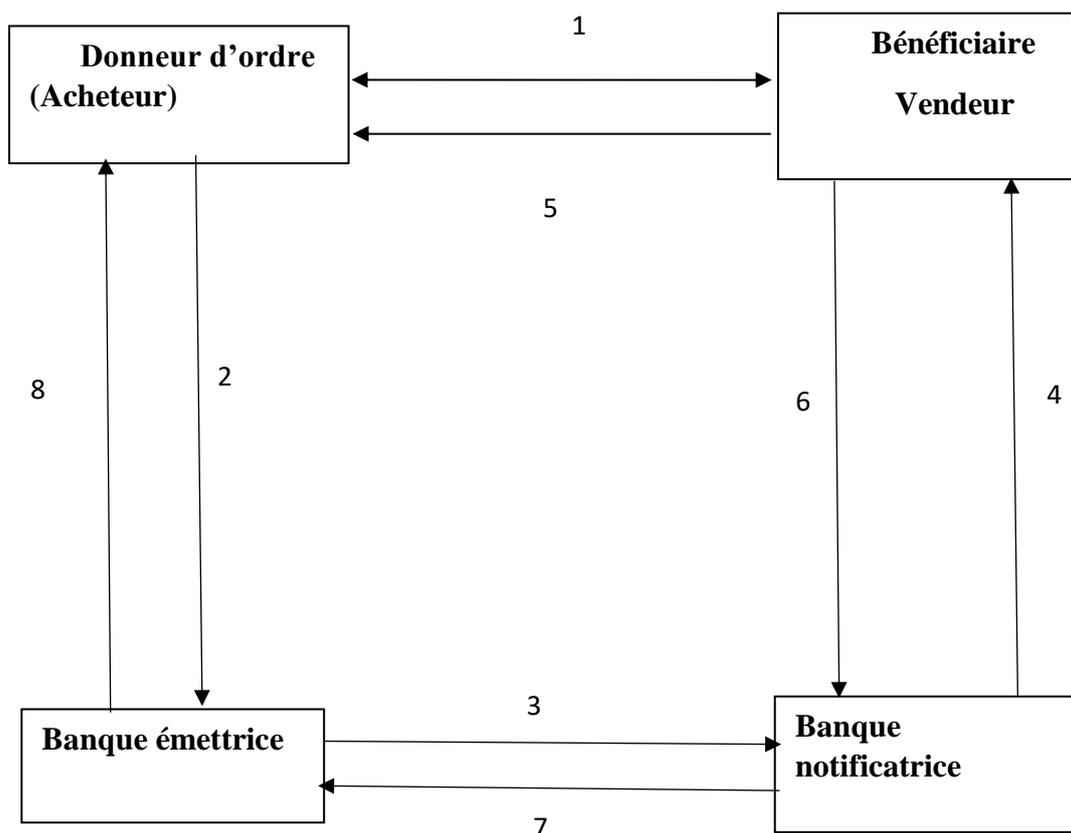
---

<sup>9</sup> LASARY, op, cit, P ,19.

### 8. Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises :

La banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformes à son client contre remboursement de la banque correspondante. L'acheteur fait délivrer les marchandises sur présentation du document de transport.

Schéma N°09 : Le déroulement du crédit documentaire



Source : LASARY ; op cit ; p19

### 3.2. L'ouverture d'un crédit documentaire

Avant de faire l'ouverture d'un Credoc il faut passer par plusieurs étapes

#### 3.2.1. La demande d'ouverture de crédit

Sur la base de critères divers, et avant que l'acheteur local ne commande la marchandise voulue auprès d'un fournisseur étranger. Cet importateur établira son jugement sur base des coûts que cette opération va engendrer, tel que, le coût d'acquisition, les charges douaniers, coût de transport et les modalités de paiement de la marchandise.

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise (international commercial terms), plus clairement, il s'agit de clauses standardisées reconnues par tous les acteurs du commerce

international qui permettant de répartir clairement tous les couts et les risques entre l'acheteur et vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international clauses standardisées sont apparus il Ya une trentaine d'années à l'initiative des CCI(chambre de commerce international) qui sont émues à juste titre, du nombre croissant de litige ou pour le moins de malentendus qui existaient entre acheteur et vendeur .la version 2000 de la CCI a retenu treize (13) incoterms et sont classées selon trois types de classement :<sup>10</sup>

✓ **Selon les groupes :** on distingue quatre familles :

### **La famille E :**

Elle ne comporte qu'un seul terme EX WORKS EXW. Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur même. Cet incoterm présente l'obligation minimale du vendeur en revanche l'ensemble de la chaine logique incombera à l'acheteur.

### **La famille F :**

Elle comporte trois termes qui commencent par F pour frée ou Franco le fret ou transport est choisi et payé par l'acheteur, la marchandise doit y être délivrée prêt à l'exportation toute formalité douanière à cet effet étant accompli.

Les incoterms de la famille F sont :

**FCA** (free Carrier) : la marchandise étant remise au transporteur au lieu désigné par l'acheteur.

**FAS** (free along ride the ship) : la marchandise étant mise à disposition sur le quai le long du navire désigné avant embarquement ou sur l'allège qui l'y amènera.

**FOB** (free on board) la marchandise étant embarquée dans le port et le navire désigné.

### **La famille C :**

Elle comporte quatre termes qui commencent par C pour costou carriage c'est-à-dire cout on port.

Le vendeur assure les frais de prés acheminement et du transport international mais n'assure pas les risques que courent les marchandises durant le transport international.

Les incoterms de la famille C sont :

---

<sup>10</sup> BOURBIA Abdelhakim, « le crédit documentaire dans le commerce extérieur » thèse du magistère en droit des affaire faculté de droit université MOULOUD Mammeri tiziouzou 2003, P, 23.

**CFR** (cost and freight) : la marchandise voyage aux frais du vendeur et par le transport choisi par lui mais aux risques de l'acheteur à compter l'embarquement.

**CIF** (costinsurance and freight) : la marchandise voyage dans les mêmes conditions dans le CFR mais le vendeur souscrit en outre une police d'assurance, l'étendue de la couverture d'assurance sera variable minimale dite classe A, moyenne dite classe B ou maximale dite classe C.

**CPT** (carriagepaid to ..... ) La marchandise voyage aux frais du vendeur et par le transporteur choisi par lui mais le transfert de risque a lieu de la remise de la marchandise ou premier transport.

**CIP** (carriage and insurancepaid to...) la marchandise est assurée comme dit ci-dessus pour la CIF.

#### **La famille D :**

Elle comporte cinq termes qui commencent par D pour Delivery. La famille D est fondamentalement distincte de la famille C, le vendeur est ainsi responsable de l'arrivée des biens jusqu'à l'endroit convenu à la frontière ou à l'intérieur du pays d'importation. Il ne devra toutefois assurer le paiement des droits d'importation que pour l'incoterms DDP :

**DAF** (Delivered at frontier) : la marchandise étant livrée à la frontière, formalité d'exploration accomplie.

**DDU** (Delivereddutyunpaid) : la marchandise étant livrée à quai formalisés accomplies mais les droits d'importations sont à la charge de l'acheteur.

**DDP** (Delivereddutypaid) : la marchandise est livrée au lieu-dit, toute formalité accomplie et tous les droits payés.

**DES** (Delivered ex ship) : la marchandise étant livrée sur le quai avant l'accomplissement des formalités douanières d'importations.

**DEQ** (Delivered ex quaydutypaid) : la marchandise étant livrée à quai après accomplissement des formalités douanières et paiement du droit de douane.

### ✓ Selon les types de vente

**Vente au départ :** VD huit (08) incoterms concernant les ventes au départ EXW, FOB, FCA, FAS, CIF, CFR, CPT.

La marchandise voyage sur le transport international aux risques et périls de l'acheteur. En cas de sinistre durant le transport l'acheteur devra faire le nécessaire auprès de la compagnie d'assurance pour obtenir le remboursement de la marchandise manquante ou abimée.

**Vente à l'arrivée :** VA cinq (5) incoterms concernant les ventes à l'arrivée DAF, LES, DEW, DDU, DDP.

Les marchandises voyagent sur le transport international aux risques et périls du vendeur. En cas de sinistre durant le transport, le vendeur devra faire le nécessaire auprès de la compagnie d'assurance et du transport le client ne paie au vendeur que la marchandise en bon état et le vendeur se charge d'obtenir le remboursement du sinistre.

### ✓ Selon le mode de transport

Transport Maritime	Transport Terrestre	polyvalents
FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.	DAF	EXW, FAS, CPT, CIP, DDU, DDP.

**Tableau n°03 : représente les 13 incoterms**

Groupe	Sigle	Incoterms Anglais	Incoterms Français
E	EXW	Ex work	A l'usine
F	FCA FAS FOB	Free carrier Free alongside ship Free on board	Franco transporteur Franco le long port d'embarquement
C	CFR CIF	Cost and freight Cost insurance and freight	Cout et fret Cout assurance et fret

	CPT CIP	Carriage paid to Carriage insurance paid	Port paye Port paye assurance comprise.
D	DAF DES DEQ DDU DDP	Delivered at frontiers Delivered ex ship Delivered ex quay Delivered duty unpaid Delivered duty paid	Rendu frontière Rendu ex ship Rendu ex quay Rendu droit non acquitté Rendu droit acquitté

**Source :** cours de commerce international INSIM « logistique du commerce international », 2010.

La banque émettrice fixe ses obligations vis-à-vis des banques tierces où bénéficiaires, la date d'ouverture, sa durée, les documents à fournir et les modalités de paiement, pour ces raisons la banque tient à la disposition de leur client un formulaire prés imprimé comporte des cadres destinés à recevoir des instructions d'ouverture de l'accréditif, ce formulaire inclut à titre indicatif l'ensemble des informations qui sont :

- **Le donneur d'ordre :** si le client achète pour son propre compte, c'est son nom qui doit y être inscrit, mais si c'est pour le compte d'un tiers, il doit inscrire "d'ordre nous-mêmes et pour le compte de .... "
- **Le mode d'émission du crédit documentaire :** le donneur d'ordre à la faculté de demander l'émission du crédit par la lettre de crédit, télex, ou message SWIFT.
- **La formule de crédit documentaire en cause :** le crédit peut être émis sous forme révocable, irrévocable, transférable.
- **Le bénéficiaire :** la personne en faveur de quoi le crédit est émis
- **Le montant de crédit documentaire et la devise utilisé.**
- **La date de la validité :** correspond à la date limitée de l'engagement de la banque émettrice.
- **Le mode de la réalisation :** le crédit se réalisera par paiement à vue, par acceptation d'un traité où par paiement différé.
- **Les documents à présenter :** les documents qui doivent être présentés sont les suivants :  
  - Les conditions de vente.
  - La description de la marchandise, les caractéristiques (quantité, nature, poids).

- Date limite d'expédition.
- Le lieu d'expédition.
- Le transbordement est interdit ou non.
  
- L'expédition partielle interdite ou non.

### **3.2.2. L'étude de la demande d'ouverture du crédit**

Pour tenir son engagement de paiement, l'acheteur s'adresse à son banquier pour décrocher l'ouverture d'un crédit. L'acheteur aura à négocier avec sa banque cette ouverture.

Puis cette dernière tranchera définitivement oralement sous forme de formulaire standardisé où il reprendra les accords conclus avec son fournisseur en ce qui concerne les modalités de paiement (la date, la nature de son crédit)

L'acheteur doit joindre une copie de son contrat de vente pour permettre à sa banque de domicilier l'importation à son niveau et procéder aux contrôles d'usage. Cette demande reprendra les informations déjà mentionnées et inclura l'engagement de l'acheteur à constituer les marchandises comme gage au profit de la banque.

Le crédit documentaire étant un moyen pour limiter les risques inhérents à l'activité des deux parties de la vente internationale, le problème essentiel pour la banque sera donc de gérer ces risques qui lui sont transférés. C'est pourquoi elle sera dans l'obligation de faire une sélection rigoureuse des documents de crédit elle aura en conséquence intérêt à limiter le crédit dans le temps mais aussi en valeur, la banque sera tenue d'assouplir, cette exigence en proposant pour chaque client et pour chaque transaction un type approprié de crédit.

Pour que le banquier accepte d'accorder le crédit, il s'entoure de garanties qu'elles soient endogènes aux mécanismes du crédit en compte courant, l'acceptation ou bien le refus est signé de la maîtrise du risque, car chaque ouverture de crédit ou de prêt comporte en elle-même un risque. Chaque banque Algérienne est dotée de comités d'octroi c'est cette structure qui statuera sur l'acceptation ou le refus d'ouverture d'un crédit.<sup>11</sup>

### **3.2.3. L'émission de la lettre de crédit (Accréditif)**

Après l'étude des risques du client et la prise de garanties, la banque va émettre le crédit documentaire et les transmet généralement par le SWIFT à la banque du vendeur en l'instruisant de notifier et / ou conformer le crédit au vendeur. Donc le but de l'émission de cet accréditif à l'intention du bénéficiaire est de l'informer que la banque émettrice a mis à sa disposition un

---

<sup>11</sup> LAHLOU Moussa. OP, cit, P, 35.

montant qu'il peut retirer avant une date déterminée contre la présentation des documents conformes à l'énoncé du même accreditif, dans le cadre d'un crédit irrévocable.

Cet accreditif renferme un engagement ferme de payer ; cet accreditif est la source de l'engagement du banquier envers le bénéficiaire.

### **3.2.4. La modification du crédit documentaire**

La modification d'un crédit documentaire consiste à changer ou annuler un ou plusieurs de ses termes. il existe deux types de modification :

- Les modifications touchant l'engagement des banques annulation ou réduction du montant ou de la devise, prolongation de la durée d'engagement.
- La modification ne touche pas à l'engagement des banques, annulation ou addition d'un document modification du risque couvert par le document d'assurance, annulation des spécifications de certains documents.

Ces modifications peuvent être apportées à tout moment et touchent toutes les points contenus dans un crédit documentaire à condition que toutes les parties soient d'accord.

Une fois la banque émettrice aura émis l'amendement du crédit documentaire et que sa banque correspondante l'aura notifié, les amendements effectués seront les nouvelles bases de leur engagement.

### **3.2.5. Etablissement d'une fiche de contrôle**

Pour chaque opération de domiciliation, on ouvre une fiche de contrôle réglementaire, le but étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. De ce fait, elle doit être remplie de façon à faire apparaître les renseignements aussi complets que possible de leur arrivée.

### **3.2.6. Gestion et suivi du dossier**

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation. Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour des compléments d'informations. À cet effet, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement du dossier doivent être réunis aux termes de cette phase.

### **3.2.7. La remise des marchandises**

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement donc l'importateur. Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

### **3.2.8. L'apurement**

L'apurement consiste à faire ressortir l'équilibre entre la valeur des marchandises importées et le montant transféré en confrontant le montant de la facture et du document douanier avec la formule des règlements, et aussi il s'agit de la dernière phase de l'opération et la fermeture du dossier et son placement au niveau de la banque.

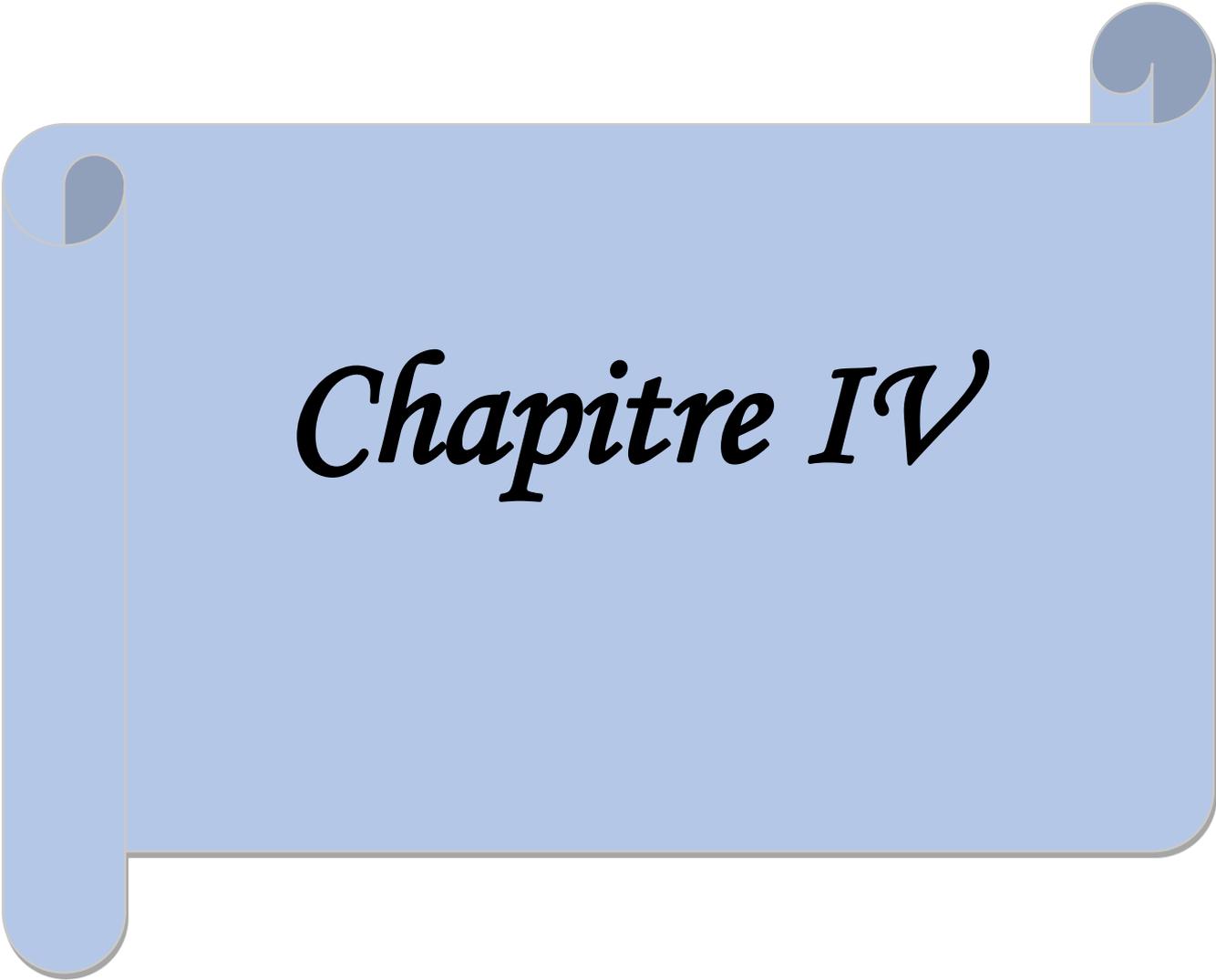
### **Conclusion**

On voit bien dans cette présentation que le crédit documentaire est régi par des lois des réglementations lui permettant une applicable universelle, en effet depuis sa création, la chambre internationale de commerce ne cesse d'apporter des modifications au crédit documentaire afin de répondre aux changements, et évolutions du commerce international.

Les Règles d'Usances et Uniformes (RUU) ont été établis afin de définir les règles générales d'études de dossiers relatifs au crédit documentaire auprès de la banque, en effet elles apportent des éclaircissements sur le déroulement et l'étude du dossier.

Le crédit documentaire est un instrument d'analyse courant en matière de commerce international il s'adapte à des transactions très différentes selon les besoins de l'entreprise et les risques qu'elle veut minimiser.





*Chapitre IV*

## **Introduction**

Dans le chapitre II étudié nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation. Dans ce qui suit, on a tenté de comprendre les opérations et les étapes d'établissement d'une opération d'importation par un crédit documentaire, il nous a été possible de traiter et de présenter un cas réel.

Pour ce faire, nous avons d'abord commencé par la présentation de l'organisme d'accueil qui nous a accueillis pour effectuer notre stage, ensuite, on va décrire le déroulement de l'opération du crédit documentaire.

## **Section 01 : Présentation de crédit populaire d'Algérie CPA**

### **1. Présentation du CPA**

#### **1.1. Historique de CPA**

Le CPA est créé en 1966 par l'ordonnance n°66/366 du 29 Décembre avec une capitale initiale de 15 millions de DA, ses statuts ont été arrêtés par l'ordonnance n°67/78 du 11 mars 1967. Dans les dispositions générales de ses statuts, le CPA est conçu comme banque générale et universelle. Il est réputé commerçant dans ses relations avec les tiers.

Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque populaire commerciale et industrielle à Alger, Oran, Annaba et Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères, Banque Alger Misr, société marseillaise du crédit et compagnie française de crédit et de banque (C.F.C.B).

En 1985, le CPA a donné naissance à la banque de développement local (BDL), après cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89000 comptes clientèles.

En 1989, il est érigé en entreprise publique économique (EPE), juridiquement structure en société par action. Cette période manque ainsi son engagement sur la voie de la commercialité, fort d'une situation financière saine.

Le CPA dispose d'un réseau d'agences implantées à travers le territoire national et encadrées par quinze groupes d'exploitation.

L'offre du réseau CPA privilégie une relation personnalisée et une qualité d'écoute s'appuyant sur une gamme complète de produits et services.

La force du CPA réside dans la mise à la disposition de ses clients d'une équipe de professionnels hautement qualifiés, au savoir-faire généreux, afin de les accompagner dans leurs projets les plus ambitieux.

### 1.2. Structure du CPA

Le CPA, en tant que banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière.

A ce titre, il traite toutes les opérations bancaires et financières notamment la réception des dépôts du public, l'octroi du crédit sous toutes les formes, la mobilisation des crédits extérieurs et la souscription a des prises de participation dans des filiales et des sociétés nationales et internationales. Sous un contexte économique manqué par l'évolution vers la concurrence, le CPA émerge dans une dynamique de changement induite par la nécessité de s'adapter à la nouvelle exigence de gestion fondée sur la rentabilité.

Cette exigence d'adaptation requiert l'amélioration continue et harmonieuse des performances globales de la banque. Seul choix qui même de lui permettre de consolider ses

atouts de compétitives par voie de conséquence, sa position sur le marché ainsi que l'accentuation de son intervention dans le financement de l'économie.

Cette volonté d'amélioration est véhiculée par un processus de modernisation de la banque qui appuyée par réorganisation qui comporte :

- Une division centrale : la division des affaires internationales ;
- Trois (03) directions générales adjointes (DGA chargée de l'exploitation, DGA chargée de l'administration et DGA chargée des engagements et des affaires juridiques).

Toutes ces structures centrales sont sous l'égide du président générale qu'est assisté par un cabinet de conseillers.

Le type de structure adoptée par le CPA comme nous pouvons le voir à travers l'organigramme est fonctionnel ; effectivement, nous distinguons des fonctions séparées, affaires internationales, exploitation et enfin engagement et affaires juridiques.

Chaque direction adjoint est spécialisée dans son domaine, c'est l'avantage des relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques.

## Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein du CPA

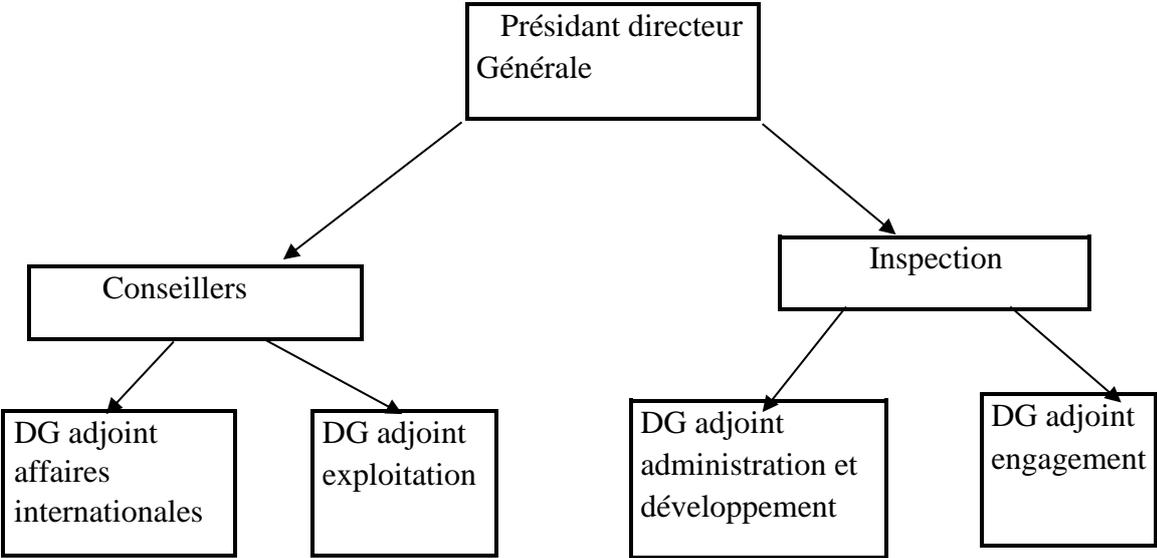
---

En adoptant ce type de structure, le CPA vise trois (03) objectifs :

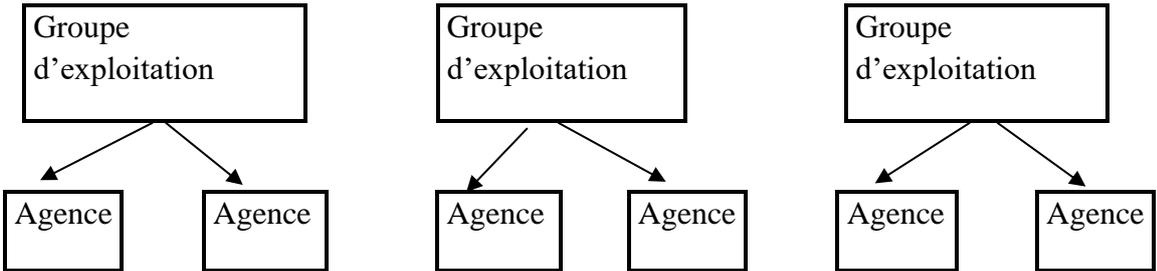
- Cerner les principales fonctions de la banque ;
- Redistribuer rationnellement les tâches et les responsabilités ;
- Assure une meilleure efficacité d'intervention de la banque dans la sphère économique et le développement progressif des nouvelles activités liées aux mouvements des capitaux.

Il est à rappeler que ce type de structure associée à l'autorité et à la compétence des responsables donne la priorité aux relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques. Cependant, une telle organisation de la fonction risque de faire perdre de la cohérence fonctionnelle de la structure.

Schéma N°10 : Organigramme du CPA



<p>*Directions des finances et relations externes, *Direction de traitement des opérations et commerce extérieur.</p>	<p>*Direction du réseau *Direction marketing et communication, *Direction des valeurs de gestion, des valeurs mobilières.</p>	<p>*Direction des systèmes et organisation, Direction de l'approvisionnement et du contrôle de gestion, Direction des ressources humaines, Direction de l'administration générale, Direction de l'audit</p>	<p>*Direction du crédit BTPH, Direction du crédit industrie et service, Direction du crédit spécifique, Direction des études et suivie des engagements, direction des affaires juridiques en contentieux.</p>
---	---	---	---



Source document interne de CPA de Bordj Menaiel.

La structure du CPA est présentée ci-dessus :

### **1.3. Activités du CPA**

L'autonomie des banques a mis fin au système de domiciliation obligée et a consacré l'action commerciale dans le cadre d'une concurrence de plus en plus affirmée. Le nécessaire développement des ressources dans un contexte de sous bancarisation a conduit le crédit populaire d'Algérie à mobiliser de grandes capacités commerciales et à rechercher des méthodes plus efficaces d'attraction de l'épargne.

#### **1.3.1. La collecte des ressources**

C'est sur la base des ressources et des emplois que c'est fondue l'activité de la banque, donc celle-ci consiste à faire l'intermédiation entre les emprunteurs. Cette collecte de ressource se fait par l'ouverture de comptes sous ses différentes formes : Ressources à vue (chèques courants, comptes) ou à terme (dépôt à terme en devise, bon de caisse ...)

#### **1.3.2. La distribution du crédit**

L'octroi de crédit s'effectue sur la base d'une étude du dossier présentée par le client qui doit être domicilié à la banque ou il sollicite ce crédit. Le client doit exercer une activité de la structure financière de l'activité, les risques, conclusion et avis.

#### **1.3.3. L'activité commerciale**

Le CPA a engagé un programme de renforcement de son réseau au plan physique et organisationnel, car il a procédé à de nouvelles implantations commerciales aussi bien dans les centres urbains que dans les centres faibles couverture bancaire. Cet effort accompagné d'une restriction de l'architecture aux réseaux d'une manière générale, une réflexion approfondie a été engagée autour de la politique commerciale de l'établissement confrontée depuis la mise en œuvre de la réforme économique à une concurrence stimulante.

## **2. Mission et organisation du groupe d'exploitation**

Le groupe d'exploitation est organisé en trois fonctions qui ont les missions suivantes :

### 2.1. Mission du groupe

Il a pour principale mission de veiller à l'exécution de la politique générale de la banque et de conduire le développement de son activité :

- De crédit ;
- De l'action commerciale
- D'administration et moyen de contrôle.
- De commerce extérieur ;

### 2.2. Organisation de groupe

Le groupe est composé de trois (03) fonctions :

- L'exploitation ;
- Administration et ressources humaines ;
- Contrôle.

Ces fonctions sont individualisées en secteurs, cellules, services, compartiments et sections selon le volume des tâches à accomplir. Elles peuvent faire l'objet de regroupement homogène si le niveau d'activité développe le justifie.

### 2.3. Objectifs du groupe d'exploitation

Le groupe vise essentiellement à :

Améliorer l'organisation de l'action commerciale orientée vers la satisfaction du client par la qualité de l'accueil et la rapidité dans le traitement des opérations ;

Développement de l'activité de la banque au plus régional et élargir son portefeuille clientèle ;

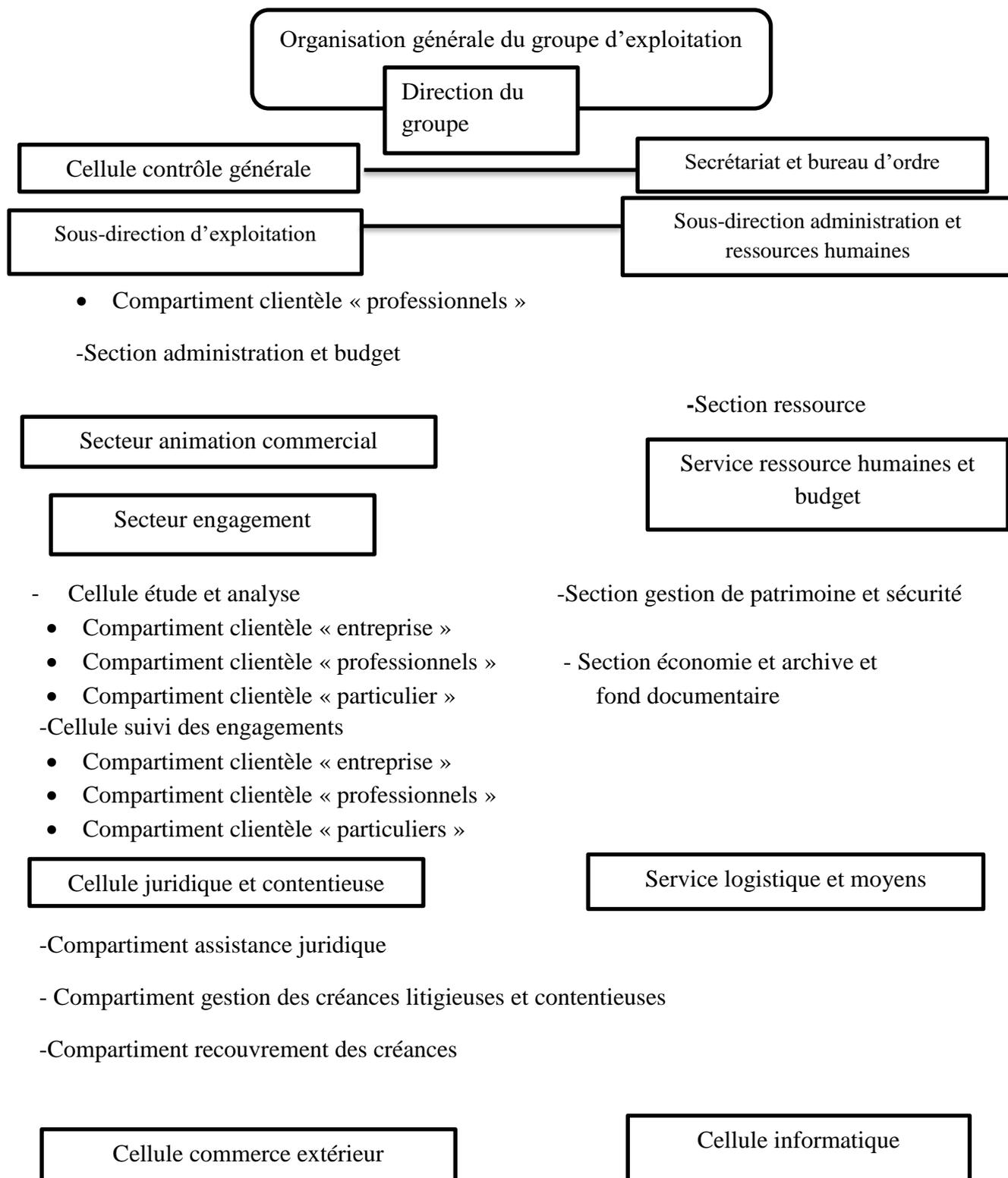
Assister à des agences rattachées en vue de concrétiser les objectifs de la banque ;

Renforcer les missions de management et de contrôle dévolue au directeur de groupe d'exploitation ;

Promouvoir les actions de communication interne et externe pour consolider et conforter l'image de marque de l'établissement ;

Développer et améliorer de concert avec les agences les actions de recouvrement des créances.

Schéma N°11 : organigramme générale du groupe d'exploitation



source document interne de CPA de Bordj Menaiel

### 3. Présentation de service du crédit

La banque CPA a plusieurs services parmi eux le service crédit

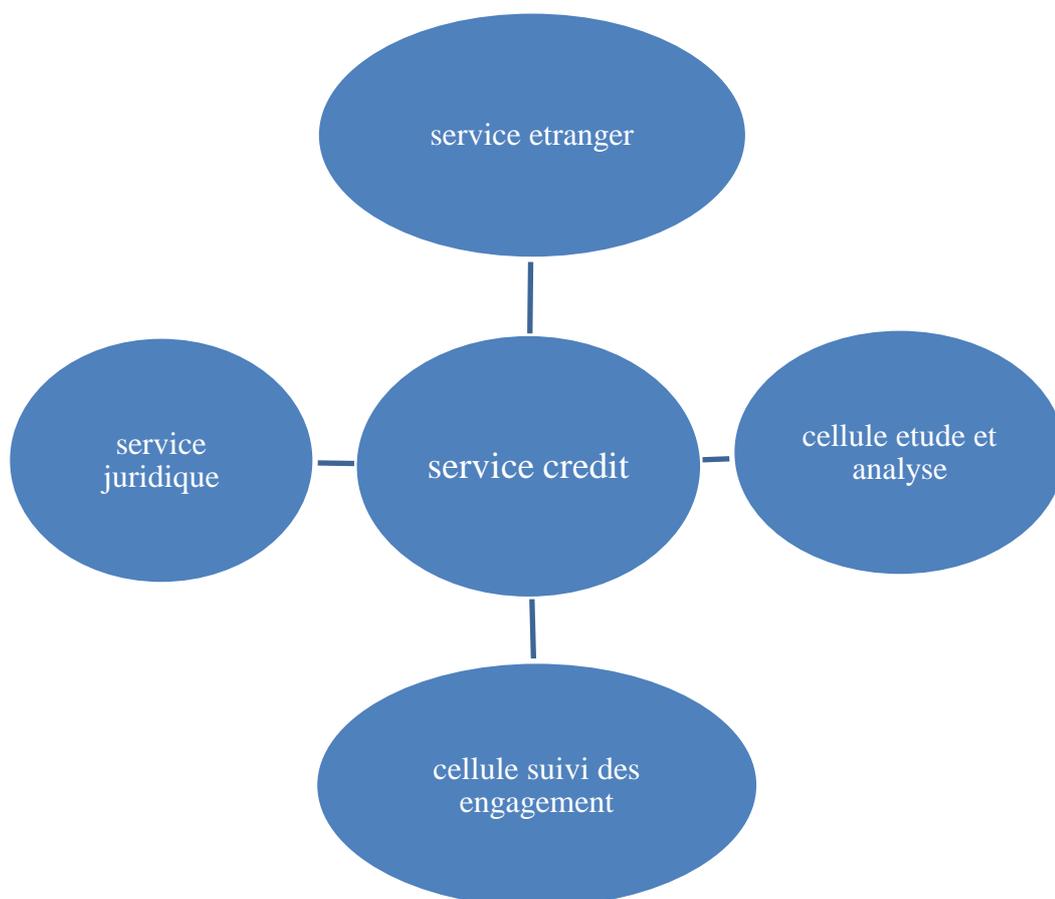
#### 3.1. Organisation du service crédit

Comme toutes entreprises, la banque cherche à maximiser son projet et le service crédit s'affirme dès lors qu'il représente une source potentielle. Toutes fois, beaucoup de risque lui sont liés, il est utile voir nécessaire de les minimiser par le suivi des engagements. Afin de mener à bien cette tâche, le service crédit est organisé de telle sorte à étudier, contrôler et suivre tout engagement.

- **Organisation du service crédit**

Selon la nouvelle organisation du crédit populaire d'Algérie, le service crédit est structure comme suite :

**Schéma N°12** : la structure de service crédit



source document interne de CPA de Bordj Menaiel.

### 3.2. Rôle du service crédit

Le département crédit a pour missions principales de :

- Renseigner la clientèle sur les possibilités de financement de ses objectifs ;
- La réception et le montage des dossiers de crédit ;
- La mise en place des lignes de crédits après recueil des garanties ;
- Suivre, confectionner et exploiter la statistique d'engagement ;
- Etablir les rapports d'activité périodiques du service ;
- Assurer le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses en collaboration avec la cellule juridique.

### 3.3 Cellule d'étude et d'analyse

Cette structure est constituée d'un ensemble homogène et compose d'analystes regroupés par section d'activité. Ils sont chargés de :

- L'assistance de la clientèle en matière de crédit ;
- La vérification de la conformité des dossiers sur le plan fiscal, administratif et comptable ;
- Etudier les demandes de crédit ; Réaliser toutes les études comparatives par secteur ou par branches d'activités pour une meilleure analyse du risque ;
- Concevoir et maintenir une base de données relatives aux engagements ; Soumettre pour appréciation et décision de la direction de l'agence (comité de crédit d'agence) les dossiers de crédit étudiés ;
- Le suivre d'une façon régulière et permanente des entreprises financières : suivre conjointement avec la cellule engagement, l'utilisation des crédits et leurs remboursements à échéances ;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissements financés par l'agence établie par le groupe de rattachement avec les propositions en vue de préserver l'intérêt de la banque ;
- Assurer avec la cellule juridique la récupération des litigieuses et contentieuses.

### **3.4. Cellule de suivi de l'engagement**

Organe d'exécution et de suivi, elle est chargée de :

- Suivre quotidiennement l'engagement de l'agence ;
- Veiller à ce que les conditions des banques soient strictement appliquées ;
- Précéder la collaboration avec la cellule juridique, au recueil des garanties exigées avant la mise en place des crédits ;
- Mettre en place les autorisations de crédit et assurer le suivi ;
- Assurer le recueil et veiller à la conformité des garanties bancaires liées au commerce extérieur ;
- Elaborer et envoyer les statistiques destinées aux groupes et aux structures centrales d'études et d'analyses concernées.

### **4. Le comité de crédit**

#### **4.1. Le comité de crédit d'agence**

Il est composé du directeur qui assure la présidence du comité et d'une charge d'étude ou plus.

C'est la première autorité qui s'entame au sujet d'une demande de crédit.

#### **4.2. Le comité de crédit de groupe**

Il est composé du directeur de groupe, d'une charge d'étude ou plus d'un représentant des affaires juridiques.

### **5. Les relations du service crédit**

#### **5.1. Les relations fonctionnelles**

Le service crédit entretient des relations fonctionnelles d'une part avec la clientèle et d'autre part avec les services de l'agence, à savoir : le service caisse (dinar/devise) ; commerce extérieur, le service portefeuille et administratif. Il entretient également des relations avec les groupes d'exploitation de rattachement, en particulier le département crédit dans le cadre des missions d'assistance, de contrôle et de suivis confiés à ce dernier.

### 5.2. Les relations hiérarchiques

Le service crédit est sous la tutelle de la direction de l'agence qui est rattachée au groupe d'exploitation. Ce dernier est relié à la direction centrale du réseau en sa qualité de président du comité de crédit de son agence. Le directeur de l'agence vérifie le travail effectué et contribue à la prise de décision.

### Section 02 : Suivi d'une opération de Credoc à l'importation au sein du CPA agence «193 » Bordj Menaiel

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de CPA, agence 193 de Bordj Menaiel.

Nous avons étudié une opération d'importation réalisée par une entreprise Algérienne « SNC (x) », sa fonction principale est la fabrication de peinture financée par la technique du Credoc au sein de l'agence en faveur son fournisseur « société industriel de transformation (SIT) »

L'entreprise « SNC (x) » choisit ses fournisseurs en fonction des prix, qualité et assurance. Elle demande des échantillons ; les analyses et négocie le prix, l'entreprise choisit par rapport aux prix bas et la qualité du produit.

L'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial. L'entreprise « SNC (x) » envoie un bon de commande à son fournisseur, ce dernier de son côté, lui envoie une facture pro-forma.

#### 2.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat

Comme nous avons défini le crédit documentaire, il nécessite la présentation de quatre (04) intervenants :

- **Acheteur** : SNC (x)
- **Banque de l'acheteur (émettrice)** : CPA agence « 193 » Bordj Menaiel
- **Fournisseur** : société industrielle de transformation (SIT)
- **Banque du fournisseur (notificatrice)** : banque de Tunisie.

### 2.2. Conditions d'ouverture du Credoc

Après une phase de négociation, un certain nombre de conditions sont déterminées, et tous les intervenants doivent respecter les conditions du contrat qui sont indiquées sur la demande d'ouverture du crédit documentaire.

Ces conditions peuvent être énumérées ainsi :

#### ✓ **Mode de paiement**

Règlement par Credoc irrévocable et confirmé par paiement à vue

#### ✓ **Documents exigés**

- Facture commerciale signée cachetée par le fournisseur ;
- Certificat de conformité de la marchandise ;
- Certificat d'origine établie par la chambre de commerce ;
- La lettre de transport international (CMR) établie au nom de la banque pour le compte ordonnateur mentionnant : fret payé (annexe n°01)
- Certificat de garantie ;
- Le certificat de poids et de qualité ;
- Liste de colisage.

### 2.3. Ouverture du Credoc

Après avoir conclu un contrat commercial entre l'entreprise (société industrielle de transformation (SIT)) et l'importateur (SNC (x)), ce dernier procède aux étapes suivantes pour l'ouverture du crédit documentaire en faveur de l'exportateur (société industrielle de transformation).

Après l'ouverture du Credoc suit l'opération de la domiciliation.

#### 2.3.1. Domiciliation

L'opération de domiciliation faite les étapes suivantes :

##### 2.3.1.1. Réception de la demande d'ouverture et de la facture pro-forma

Pour ouvrir un dossier de domiciliation l'importateur, SNC (x) présente au CPA de Bordj Menaiel les documents suivants :

## Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein du CPA

---

- ✓ Demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe n°02) signée et cachetée par le client ;
- ✓ Engagement d'importation dûment signé par le client (annexe n°03) ;
- ✓ Facture pro-forma (annexe n°04);
- ✓ Attestation de la taxe de domiciliation (annexe n°05) ;
- ✓ La facture pro-forma comporte les renseignements suivants :
  - Nom et adresse de l'exportateur : société industrielle de transformation (SIT) ;
  - Nom et adresse de l'importateur :( SNC (x) ;
  - Montant de la facture pro-forma :51030 ,00 DT ;
  - Désignation de la marchandise ;
  - Terme de vente : CMR ;
  - Forme de Credoc : irrévocable et confirmé ;
  - Port d'embarquement : AL AYOUN TUNISIE.

La demande d'ouverture de dossier de domiciliation comporte les renseignements suivants :

- Date d'établissement de la demande : 08/04/2019 ;
- Nom de l'importateur : l'entreprise SNC(x) ;
- Numéro de compte de l'importateur auprès du CPA agence 193 ;
- Référence et date de la facture pro-forma 11/2019 du 23/03/2019 ;
- Indication relative aux marchandises importées ;
- Nature des produits : matériel RESINE EPOXYDIQUE A1, RESINE EPOXYDIQUE PR SILICE 01/03
- Montant en :
  - ✓ Devise : 510330,000TND
  - ✓ La contre-valeur en Dinars : 2558537,03 DA
- Nom de l'exportateur : société industrielle de transformation (SIT)
- Origine de la marchandise : TUNISIE ;
- Condition de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé.

### ➤ **Vérification préalable**

Le chef des opérations de commerce extérieur vérifie :

- L'importateur n'est pas frappé d'interdiction à l'importation ;

## Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein du CPA

---

- La marchandise n'est pas prohibée à l'importation ;
- L'entreprise a une autorisation d'ouverture de crédit.

### ➤ Vérification de la conformité des documents

Le chef des opérations de commerce extérieur vérifie :

- L'intégralité des documents reçus ;
- L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes relative au crédit documentaire est respecté dans les clauses de la facture pro-forma ;
- La concordance des documents entre eux ;
- Les clauses de la facture pro-forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

### 2.3.1.2. Matérialisation de la domiciliation

Elle se caractérise par l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique au dossier de domiciliation comme suit :

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE				
AGENCE « 193 » BORDJ MENAIEL				
35 .02.03	2019 /1	00020 10	TND	

Puis il procède à l'apposition cachet de domiciliation sur les factures pro-forma présentées par l'entreprise SNC (x) ;

Ensuite, il remet au gérant de l'entreprise SNC (x) un exemplaire de la facture pro-forma dument domiciliée, cachetée par le directeur de l'agence.

### 2.3.1.3. Etablissement d'une fiche de contrôle (annexe n°06)

Le chef des opérations de commerce extérieur remplit soigneusement une fiche de contrôle à délai normal, ceci à l'aide de la facture pro-forma et de la demande d'ouverture de la réglementation des changes.

### ✓ **La fiche de contrôle comprend :**

Une chemise rayée de « marron » qui sera le dossier de domiciliation conservée au niveau de l'agence pour le suivi jusqu'à une date butoir dans laquelle elle aura des comptes à rendre à la banque d'Algérie ;

Une fiche intercalaire rayée de « violet » qui reprend les mêmes renseignements que la fiche de contrôle, elle est transmise à chaque fin de journée à la banque d'Algérie accompagnée d'un bordereau d'envoi conçu à cet effet.

### ➤ **La fiche de contrôle reprend les renseignements suivants :**

- Numéro de l'agence : 193
- Date de domiciliation : 08/04/2019 ;
- Numéro de guichet : (x) ;
- Numéro de domiciliation ;35 .02.032019 /10002010TND ;
- Nom et adresse de l'importateur : SNC (x) Bordj Menaiel ;
- Pays d'origine : TUNISIE ;
- Nature du contrat : CMR Alger
- Montant prévue :
  - ✓ En devise : 510330,000 TND
  - ✓ Contre-valeur en Dinars : 2558537,03DA ;
- Nature des marchandises.

### **Décision de la section domiciliation :**

C'est la décision prise par la banque en fonction de la situation des dossiers, dans notre cas, le dossier a apuré c'est-à-dire la valeur nette transférée (portée sur la formule de règlement), la valeur dédouanée et le montant de facture définitive sont égaux.

#### **2.3.1.4. Calcule des commissions et taxes sur la domiciliation**

Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est de 1500 DA

#### ➤ **Calcul du montant TVA**

Montant TVA (19%) :  $1500 \times 17\% = 285$

### ➤ Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD)

$$\text{MFD} : 1500.00 + 285.00 = 1785.00$$

Enfin le préposé aux opérations de commerce extérieur classera dans la fiche de contrôle :

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation ;
- La facture pro-forma.

### 2.3.2. Emission du Credoc

#### 2.3.2.1. Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire (annexe n°07)

Disponible chez l'agence 193 « CPA » c'est un imprimé sur lequel sont mentionnés les documents et les indicatifs relatifs au contrat commercial :

- Nom de l'acheteur et ses références : l'entreprise SNC(x) ;
- Nom de l'agence domiciliaire : agence Bordj Menaiel « 193 » ;
- Nom de fournisseur : société industrielle de transformation (SIT) ;
- Nom de la banque notificatrice : Banque de Tunisie ;
- Somme de l'importation dans la devise d'échange utilisé : 51030,000 TND ;
- Délai de la validité du Credoc : 3 mois ;
- Documents exigés par l'importation ;
- Facture commerciale ;
- La lettre de transport international CMR ;
- Certificat de conformité ;
- Certificat d'origine ;
- Notes de poids ;
- Fiche technique ;
- Déclaration de la douane tunisienne ;
- Le terme de vente choisit : DAF ;
- La nature des marchandises ;
- Le lieu d'embarquement ;
- Le lieu d'arrivé ;
- Transbordement : interdit ;
- La modalité de paiement : paiement a vue ;

## Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein du CPA

---

- La nature du crédit : irrévocable et confirmé ;

A cette demande d'ouverture viendra s'ajouter :

### **Engagement d'importation :( annexe N° 05)**

Elle doit comporter les renseignements suivants :

- Le nom ou la raison social de l'importation : SNC(x) ;
- Le nom ou la raison sociale de fournisseur : société industrielle de transformation (SIT) ;
- Le pays d'origine des marchandises : TUNISIE ;
- La nature des produits ;
- Le montant en devise : 5 1030 .000 TND

### **2.3.2.2. Constitution de la provision**

Après avoir rassemblé tous les documents nécessaires et après une vérification de signature de l'entreprise SNC(x), la banque procède au blocage de la provision à (100%) du montant de la facture et (10% pour une entreprise de production et 20% pour une entreprise commerciale) du montant qui présente le taux de cours de change sur le risque de change. Le montant de provisions doit bloquer en dinars.

### **2.3.2.3. Transfert du dossier à la direction de l'étranger à Alger**

L'agence transfert à la direction de l'étranger, le dossier d'ouverture du Credoc sur instruction de l'entreprise SNC (x) d'Alger en faveur du fournisseur société industrielle de transformation (SIT) ; A la réception du dossier par la direction de l'étranger, cette dernière envoie un accusé de réception au CPA agence « 193 ».

La direction de l'étranger transmet un message Swift à la banque correspondante Banque de la Tunisie pour l'informer de l'ouverture du Credoc à l'ordre de l'entreprise SNC(x) en faveur de société industrielle de transformation (SIT), en demandant sa confirmation puis elle remet à l'agence CPA 193 une copie de message Swift, et débite le compte du montant de 2000.00 qui correspondent au frais de Swift et le montant d'engagement au niveau de la banque central.

#### 2.3.2.4. Achat des devises et récupération de la formule 4

L'agence CPA 193 procédera à l'achat des devises, c'est-à-dire la monnaie de facturation en (TND) auprès de la banque d'Algérie but de couvrir son compte auprès du correspondant étrangère et débitera le compte de son client de la valeur équivalente en dinars.

Cette opération sera justifiée par un fournisseur appelé prélèvement de devise(annexe n°08) fournie par la banque centrale d'Algérie (direction des services étrangers et du contrôle des échanges) et envoie une copie de la formule 4 à l'agence 193 de Bordj Menaiel et qui comporte les renseignements suivants :

- Numéro du crédit documentaire ;
- Date d'achat de la devise ;
- Numéro de l'agence : CPA 193 ;
- Nom de l'importateur : SNC(x) ;
- Numéro de la domiciliation : 35 .02.03 2019 /10002010TND
- Pays d'origine des marchandises : TUNISIE ;
- Incoterm choisit : DAF ;
- Montant de prélèvement sur le marché : 51030 .000 TND
- Date de règlement : 09/04/2019 ;
- Frais de domiciliation : 1500 .00 DA (montant fixe) ;
- Le compte client sera débité de 178 ;
- Le compte commission sera crédité de 1500 DA ;
- Le compte taxe sera crédité de 285 DA.

#### 2.3.3. Calcule des frais d'ouverture du Credoc

Dans l'ouverture du crédit documentaire, l'agence CPA 193 prélève les commissions d'un montant de 3.000.00 (C'est un montant fixe quel que soit le montant de l'opération).

<b>Frais d'ouverture du Credoc = commission d'ouverture + TVA</b>
---

➤ Commission d'ouverture = 300000DA

Le montant de la TVA = commission x 19%

Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = 300000+57000

Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = 357000 DA

**Calcul des frais d'engagement :**

**Ecriture d'engagement**

Le compte 930 est le compte du Credoc traité au niveau de l'agence.

Le compte 935 est le compte de l'engagement donné en Algérie.

**Donc**

**Débiter le compte 930** du montant de la facture commerciale : 51030.000 TND.

**Créditer le compte 935** de 51030.000 TND.

$$\text{Frais d'engagement} = \text{commission d'engagement} + \text{TVA}$$

- Les commissions d'engagement ont un taux de 2,75% du montant initial de la facture

$$\text{Commission d'engagement} = \text{montant de la facture} \times 2,75\%$$

$$\text{Commission d'engagement} = 2558537,03 \times 2,75\%$$

$$\text{Commission d'engagement} = 7035,97 \text{ DA}$$

$$\text{TVA} = \text{Commission d'engagement} \times 19\%$$

$$\text{TVA} = 7035,97 \times 19\% = 1336,83 \text{ DA}$$

$$\text{Total des frais d'engagement} = 7035,97 + 1336,83 = 8372,80$$

Le compte client sera débité de 8372.80 DA

➤ **La comptabilisation**

Débit compte client 8372.80 DA

Crédit compte engagement 7035.97 DA

Crédit compte TVA 1336.83 DA

### ➤ Frais Swift

Débit compte client 2000.00 DA

Crédit compte commission 2000.00

### **Blocage de la provision**

L'agence procède au blocage de la provision à 110% (10% représente le risque de change) :

Cela veut dire qu'on :  $2558537.03 + 255853.703$

Débiter le compte client de : 2814390.733 DA

Créditer le compte bloqué « 461 » : 2814390.733 DA

### **Règlement de l'opération**

La direction de commerce extérieur (DOPEX) débite le compte 461 et crédite son compte à la réception des documents conformes.

### **2.4. Réalisation du crédit documentaire**

La banque du fournisseur (banque de Tunisie) contacte son client SNC (x) dans le but, de lui notifier et confirmer le crédit, le bénéficiaire se doit d'examiner attentivement tous les termes du Credoc afin de vérifier s'il peut respecter toutes les exigences émises et si elles sont conformes à la négociation commerciale.

Lorsque l'exportateur société industrielle de transformation (SIT) est d'accord avec les termes du Credoc, la banque étrangère (banque de Tunisie) informe la confirmation du crédit documentaire à l'entreprise par circuit bancaire (banque de Tunisie / CPA agence 149).

Suite à cette confirmation, l'entreprise (SIT) prépare les documents exigés par l'entreprise SNC (x) et procède à l'expédition de la marchandise avant la date limite d'expédition portée sur le Credoc.

#### **2.4.1. Réalisation physique**

Une fois l'exportateur « fournisseur » (SIT) est au courant de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur il effectue les opérations suivantes :

## Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein du CPA

---

### **1<sup>ère</sup> étape :**

- ✓ Fait établir les documents exigés et documents par l'entreprise SNC (x) ;
- ✓ Deux exemplaires de la facture commerciale qui sont définitives ;
- ✓ L'origine est remise à l'entreprise SNC (x) ;
- ✓ Une copie est conservée dans la fiche de contrôle ;
- ✓ Un exemplaire du certificat d'origine ;
- ✓ Trois exemplaires de la CMR établies à l'ordre de l'agence « 193 » ;
- ✓ Un exemple de la liste de colisage ;
- ✓ Un exemplaire de certificat de fumigation ;
- ✓ Un exemple de note de poids et de qualité ;
- ✓ Un exemplaire de certificat de conformité.

### **2<sup>ème</sup> étape :**

Expédition de la marchandise qui est le matériel de peinture accompagnée d'un exemplaire de chaque document exigé par l'entreprise SNC (x).

Remise le reste des documents à la banque CPA agence de Bordj Menaiel « 193 ».

### **3<sup>ème</sup> étape :**

Dans les 12 jours ouvrables qui suivent la date d'embarquement la banque de la Tunisie chargera de vérifier la conformité de ces documents en ce qui concerne :

- ✓ Leur intégralité ;
- ✓ Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert ;
  - ✓ Leur concordance avec les RUU et CCI ;
  - ✓ La concordance entre eux.

Dans les délais convenus (5 jours ouvrés) puis les envoyer à la direction de l'étranger.

La direction de l'étranger vérifie à son tour la conformité des documents dans les convenus puis de les envoyer à l'agence. Des réceptions des documents, le proposé au service commerce extérieur effectue les opérations suivantes pour la levée des documents :

Il avise l'entreprise de l'arrivée des documents ;

Il domicilie la facture définitive.

## Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein du CPA

---

La banque remet à son client les documents nécessaires pour le dédouanement de la marchandise.

### 4<sup>eme</sup> étape :

En dernière étape l'entreprise SNC (x) fait dédouaner sa marchandise : du port d'Alger avec la présentation de ces documents ;

- ✓ 2 factures commerciales ;
- ✓ 3 CMR ;
- ✓ 1 certificat de conformité ;
- ✓ 1 note de poids ;
- ✓ 2 listes de colisage ;
- ✓ 1 fiche technique ;
- ✓ 1 déclaration de douane TUNISIENNE.

### 2.4.2. Réalisation financière

Après vérification des documents, la banque de la Tunisie les transmet à la direction de l'étranger et crédite le compte de l'entreprise (paye le fournisseur) et débite son compte.

La direction de l'étranger vérifie les documents et crédite le compte de la banque de la Tunisie et débite le compte de l'agence.

L'agence « 193 » reçoit les documents et fait la vérification et crédite son compte et débite le compte de l'entreprise SNC (x).

### 2.5. L'apurement

Ce dossier sera apuré au niveau de l'agence CPA « 193 » et classé les documents qu'on a utilisés dans cette opération qui sont les suivants :

- ✓ Facture définitive domiciliée ;
- ✓ Formule 4 annotée ;
- ✓ Copie Swift ;(annexe n° 09)
- ✓ La lettre de transport international CMR ;

Ce dossier est composé de la fiche de contrôle modèle (FDI) et de la chemise (EM11) et il doit être conservé avec tous les justificatifs appropriés au niveau des archives pour être mise

## Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein du CPA

---

à la disposition du contrôle des changes ou tout autres organes de contrôle externe pendant une période de 5 ans.

Cette période n'est pas limitative et une attention particulière doit être réservée à ces archives au même titre que toute autre opération.

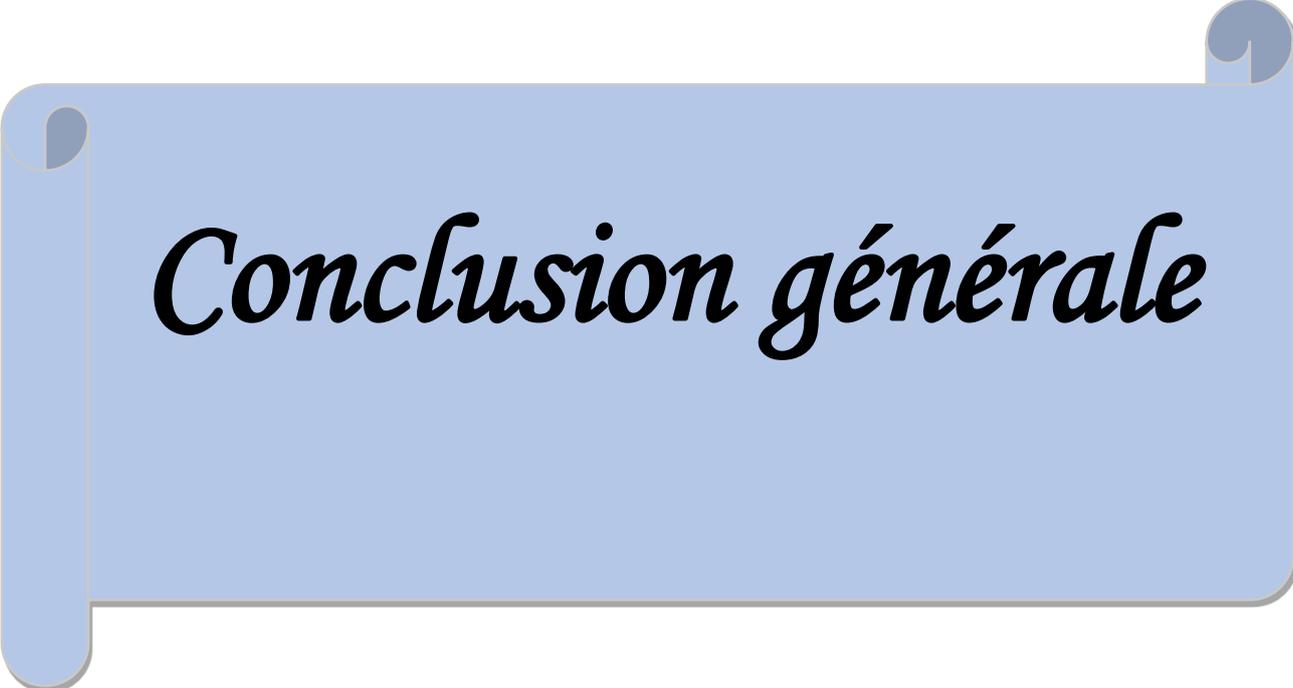
### **Conclusion**

Le déroulement de la procédure de crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après vérification l'exécution de l'étape précédente.

Le rôle que joue la banque dans les opérations de crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque de bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation de crédit documentaire qui offre cette garantie.

De l'autre côté il n'existe pas de service ni de garantie sans contrepartie, la réalisation de paiement par crédit documentaire présente une démarche lourde et complexe et d'un cout élevé de sa commission d'ouverture qui sera multiplié en cas de confirmation ce qui a été vérifié lors de l'analyse des résultats obtenus sur la question qui ont été posé aux clients de CPA. C'est qu'ils confirment aussi leurs difficultés d'exercer leurs transactions après l'obligation de l'utilisation de crédit documentaire aux opérations d'importations.





*Conclusion générale*

## Conclusion générale

---

Posant des difficultés généralement délicates, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apporte leur savoirs faire techniques et leurs appuis financiers dans un domaine aux diverses facettes.

De cette importance que couvre l'entreprise bancaire, nous avons jugé utile de passer en revue l'historique de système bancaire algérien et l'organisation des banques algériennes.

Au terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il est chargé d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagé par ces clients avec l'étranger. Ces dernières années, le commerce extérieur algérien a fortement progressé grâce à l'ouverture de l'Algérie à l'économie de marché. Il y a eu aussi une expansion des échanges extérieurs dû à la mondialisation et à l'intégration de l'Algérie dans l'économie mondiale.

L'objectif de notre stage qui s'est déroulé durant le mois d'aout et septembre au niveau de CPA de Bordj Menaiel est le traitement pratique des opérations d'importations sur le service étranger.

A cet effet, y a eu création de plusieurs moyens de paiements immédiats, et plusieurs techniques de financement, comme le crédit documentaire qu'on a développé dans le cas pratique qui a pour objectif de réduire les difficultés des transactions internationales, du fait des sûretés importantes qu'il présente.

En effet, le crédit documentaire est une facilité bancaire qui constitue un gage de sécurité pour toutes les parties au contrat donc c'est une garantie de paiement.

Ce dernier est fondé sur une grande diversité de lois et réglementations ce qui leur permet une applicabilité universelle.

En plus, en raison de l'instabilité de l'environnement algérien et des multiples relations de ce pays en termes de commerce extérieur, il apparait comme le moyen permettant le plus de résoudre les problèmes liés aux échanges extérieurs.

Malgré tous les avantages qu'il présente, il est aussi très complexe et très couteux du fait que l'usage de ce dernier induise une prise de risque plus grand de la part des banques et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux.

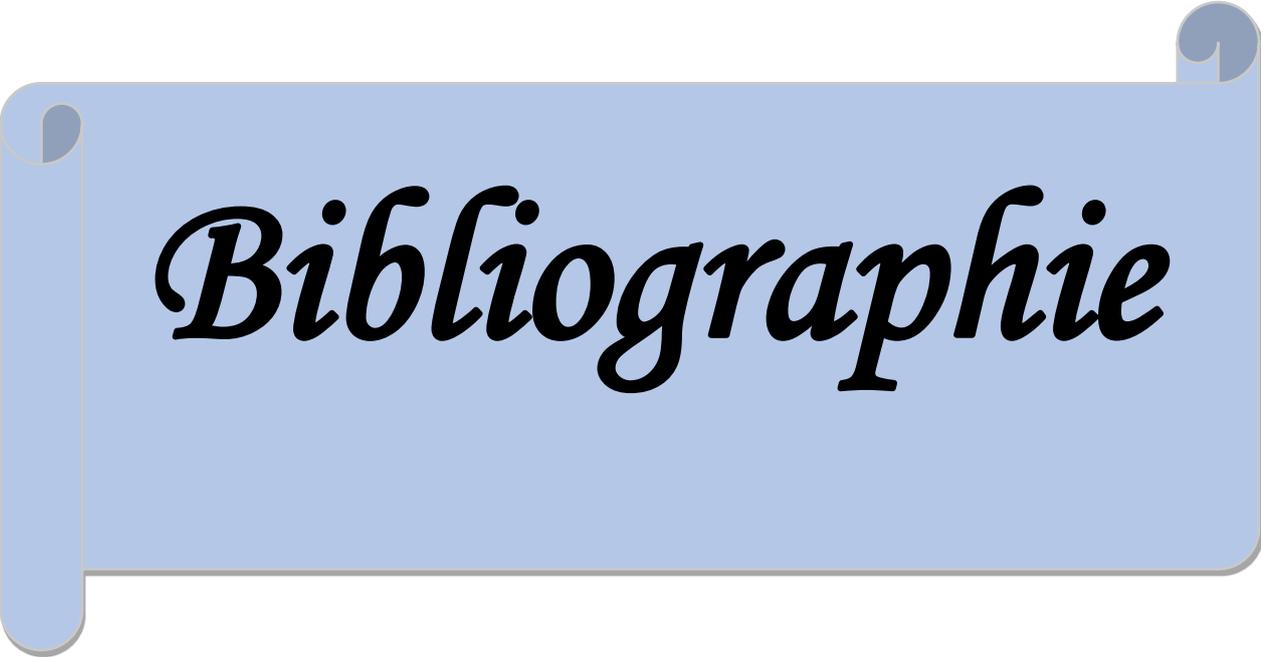
Il apparait donc nécessaire, pour les banques algériennes, de développer un système de paiement permettant une meilleur fluidité et flexibilité des échanges, notamment avec

## Conclusion générale

---

l'installation de nouvelles banques étrangers qui influent, de plus en plus, sur le marché bancaire algérien.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluides et les risques de non-paiement devront être plus grands, en d'autres termes, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.



# *Bibliographie*

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **OUVRAGES**

- A. BENHALIMA, pratique des techniques bancaire, édition DAHLAB, 2005.
- AMMOUR. B, « Le Système Bancaire Algérien-Textes et Réalité », édition Dahleb, Alger, 1996 .
- AMMOUR. B, « La réglementation prudentielle et les contraintes de financement des entreprises en Algérie», édition Idara, Alger, 2001.
- A.SID AHMED, un projet pour l'Algérie : éléments pour un partenariat euroméditerranéen, édition publisud, Paris.1995.
- G .LEGRAND et H.MARTINI :« Management des opérations du commerce international»,7<sup>eme</sup>édition, DUNOD, 2001.
- GUEDEI, NOBERT, BUONO et JEAN-CLAUDE « financement d'entreprise : les règles du jeu » édition : d'organisation PARIS 1997 .
- LASARY : « le commerce international a la portée de tous », édition 2005.
- Moussa Lahlou ; le crédit documentaire ; édition ENAG, Alger 1999 .
- REHAYEM : « technique du commerce international » édition FOUCHER, 2002.
- SADEG. A, « Le système bancaire algérien », édition ACA, Alger, 2005 :
- Yves SIMON, Samir MANNA : «Techniques Financières internationales », édition economica, 2002.

### **Législations et réglementations**

- Règlement n°92-08, du 17 novembre1992, relatif aux règles comptables, applicables aux banques et aux établissements financiers.
- loi n°88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

### **Mémoires et thèses**

- ABDES Ahmed, «financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », monnaie finance banque, université mouloud Mammeri tizi ouzou, 2005.
- AMORANEM SAID, AKKOUL HAMID Le crédit documentaire », mémoire de licence en science économique, option : Monnaie-finance-banque Faculté des sciences économique, commercial et de science de gestion université MOULOUD MAMMERI T .O, 2005.
- BOURBIA Abdelhakim, « le crédit documentaire dans le commerce extérieur » thèse du magistère en droit des affaire faculté de droit université MOULOUD Mammeri tiziouzou 2003.
- Mlle.Zourdani Safia « le financement du commerce extérieur en Algérie » cas de la BNA, mémoire en vue d'obtention du diplôme de magister en science économique. 2012.

### **Autre Document**

- P. PASCALLON, Le système Monétaire et bancaire Algérien, Revue Banque, Octobre, 1970.
- M. KHEMOUDJ, le contrôle interne des banques et des établissements financiers : les objectifs réglementaires et les principes à respecter, media Bank, n 64, banque d'Algérie,
- Saïd DIB. La situation du système bancaire algérien, media bank, 08-2001, n55, Banque d'Algérie.
- Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapport annuel, 2003.
- Madjid NASSOU, la banque et les principales contraintes de l'environnement institutionnel, Algérie actualité, du19 au 25juillet 1994, n 1501, Algérie actualité et prospect-conseil.
- Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger.
- TIANO. A, « Le Maghreb entre les mythes », P.U.F, Paris, 1967 .
- PASCALLON. P, « Le système monétaire et bancaire algérien », revue banque n°28 .

## Articles

- Article n°62 de l'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

## Sites Internet

- <http://www.cpa.dz>
- <http://www.trésor.dz>
- <http://www.cnep.dz>
- <http://www.bdl.dz>
- <http://www.bea.dz>
- <http://www.bna.dz>

# Table de matières

**Remerciement**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Liste des schémas et graphs**

**Liste des tableaux**

**Introduction générale..... 1**

**Chapitre I : le système bancaire algérien et l'organisation du secteur bancaire**

Introduction .....4

**Section 01 : L'historique du système bancaire algérien ..... 5**

1. Le système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de l'économie  
.....5

1.1. De l'indépendance à 1966.....5

1.2. La période allant de 1966 à 1970 .....6

1.3. La période allant de 1970 à 1978 .....7

1.4. La période allant de 1978 à 1982 .....7

1.5. La période allant de 1982 à 1986 .....7

1.6. La période allant de 1986 à 1990 .....8

2. La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie de marché ...8

2.1. Présentation des objectifs de la réforme monétaire et bancaire .....8

2.1.1. Les ruptures .....8

2.1.2. Les réhabilitations .....9

2.1.3. Les innovations .....9

2.2. La régulation monétaire .....10

2.2.1. Un conseil de la monnaie et du crédit .....10

2.2.2. Une commission bancaire .....10

2.2.3. Une centrale des risques bancaires .....	10
2.3. Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit .....	10
2.4. Adoption de l'Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C) .....	11
2.5. Les conditions exigées par le législateur .....	11
<b>Section 02 : l'organisation du secteur bancaire algérien .....</b>	<b>12</b>
2.1. Les Autorités Monétaires .....	13
2.1.1. Le Ministère Chargé Des Finances .....	13
2.1.2. La Banque D'Algérie .....	13
2.2. Les Organes De Direction et De Contrôle .....	13
2.3. Réglementation bancaire .....	16
2.3.1. Les conditions d'exercice de l'activité bancaire .....	16
2.3.2. Les opérations de banque .....	17
2.3.3. Les obligations comptables .....	18
2.3.4. Le respect des normes de gestion .....	19
A. Le Ministère du Commerce (MC) .....	22
B. L'Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur (PROMEX) .....	22
C. La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garanties des Exportations (CAGEX) .....	22
D. La Direction Générale des Douanes (DGD) .....	22
E. La Chambre Algérienne du Commerce et de l'Industrie (CACI) .....	23
F. La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX) .....	23
<b>Section 03 : le commerce extérieur en Algérie .....</b>	<b>23</b>
3.1. L'ouverture du commerce extérieur de l'Algérie .....	23
3.1.1. Contexte d'accord d'association Algérie-Union européenne .....	24
3.1.2. La législation du commerce extérieur de l'Algérie .....	26

a) La suppression des procédures du contrôle préalable à la conclusion des contrats .....	26
b) La réglementation du budget-devise .....	27
c) La suppression du caractère obligataire du recours aux monopoles .....	27
3.1.3. L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'ouverture.....	28
Conclusion.....	30

## **Chapitre II : Les techniques de financement et de paiement utilisés dans le commerce extérieur**

Introduction .....	31
--------------------	----

### **Section 01 : les risques et les garanties bancaires liés aux opérations du commerce international.....**

1. Définition du risque.....	32
2. Les types de risques.....	32
2.1. Le risque politique.....	32
2.2. Le risque économique .....	32
2.3. Le risque technologique .....	32
2.4. Le risque juridique .....	33
2.5. Le risque de change.....	33
2.6. Le risque commercial .....	33
2.7. Le risque de non transfert (de non-paiement) .....	33
3. Evaluation et identification des risques.....	34
3.1. Les techniques de couverture contre le risque de non-paiement.....	35
3.1.1. Les couvertures internes .....	35
3.1.2. Les couvertures externes .....	35
4. les cautions des garanties bancaires .....	35
4.1 Les intervenants de la garantie bancaire.....	36
4.2 Le circuit de la garantie bancaire .....	36

4.2.1 Les garanties directes .....	37
A. Définition de la garantie directe .....	37
B. Déroulement de l'émission d'une garantie .....	37
4.2.2 Les garanties indirectes .....	38
A. Définition de la garantie indirecte .....	39
B. Le déroulement de l'émission d'une garantie indirecte.....	39
4.3 Les différentes garanties.....	39
4.3.1 La garantie de soumission (BID bond) .....	39
4.3.2 La garantie d'exécution de contrat (performance bond) .....	39
4.3.3 La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) .....	39
4.3.4 La garantie de retenue de garantie (rétention moyen bond ou garantie de maintenance bond).....	39
4.3.5 La garantie de paiement (la bour and matériel payment bond) .....	40
4.3.6 La garantie d'admission temporaire .....	40
4.3.7 La lettre de crédit (stand by).....	40
<b>Section 02 : Les instruments de paiement utilisés dans le commerce international ...</b>	<b>40</b>
1. Le chèque .....	41
1.1. Définition du chèque .....	41
1.2. Les différents types de chèques .....	41
a. Le chèque certifié .....	41
b. Le chèque barré .....	41
c. Le chèque non barré .....	41
d. Le chèque de banque .....	42
e. Le chèque visé .....	42
f. Le chèque avalisé.....	42
g. Le chèque de voyage .....	42
h. Le chèque postal.....	42

1.3. Les mentions obligatoires du chèque .....	42
1.4. Les avantages et les inconvénients du chèque.....	43
2. Le virement international .....	44
2.1. Définition du virement international .....	44
2.2. Les différents types du virement international .....	44
A. Le virement SWIFT (society for worldwide interbank financial telecommunication) ..	44
B. Le virement par courrier .....	44
C. Le virement par télex .....	44
2.3. Mentions du virement international .....	45
2.4. Les avantages et les inconvénients du virement international .....	45
3. Les effets de commerce.....	46
3.1. La lettre de change .....	46
3.1.1. Définition de la lettre de change .....	46
3.1.2. Les mentions obligatoires de la lettre de change.....	46
3.1.3. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.....	47
3.2. Le billet à ordre .....	48
3.2.1. Définition du billet à ordre .....	48
3.2.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre .....	48
3.2.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre .....	49
4. Le mandat poste international .....	49
5. La carte bancaire .....	50
<b>Section 03 : Les différentes techniques de financement du commerce international .</b>	<b>51</b>
3.1. Les techniques de paiement non documentaires .....	51
3.1.1. L'encaissement direct.....	52
3.1.1.1. L'encaissement simple .....	52
3.1.1.2. L'encaissement à la facturation.....	52

3.1.1.3. L'encaissement à la commande.....	53
3.1.1.4. Le paiement ex-usine .....	53
3.1.2. Le contre remboursement (Cash On Delivery) .....	53
3.1.2.1. Le mécanisme du contre remboursement.....	53
3.1.2.2. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement .....	54
3.1.3. Le compte à l'étranger.....	55
3.2. Les techniques de paiement documentaire.....	55
3.2.1. La remise documentaire .....	55
3.2.1.1. Définition de la remise documentaire .....	55
3.2.1.2. Les intervenants dans la remise documentaire .....	55
a. Le donneur d'ordre .....	55
b. La banque remettante .....	55
c. La banque présentatrice .....	55
d. Le tiré (le client) .....	55
3.2.1.3. Les formes de la remise documentaire .....	56
A. La remise documentaire contre paiement.....	56
B. La remise documentaire contre acceptation .....	57
3.2.1.4. Le fonctionnement de la remise documentaire.....	59
3.2.1.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	60
3.2.2. Le crédit documentaire.....	61
Conclusion.....	63
<b>Chapitre III : crédit documentaire ; généralités et fonctionnement</b>	
Introduction .....	64
<b>Section 01 : Présentation générale du crédit documentaire .....</b>	<b>65</b>

1.1. Définition du crédit documentaire.....	65
1 .2. Historique du crédit documentaire .....	65
1.3. Les intervenants de crédit documentaire .....	66
1.4. Les formes du crédit documentaire .....	67
1.4.1 Le crédit documentaire révocable .....	67
1.4.2 Le crédit documentaire irrévocable .....	67
1.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	68
1.5. Les modes de réalisation du crédit documentaire .....	68
1.5.1. Par paiement à vue .....	69
1.5.2. Par paiement différé (contre engagement) .....	69
1.5.3. Par acceptation de traite .....	69
1.5.4. Par négociation .....	69
1.6. Les particularités du crédit documentaires (crédits spéciaux).....	70
1.6.1. Crédit documentaire renouvelable (revolving) .....	70
1.6.1.1. Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur).....	70
1.6.1.2. Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée) .....	70
1.6.2. Le crédit documentaire anticipation à clause rouge (red clause) .....	71
1.6.3. Le crédit documentaire transférable .....	71
1.6.4. Le crédit back to back .....	72
1.7. Les documents exigés dans un crédit documentaire .....	72
1.7.1. Les documents d'expédition.....	72
1.7.2. Les documents d'assurance .....	73
1.7.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur .....	73
1.7.4. Les documents décrivant la nature de la marchandise .....	73
1.8. Les risques du crédit documentaire .....	73

1.8.1. Les risques documentaires .....	73
1.8.2. Les risques de non-paiement .....	74
1.9. Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	74
1.9.1. Les avantages du crédit documentaire .....	74
1.9.2. Les inconvénients du crédit documentaire .....	75
<b>Section 02 : La domiciliation bancaire à l'importation .....</b>	<b>75</b>
2.1. Définition de la domiciliation.....	75
2.2. La domiciliation des importations.....	77
2.2.1. Principes de la domiciliation des importations .....	77
2.2.2. Procédure de domiciliation des importations .....	77
2.2.2.1. Ouverture de dossier de domiciliation .....	77
2.2.2.2. La tenue de répertoire.....	78
2.2.2.3. La matérialisation de la domiciliation .....	78
2.2.3. Gestion du dossier de domiciliation .....	80
2.2.3.1. Le suivi du dossier de la domiciliation.....	80
2.2.3.2. Le compte rendu (la déclaration) .....	81
<b>Section 03 : Le mécanisme du fonctionnement d'un crédit documentaire .....</b>	<b>82</b>
3.1. Le déroulement du crédit documentaire.....	82
1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties.....	82
2. Demande d'ouverture du crédit documentaire .....	82
3. Ouverture du crédit documentaire .....	82
4. Notification de l'ouverture du crédit documentaire .....	82
5. Expédition des marchandises .....	82
6. Réalisation du crédit documentaire .....	82
7. L'envoi des documents .....	82

8. Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises .....	83
3.2. L'ouverture d'un crédit documentaire.....	83
3.2.1. La demande d'ouverture de crédit.....	83
3.2.2. L'étude de la demande d'ouverture du crédit.....	88
3.2.3. L'émission de la lettre de crédit (Accréditif) .....	88
3.2.4. La modification du crédit documentaire .....	89
3.2.5. Etablissement d'une fiche de contrôle.....	89
3.2.6. Gestion et suivi du dossier .....	89
3.2.7. La remise des marchandises .....	90
3.2.8. L'apurement .....	90
Conclusion.....	91

## **Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein du CPA**

Introduction .....	92
<b>Section 01 : Présentation de la banque de crédit populaire d'Algérie .....</b>	<b>93</b>
1. Présentation du CPA .....	93
1.1. Historique de CPA .....	93
1.2. Structure du CPA .....	94
1.3. Activités du CPA.....	97
1.3.1. La collecte des ressources .....	97
1.3.2. La distribution du crédit .....	97
1.3.3. L'activité commerciale.....	97
2. Mission et organisation du groupe d'exploitation.....	97
2.1. Mission du groupe .....	98

2.2. Organisation de groupe .....	98
2.3. Objectifs du groupe d'exploitation.....	98
3. Présentation de service du crédit.....	100
3.1. Organisation du service crédit.....	100
3.2. Rôle du service crédit.....	101
3.3. Cellule d'étude et d'analyse .....	102
3.4. Cellule de suivi de l'engagement .....	102
4. Le comité de crédit.....	102
4.1. Le comité de crédit d'agence .....	102
4.2. Le comité de crédit de groupe .....	102
5. Les relations du service crédit.....	102
5.1. Les relations fonctionnelles.....	102
5.2. Les relations hiérarchiques.....	103
<b>Section 02 : Suivi d'une opération de Credoc à l'importation au sein du CPA</b> <b>agence «193 » Bordj Menaiel.....</b>	<b>103</b>
2.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat.....	103
2.2. Conditions d'ouverture du Credoc .....	104
2.3. Ouverture du Credoc .....	104
2.3.1. Domiciliation.....	104
2.3.1.1. Réception de la demande d'ouverture et de la facture pro-forma .....	104
2.3.1.2. Matérialisation de la domiciliation.....	106
2.3.1.3. Etablissement d'une fiche de contrôle.....	106
2.3.1.4. Calcule des commissions et taxes sur la domiciliation .....	107
2.3.2. Emission du Credoc .....	108
2.3.2.1. Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire .....	108

2.3.2.2. Constitution de la provision .....	109
2.3.2.3. Transfert du dossier à la direction de l'étranger à Alger .....	109
2.3.2.4. Achat des devises et récupération de la formule 4 .....	110
2.3.3. Calcule des frais d'ouverture du Credoc .....	110
2.4. Réalisation du crédit documentaire .....	112
2.4.1. Réalisation physique .....	112
2.4.2. Réalisation financière .....	114
2.5. L'apurement .....	114
Conclusion.....	116
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>117</b>
Bibliographie	
Annexes	
Table de matières	

Le commerce international ne cesse de se développer, car quel que soit le niveau d'un pays, il ne peut produire tous les biens et services dont il a besoin, vu l'intégralité de ressources naturelles et du savoir –faire. Le financement du commerce extérieur en générale et les importations en particulier est une nécessité pour pallier à tous ces besoins d'approvisionnement du marché national en produits de toute nature.

Ainsi il est mis en place des moyens de paiements adéquats qui permettront une libre circulation des biens et services entre les pays.

Pour la réalisation des transactions dans le commerce extérieur la maîtrise de ces techniques n'est pas aussi aisée qu'on peut l'imaginer, ce qui rend l'intermédiation bancaire plus que jamais nécessaire, notamment en ce qui concerne le transfert des capitaux et leurs rapatriements, qui obligent les banques à prendre beaucoup plus de précaution pour éviter tout risque lié à ces opérations. Le crédit documentaire est une technique de paiement et de financement l'importation du fait qu'il est sollicité par l'importateur. On peut dire que le crédit documentaire plus sollicitée dans le commerce international par les garanties qu'elle offre aux opérations du commerce extérieur, ainsi que la transaction de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire. Ces changements ont pour objet la recherche d'une logique de compétition et de concurrence dans le but de rendre le système bancaire algérien plus performant aux relations économiques nationales et internationales.

International trade is constantly developing, because whatever the level of a country, it cannot produce all the goods and services it needs, given the totality of natural resources and knowledge. The financing of foreign trade in general and imports in particular is a necessity to meet all these needs for supplying the national market with products of all kinds.

Thus, adequate means of payment are put in place, which will allow free movement of goods and services between countries.

For the realization of the transactions in the foreign trade the control of these techniques is not as easy as one can imagine it, which makes the banking intermediation more than ever necessary, in particular with regard to the transfer of capital and their repatriations, which oblige the banks to take much more precaution to avoid any risk linked to these operations. Documentary credit is a technique of payment and import financing because the importer requests it. It can be said that the documentary credit that is more in demand in international trade by the guarantees it offers to foreign trade operations, as well as the transaction of our economy towards a market economy have brought about profound changes in our banking system. The purpose of these changes is to seek a logic of competition and competition in order to make the Algerian banking system more efficient in national and international economic relations.