



**Université Abderrahmane Mira Bejaia.**

**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des  
Sciences de Gestion**

**Département des Sciences Commerciales**

## **Mémoire**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

**Option : Finance et Commerce International**

**Thème :**

**Financement du commerce international : Etude  
comparative entre le crédit documentaire et la  
remise documentaire et leur contribution au  
financement des importations.  
Cas de la BADR (Akbou).**

**Réalisé par :**

**M<sup>elle</sup> KAIS Khadidja**

**M<sup>elle</sup> LAHDIR Louiza**

**Encadré par :**

**M<sup>r</sup> OUKACI Moustafa**

**Membre du jury :**

**Président :**

**Examineur :**

**Encadreur : M<sup>r</sup> OUKACI Moustafa**

**Année universitaire : 2015/2016**

# *Remerciement*

*D'abord, nous remercions Dieu Le Tout Puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour accomplir ce modeste travail.*

*Nous tenons à remercier vivement M<sup>r</sup> OUKACI Moustafa pour son encadrement et son orientation pour la réalisation de ce travail.*

*Et M<sup>me</sup> KENDI-HIDRA pour son soutien et ses orientations afin d'améliorer ce travail.*

*Nous tenons à remercier aussi notre maitre de stage M<sup>r</sup> BOUDIBA pour son aide précieuse et sa patience, au sein de l'agence BADR à Akbou*

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

# *Dédicace*

*Je dédie ce travail fièrement :*

*À mes chers parents Abdelmadjid et Houria pour leur soutien durant mon parcours éducatif. Que dieu vous garde et vous accorde santé et bonheur pour que vous restiez la splendeur de ma vie.*

*A mes chers frères et sœurs ainsi qu'à leurs enfants et leurs maries.*

*A mon cher fiancé pour son encouragement et les efforts qu'ils m'ont apportés jusqu'ici dans mon cursus universitaire.*

*Et à toute la famille LAHDIR et LAHRIR.*

*A mes amis(es), mes camarades et à mon binôme.*

**LOUIZA**

# *Dédicace*

*Je dédie ce travail :*

*A ma chère maman qui a donné sa douceur pour ma réussite,*

*A mon cher père qui est mon exemple dans ma vie, il nous a aidés pour réussir ce travail avec son savoir et ses expériences*

*Mes sœurs Djamila, Zina, Meriem, Amel, Fatima, Louiza et leurs enfants et leurs maris*

*Mes frères, Aghilas, Boussaad. Ma grand-mère*

*Mon beau frère Toufik FENGAL qui nous a aidés.*

*A mes amis(es), Naima, Dyhia, Lidia, Aziza, Fatiha, Sabrina, Mohend ouelhadj,*

*Mes copines de chambre Lila, Souad, Thiziri, Nawel, Salua*

*À mon binôme Louiza.*

***KHADIDJA***

# **Sommaire**

## **Introduction générale**

### **Chapitre I : Introduction au commerce internationa**

Introduction

Section I : Notions générales sur le commerce international

Section II : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Section III : Financement du commerce international

Conclusion

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

Section I : Crédit documentaire et remise documentaire

Section II : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international

Section III: La prés-domiciliation et la domiciliation bancaire

Conclusion

### **Chapitre III: Le système bancaire et la réglementation du financement des importations en Algérie**

Introduction

Section I: Evolution du système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de l'économie

Section II: La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie du marché

Section III: Evolution de la réglementation du financement des importations en Algérie

Conclusion

### **Chapitre VI : Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR 358 d'Akbou.**

Introduction

Section I : Présentation de la banque BADR 385 AKBOU

Section II : Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre de banque BADR (Akbou)

Section III: La comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR

Conclusion:

## **Conclusion générale**

## **Bibliographie**

# **Introduction générale**

La répartition inégale de diverses richesses dans le monde et le besoin ressenti par les hommes à faire l'échange a donné naissance à la notion du commerce international sous forme des échanges des biens et services au-delà des frontières géographiques, qui ne cessent d'ailleurs de se développer.

Toutefois, ce développement s'accompagne d'un accroissement des risques 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 important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont liées comportent une part d'incertitude surtout si l'une ou l'autre parties souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Cet environnement international complexe a incité à la mise en place des règles de commerce, censées offrir un cadre d'échange réglementé et sécurisé pour les différents opérateurs intervenant dans le commerce international.

Le financement des importations par les établissements bancaires notamment par les techniques documentaires fait courir aux banques et aux entreprises, des risques qui peuvent être néfastes pour leur évolution. Le principal risque auquel elles sont confrontées est le risque d'insolvabilité de l'importateur une fois qu'elles se sont engagées vis-à-vis du fournisseur à le régler. Ce risque est d'autant plus important lorsque l'on se lance dans le commerce international. Il faut donc protéger les transactions de l'entreprise sur ce marché.

Et pour protéger ces transactions, il existe des moyens de paiement, et mode de financement adéquats pour le développement et le renforcement de ces transactions, car ces moyens de paiement constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial, à savoir : le chèque, le virement international, le billet à ordre ; et comme techniques de paiement : le transfert libre, la remise documentaire, et enfin le crédit documentaire.

Dans ce contexte, ce présent travail consiste à démontrer la comparaison entre la contribution de crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des opérations du commerce extérieur et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, tout en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale. De ce fait, l'objectif que nous assignons à ce travail consiste à tenter de répondre à la problématique suivante :

**❖ Quelle distinction existe-elle entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du financement du commerce extérieur en Algérie ? Et comment peut-on comparer entre la contribution de chacune des deux techniques au financement des importations?**

Et afin de répondre à cette problématique, nous allons orienter cette étude dans un sens qui essayera d'apporter des éléments de réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs économiques dans leurs transactions à l'international ?
- Comment la banque BADR procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ou la remise documentaire?
- Comment peut-on distinguer entre le crédit documentaire et la remise documentaire? Et quelle est celle qui contribue mieux aux échanges extérieurs (importations)?

À la lumière des questions posées et dans le but de réaliser les objectifs visés ci-dessus, nous avons émis les hypothèses ci-après:

- La technique du financement du commerce extérieur la plus utilisée par la banque BADR est le crédit documentaire comparativement aux autres techniques
- La différence entre le crédit et la remise documentaire peut se situer au niveau des garanties offertes contre les risques, mais le crédit documentaire reste le plus efficace et le plus sécurisé.

Nous essayerons de répondre à ces questions à travers une étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire au sein de la banque BADR (Banque Algérienne du Développement Rurale). Nous avons donc adopté la démarche méthodologique suivante : La première partie est d'ordre théorique, élaborée sur la base d'une revue bibliographique utilisant des ouvrages, articles, documents et mémoires. Et dans la seconde partie, nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence BADR à Akbou, ce qui nous a permis de récolter un ensemble des données sur le traitement pratique de crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des importations, nous avons aussi fait une enquête par un questionnaire au sein de cette agence qui nous a permis de réaliser une analyse sur la contribution de crédit et la remise documentaire dans le financement des importations.

L'étude théorique sera réalisée en trois chapitres. Le premier chapitre se portera sur l'introduction au commerce extérieur, le deuxième chapitre sera consacré à mettre en évidence les différents modes de financement de commerce international et ses différents risques et garanties. Dans le troisième chapitre, nous aborderons le système bancaire algérien et la réglementation du financement des importations. Enfin, le quatrième chapitre constituera le cas pratique, où nous allons comparer entre une opération d'importation par un crédit documentaire, et une autre par la remise documentaire, mais aussi comparer entre la contribution des deux techniques dans le financement des importations au niveau de deux banques dans la région d'Akbou dans la wilaya de Bejaia.

**Chapitre I :**  
**Introduction au**  
**commerce international**

## **Introduction**

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisés entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit.<sup>1</sup>

Ce chapitre est consacré à introduire le commerce international au sens étroit ou il est scindé en trois sections, la première section portera d'abord sur les notions générales du commerce extérieur tandis que la deuxième section s'étalera sur les éléments fondamentaux commerce extérieur, et enfin, le financement du commerce extérieur.

## **Section I : Notions générales sur le commerce international**

Le commerce international a connu plusieurs mouvements depuis le XX<sup>ème</sup> siècle autant sur le plan historique que théorique.

### **1. Définition du commerce international**

Le commerce international est l'ensemble des échanges de biens et de services entre une économie et le reste du monde. Dans le sens nation-étranger c'est l'exportation. Dans le sens étranger-nation c'est l'importation<sup>2</sup>.

Le commerce international au sens strict correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques, et au sens large, il correspond à l'ensemble de marchandise (biens/services) entre les espaces économiques. Le commerce international est l'ensemble de biens et service pratiqués entre les nations, il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.<sup>3</sup>

### **2. Les documents utilisés dans le commerce international**

Les opérations du service et du commerce international au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de document délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigée par l'acheteur et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise. Ces documents peuvent être classés en cinq catégories : documents de prix,

---

<sup>1</sup> BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques », 2<sup>ème</sup> édition, p.60

<sup>2</sup> RAINELLI (M) « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.

<sup>3</sup> OUBELAID.K. OUAZENE.S. « L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master ; université de Bejaia, 2015, p 45

documents de transaction, documents d'assurance, documents douanier et documents annexes.

## **2.1. Les contrats de commerce extérieur**

Toute opération du commerce extérieur se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente

### **2.1.1. Définition du contrat de commerce extérieur**

Il est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents<sup>4</sup>.

### **2.1.2. La forme du contrat**

Le contrat de commerce international regroupe généralement trois types de clauses<sup>5</sup> :

#### **a) Clauses commerciales**

Elles reprennent la nature du marché, les spécifications de l'objet du contrat en détail, l'identification des cocontractants (dénomination des parties, leurs signatures).

En effet, on entend par "nature du marché", le contrat lié à un marché de fourniture, ou à un marché d'études, d'assistance technique, d'architecture ou de travaux.

#### **b) Clauses financières**

Elles présentent les caractéristiques financières du contrat qui se traduisent par :  
Le montant de la part transférable et de la part non transférable, Les modalités de paiement et de remboursement, La domiciliation bancaire des cocontractants, L'assurance-crédit.

#### **c) Clauses juridiques**

Elles déterminent toutes les stipulations des lois qui fixent les droits et obligations des cocontractants.

## **2.2. Les documents de prix**

Les documents de prix sont établis par le vendeur, ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue.

**2.2.1. La facture pro forma :** C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande,

---

<sup>4</sup> Article 54 du code de commerce algérien.

<sup>5</sup> ZOURDANI (s), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », Mémoire magister, université de TIZI-OUZOU, 2012, P 67.

ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire<sup>6</sup>.

**2.2.2. La facture définitive (commerciale) :** L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

**2.2.3. La facture consulaire :** Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.<sup>7</sup>

**2.2.4. La note de frais :** L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

### 2.3. Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.<sup>8</sup>

**2.3.1. Le connaissement maritime (bill of lading)** le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »<sup>9</sup>

Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remis au chargeur.

**2.3.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA) :** Le document exigé par Règles et Usances Uniformes (RUU) est la (LTA)<sup>10</sup> qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme

<sup>6</sup>BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, P .355.

<sup>7</sup> Idem ; p355

<sup>8</sup> BERNET.(R) ; « moyens et technique de paiement internationaux », édition ESKA, paris, 1999, p226

<sup>9</sup> LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009,p 10

<sup>10</sup> Convention de Varsovie 12 octobre 1929.

nominative. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client.

**2.3.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM) :** La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accéléré chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.<sup>11</sup>

**2.3.4. La Lettre Transport Routier (LTR) :** La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.<sup>12</sup>

**2.3.5. Le récépissé postal :** Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise.<sup>13</sup>

## **2.4. Les documents d'assurance**

Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc.

---

<sup>11</sup> NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005, p 262

<sup>12</sup> Idem

<sup>13</sup> Idem

Les types d'assurance<sup>14</sup> :

#### **2.4.1. La police au voyage**

C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs.

#### **2.4.2. La police flottante ou d'abonnement**

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permet la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents.

On entend par transmissible, aussi bien un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, qu'une assurance faite au porteur ou bien pour le compte de qu'il appartiendra.

#### **2.5. Les documents douaniers**

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.<sup>15</sup>

#### **2.6. Les documents annexes**

Les documents d'annexes<sup>16</sup> ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants.

---

<sup>14</sup> PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201

<sup>15</sup> Idem

<sup>16</sup> GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, p137

**2.6.1. Note de poids :** La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

**2.6.2. Le certificat d'origine :** Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

**2.6.3. Certificat de poids :** Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.<sup>17</sup>

**2.6.4. Le certificat d'analyse :** Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

**2.6.5. Le certificat sanitaire :** Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

**2.6.6. Certificat vétérinaire :** Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

**2.6.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique :** Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

### **3. Les termes de ventes (INCOTERMS)**

En règle générale les INCOTERMS ne traitent pas des conséquences qu'entraînent les violations des dispositions contractuelles, ni des exonérations de responsabilité motivées par diverses contraintes. Ces questions doivent être réglées par d'autres dispositions du contrat de vente ou sur la base du droit applicable<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, p137

<sup>18</sup> Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français

### 3.1. Définition des INCOTERMS

Les INCOTERMS sont des règles officielles de la chambre de commerce international (CCI), c'est des normes contractuelles mondialement acceptées, et ce en fonction de l'évolution du commerce international. Les INCOTERMES 2000 tiennent compte de l'apparition récente de la zone de libre échange, du recours croissant aux communications électronique à l'occasion des transactions commerciales, et des modifications apportées aux pratiques de transport. Les INCOTERMS 2000 sous une forme simplifiée et plus claire 13 définitions en cause, qui ont toutes été révisées, une référence dans un contrat de vente assure une définition précise des obligations respectives des parties, ce qui réduit le risque de la complication juridique.<sup>19</sup>

### 3.2. But et portée des INCOTERMS

Le but<sup>20</sup> des INCOTERMS est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ainsi l'incertitude née d'interprétations différentes de ces termes par les divers pays peut être évitée ou du moins considérablement réduite.

Définir les droits et obligations des parties dans un contrat de vente en ce qui concerne la livraison d'une marchandise tangible : prise en charge des frais, des risques et des documents. Bien que les incoterms ne fassent pas partie du contrat de transport, il est important pour le transporteur de connaître l'étendue de la responsabilité du chargeur pour imputation des frais additionnels. Impliquent la maîtrise de la logistique des modes de transport par les parties et en premier lieu le transport maritime compte tenu de son importance. Ne concernent pas le transfert de propriété ; la référence étant le contrat de vente. Les parties ont tout intérêt à préciser dans leur contrat de vente l'incoterm convenu, en faisant

---

<sup>19</sup> ZOURDANI (S), *op.cit*, p 66

<sup>20</sup> OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 34

### 3.3. La classification des INCOTERMS

Le tableau ci-dessus définit le classement des incoterms 2000

**Tableau N° 1:** La classification des INCOTERMS

Termes	Anglais	Definition
<b>CFR</b>	Cost and Freight	Le vendeur a dûment livré dès lors que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement. Le vendeur doit payer les coûts et le fret nécessaire pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination convenu. Mais le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir, ainsi que tous frais supplémentaires nés d'évènements survenant après la livraison, sont transférés du vendeur à l'acheteur. Ce terme est à utiliser exclusivement pour le transport par mer et par voies navigables intérieures.
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight,	Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.
<b>CPT</b>	Carriage Paid To	Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'évènements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.
<b>CIP</b>	Carriage, and Insurance Paid	Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu
<b>DAF</b>	Delivered, At Frontier	Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.
<b>DES</b>	Delivered Ex Ship	La marchandise non dédouanée à l'importation est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.
<b>DEQ</b>	Delivered, Ex Quay	Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.
<b>DDU</b>	Delivered, Duty Unpaid	Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

<b>DDP</b>	Dlevred Duty Paid	Le vendeur prend à sa charge tous les frais de transport y compris des formalités de douanes export et import ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à destination. Il subit également tous les risques de perte et dommage. L'acheteur a pour seule et unique obligation, le déchargement de la marchandise. Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport
<b>EXW</b>	Ex Works	L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais de transport de la marchandise.
<b>FCA</b>	Free Carrier	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.
<b>FAS</b>	Free, Alongside Ship	Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allées au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.
<b>FOB</b>	Free On Board	Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

**Source :** OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 38

## **Section II : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international**

Le commerce international fondé sur les théories des précurseurs économiques et des organisations qui régissent le commerce entre les nations en contribuant un système d'informations unis.

### **1. Les théories du commerce international**

Les théories qui ont contribué à l'évolution du commerce international sont celle d'Adam Smith, David Ricardo et de Heckcher, Ohlin et Samuelson.

#### **1.1. La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith**

En 1776, Adam Smith publie son célèbre ouvrage (Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations). Selon Smith, la division du travail permet d'augmenter la productivité des individus et des entreprises. Les uns et les autres étant plus productifs dans leur domaine respectif, la quantité de biens produits s'accroît, et leur coût diminue. Pour être

viaible, cette spécialisation suppose toutefois qu'il y ait des échanges entre les producteurs ; autrement, chacun d'eux devrait produire ce qui est nécessaire à sa propre subsistance.<sup>21</sup>

## **1.2. La théorie de l'avantage comparatif du David Ricardo**

en 1817, dans (les principes de l'économie politique et de l'impôt), David Riccardo pousse plus loin la réflexion amorcée par Adam Smith en proposant le principe de l'avantage comparatif. Selon ce principe, un pays a intérêt à échanger un bien avec un autre pays, même s'il ne dispose pas d'un avantage absolu par rapport à ce pays.<sup>22</sup>

## **1.3. Théorie des coûts relatifs de HOS**

Cette théorie a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckcher, Ohlin et Samuelson qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entres les pays et à appliquer, dans leurs théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivités de l'unique facteur de travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui réalisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.<sup>23</sup>

## **2. Les institutions du commerce international**

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et dans les transactions financières internationales sont essentiellement :

### **2.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)**

L'organisation mondiale du commerce a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est entrée en fonction qu'au 1<sup>er</sup> janvier 1995. L'OMC a été créée pour succéder au GATT qui tend à être dépassé par l'évolution rapide du

---

<sup>21</sup> PANET-RAYMOND (A), ROBICHAUD (D), «le commerce international : une approche nord-américaine » édition chenelière Education ; canada, 2005, p11

<sup>22</sup> Idem, p 13.

<sup>23</sup> IBELAIDENE (S), IDJOUBAR (G), IRATEN (S) « le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire», université de Bejaia, 2013.p24

commerce mondial l'OMC a pour but d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.<sup>24</sup>

## **2.2. Le Fond Monétaire International (FMI)**

Le fond monétaire international a été créé en 1944 par la conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales et veiller au respect des règles du traité signé. Le rôle de FMI consiste à aider les pays qui en font la demande, soit financièrement en accordant des crédits internationaux. La contrepartie de cette aide est un fort pouvoir d'ingérence du FMI dans l'orientation des politiques économiques nationales<sup>25</sup>

## **2.3. La banque mondiale (BM)**

La banque mondiale est créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement), spécialisée dans le financement de projets d'infrastructure ; l'AID (Association Internationale pour le Développement), qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement, et la SFI (Société Financière Internationale), qui soutient les initiatives privées débouchant sur des projets rentables. Son action s'inscrit dans la durée. Elle prend en charge des projets en faveur des pays du tiers-monde qui ne pourraient pas être financés par des moyens classiques.<sup>26</sup>

## **3. Le système de SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication)**

Les opérations documentaires fondent leurs mécanismes de fonctionnement sur la possession des moyens de transmission les plus évolués. Auparavant, les réseaux de télécommunication utilisés par les banques pour le transport des messages tels que le courrier, câble ou télex n'étaient pas rapides dans la réalisation des règlements financiers internationaux à travers le monde. Pour cela, il y a eu fondation d'une nouvelle société qui a pour objectifs l'amélioration des paiements financiers internationaux en traduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le

---

<sup>24</sup> <https://www.wto.org>; consulté le 28.05.2016 à 18h.35min.

<sup>25</sup> <https://www.imf.org> ; consulté le 28.05.2016 à 18h.37min

<sup>26</sup> <http://www.andlil.com> ; consulté le 28.05.2016 à 18h.40min

traitement des opérations par des systèmes informatiques, ce réseau et nommé « Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication » SWIFT.

### 3.1. Définition de SWIFT

Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication : système de communication permettant d'effectuer des échanges de données par virements électroniques internationaux entre 1500 banques membres. Les virements se font plus rapidement ; d'une manière plus sécurisés, plus souple et plus économique que les virements effectués par d'autres modes de transmission d'information. Le réseau étant entièrement dédié aux communications bancaires, les codes sont spécifiques aux produits et au langage bancaire<sup>27</sup>.

Est un système privé d'échange de message télématique entre banques adhérentes. C'est un moyen très rapide, peu coûteux, sûr et rendant impossible l'impayé si le virement est effectué avant toute expédition.<sup>28</sup>

### 3.2. Les règles de fonctionnement de SWIFT

Les ordres SWIFT font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais. Les données classiques d'un virement bancaire à savoir les coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur. Un libellé du motif est rigoureusement codifié<sup>29</sup>.

### 3.3. Les avantages du système SWIFT

Les procédés SWIFT présentent plusieurs avantages<sup>30</sup> :

**3.3.1. La sécurité :** Les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection des erreurs. Les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateur, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates. Une clé permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message. La normalisation des messages supprime les risques non négociables de mauvaise compréhension.

<sup>27</sup> LASARY, « le crédit documentaire », 2007, les memos page 39.

<sup>28</sup> OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 13

<sup>29</sup> Richard, (M) : « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les états unis » ; université paris panthéon, Sorbonne, 2007, p66.

<sup>30</sup> ZOURDANI,(S), Op-cite p 74

**3.3.2. La rapidité :** Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Les communications par télex sont parfait plus rapides, elles sont onéreuses et réservées aux affaires urgentes ou d'un montant important.

**3.3.3. Le message SWIFT :** Il a un coût réduit ; il peut toujours utiliser le message SWIFT pour les échanges de données informatisées entre banques, autant que le destinataire soit relié au réseau.

**3.3.4. La fiabilité :** C'est une autre qualité du SWIFT. En raison de sa vocation, les utilisateurs doivent en avoir des positions 24 heures sur 24 heures et 7 jours sur 7 jours. Cet objectif est largement réalisé, puisque le taux de disponibilité effective est très important. Cependant, il existe un inconvénient du procédé SWIFT, c'est la non délivrance d'aucun accusé de réception, ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'à travers le contrôle de l'opération elle-même.

### **3.4. Les ouvertures SWIFT**

L'ouverture <sup>31</sup>des crédits documentaires sur document papier transmis par courrier ou par télex a disparu au profit d'une ouverture par un message standardisé d'ouverture SWIFT.

Les messages SWIFT est divisé en segments numérotés. Chaque segment porte sur un élément qui caractérise le crédit documentaire : forme du crédit, numéro du crédit, la date d'émission, date et lieu d'expiration, donneur d'ordre...etc.

Ces différentes parties du message se présentent toujours dans le même ordre et sont repérées par un code international. L'usage de la notification SWIFT apporte, outre la rapidité de l'électronique, une grande fiabilité liée à :

-La standardisation, les informations se retrouvent sous la même forme dans le même ordre dans le message d'ouverture.

-La possibilité d'utiliser des traducteurs automatiques ou plus largement des outils d'analyse automatique des avis d'ouverture.

## **Section III : Financement du commerce international**

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à

---

<sup>31</sup> LASARY, Op-cite p33

lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

## **1. Les instruments de paiement du commerce international à court terme**

L'importateur et l'exportateur utilisent des instruments de paiements à l'international pour financer leurs opérations qui sont : le paiement par chèque, le virement international et par effet de commerce.

### **1.1. Le chèque**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. Il contient des mentions obligatoires qui doivent être respectées.<sup>32</sup>

Le chèque est couramment utilisé dans de nombreux pays pour les règlements nationaux, facile à mettre en œuvre et avec des commissions faibles sur les chèques de montant élevé. Le chèque est d'un usage réduit pour les règlements internationaux.

En effet, il présente peu de garanties de paiement pour le vendeur, son émission étant laissée à l'initiative de l'acheteur. La réglementation sur le chèque varie d'un pays à l'autre et son délai d'encaissement peut être long, les frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire, ainsi un coût élevé pour les chèques de faibles montants, avec un risque de change si le chèque est établi en devises et un risque de non-paiement si chèque impayé. Le recours juridique parfois long et difficile. Le chèque peut également être perdu, volé ou falsifié.

Chèque de banque<sup>33</sup> apporte une grande sécurité de paiement car est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré, malgré cela, le recours juridique parfois long et difficile.

### **1.2. La lettre de change (ou la traite)**

La lettre de change<sup>34</sup> est un effet de commerce transmissible, par lequel l'exportateur (tireur), donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

---

<sup>32</sup> LEGRAND(G) et MARTINI (H), « Commerce international », Dunod, Paris, 2010, 3<sup>ème</sup> édition, P141.

<sup>33</sup> LEGRAND(G) et MARTINI (H), « Gestion des opérations Import-export », Dunod, Paris, 2008, P128.

<sup>34</sup> LEGAY(D), « Commerce international », édition Nathan, paris, 2011, p282.

Par ce mécanisme, l'acheteur reçoit du vendeur délai de paiement. Le vendeur peut se faire payer par sa banque sans attendre l'échéance de la traite en l'escomptant ou bien l'endosser pour régler un fournisseur.

La lettre de change est un instrument fréquemment utilisé à l'international car elle est un instrument à la fois de paiement et de financement. Emise à l'initiative du vendeur, elle détermine précisément la date d'échéance. Mais elle ne supprime pas le risque d'impayé, sauf si une banque a donné son aval. Le recouvrement de la créance par cette technique peut être long et coûteux (frais bancaire). Des règlements différents selon les pays sont à prendre en compte.

### **1.3. Le virement international**

Le virement bancaire international<sup>35</sup> est le transfert d'une somme d'argent d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débitéur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères.

Le virement présente une facilité d'utilisation dans la mesure où les transmissions sont rapides, sécurisées et à des coûts réduits. C'est l'un des instruments les plus utilisés pour les règlements internationaux.

Cependant, quelques limites existent : l'initiative du virement est, en effet, laissée à l'acheteur ; elle ne présente donc pas de garantie de paiement pour le vendeur.

### **1.4. Le billet à ordre**

Est un effet de commerce émis par l'importateur qui promet à l'exportateur le paiement de la somme due à une date déterminée. Emise sur l'initiative de l'acheteur, il est peu utilisé<sup>36</sup>.

On trouve généralement sur le billet à ordre<sup>37</sup> :

- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom à l'ordre duquel le paiement doit être effectué.
- L'indication de la date et du lieu où le billet à ordre est souscrit (c'est-à-dire le lieu de son établissement).

---

<sup>35</sup> Idem.

<sup>36</sup> Idem.

<sup>37</sup> MIHAEL(A), STANESCU (D) et INARD PATURE (S) « Commerce international », STUDYRAMA, Paris, 2013, p.270.

Avec un billet à ordre, il est possible d'accorder un délai de paiement tout en mobilisant la créance, par escompte, et une bonne reconnaissance de dette.

Néanmoins l'émission de billet à ordre est à l'initiative de l'acheteur, il est courir à un risque de perte ou vol, et un risque d'impayé.

### **1.5. Warrant**

Le warrant<sup>38</sup> est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.

## **2. Techniques de paiement du commerce international**

Les opérations du commerce international s'accroissent d'un jour à l'autre, dégageant un besoin de financement, et pour la satisfaction de ce besoin, il faudrait des techniques à la fois de garantie et de crédit. A cet effet, on va traiter les crédits import-export, en axant notre travail sur le transfert libre, la remise documentaire, le crédit documentaire et la Lettre de Crédit Stand-by (LCSB),

### **2.1. Le transfert libre**

De son origine à sa phase de réalisation, cette opération appelée aussi « règlement facture » s'exécute dans le cadre de relation d'affaire entre l'importateur et l'exportateur sans avoir à transiter par le canal bancaire<sup>39</sup>.

Le transfert libre<sup>40</sup> appelé encore le virement simple, consiste à transférer le montant d'une transaction à la demande de l'importateur pour le compte de l'exportateur (son créancier) accompagné de documents commerciaux. Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents, à savoir :

- L'engagement d'importation signé par l'importateur.
- Une facture définitive domiciliée.
- Le justificatif douanier 10 exemplaires banque.

---

<sup>38</sup> BOURNARD(R) « le commerce international », édition Nathan, paris , 1993,p 212

<sup>39</sup> Revue trimestrielle BNA finance N°06, Les moyen de paiement : le crédit documentaire ; décembre 2003, page 15.

<sup>40</sup> .RUU de la Chambre commerce international relatives aux encaissements pub CCT, brochure n° 522 Paris réservée 95.

Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'un transfert à contrepartie physique.

### **2.1.1. Avantages et inconvénients d'un transfert libre**

Le transfère libre caractérisé par la simplicité de la procédure, la modération des coûts, la rapidité, et la souplesse. Mais il apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer. De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement<sup>41</sup>.

### **2.2. La remise documentaire**

La remise documentaire<sup>42</sup> est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes.

La remise est basée surtout sur la confiance qui existe entre l'importateur et l'exportateur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financier des banques.

### **2.3. Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire<sup>43</sup> est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte (à l'aide des documents émis) la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis.

Il s'agit d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque en faveur du vendeur étrangère et délivrer à ce dernier à la demande est conformément aux instructions de l'acheteur.

---

<sup>41</sup> LEGRAND.G et MARTINI .H, op cite, 2008, P135.

<sup>42</sup> Idem P131.

<sup>43</sup> BOUYAKOUBA (F), « l'entreprise et le financement bancaire » édition Casbah, Algérie, 2000, p 263.

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

La LCSB <sup>44</sup>.relève souvent de la famille du crédit documentaire, est un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

### **2.4.1. Avantage est inconvénient de la LCSB**

La LCSB offre de nombreux avantages<sup>45</sup> tant pour l'importateur que l'exportateur. Cependant, la LCSB n'est envisageable que s'il existe un climat de confiance réciproque entre l'importateur et son fournisseur. Cette technique est opportune lorsque l'importateur a un courant d'affaires régulier avec son fournisseur. Les documents requis dans une lettre de crédit stand-by sont souvent en nombre limité. Plus de souplesse pour modifier la commande et un coût plus faible à l'usage avec une réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise et une meilleure relation avec son fournisseur.

Ainsi concrète des limites<sup>46</sup>, qu'il n'est pas opérationnelle avec tous les pays du monde, Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat et une perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice

## **3. Le financement à moyen et long terme du commerce international**

Le financement du commerce international suppose l'existence des crédits moyen et à long terme de bien d'équipement lourd, l'octroi de tels financements devient de plus en plus une nécessité pour les pays industrialisés pour pouvoir exporter, ces crédits financent des exportations aussi diverses que des usines, des chantiers de travaux publics...etc.

Ces moyens de financement désignés par le crédit fournisseur, Le forfaiting, le crédit acheteur et le crédit-bail à l'international (leasing).

### **3.1. Crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur <sup>47</sup>est un crédit consentit par un exportateur à un acheteur étranger avec qui il a conclu un contrat commercial prévoyant des délais de règlement, la banque de l'exportateur peut escompter les créances que l'exportateur détient sur son acheteur étranger.

<sup>44</sup> LEGRAND.G et MARTINI .H, op. Cite, 2010, P156.

<sup>45</sup>LEGRAND.G et MARTINI .H, op. Cite, 2010, P156..

<sup>46</sup> Idem, 2008, P179 ,180

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financiers.

### **3.2. Le forfaiting**

Le forfaiting <sup>48</sup> consiste à céder des créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaitier (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison de biens ou de prestations de services.

### **3.3. Crédit acheteur**

Le crédit acheteur <sup>49</sup> est un crédit consenti par une banque (souvent dans le pays du vendeur) à un acheteur étranger ayant conclu avec un exportateur un contrat de fournitures de biens ou de services.

### **3.4. Crédit-bail international (Le leasing)**

Le leasing <sup>50</sup> est un mode de financement consistant en la location d'un bien à usage professionnel avec promesse unilatérale de vente, au plus tard à l'échéance du contrat, au profit du locataire à un prix défini à l'avance. Très utilisé au niveau national, il a été transposé à l'international.

## **Conclusion**

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé de présenter les concepts de base du commerce international et qui permettent de mieux conduire une opération d'import-export, car ces usages facilitent le règlement de l'opération. Mais aussi, ils permettent à l'utilisateur une meilleure maîtrise dans le traitement de financement des importations ou d'exportations et bien savoir distinguer le crédit documentaire et la remise documentaire, que nous allons traiter dans le chapitre suivant.

---

<sup>47</sup> Idem

<sup>48</sup> Idem, 2008, P 251.

<sup>49</sup> Idem, 2010, P 192.

<sup>50</sup> OLOUNIS (S), op cité, P 46.

**Chapitre II : Techniques et  
risques du financement du  
commerce international**

## **Introduction**

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, les techniques de paiement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les crédits documentaires et les remises documentaires en passant par la domiciliation bancaire comme une étape préliminaire avant d'entamer à la réalisation les deux modes de paiement, les opérateurs du commerce international devront choisir la technique de paiement adéquate.

L'exportateur et l'importateur dans leurs relations commerciales, se heurtent à divers risques. Ces risques résultent de non-respect des clauses du contrat commercial, désaccord ou rupture des relations économiques...etc. Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements des opérations de commerce entre les deux parties.

Dans ce chapitre, et dans la première section, nous présenterons les deux modes de paiement des opérations du commerce extérieur, crédit documentaire et la remise documentaire. Ensuite nous étalerons dans la deuxième section à la domiciliation bancaire, enfin, les risques et garanties liés aux opérations du commerce extérieur feront l'objet de la troisième section.

## **Section I : Crédit documentaire et remise documentaire**

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

### **1. Définition de crédit documentaire**

Selon les règles et usances uniformes 600 : Le crédit documentaire est tout arrangement, quel qu'en soit la dénomination ou description en vertu de laquelle une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instruction d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte, est tenue d'effectuer un paiement à un tiers, (le bénéficiaire), ou à son ordre, ou d'accepter et payer les effets de commerce tirés par ce bénéficiaire où autorise une banque à effectuer ledit paiement ou accepter et payer lesdits effets de commerce ou

autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés, pourtant que les termes et conditions du crédit soient respectés<sup>51</sup>.

D'après la définition, nous constatons que le crédit documentaire et un arrangement vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur sous conditions qu'elle reçoive des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues.

### **1.1. Les intervenants du crédit documentaire**

Le crédit documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes<sup>52</sup>:

**1.1.1. Le donneur d'ordre :** il s'agit d'importateur acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.

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

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

**1.1.4. Le bénéficiaire :** il s'agit d'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est celui qui bénéficie de l'engagement bancaire.

**1.1.5. La banque confirmatrice :** cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.

### **1.2. Les formes de crédit documentaire**

Nous distinguons trois formes : le crédit documentaire révocable ; le crédit documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé. L'ouverture de crédit doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.

---

<sup>51</sup> Publication CCI N 600 RUU relatives au crédit documentaire 1 juillet 2007, page 8.

<sup>52</sup> LASARY, Op cite p15

### 1.2.1. Le crédit documentaire révocable

Le crédit révocable <sup>53</sup> implique un engagement bancaire souple ; Il peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. Un tel crédit offre donc peu de garanties au bénéficiaire.

### 1.2.2. Le crédit documentaire irrévocable

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre la présentation, par ce dernier, des documents conformes aux instructions de l'importateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur<sup>54</sup>.

### 1.2.3. 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<sup>55</sup>.

## 1.3. Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables, néanmoins il comporte quelques inconvénients majeurs<sup>56</sup>.

Il est utilisé dans le monde entier. Il présente une garantie de paiement lorsqu'il est irrévocable. Le fait que la banque émettrice ait accepté d'ouvrir le crédit constitue un indicateur de solvabilité de l'importateur. Dès lors qu'il est irrévocable et confirmé, il offre à l'exportateur un très haut degré de sécurité, du fait qu'il présente une double garantie bancaire.

---

<sup>53</sup> Article 8, des règles et usances uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce internationale.

<sup>54</sup> Article 9, des règles et usances uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce internationale

<sup>55</sup> Article 9bis, des règles et usances uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce internationale

<sup>56</sup> OULOUNIS (S), op cité, P 18

Le Credoc est caractérisé par l'engagement bancaire d'où une étude minutieuse des documents d'expédition. Et la rapidité de paiement ; possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises. Double sécurité ; pour le vendeur, d'être payé et pour l'acheteur, d'être livré.

Parmi ses inconvénients : Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure. Cherté de son coût pour l'importateur, surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important. Risques de non-paiement pour l'exportateur dus à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autres risques politiques si le crédit n'a pas été confirmé.

La banque émettrice est obligée de payer l'exportateur à échéance, même si l'importateur n'a pas la provision suffisante. Si elle a confirmé le crédit, la banque de l'exportateur aurait à supporter tous les risques de non-paiement de la banque émettrice. Sécurité absolue uniquement en cas de crédit documentaire irrévocable et confirmé.

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

Comme moyen de paiement universellement admis, il permet d'asseoir un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, si, toutefois l'opération est bien maîtrisée de négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du crédit documentaire. Pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur de disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés). Et de connaître la réglementation nationale et internationale.<sup>57</sup>

#### **1.5. Les crédits documentaires spéciaux**

En dépit des besoins diversifiés nécessaires au déroulement d'une opération commerciale internationale, nous pourrions rencontrer des applications particulières du crédit documentaire. En effet, il existe différents types de crédits documentaires spéciaux<sup>58</sup>, selon l'usage qui en est fait, nous pouvons citer :

##### **1.5.1. Le crédit revolving (renouvelable) :**

Le crédit revolving<sup>59</sup> est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé automatiquement. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il

---

<sup>57</sup> CHIRIGUI (C), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université d'Oran, 2014, p194

<sup>58</sup> LASARY, « les memos, le crédit documentaire », el dar othmania. 2007, p 62

<sup>59</sup> OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p19

soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

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

Le mécanisme du crédit revolving apporte des avantages aux deux parties contractantes :

- L'importateur ayant imposé un intervalle de temps entre chaque livraison (périodicité des tranches) lui est profitable dans le sens où il pourrait alléger sa trésorerie.
- Quant à l'exportateur, il peut se trouver en possession d'un contrat lui accordant, à lui aussi, plus de souplesse et lui allégeant sa trésorerie dans la mesure où il n'est pas obligé d'investir sur le montant global du contrat (production par tranche).

Le crédit "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).

### **1.5.2. Le crédit red-clause (à clause rouge) :**

Ainsi appelé parce qu'à l'origine la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est une clause spéciale qui est mentionnée sur la lettre de crédit par l'importateur et qui demande à sa banque d'avancer spécialement des fonds à l'exportateur avant la remise des documents. Cette clause est insérée par la banque émettrice à la demande du donneur d'ordre et son libellé est en fonction de ses instructions et des exigences de la banque émettrice. Il précise le montant de l'avance autorisée ; dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit. Il est utilisé comme un moyen de financement en faveur de vendeur avant l'expédition<sup>60</sup>.

### **1.5.3. Le crédit transférable :**

Le crédit transférable<sup>61</sup> 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 transférant) ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque

---

<sup>60</sup> CHIRIGUI (C) ; « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université de Oran, 2014 p 169

<sup>61</sup> Idem p194

"transférant", qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second bénéficiaire). Lorsque l'exportateur n'arrive pas à lui seul à répondre à la commande de son client importateur, il peut transférer une partie de la commande chez un autre fournisseur qui se chargera d'exporter directement sa part de marchandises et de documents chez l'importateur, cette part venant s'ajouter à la part expédiée par le premier exportateur.

L'article 48 des Règles et Usances Uniformes (RUU) 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.

#### **1.5.4. Le crédit back to back :**

L'exportateur qui ne dispose pas du stock suffisant pour fournir la commande de son client importateur va ouvrir une autre lettre de crédit auprès d'un autre fournisseur pour compléter sa livraison à son client importateur. Le second crédit est alors adossé au premier qui lui sert de garantie.<sup>62</sup>

#### **1.6. Les modes de réalisation du crédit documentaire**

Le mode de réalisation du crédit documentaire<sup>63</sup> est l'acte par lequel une banque exécute ses engagements envers le bénéficiaire si les documents sont conformes aux termes et conditions du crédit. Tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation.

##### **1.6.1. Réalisation par paiement à vue**

Le paiement est immédiat, virement au comptant par la banque désignée contre les documents présentés. C'est le paiement le plus rapide pour l'exportateur. Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

---

<sup>62</sup> OULOUNIS (S) ; Op cite ;p 20

<sup>63</sup> Article 10, point A des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international relatives aux crédits documentaires, 1994.

### 1.6.2. Réalisation par paiement différé

Ce monde de réalisation est assez défavorable à l'exportateur qui risque alors des problèmes de trésoreries, du fait qu'il ne peut recourir à l'escompte.

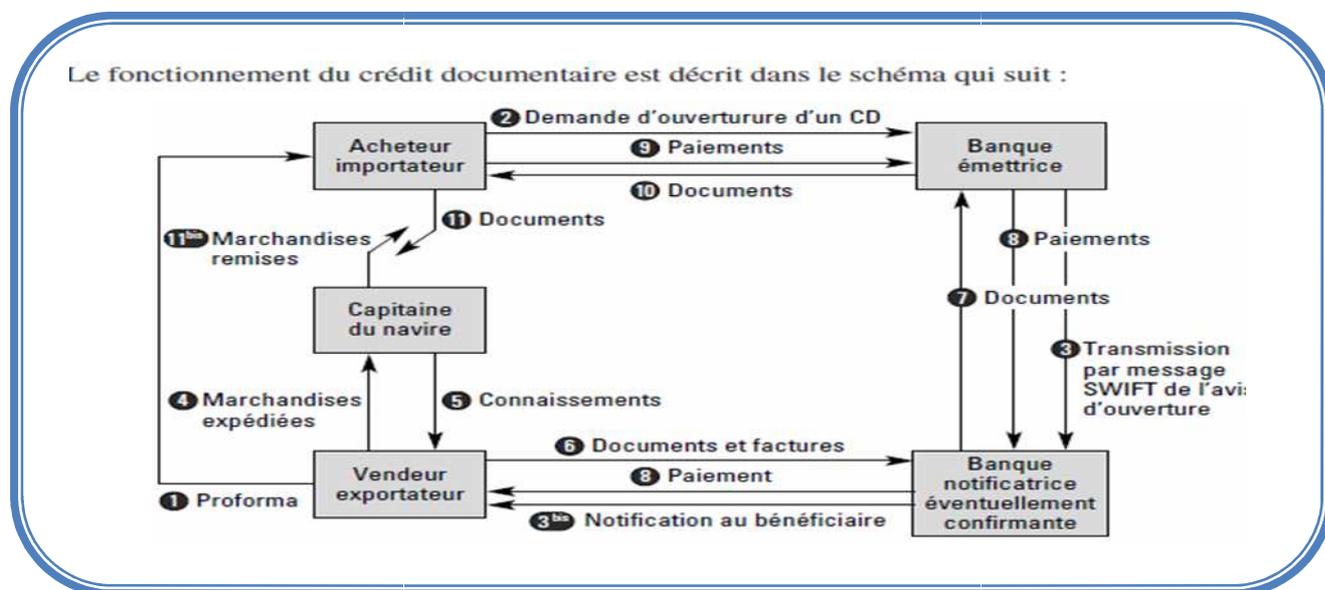
### 1.6.3. Réalisation par acceptation

La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice ou la banque confirmatrice si l'une ou l'autre est désignée. L'exportateur est payé à l'échéance.

### 1.6.4. Réalisation par négociation

La banque désignée escompte, contre les documents, une traite tirée sur elle-même. Le vendeur est réglé immédiatement tandis que l'acheteur ne sera débité qu'à l'échéance.

**Figure N°1 : Mécanisme de crédit documentaire**



Source : MIHAELA STANESCU. D et INARD PATUREL. S, *Commerce international*, Groupe Studyrama, paris, 2013, p.272.

## 1.7. Déroulement du Crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se déroule comme est présentée dans la figure N°01<sup>64</sup> :

**1) :** L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

<sup>64</sup>LEGRAND (G) et MARTINI(D), op-cité, P136

- 2):** L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- 3) :** La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
- 4) :** La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- 5) :** Dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises.
- 6) :** Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée
- 7) :** A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque règlera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).
- 8) :** La banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.
- 9) :** La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse, de la façon convenue, la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire (la banque désignée).
- 10) :** La banque émettrice remet les documents à l'acheteur après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
- 11) :** L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

## **2. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)**

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaires entre les partenaires, et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.

## 2.1. Définition de la remise documentaire

La remise documentaire est soumise aux Règles Uniformes relatives aux Encaissements de la chambre de commerce internationale, publication 522 (RUE 522), définissent la remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement D/P ou documents contre acceptation D/A ou toute autre forme<sup>65</sup>.

## 2.2. Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties <sup>66</sup> :

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

**2.2.2. La banque remettante :** c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;

**2.2.3. 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 documents à facteur est reçoit sur intervenir ;

**2.2.4. L'acheteur :** c'est l'importateur qui devra payer sur présentation des documents, ou accepter une traite.

## 2.3. Les modes de réalisation

En distingue quatre modes de réalisation <sup>67</sup> pour la remise documentaire : réalisation contre paiement (à vue), contre acceptation, contre acceptation et aval et contre lettre d'engagement.

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

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

---

<sup>65</sup> LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3<sup>ème</sup> édition, P145.

<sup>66</sup> Idem, P146.

<sup>67</sup> . OULOUNIS, (S) ; « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2005 ;p 21.

**2.3.2. La remise documentaire contre acceptation :** La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vent.

**2.3.3. La remise documentaire contre acceptation et aval :** En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.

**2.3.4. La remise documentaire contre lettre d'engagement :** Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

## **2.4. Avantages et inconvénients de la remise documentaire**

La remise documentaire apporte des avantages et des inconvénients<sup>68</sup>

La remise documentaire apporte plusieurs avantages pour son bénéficiaire. Sa procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates, il s'agit d'un mode de paiement moins onéreux avec un coût faible. L'importateur offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ; il peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ; ainsi que par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. Il ne pourra pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.

Par conséquent la remise documentaire ne protège pas l'exportateur du risque de change, si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable ou à la rapatrier.

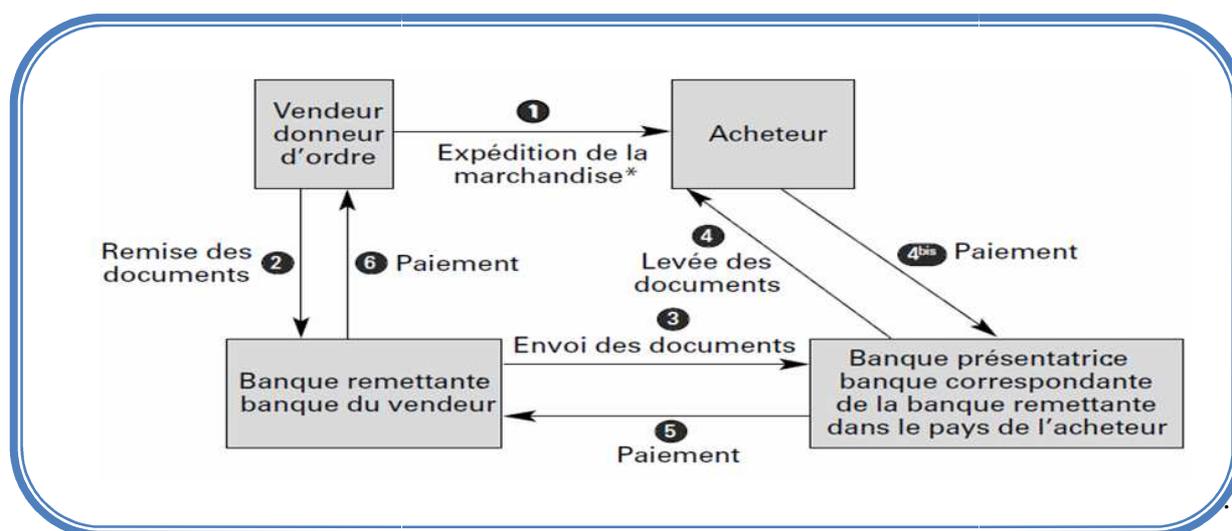
---

<sup>68</sup> ZOURDANI (S), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », université de Tizi-Ouzou, 2012 ; p81

Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur et aussi si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier 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'instructions les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents ; aussi l'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. Ensuite il n'y a aucun engagement des banques intervenantes.

Cette technique est fortement soumise au risque de non-paiement de la banque, ce dernier est causé lorsque : Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial et le montant facturé est supérieur à celui de la commande. La marchandise n'est pas conforme à la commande, ou elle a été expédiée tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination. Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter. L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement. Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire, ...). La licence d'importation n'a pas été encore obtenue. Le jeu de connaissances est incomplet, ...etc

**Figure N° 2 : Mécanisme de la remise documentaire**



## 2.5. Déroulement de la remise documentaire

Une opération de crédit documentaire se déroule comme est présentée dans la figure N°02<sup>69</sup>

<sup>69</sup>LEGRAND (G) et MARTINI(D), Op cité, p134

- 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 présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.
- 2): Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur
- 3): La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement, son correspondant dans le pays de l'acheteur
- 4): La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise
- 5) et 6) : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort»

## **Section II : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international**

Importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ceux-ci ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans sa politique de sécurisation en garantissant les opérations avec le monde extérieur. Dans cette section en va traiter les différents risques et les garanties liées aux opérations de commerce international.

### **1. Les risques liés aux opérations du commerce extérieur**

Toute activité commerciale qui s'exerce sur le marché international implique une prise de risque qui empêche la capacité des opérateurs à atteindre leurs objectifs. En détaillant par suite les différents risques liés aux opérations d'import-export.

#### **1.1. Définition du risque**

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme étant un danger, menace, péril à certain activités ou à certaines situations.

En socio-économique, il est défini comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit quotidien<sup>70</sup>.

---

<sup>70</sup> DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-ethique,2002, France ,p 22

## 1.2. Les risques liés au financement de commerce international

Le financement du commerce international est confronté par des nombreux risques à savoir<sup>71</sup> :

**1.2.1. Le risque commercial :** lorsqu'un acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette, l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier.

**1.2.2. Le risque de non transfert des fonds :** c'est le non transfert des fonds versés par l'acheteur pour des raisons politiques, des difficultés économiques ou encore aux révisions de la législation du pays de résidence de l'acheteur. La situation monétaire difficile de nombreux pays oblige à retarder la délivrance des devises.

**1.2.3. Le risque politique :** c'est dans le cas où elle réalise des opérations commerciales avec un pays d'une politique instable (instabilité gouvernementale, les guerres civiles, les révolutions, les émeutes et autres faits survenus dans le pays de résidence de l'acheteur), l'importateur ou l'exportateur algérien supporte le risque de non-paiement.

**1.2.4. Le risque de catastrophe naturelle :** il est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel tel que : le tremblement de terre, l'inondation et l'éruption volcanique qui est susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

**1.2.5. Le risque lié au transport de la marchandise :** les marchandises acheminées de part et d'autres des frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers (pertes, vols, casses, mouille...). A ces derniers s'ajoutent bien sur les risques liés aux diverses opérations auxiliaires, manutentions, chargements, déchargements, entreposages intermédiaires.

**1.2.6. Le risque de change :** Le risque de change est lié à l'incertitude du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court ou moyen terme. Ne pas savoir quelle sera l'évolution d'un taux de change à trois ou six mois entraîne des difficultés.

## 1.3. Les risques liés au crédit documentaire et la remise documentaire

La réalisation et la pratique des techniques de financement du commerce extérieur, Credoc et Remdoc, fait toujours face à une panoplie des risques<sup>72</sup> malgré la prudence des banquiers.

---

<sup>71</sup> HENNACHI (M)., HELLALv(K) . « le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 356 », université de Bejaia, 2013.p33

### 1.3.1. Les risques du crédit documentaire

L'analyse des risques du crédit documentaire peut se répartir en deux catégories : risque pour les banques et risque pour les clients<sup>73</sup>.

**A) Risque pour les banques :** Les risques liés aux banques sont ; risque du banquier donneur d'ordre et risque du banquier correspondant.

#### A.1. Risque du banquier donneur d'ordre

- **Risque relatif au financement :** Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est à dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes. Il n'est pas sûr que l'importateur lui rembourse le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu' au paiement par l'importateur.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit. Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de : transformer la marchandise (matière première) ou de trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis.

- **Risque relatif à l'examen des documents :** Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

#### A.2. Risque du banquier correspondant

- **Risque relatif à l'examen des documents :** L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.
- **Risque de non-remboursement du banquier confirmateur :** Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des

---

<sup>72</sup> Société interbancaire de formation « opérations contrôle de change domiciliation – apurement » Alger, 2009, p14.

<sup>73</sup> Document interne de la BADR (Akbou), les opérations documentaires.

documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

**B) Risque pour les clients :** le risque client répartie en deux catégorie, risque de l'importateur et risque de l'exportateur.

### **B.1. risque de l'importateur (donneur d'ordre)**

Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur garantie de bonne exécution ou de bonne fin.

### **B.2. risque de l'exportateur (bénéficiaire)**

Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques .c'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

**1.3.2. Les risques de la remise documentaire :** les risques encourus par les différentes parties :

**A) Pour l'exportateur :** il arrive que l'importateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette à l'échéance.

**B) Pour l'importateur :** le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la qualité ou du point de vue de la quantité.

**C) Pour les banques :** du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement (sauf dans le cas où un aval est demandé), les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires. Elles demeurent responsables au titre du service qu'elle rend aux différentes parties.

## **2. Les garanties et couvertures des risques à l'international**

Après avoir analysé les différents risques auxquels sont confrontées les opérations du commerce international, nous entamerons dans ce point, les différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

### **2.1. La définition de la garantie et le cautionnement**

Il existe une différence entre les garanties et les cautionnements :

### 2.1.1. Les garanties

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. »<sup>74</sup>.

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel.

L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur<sup>75</sup>.

### 2.1.2. Les cautionnements

Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, 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 validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution<sup>76</sup>.

## 2.2. Les garanties en faveur de l'importateur

Il existe quatre garanties qui assurent l'importateur contre les risques du commerce<sup>77</sup> :

**2.2.1. La garantie de soumission (BID BOND) :** La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

**2.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond) :** Appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

---

<sup>74</sup> LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit ,2008 p232

<sup>75</sup>Idem. p 233

<sup>76</sup> LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit, 2010, p 180

<sup>77</sup>Ibid .p182

**2.2.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) :** Elle garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

**2.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance :** Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

### **2.3. Les garanties en faveur de l'exportateur**

Les garanties qui sont en faveur du l'exportateur sont<sup>78</sup> :

**2.3.1. La lettre de crédit stand-by :** Appelée également SBLC (stand-by letter of credit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

**2.3.2. Le crédit documentaire :** Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

### **2.4. La gestion interne de risque de change**

Les techniques<sup>79</sup> les plus courantes pour la gestion interne de risque de change sont :

**2.4.1. La clause de change contractuelle :** Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

**2.4.2. Le netting :** C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales.

---

<sup>78</sup> LEGRAND.G et MARTINI .H, op. Cite, 2010, P156

<sup>79</sup> LEGRAND.G. ;MARTIN.H op cit. p 205

Cette technique diminue le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.

**2.4.3. Le termaillage :** Le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

**2.4.4. La compensation des flux :** Elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.

**2.4.5. Les swaps en devise :** On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

## **2.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques**

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont<sup>80</sup> :

**2.5.1. L'achat à terme :** Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

---

<sup>80</sup> BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p 265

**2.5.2. Les avances en devises :** Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

**2.5.3. L'option de change :** L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option.

Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée. Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

**2.5.4. Change avec intéressement :** Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

**2.5.5. Change budgété :** Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

**2.5.6. Option prime zéro :** L'entreprise est protégée un peu moins favorablement comparée à une option classique mais pour un coût nul (prime zéro basée sur la mise en place de deux options contraires : un achat d'option et une vente d'option dont les primes s'annulent).

### **Section III : la prés-domiciliation et la domiciliation bancaire**

La réglementation du commerce extérieur et du contrôle des échanges a exigé que toutes les actes définitifs de domiciliation des opérations d'importation ou d'exportation de

biens et de services sont soumis, à la procédure de pré-domiciliation électronique. La décision de procéder à la domiciliation des opérations commerciales se fonde sur la base de l'appréciation de la surface financière et du risque client.

### **1. La prés-domiciliation électronique**

Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.<sup>81</sup>

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la prés-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site internet de la banque domiciliaire. Cela pour but d'encourager les exportations et de mieux contrôler les opérations et les transactions financières pour lutter contre la corruption et le blanchissement d'argent aussi contrôler les flux de capitaux vers l'étranger<sup>82</sup>

La pré-domiciliation électronique procède quatre phases :

1-phase inscription client

2-phase identification client et pré-domiciliation de la demande

3-phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central

4-phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire.

### **2. La domiciliation bancaire**

D'après la note 07-01 du 03 février 2007 applicable depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2007 concernant les transactions courantes avec l'étranger et les comptes devises (il est applicable autant pour les importations que pour les exportations) et qui affirme que :

---

<sup>81</sup> L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 *relatif* aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

<sup>82</sup> Note n°17/2016/Direction Général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agréés.

« Toute opération d'importation ou d'exportation de bien ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. La domiciliation est préalable à tout transfert/ rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement. »<sup>83</sup>

### 2.1. Définition de la domiciliation :

La domiciliation<sup>84</sup> consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Donc, la domiciliation est une formalité administrative réglementaire (l'enregistrement ou l'immatriculation d'une opération d'importation ou d'exportation auprès d'une banque) qui assure le suivi et le contrôle d'une opération d'importation ou d'exportation dès son ouverture jusqu'à son apurement. C'est aussi une procédure qui permet de donner aux opérateurs initiés une assise légale conformément à la réglementation du commerce extérieur, ainsi qu'un contrôle a posteriori de la Banque d'Algérie.

### 2.2. Traitement de l'opération de domiciliation à l'import

Avant de procéder à la domiciliation, la banque est tenue de vérifier que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, en plus il doit disposer du registre du commerce et de son numéro d'identification fiscale et statistique, et d'une bonne surface financière. Pour le produit importé n'est pas prohibé et qu'il est compatible avec l'activité de l'importation, et il doit répondre aux normes et à la qualité édictée par la législation et la réglementation en vigueur à la date de l'importation. Le dossier de domiciliation comporte trois phases<sup>85</sup>: phase d'ouverture, de gestion et d'apurement

**2.3.1. La phase d'ouverture :** La première étape, le client doit être titulaire d'un compte courant bancaire (CCB) auprès de la banque ; de plus, il doit remettre un certain nombre de document qui constitueront le dossier, à savoir : La facture pro forma, la carte magnétique, la mise à jour fiscale et parafiscale et un registre du commerce égalisé par la chambre national de registre commerce (CNRC).

Le banquier à son tour donne à son client ces documents pour les remplir et les signer :

<sup>83</sup> Règlement de la banque d'Algérie n° 07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.

<sup>84</sup> Chirigui (Ch.), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université de Oran, 2014 , p103

<sup>85</sup> Document interne de la banque

Une demande de domiciliation, une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, un engagement d'importation, engagement pour propre utilisation et une attestation de risque de change car la cour de change n'est pas stable.

Une fois les documents sont réunis, le banquier va procéder à l'ouverture d'une fiche de financière et à l'apposition du cachet de domiciliation sur les factures.

Après que tous ces documents eurent été vérifié et reconnu conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au Directeur d'Agence pour avoir sa signature. Il va ensuite enregistrer l'opération dans le répertoire approprié, selon que l'importation est à délai normal (DI), dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois ou à délai spécial (DIP), dont la réalisation physique va au-delà des six mois, en attribuant un numéro de domiciliation.

**Figure N°3 : Modèle d'un cachet de domiciliation d'une importation**

<b>BANQUE :</b>				<b>AGENCE :</b>			
<b>DOMICILIATION IMPORT</b>							
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>
La date :							

*Source : A partir d'un document interne de la banque*

Le banquier recueille la demande d'ouverture, ainsi que la facture pro forma et la taxe de domiciliation pour les importations destinées à la revente en l'état.

Composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit<sup>86</sup> :

- A) Deux chiffres représentant le code Wilaya.
- B) Deux chiffres représentant le code agrément de la banque.
- C) Deux chiffres représentant le code agrément du guichet au niveau de la wilaya.
- D) Quatre chiffres représentant l'année en cours.
- E) Un chiffre représentant Le trimestre.
- F) Deux chiffres représentant la nature de l'opération.
- G) Cinq chiffres représentant le numéro d'ordre (DI : série de 00001 à 79999 ; DIP : série de 80001 à 99999).

<sup>86</sup> Document interne de la banque

H) Le code monnaie norme ISO (exemple : EUR).

Après enregistrement, le préposé à la domiciliation doit remettre à l'importateur un exemplaire du contrat déposé dûment domicilié (portant le cachet de domiciliation reprenant la date et le numéro de domiciliation ainsi que les références du guichet domiciliataire) suivi de la signature du banquier.

Le contrat domicilié permettra à l'importateur d'accomplir d'autres formalités administratives et douanières. Après avoir accompli ces tâches ; l'agent chargé de l'opération remplit soigneusement une fiche de contrôle import ; afin d'assurer un bon suivi au regard de la réglementation des changes, et perçoit des commissions de domiciliation ainsi que le blocage de la provision si le connaissance est au nom de la banque.

### 2.3.2. La phase de gestion

La conformation d'ouverture se réalise avec des messages SWIFT. Dans ces étapes, le client a le droit de faire des modifications sur le pli cartable ; ce dernier sous forme des documents exigée par l'importateur à l'exportateur. Chaque modification l'importateur doit supporter des frais supplémentaires. Le préposé aux opérations de domiciliation établit la fiche de contrôle, Il remplit comme suit :

**-le nom du fournisseur** (à indiquer dans la case références diverses concernant l'importateur).

**-les modalités de paiement** concernant le dossier ouvert et l'échéancier probable du règlement de l'importation (dans la case observations générales).

La fiche du contrôle remplie soigneusement, doit faire apparaître les renseignements aussi complets que possible, afin de répondre aux soucis de l'institut d'émission et d'observer la réalisation physique de l'opération, au regard des dispositions de la réglementation des changes.

Le dossier de domiciliation est ensuite remis au chef de service et au directeur d'agence pour validation. On attend un avis de débit (qui rapporte un paiement à la banque notifiatifs) et SWIFT de règlement et la formule 104.

### 2.3.3. La phase d'apurement

Il existe trois exemplaires de D10 (le document douanier qui sert comme une justification que la marchandise importé est arrivé et passé par la douane).

- Le bleu pour le client.

- Le rouge pour la douane.
- Le jaune pour l'agence la banque émettrice

L'apurement du dossier du commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation en vigueur. La banque doit veiller à l'apurement des dossiers domiciliés à son niveau dans les délais prescrits.

Elle doit signaler, sans délai, à la Banque d'Algérie, toute irrégularité ou retard dans l'exécution des mouvements de fonds de/vers l'étranger.

La banque procède au contrôle du dossier de domiciliation à l'import à savoir, en possession les documents suivants

- La facture définitive.
- Titre de transport.
- Certificat d'origine.
- Le document douanier exemplaire banque D10
- Formulaire de prélèvement devise.
- Le SWIFT réel du transfert.
- Certificat de qualité

L'ensemble de c'est document doit avoir le même montant ainsi que le même numéro de domiciliation préalablement attribue.

Le dossier répond tous les éléments, il est considère comme apuré, régulier

## **Conclusion**

Ce chapitre a traité les modes de paiement des transactions commerciales internationales, le crédit et la remise documentaire, et les risques qui confrontent les opérations d'import-export et comment y a faire face en mettant l'accent sur la domiciliation bancaire qui a régis par la réglementation financière Algérienne, qui sera traiter dans le chapitre suivant.

**Chapitre III :**  
**Le système bancaire et**  
**la réglementation du**  
**financement des**  
**importations en Algérie**

## **Introduction**

Dans ce chapitre, nous nous interrogeons sur le système bancaire algérien et l'évolution de la réglementation du financement des importations en Algérie depuis l'indépendance jusqu'à nos jours.

Ce chapitre est structuré de manière à présenter en première section l'évolution du système bancaire algérien durant la période de la gestion administrative de l'économie. La deuxième section se portera sur la réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie de marché. Enfin, dans la troisième section, nous aborderons l'évolution de la réglementation du financement des importations en Algérie.

## **Section I : Evolution du système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de l'économie**

Etant donné que le système bancaire algérien est le reflet des choix du modèle de développement et du système économique, son analyse couvre la période qui va de l'indépendance jusqu'à 1990. Pour des raisons pédagogiques, il apparut préférable de faire une présentation qui tient compte des différentes étapes historiques traversées par le système bancaire algérien.<sup>87</sup>

### **1. la veille de l'indépendance**

A la veille de l'indépendance de l'Algérie, le système bancaire se composait, de filiales des banques étrangères implantées au nord du pays tels que le crédit lyonnais, le crédit foncier d'Algérie et Tunisie (CFAT), notamment dans les villes portuaires, et dont la finalité est d'assurer les opérations bancaires et financières nécessaires aux transactions commerciales.

### **2. De l'indépendance à 1966**

Durant cette période, l'Algérie a opté pour la récupération de souveraineté monétaire par la création du dinar algérien (DA) et l'institut d'émission Banque Centrale d'Algérie (BCA)<sup>88</sup>. Les premières actions vont dans le sens, à partir d'institutions existantes, de mise en place de nouveaux instruments : l'un chargé du financement du développement, la Caisse

---

<sup>87</sup> Société inter bancaire de formation, Le système bancaire algérien, historique et évolution, 2002 Alger.

<sup>88</sup>TAHRAOUI(M), « Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes: Cas de la Société Générale Algérie », université d'Oran, thèse de magister 2007, P 16.

Algérienne de développement (CAD) et l'autre, de la mobilisation de l'épargne, Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP).

### **2.1. La création de la Banque Centrale d'Algérie (BCA)**

La Banque Centrale d'Algérie ayant été instituée le 12 décembre 1962 par la loi N°62-144 fut dotée de tous les statuts d'un institut d'émission, 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 pour maintenir les conditions les plus favorables à un développement de l'économie.

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

### **2.2. La Caisse Algérienne de Développement (CAD)**

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 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>89</sup>

### **2.3. La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance(CNEP)**

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP), 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. <sup>90</sup>

## **3. La période 1966-1970**

Durant cette période, l'Algérie a opté pour la création d'un système bancaire classique composé des banques commerciales, qui pour la plupart ont vu le jour à la faveur des mesures de reprise des banques étrangères décidées durant cette période (Nationalisation des banques étrangères). Ce système bancaire classique sera achevé par la création du Crédit Populaire d'Algérie (CPA), la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et la transformation des banques privées étrangères en banques nationales.

---

<sup>89</sup> A.TIANO, le Maghreb entre les mythes, P.U.F, Paris, 1967, p155.

<sup>90</sup> www.cnep.dz

### **3.1. La Banque National d'Algérie (BNA)**

Le 13 juin 1966, ce fut la création de la Banque Nationale d'Algérie (BNA)<sup>91</sup> 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).

### **3.2. Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)**

Le 29 décembre 1966, fut créé le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)<sup>92</sup>, 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).

### **3.3. La Banque Extérieur d'Algérie (BEA)**

Le 01 octobre 1967, l'Algérie venait de parfaire le système bancaire algérien, en créant la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) 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 Méditerranée (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 avec le reste du monde. Comme le souligne à juste titre Mer P. Pascallon<sup>93</sup> « L'algérianisation des structures financières peut être considérée comme terminée ».

## **4. La période 1970-1978**

A partir de 1970, un réexamen du principe de la spécialisation sectorielle des banques qui consiste à la gestion et au contrôle des opérations financières des entreprises publiques a été imposé et adapté par l'instauration de la planification comme mode de gestion de l'économie.

Dans ce cadre, la Caisse Algérienne de Développement (CAD), laisse place, en Mai 1972, à la Banque Algérienne de Développement (BAD), qui sera chargée du financement des

---

<sup>91</sup> Ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la banque nationale d'Algérie.

<sup>92</sup> [www.cpa.dz](http://www.cpa.dz)

<sup>93</sup> P.PASCALLON, le système monétaire et bancaire algérien, revue banque, octobre 1970, n°289, page 876.

investissements productifs nécessaires à la réalisation des objectifs de développement économique de l'Algérie.

## **5. La période 1978-1986**

En 1978, le Trésor Public remplace le système bancaire dans le financement des investissements planifiés du secteur public. Les banques primaires n'interviennent pas plus que pour la mobilisation des crédits extérieurs. Cette mesure porte un dernier coup à la réforme de 1970.

A partir de 1982, une restructuration du secteur bancaire a été engagée en vue de renforcer la spécialisation des banques et de diminuer le pouvoir de certaines d'entre elles (BAD, BNA, CPA) qui se sont retrouvées avec un surcharge de fonction et un poids financier considérable. Cette période s'est caractérisée par la création de deux banques primaires :

### **5.1. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R)**

La première, étant la (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>94</sup>.

### **5.2. La Banque de Développement Local (B.D.L)**

La seconde banque, créée le 30/04/1985, est issue du Crédit Populaire d'Algérie (CPA), il s'agit de la Banque de Développement Local (BDL). Elle a pour rôle le financement des unités économiques locales et, en général, la reprise de certaines activités du CPA<sup>95</sup>.

Il est important de relever, que la loi bancaire de 1986<sup>96</sup> 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 »<sup>97</sup>

---

<sup>94</sup> Décret N° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et fixant ses statuts.

<sup>95</sup> Décret N° 85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement local et fixant ses statuts.

<sup>96</sup> A.R.HADJ-NACER, les cahiers de la réforme, Vol. N° 4, éditions ENAG, 1990, page13.

<sup>97</sup> Loi 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit

## **6. A partir de 1988**

A partir de 1988, l'économie algérienne va connaître plusieurs réformes. La première est axée sur l'autonomie de l'entreprise publique et la création des fonds de participation. Les banques commerciales sont considérées comme des entreprises publiques économiques et sont, de ce fait, concernées par la réforme de 1988.

La loi relative à la monnaie et au crédit, promulguée en 1990, va créer un nouveau cadre dans lequel le système bancaire algérien va évoluer. La crise de l'endettement extérieur met en relief les dysfonctionnements de l'économie nationale et d'autres réformes économiques sont engagées avec l'appui des institutions monétaires et financières Internationales (FMI et BM). Durant toute cette période, le système bancaire sera au centre des ajustements opérés.

## **Section II : La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie du marché**

La réglementation bancaire algérienne donne lieu à la promulgation des lois au faire-à-mesure des situations de la banque d'Algérie. C'est ainsi que la loi sur la monnaie et le crédit, constitue le véritable point de rupture avec les pratiques anciennes, C'est en effet depuis cette loi qu'un nouvel environnement bancaire et financier, plus conforme à la libéralisation de l'économie de sa tutelle administrative, a commencé à se mettre en place.

En faisant de la banque d'Algérie la véritable autorité monétaire et en fixant le cadre global d'exercice de la concurrence. Cette loi a introduit pour la première fois en Algérie, la rationalité et les règles de l'orthodoxie bancaire universelle. Elle consacre en fait, le caractère universel du système bancaire et financier algérien. Bicéphalisme

### **1. Présentation des objectifs de la réforme monétaire et bancaire de 1990 (La loi sur la monnaie et le crédit 90/10)**

La loi sur la monnaie et le crédit de 1990, prometteuse et ambitieuse d'après plusieurs analystes, a visé l'objectif de mettre une limite définitive à toute intervention administrative, de réhabiliter le rôle de la banque centrale d'Algérie dans la gestion de la monnaie et du crédit et de rétablir la valeur du dinar algérien. Cette loi avait pour objectif aussi d'aboutir à une meilleure bancarisation de l'économie, déspecialiser les banques, clarifier les missions

destinées aux banques et aux établissements financiers, et assainir la situation financière des entreprises du secteur public en encourageant les investissements extérieurs utiles.<sup>98</sup> Et enfin, diversifier les sources de financement des agents économiques, notamment les entreprises par la création d'un marché financier.

### **1.1. Evaluation de la loi relative à la monnaie et au crédit de 1990**

Depuis la promulgation de cette loi, l'architecture de l'espace bancaire algérien s'est progressivement modifiée. Des innovations importantes ont été introduites, imprimant aux pratiques bancaires nationales davantage de rationalité économique, d'esprit commercial et une dose naissante de concurrence.

#### **1.1.1. Les innovations de la loi au plan interne**

Au plan interne, la loi sur la monnaie à octroyé une plus grande autonomie au système bancaire et financier, en même temps qu'elle à élargi le champ d'intervention des banques et établissements financiers.

##### **A. Une plus grande autonomie du système bancaire et financier**

Dans les prérogatives de cette loi, la banque centrale se réattribue les prérogatives de “**banques des banques**” que les textes lui ont toujours reconnues mais qui ont été perverties jusqu'à la transformer en une simple fabrique de billets. C'est ainsi, qu'en matière d'autonomie, la banque d'Algérie a retrouvé ses prérogatives en matière de conception et d'application de la politique monétaire. Les règles prudentielles, qu'elle a dû, très vite édicter, sont venues mettre de l'ordre dans les pratiques bancaires, confirmant ainsi le passage à un modèle de gestion bancaire conforme aux normes internationales. La loi sur la monnaie et le crédit a apporté également des innovations sur le plan institutionnel, en créant notamment nouveaux organes d'encadrement et de dynamisation du système bancaire et financier algérien, tels le conseil national de la monnaie et du crédit (CNMC), la commission bancaire, la centrale des risques ou encore l'association des banques et établissements financiers (ABEF).

##### **B. Un champ d'intervention plus large pour les banques et les établissements financiers**

---

<sup>98</sup> BENMANSOUR(A), LACHACHI(M), Quelle place occupe la loi 90/10 dans la politique monétaire algérienne, Université de Tlemcen, octobre 2002

Cette autonomie, consacrée par la loi sur la monnaie et le crédit, se constate notamment au travers de l'élargissement du champ d'intervention des banques et établissements financiers. Les prérogatives des banques et établissements financiers dans le financement de l'économie ont été élargies. Aux concours à court et moyen terme octroyés jusque là, se sont ajoutés les prêts à long terme. En plus des opérations classiques universelles, les banques peuvent recevoir du public des fonds destinés à être placés en participations auprès d'une entreprise

### **C. L'ouverture de l'espace bancaire algérien**

Le paysage bancaire algérien compte aujourd'hui plus de trente (30) institutions bancaires et financières fonctionnelles ou en phase de démarrage. Ces institutions peuvent être classées en trois catégories :

- Les grandes banques publiques : ces banques ont joué un rôle prépondérant dans le développement de l'économie nationale.
- Les nouvelles banques : ce sont des banques à capitaux essentiellement privés, d'origine interne ou externe. La plupart sont beaucoup plus tournés vers des activités des banques d'affaires et de commerce extérieur que des activités de banques de détail.
- Les institutions financières spécialisées: elles remplissent deux fonctions ; octroyer des financements spécialisés ou prendre des participations dans des projets et des entreprises et mutualiser les risques par des dispositifs de garanties appropriés.

### **D. De meilleure relations banques-entreprises et une meilleure gestion du risque :**

Dans ce contexte de profondes réformes, les relations banques- entreprises se sont totalement transformées. Elles sont aujourd'hui régies par les lois du marché. Le client est au centre des préoccupations de chaque banque et chacun des partenaires (client ou banquier) est apprécié sur ses capacités, ses performances et son professionnalisme.

#### **1.1.2. Les innovations de la loi au plan externe**

Au plan externe, la loi sur la monnaie et le crédit<sup>99</sup> a introduit deux grandes innovations :

#### **A. Les relations financières internationales :**

La première porte sur l'ouverture du système bancaire algérien, sur la possibilité donnée aux banques et établissements financiers étrangers de s'installer ou de se faire

---

<sup>99</sup> BENMANSOUR(A), LACHACHI(M), 2002, op.cit

représenter en Algérie. Les conditions d'établissement, de fonctionnement et de modification de statuts, sont fixées par la loi. Le conseil national de la monnaie et du crédit est chargé de veiller à leur respect, et donc d'octroyer ou de refuser l'agrément lorsque les conditions ne sont pas remplies.

La deuxième autorise en effet les non résidents à transférer des capitaux en Algérie pour financer toute activité économique non expressément réservée à l'Etat. Ces capitaux ainsi que les revenus, intérêts, rentes et autres produits en relation avec le financement initial, peuvent être rapatriés et jouissent des garanties prévues par les conventions internationales, ratifiés par l'Algérie.

### **B. Les opérations de commerce extérieur :**

Le traitement de la dette algérienne a permis de dégager une partie des ressources nécessaires à la relance économique et au rétablissement des grands équilibres. Des mesures d'accompagnement portant principalement sur la libéralisation du commerce extérieur et l'application d'une politique monétaire résolument anti-inflationniste furent prises.

Dans ce contexte nouveau, caractérisé par l'élargissement des possibilités d'accès au financement du commerce extérieur, un nouveau règlement est venu organiser l'accès au commerce extérieur. Aujourd'hui, tout opérateur est éligible au crédit extérieur, dès lors qu'il respecte la réglementation en vigueur en matière de contrôle des changes et qu'il réponde aux conditions de solvabilité et de rentabilité.

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

Des aménagements ont été introduits en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit 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. Ces modifications ont pour principal objectif de dissocier la composition et les fonctions du conseil de la monnaie et du crédit CMC. En effet, les aménagements apportés à la loi bancaire 90-10 ont été introduits par l'ordonnance bancaire N° 01-01<sup>100</sup> et ayant pour objet principal de scinder le CMC en deux organes:

Le premier organe est constitué du conseil d'administration (le Conseil d'Administration de la Banque d'Algérie), qui est chargé de l'administration et de la direction

---

<sup>100</sup> Ordonnance N° 01-01 du 27 Février 2001 modifiant et complétant la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

de la banque d'Algérie ; le deuxième organe (le CMC), qui est chargé de jouer le rôle d'autorité monétaire. Désormais, il est à rappeler que le CMC n'a plus en charge l'administration et l'organisation de la banque d'Algérie. De plus, il est à souligner que la CMC est formé d'une nouvelle équipe composée:

1. Des membres de conseil d'administration de la banque d'Algérie,
2. De trois personnalités choisies en raison de leur compétence en matière économique et monétaire, nommés par le Président de la République, 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.

### **3. La nouvelle ordonnance relative à la monnaie et au crédit du 26 Août 2003**

En 2003, 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). En effet, les défaillances bancaires ont toujours généré un double effet dans tous les pays du monde. Premièrement, une crise de confiance dans le secteur financier privé, deuxièmement, un renforcement et un resserrement de l'environnement législatif et réglementaire de l'activité bancaire.

La loi 90/10 est basée sur un principe essentiel porteur d'efficacité et de progrès et le principe d'universalité. Malheureusement, la réalité au quotidien est après l'entrée en vigueur de la loi bancaire moins décloisonné qu'on pouvait l'espérer.

Le principe d'universalité n'a pas été réellement traduit dans les faits surtout que le système bancaire algérien est composé d'un nombre restreint des banques. Ce nombre restreint traduit la nature oligopolistique du système bancaire algérien et son éloignement de la logique de compétition et de concurrence que la politique économique actuelle cherche à instaurer. Quatorze années n'ont pas suffi pour mettre en place un système bancaire réellement universel, capable d'affronter sans crainte les défis de l'économie algérienne. Il reste trop de règles de jeu biaisées.<sup>101</sup>

En rendant la banque centrale d'Algérie indépendante vis-à-vis de toute tutelle, et en lui attribuant des pouvoirs considérables sur les banques commerciales et sur les investissements étrangers, la loi a surestimé la capacité technique de l'institut d'émission à

---

<sup>101</sup> L'ordonnance bancaire N° 03-11 du 26 Août 2003 Relative à la Monnaie et au Crédit

prendre en charge effectivement les tâches qui lui sont affectées et à négliger totalement les conflits de compétence qui risquent de surgir, au moment de l'exécution de ces tâches entre l'exécutif (le gouvernement) et la banque d'Algérie. En effet, cette loi a créé un bicéphalisme dans la gestion de l'économie. Les banques (publiques ou privées) devaient se plier aux exigences de la banque d'Algérie en matière:<sup>102</sup>

*L'Algérie, écrit l'ex-haut fonctionnaire de la Banque mondiale, Mourad Benachenhou, s'engage à renoncer à l'idée que les relations entre le Nord et le Sud sont des relations de domination et d'exploitation devant être changées par des négociations globales et à accepter l'analyse des pays capitalistes suivant laquelle ces relations sont la conséquence, du libre jeu des mécanismes de marché...et que le développement n'est que le résultat d'une exploitation adéquate des avantages comparatifs »*

- De respect des taux en vigueur (taux débiteurs ou créditeurs)
- De respect des règles prudentielles édictées par la loi 1990
- De respect de la réglementation des changes

En ce qui concerne l'encouragement de l'investissement étranger, la loi attache de l'importance à l'autorisation de rapatriement des revenus. Cette mesure n'est pas suffisante, d'autres conditions sont nécessaires pour attirer le capital étranger.

Pour pallier aux insuffisances de régulation du secteur bancaire, une nouvelle ordonnance relative à la monnaie et au crédit a été promulguée en Août 2003<sup>103</sup> dont la teneur suit : l'ordonnance amendant la loi 1990, s'attache à resserrer les conditions d'agrément des banques et à renforcer les règles prudentielles qui encadrent le marché du crédit, et prendre les mesures nécessaires pour assurer la solidité du système bancaire national et la crédibilité financière du pays. Les points saillants de cette nouvelle ordonnance concernent notamment :

- L'exercice de l'activité bancaire ;
- Les conditions de création des banques ;
- La centrale de risque ;
- Les privilèges accordés aux banques et établissements financiers ;

---

<sup>102</sup>BENACHENHOU(M), Dette et démocratie, Alger, 1993, p171

<sup>103</sup> L'ordonnance bancaire N° 03-11 du 26 Août 2003 Relative à la Monnaie et au Crédit

- Et, le respect des normes de gestion.

### **3.1. L'exercice de l'activité bancaire**

Les activités bancaires ne peuvent être exercées que par deux catégories d'établissement ; les banques universelles et les établissements financiers spécialisés, constituent en fait les supports les plus appropriés pour le développement de toute l'intermédiation bancaire en raison de la vocation universelle reconnue pour la première et le caractère spécialisé pour la seconde.

### **3.2. Conditions de création des banques**

Sans préjudice des conditions fixées par le conseil par voie de règlement à leurs personnels d'encadrement, nul ne peut être fondateur d'une banque ou d'un établissement financier ou membre de son conseil d'administration, ni directement ou par personne interposée, diriger, gérer ou représenter à titre quelconque une banque ou un établissement financier, ni disposer du pouvoir de signature pour de telles entreprises : s'il a fait l'objet d'une condamnation, pour crime, pour détournement, concussion, vol, escroquerie, émission de chèque sans provision ou abus de confiance ; pour soustractions commises par dépositaires publics ou extorsion de fonds ou de valeurs , pour banqueroute ,pour faux en écritures ,pour infraction au droit des sociétés , pour recel des biens détenus à la suite de ces infractions, pour toute infraction liée au trafic de drogue et au blanchiment d'argent et au terrorisme

### **3.3. Centrale de risque**

La banque d'Algérie organise et gère un service de centralisation des risques, dénommé (centrale des risques), chargé de recueillir auprès de chaque banque et chaque établissement financier le nom des bénéficiaires des crédits, la nature et le plafond de crédits accordés, le montant des utilisations ainsi que les garanties prises pour chaque crédit.

### **3.4. Les privilèges accordés aux banques et établissements financiers**

L'ordonnance sur la monnaie et le crédit a accordé aux banques et établissements financiers des privilèges en matière de garanties et de recouvrement des créances qui bénéficient d'un régime dérogatoire de droit commun.

### **3.5. Respect des normes de gestion**

L'ordonnance sur la monnaie et le crédit tout comme l'ancienne loi, reconnaît aux banques et aux établissements financiers le statut d'entreprise avec toutes les conséquences que cela comporte au plan de la rentabilité et de la performance.

Les normes prudentielles obligent dorénavant les banques à mesurer les risques qu'elles prennent dans le cadre de l'activité, quantitativement (ratios) et qualitativement (contrôle interne).

#### **4. L'ordonnance bancaire N° 10-04 du 26 Août 2010 relative à la monnaie et au crédit**

L'ordonnance bancaire N°10-04<sup>104</sup> du 26 Août 2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire N°03-11 relative à la monnaie et au crédit, a introduit de nouveaux durcissements concernant la législation réglementant l'activité des banques étrangères installées en Algérie. En effet, la nouvelle ordonnance bancaire N°10-04 stipule que «l'Etat détient une action spécifique dans le capital des banques et établissements financiers à capitaux privés en vertu, de laquelle, il est représenté, sans droit de vote, au sein des organismes sociaux».

En parallèle, l'ordonnance bancaire N°10-04 oblige aussi les intérêts algériens de détenir la majorité du capital (51 %) dans les banques et établissements financiers lancés par les investisseurs étrangers. Ainsi, les banques et établissements financiers à capitaux privés, nationaux ou étrangers doivent obtenir l'autorisation de l'Etat pour céder des actions à des tiers. Aussi, il est à souligner, que les cessions d'actions doivent être conclues sur le territoire national et l'Etat dispose d'un droit de préemption sur ces actions.

### **Section III : Evolution de la réglementation du financement des importations en Algérie**

Au lendemain de l'indépendance, l'Algérie a adopté un système d'économie planifiée. L'économie étant caractérisée par l'intervention de l'État dans tous les secteurs d'activités.

---

<sup>104</sup> L'ordonnance Bancaire N° 10 -04 du 26 Août 2010 relatif a la monnaie et crédit

L'Etat a jeté les bases d'un contrôle qui se voulait total à l'époque : il correspondait à « l'option socialiste » que l'on avait choisie.

Cette politique a perduré jusqu'au début des années 1990 où la nécessité d'engager des réformes en matière d'organisation et de fonctionnement de l'économie s'est avérée indispensable compte tenu de l'émergence du secteur privé et de la déstructuration financière de la plupart des entreprises publiques de distribution ainsi que les démarches de la transition vers l'économie du marché.

Nous essayons dans cette section de faire le point sur l'évolution de la réglementation des importations en Algérie et leur tendance générale.

## **1. Evolution de la réglementation des importations en Algérie**

L'évolution de la réglementation des importations en Algérie a connu plusieurs périodes qui vont de la période d'organisation du monopole de l'Etat sur les importations jusqu'à la libéralisation du commerce extérieur en Algérie.

### **1.1 Période d'organisation du monopole de l'Etat sur les importations**

Deux grandes périodes ont marqué l'évolution des importations en Algérie, à savoir : la période 1963-1970 et, la période 1970- 1988.

#### **1.1.1. La Période 1963 – 1970**

Le 16 mai 1963, l'Algérie a mis en place des mesures protectionnistes dans le but de surmonter aux difficultés rencontrées et protéger l'économie nationale et la poursuite d'une politique de croissance autonome. Ces mesures ont été prises à deux niveaux, touchant aux procédures de contrôle et aux organes de contrôle.

#### **A) Les procédures de contrôle :**

**A.1. Le contingentement à l'importation :** le 16 mai 1963<sup>105</sup> un cadre réglementaire de contingentement pour l'importation des marchandises a été défini, en déterminant les produits qui sont soumis aux licences d'importation. Cette procédure a comme objectif:

---

<sup>105</sup> Décret 63/188 du 16 mai 1963 relatif au règlement de contingentement pour l'importation des marchandises conçu par le Ministère du commerce.

- Protéger la production et l'emploi nationaux,
- De limiter l'importation de luxe dans le but de favoriser l'économie de ses devises

**A.2. La politique tarifaire :** durant la période allant de 1963 et 1967 la politique tarifaire était inadéquate par ce que les droits des douanes étaient trop faibles pour compenser les bas prix les plus compétitifs des partenaires notamment européens. En février 1968 apparaît un nouveau tarif en instituant des nouvelles quotités de droits des douanes.

**A.3. Le contrôle de change :** l'Algérie quitte le système de la zone « Franc »<sup>106</sup> et se dote d'une banque centrale (la banque d'Algérie) et par voie de conséquence est créé le dinar comme monnaie nationale. La banque d'Algérie a exigé que toutes transactions commerciales avec l'étranger et les transferts de fonds soient soumis à des autorisations préalables.

## **B) Les organes de contrôle :**

**B.1. Office National de Commercialisation (ONACO) :** C'est un organisme public qui, à l'origine, avait le monopole des importations pour un certain nombre de produits. En général ce sont des produits de consommation courante en Algérie : sucre, café, thé ...

**B.2. Les Groupement Professionnels d'Achat (GPA) :** réunissant l'Etat et les importateurs privés et constituant des sociétés à capital en majorité public jouissant d'un monopole d'importation pour les produits de leurs branches (le bois, les textiles, les chaussures etc...).

### **1.1.2. La période 1970-1988 : la phase du monopole**

La phase du monopole se subdivise en trois périodes : la période 1970-1974, la période 1974-1978 et la période 1978-1988.

#### **A) La Période 1970-1974 : le monopole comme instrument de planification**

La réglementation du financement des importations fonctionné par l'attribution aux entreprises publiques d'un monopole à l'importation pour les produits de leurs branches telle que les entreprises de mécanique

(SONACOME) ; de matériaux de construction (SNMC) de produits sidérurgiques (SNS).

Dés 1972, le monopole a connu un nouveau fonctionnement par la distribution de licences d'importation en vue de favoriser la programmation des achats de l'étranger par les

---

<sup>106</sup> La loi n° 62.144 de 1962, L'Algérie a créé sa propre banque centrale d'Algérie (BCA) qui a maintenu à la création du dinar Algérien en 1964 suivant la loi n° 64-111 du 10/04/1964 comme monnaie propre à l'Algérie et qui va se substituer au franc français.

entreprises de monopole. Ce système avait comme objet la régulation des flux commerciaux dans le but de promouvoir la politique économique.

### **B) La Période 1974-1978 : le système des Autorisation Globales à l'Importation (AGI)**

En janvier 1974<sup>107</sup>, le commerce extérieur est entré dans une phase d'organisation à travers l'instauration des programmes dits : « Programme Général d'Importation » (PGI), qui prévoit les régimes d'importation ci-après :

- Marchandises importées dans le cadre d'une autorisation globale d'importation (AGI) délivrée à une entreprise ;
- Marchandises sans paiement ;
- Produits contingentés.

Sous le régime des AGI<sup>108</sup>, les entreprises nationales recevaient une enveloppe devise libellé en dinars algérien. Cette enveloppe était en fait un titre d'importation tout en spécifiant:

- Les produits à importer avec leur sous position tarifaire;
- Le montant autorisé pour chaque marchandise.

### **C) La Période 1978-1988 : le fonctionnement réel du monopole de l'Etat**

En février 1978, la loi 78 /02<sup>109</sup> bouleverse l'organisation du commerce extérieur et en dessine rapidement les contours, en nationalisant toutes les transactions sur achat et ventes l'article premier de cette loi confère le caractère exclusif du monopole du commerce extérieur aux organismes étatiques seuls à pouvoir intervenir en matière d'échanges extérieurs. Cette loi met en avant trois principes fondamentaux :

- La confirmation formelle du principe de l'intervention étatique « exclusive » au niveau du commerce extérieur ;
- L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérateurs privés nationaux ou étrangers agissant pour leur propre compte ;
- L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérations privées exerçant une activité d'intermédiaire avec les sociétés étrangères.

## **1.2. La période 1988-1990**

---

<sup>107</sup> Décret N° 74/12 du 30 janvier 1974 relatif au Programme Général d'Importation

<sup>108</sup> Décret N°74 /13 du 30 janvier 1974 relatif autorisations globales d'importation

<sup>109</sup> La loi N° 78-02 du 11 février 1978 consacre le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

La période 1988-1990 est l'une des plus mouvementée pour l'économie algérienne, malgré sa courte durée. En effet, de nombreuses réformes économiques ont été entamées, ayant comme objectif l'assainissement de l'économie nationale. La plus importante de ces réformes est la promulgation des textes législatifs et réglementaires se référant à l'autonomie des entreprises publiques économiques (EPE)<sup>110</sup>. Ainsi, l'avènement de l'autonomie des entreprises a conduit à des changements significatifs, tels que : la suppression des Autorisations Globales d'Importations (AGI) et le plan général d'importation.

### **1.3. La libéralisation du commerce extérieur de 1990 à ce jour :**

Dès la fin des années 1980, l'Algérie a initié un vaste programme de réformes visant la transition d'une économie centralisée vers une économie de marché. Il y a, entre autres, les réformes relatives à la libéralisation du régime des changes et du commerce extérieur. Par le biais de :

- ✓ L'assouplissement du contrôle des changes ;
- ✓ La libéralisation du commerce extérieur ;
- ✓ La dévaluation progressive du cours du dinar, débutée en 1989 ;
- ✓ La réforme du système fiscal et douanier avec le concours technique et financier de la Banque Mondiale ;
- ✓ L'instauration de la convertibilité du dinar et la mise en place d'un marché interbancaire de change.

La promulgation du décret législatif N° 91/37 du 13 février 1991 a confirmé l'option des pouvoirs publics pour la libéralisation du commerce extérieur, en ce sens qu'il suffisait aux opérateurs d'être détenteurs du registre du commerce pour pouvoir prétendre d'intervenir dans le domaine du commerce extérieur.

En 1994 et toujours dans le cadre de la mise en œuvre des réformes économiques et financières visant la transition vers l'économie du marché et la libéralisation du commerce extérieur, la procédure de la convertibilité du Dinar a été adoptée; en effet cette convertibilité commerciale du Dinar a été entamée dès 1991, mais mise en œuvre en 1994 suivie par un marché interbancaire de change en 1996 dont l'objet est de déterminer le taux de change en

---

<sup>110</sup> La loi N°88-01 du 12 Janvier 1988 portant l'orientation des entreprises publiques économiques

fonction de l'offre et la demande sur le marché des changes ce marché interbancaire de change est venu pour supprimer le régime «fixing»(taux de change fixé).

Le 28 Aout1997, la Banque d'Algérie a autorisé le droit de change pour les voyages à l'étranger assurant entre autre la convertibilité du Dinars. Autrement dit, la Banque d'Algérie autorisait les demandes de devises étrangères sous réserve que ces devises soient destinées à effectuer des paiements ou des transferts afférents à une transaction courantes et non à des transferts de capitaux.

#### **1.4. La promulgation de la loi de finance relative aux techniques de financement a l'extérieur**

Pour l'Algérie, le moyen qui demeure et qui reste comme technique de paiement est le Credoc, par lequel intervient l'Etat pour aménager et régler ses opérations du commerce extérieur d'après la loi de finance complémentaire 2009. Cette dernière contient des dispositions importantes sur le déroulement des importations sur le territoire algérien.

L'instauration du Credoc comme seul moyen de payement a été motivée par la hausse des importations en 2008 par rapport à 2007. Cette augmentation des importations a poussé le gouvernement à prévoir plusieurs mesures devant freiner l'ascension de la facture des importations. Ainsi, le Credoc a été présenté comme le meilleur moyen devant garantir une traçabilité sans faille des flux commerciaux et financiers.<sup>111</sup>

##### **1.4.1. La modification de la loi de finance complémentaire de 2009 – Art 69 LFC**

Le paiement des importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. La loi de finance complémentaire (LFC) 29<sup>112</sup> juillet 2009 entend faire du crédit documentaire le seul mode de paiement des importations algériennes, une application qui est restée plus ou moins problématique en ce qui concerne les banques commerciales. Bien avant la LFC 2009, les importateurs algériens utilisaient beaucoup plus la remise documentaire dans leurs opérations commerciales que le crédit documentaire. Les modalités d'application des dispositions du présent article sont fixées, en tant que de besoin, par l'autorité monétaire et le ministre chargé des finances.

---

<sup>111</sup> CHERIGUI .CH, « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire de magister, université Oran, 2014, p 220

<sup>112</sup> L'article 69 N°09-01 du 22 juillet 2009 de la loi de finance

Les raisons de la promulgation de cette loi est de réduire le volume des importations a partir d'imposition du crédit documentaire comme un seul moyen de paiement, l'Etat espère voir basculer ses entreprises vers la production et vise à gêner les importateurs pour favoriser la production nationale. Ainsi, elle sert à lutter contre le transfert de devise et le blanchissement d'argent, où l'Etat vise à réduire les financements informels générant des fuites de capitaux. L'article 69 de la LFC 2009 devait, avoir pour impératif de répondre à un objectif essentiel qui est de mettre fin au transfert libre qui constitue un moyen d'absorption de la réserve de change algérienne <sup>113</sup>

#### **1.4.2. La loi de finance complémentaire pour 2010 - Art 44 LFC**

Le paiement des importations s'effectue toujours au seul moyen du crédit documentaire. Les entreprises concernées restent soumises comme toute autre entreprise à l'obligation de domicilier l'opération d'importation. Il s'agit d'une obligation quel que soit le mode de paiement. Sont exclus de l'obligation du crédit documentaire les importations de services.

Il est à préciser que si la remise documentaire tout comme le transfert libre ont été rétablis dans la loi de finances complémentaire de 2011 comme mode de paiement des importations, mais il en demeure pas moins que leur champ d'application a été limité aux seules entreprises de production qui recourent à des importations d'urgence dont le montant annuel ne doit dépasser les 4 millions de dinars.

#### **1.4.3. La loi de finance complémentaire pour 2014- Art81**

La loi de finance 2014 stipule : « les dispositions de l'article 69 de l'ordonnance N°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009 sont modifiées, complétées et rédigées comme suit : le paiement des importations destinées a la vente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ».

Aussi et à titre de rappel, le recours à ces deux instruments de paiement remise documentaire et crédit documentaire doit faire l'objet des précautions d'usage pour la maîtrise permanent du niveau de la dette a court terme.

A ce titre, et dans le respect des indications prescrites par la banque d'Algérie en la matière, les agences auront à engager des actions de conseil et de sensibilisation des clients, particulièrement ceux utilisant la remise documentaire adossée à des paiements différés, à

---

<sup>113</sup> Idem .CHERIGUI (CH), p 213-214

l'effet de éviter d'allonger de façon excessive les délais de règlement et respecter les échéances de paiement des effets acceptés<sup>114</sup>

Les raisons de la promulgation est l'institution du Crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations a généré des difficultés de trésorerie pour les petites entreprises opérant dans la production qui se sont retrouvées contraintes à régler leurs factures en mobilisant leurs avoirs, avant de recevoir leurs marchandises trois ou quatre mois plus tard.

Le Crédit documentaire a constitué en effet une chance pour les fournisseurs étrangers qui font tourner l'argent des entreprises algériennes durant les longues périodes de commande. Le retour à la remise documentaire devrait soulager ces entreprises qui ne seront plus contraintes de payer leurs importations avant la livraison de la marchandise.

L'élargissement de l'application de la remise documentaire va indubitablement faciliter les transactions aux entreprises importatrices d'intrants et les inciter à se concentrer sur l'augmentation de la production et l'amélioration des conditions de travail

## 2. La tendance générale des importations algériennes

Dans ce point, nous allons présenter les importations totales algériennes depuis l'an 1963 à l'an 2014. Puis nous allons nous intéresser à l'évolution de la structure de ces importations de (1963-2014). Nous allons enfin illustrer notre analyse par quelques chiffres sur les neufs (09) premiers mois de l'année 2015.

### 2.1. Evolution des importations algérienne durant la période (1963-2014)

L'évolution des importations totales de l'Algérie est présentée dans le tableau suivant (Cf. Tableau N°1).

**Tableau N°2 :** Evolution des importations en Algérie durant la période 1963-2014

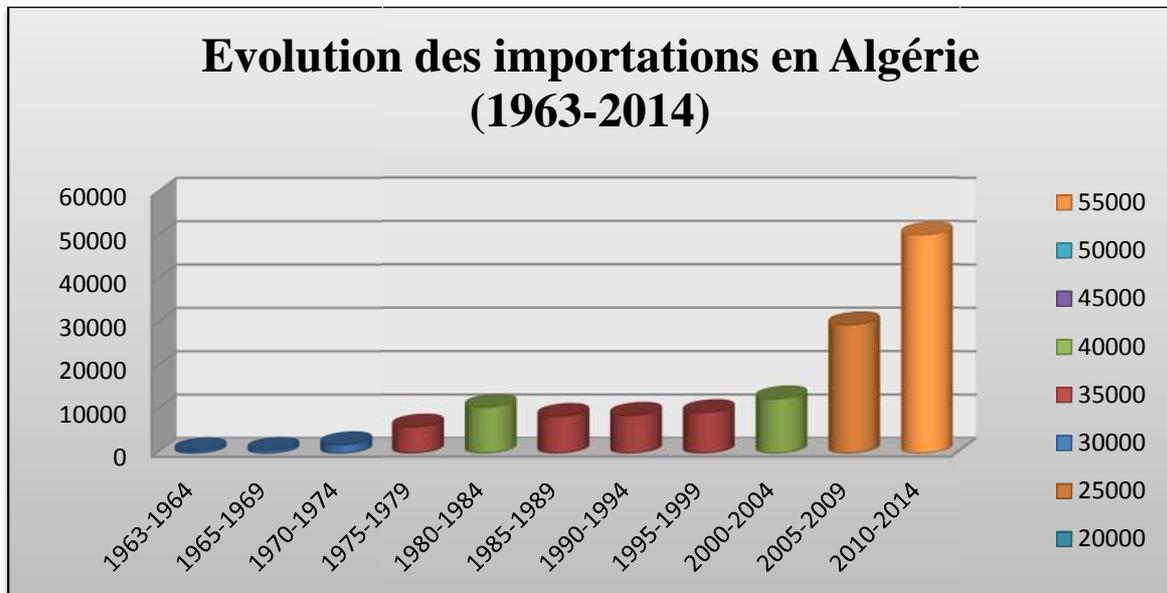
Valeur en million USA

Année	1963-1964	1965-1969	1970-1974	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014
Les Importations	645	763.6	2048.6	7099.6	1065.22	852.8	8748.8	9422.6	1259.2.8	2964.3.4	5034.0.8

<sup>114</sup> L'article 81 de la loi n° 13-08 du 30 décembre 2013 de la loi de finance.

Source : établi par nous même à partir des données de ministre des finances et de la direction générale des douanes

Figure N°4 : Evolution des importations en Algérie durant la période (1963-2014).



Source : établie par nous même à partir des données du tableau N°2.

La tendance générale des importations en Algérie est croissante, mais l'évolution était très lente depuis l'année 1963 à nos jours. Les réalisations des opérations d'importations ont connu une évolution sur trois grandes périodes :

La première s'étale sur onze années (1963-1974), où les opérations d'importation de l'Algérie ont enregistré une évolution annuelle relativement lente accusant parfois des baisses insignifiantes.

La deuxième période (1975-1994), où le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, a vu une évolution en hausse entre (1975-1984), suivi d'une baisse annuelle entre (1985-1989) et une reprise à la hausse à partir de 1990.

La troisième et la dernière période (1995-2014) a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations particulièrement à partir de l'année 2004. Cette évolution s'explique en partie par la libéralisation effective du commerce extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de l'année 2004.

## 2.2. Evolution des importations en Algérie par groupe d'utilisation

Dans le tableau ci-après, nous allons présenter l'évolution des importations en Algérie pour les neuf (09) premiers mois de l'année 2015\*.

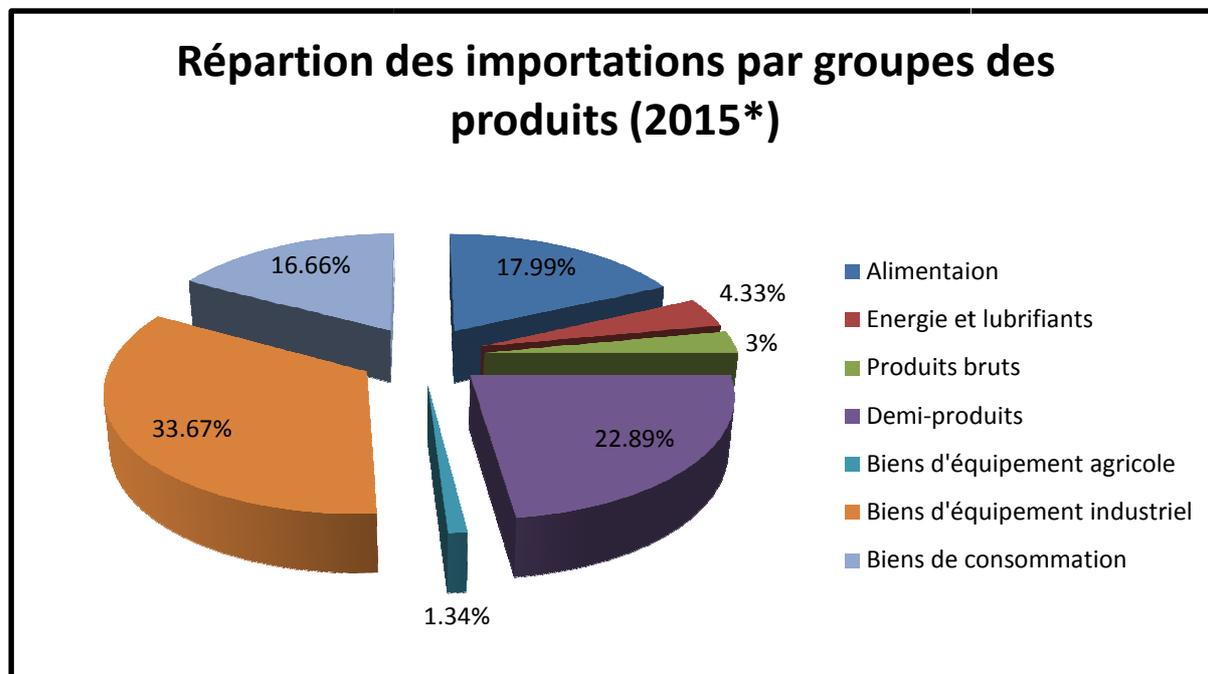
**Tableau N°3 :** Les importations algériennes par groupe d'utilisation durant l'année 2015\*

Valeur en Million USD

groupe de produit	Valeur	Structure%
Alimentation	7051	17.99
Energies et lubrifiants	1699	4.33
Produit bruts	1177	3.00
Demi-produits	8971	22.89
Biens d'équipement agricole	526	1.34
Biens d'équipement industriel	13195	33.67
Biens de consommation	6573	16.17
<b>Total</b>	<b>39192</b>	<b>100%</b>

Source : établi par nous même à partir des données de la direction générale des douanes.

Figure N°5 : Les importations algériennes par groupe d'utilisation durant 2015\*



Source : établie par nous même à partir des données de tableau N° 3

La structure des importations en Algérie durant les neufs (09) premiers mois de l'année 2015 nous montre que la catégorie biens d'équipement industriel occupe la part la plus importante avec 33.67% du totale des importations. Les demi-produits viennent en deuxième positions avec 22.89% du totale des importations, suivi par les produits alimentaire et les biens de consommation avec des parts respectivement de 17.99% et 16.77% des importations totales. Les autres produits ne présentent qu'une part très marginale et insignifiante avec un pourcentage de 4.33% pour les énergies et lubrifiants, 3% pour les produits bruts et 1.34% pour les biens d'équipement agricole.

### 2.3. Les importations algériennes par régions économiques

Les importations algériennes par régions économiques est illustrée dans le tableau ci-dessous.

Tableau N°4 : Les importations algériennes par régions économiques pour les neufs (09) premiers mois de l'année 2015

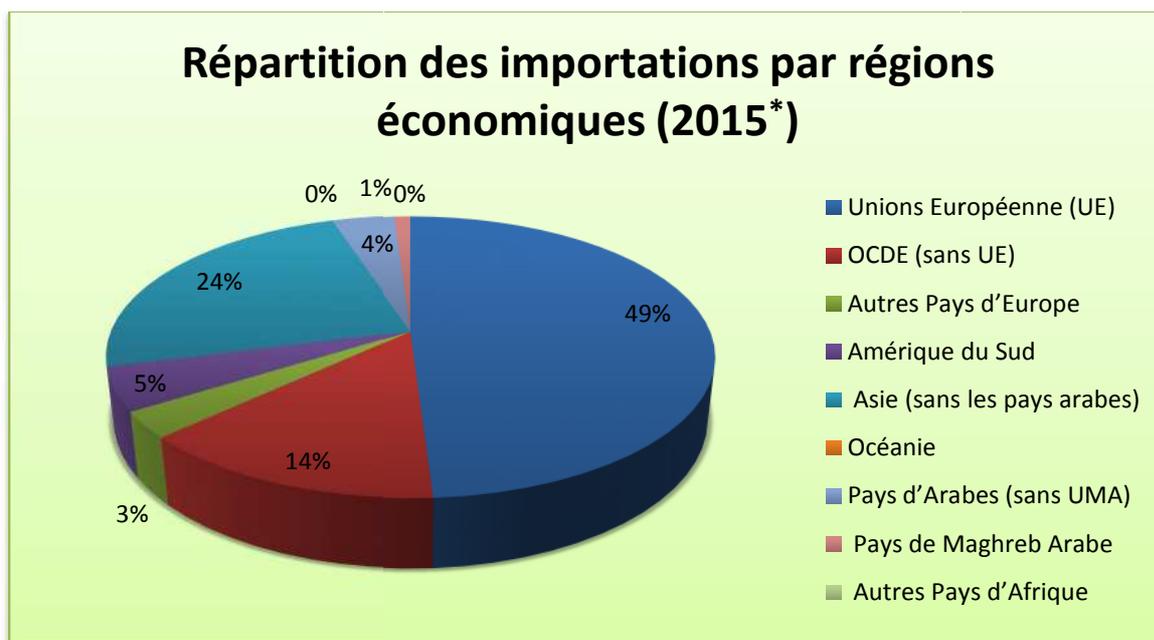
Valeur: Millions USDollars

Régions économiques	Valeur	Structure %
---------------------	--------	-------------

Unions Européenne (UE)	19 011	48.50
OCDE (sans UE)	5 612	14.32
Autres Pays d'Europe	994	2.54
Amérique du Sud	2 051	5.23
Asie (sans les pays arabes)	9 315	23.77
Océanie	-	-
Pays d'Arabes (sans UMA)	1 428	3.64
Pays de Maghreb Arabe UMA	492	1.25
Autres Pays d'Afrique	289	0.73
<b>Totale</b>	<b>39 192</b>	<b>100</b>

Source : établi par nous même à partie des données de la direction générale de douane

Figure N°6: La répartition des importations par régions économiques



Source : établie par nous même à partir des données de tableau N°4

Les pays d'Union Européenne représente notre principal fournisseur durant les neuf (09) premiers mois de l'année 2015. Elle représente 48.50% la source de nos importations, suivie par les pays d'Asie (sans les pays arabes) avec une proportion de 23.77 % des produits importés et OCDE (sans UE) de 14.32% .Les importations de l'Amérique du Sud demeurent relativement faibles avec une part de 5.23%. Les importations des Pays d'Arabes (sans UMA) et Autres Pays d'Europe sont marquées par des faibles proportions 3.64 % et 2.54%. Les importations des Pays de Maghreb Arabe UMA et Autres Pays d'Afrique demeurent avec des proportions très faibles 1.25% ,0.73%.

### **Conclusion**

Dans ce chapitre nous avons essayé de présenter l'évolution du système bancaire algérien (depuis la période de gestion administrative de l'économie à la période de transition vers l'économie du marché). Il nous a permis de conclure qu'avant les réformes de 1990, les banques commerciales algériennes ne disposaient ni du cadre institutionnel approprié ni de l'expérience pertinente pour être des intermédiaires financiers efficaces, suite au monopole de l'Etat.

Il aura fallu attendre la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit 90/10 pour voir se réaliser le principe d'ouverture du secteur bancaire à l'initiative privée nationale et internationale, afin de maintenir les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie. Enfin, au terme de notre analyse nous avons conclu que la réglementation du financement des importations en Algérie a été modifiée par la Banque d'Algérie à travers la loi de finance complémentaire (LFC) et qui est devenue l'instrument par lequel les autorités monétaires gèrent le financement des importations.

**Chapitre VI :**  
**Comparaison entre le**  
**crédit et la remise**  
**documentaire et leurs**  
**contributions dans le**  
**financement des**  
**importations : cas de la**  
**BADR 358 d'Akbou.**

## **Introduction**

Pendant le stage effectué au sein de la banque (BADR). Nous allons illustrer notre cas pratique, par une présentation de la banque comme une première section, ensuite, dans une deuxième section, nous allons procéder à une comparaison pratique entre les deux techniques de financement à savoir le crédit et la remise documentaire. Et enfin, dans la troisième section nous allons réaliser une comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR

Dans le présent chapitre, nous avons pour objectif d'illustrer les résultats de notre cas pratique. Nous allons d'abord présenter la banque qui a fait objet de notre lieu de stage ; puis, nous allons, dans une deuxième section, procéder à une comparaison (selon les documents internes de la banque) entre les deux techniques de financement à savoir le crédit et la remise documentaire. Enfin, dans la troisième section nous allons réaliser une comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR.

## **Section I : traitement pratique des dossiers crédit documentaire et remise documentaire dans le cadre de banque BADR (Akbou)**

### **1. Présentation de la banque BADR 385 AKBOU**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)<sup>115</sup> est une institution financière nationale. Elle fut créée par le décret 82-106 du 13 mars 1982, pour encourager l'agriculture et le monde rural, et elle a été opérationnelle en novembre 1982 avec un capital de 22.000.000 DA, elle a pour but le financement du secteur agricole et le secteur agro-industriel.

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

---

<sup>115</sup> Document interne de la banque BADR.

de paiement et de gestion. Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000DA, chargé de fournir aux entreprises publiques, économiques conseil et assistance, l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce dans le respect du secret bancaire.

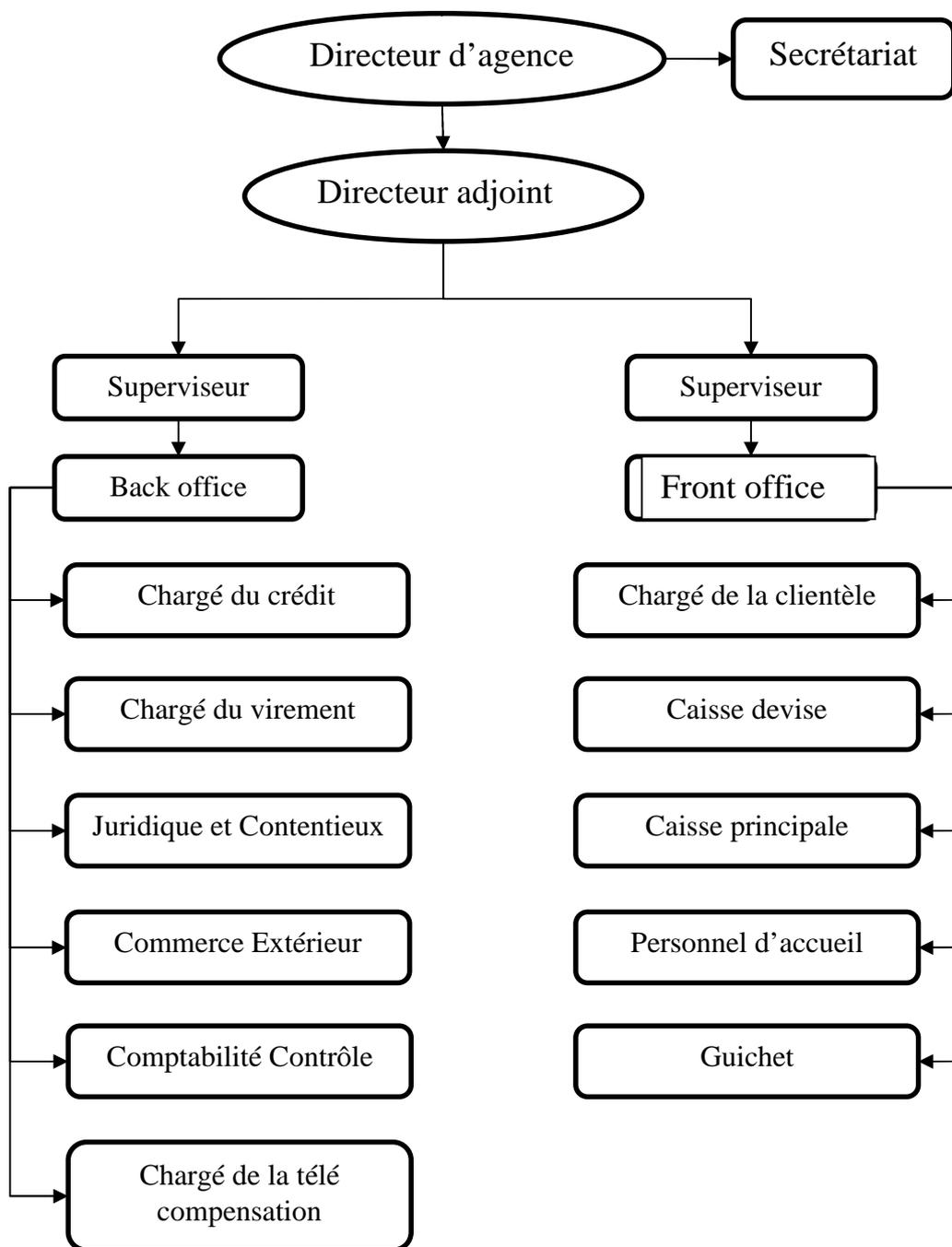
La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural qui est constituée initialement de 143 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie (BNA), son réseau compte aujourd'hui 293 agences et 42 succursales (groupes régionaux d'exploitation). Près de 7000 cadres et employés activent au niveau des structures centrales, régionales et locales.

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

- **Rôle du service étranger**

Le service étranger de la BADR exerce le même rôle que AGB ; contrôle financier des opérations de commerce extérieur et de change, La domiciliation des importations et des exportations, recevoir des documents de la clientèle et leurs opérateurs...etc.

Figure N°7 : L'organigramme de l'agence BADR 358



Source : agence BADR a AKBOU 358 Mars 2016

Dans ce cas pratique nous avons traité un crédit documentaire et une remise documentaire au niveau de la BADR; et cela pour mieux comparer le déroulement entre ces deux techniques.

## **2. Etude pratiques des dossiers credit documentaire et remise documentaire**

Dans ce cas pratique nous avons traité le déroulement de deux techniques qui servent à financer les importations qui sont le crédit et la remise documentaire au sein de la BADR.

### **2.1 Etude du dossier de crédit documentaire**

Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste en une opération d'importation d'une huilerie, où le moyen de règlement est le crédit documentaire au niveau de la BADR

#### **2.1.1. Ouverture du crédit documentaire**

L'entreprise importatrice (société à responsabilité limitée AI), qui demande à sa banque BADR l'émission d'un crédit documentaire pour financer cette importation en faveur de la société exportatrice (HAUG GIDA MAKLINALARI SANAYI TICARET) à un prix de 150 000.00 EUR.

Le client doit d'abord effectuer une pré domiciliation :

En première phase le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.

En deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe.

Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'être sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur

En troisième phase l'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :

- RIB client
- Raison sociale
- N d'identification fiscale

- N de registre de commerce
- N de la licence d'importation
- Nature de produit objet d'importation
- Tarif douanier
- N de la facture pro forma ou le contrat commercial
- Montant et la devise de facturation

En quatrième et la dernière phase une fois la pré domiciliation est valide, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :

- La demande d'ouverture d'une lettre de crédit dument renseigné et signé par le client
- La facture pro forma en trois exemplaires pour lui attribuer le numéro de domiciliation ;
- La carte magnétique ;
- La mise à jour fiscale et para fiscale ;
- Bilan et tableau des comptes de résultat tels que déclarés à l'administration fiscale
- Le registre de commerce légalisé par la Centre Nationale du Registre Commerce CNRC ;
- Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale

Le banquier procède alors aux vérifications des documents précédents et vérifie que :

- Le client ne figure pas sur la liste des « interdictions de domiciliation bancaire » transmis par les services des contrôles des changes de la banque d'Algérie via la direction générale adjointe des opérations internationale (DGA/OI) ;
- Le produit objet d'importation n'est pas suspendu et ne figure pas sur la liste des produits prohibés ;
- Le client dispose d'une surface financière et un compte courant au niveau de la BADR comme garantie de la solvabilité.

Le banquier à son tour donne à son client ces documents pour les remplir et les signer, à savoir :

- La demande de domiciliation (annex2) ;
- L'engagement du client atteste que le matériel objet d'importation est pour le besoin de la société (annexe 4) ;

- Attestation de risque de change (annexe 5) car le cours de change n'est pas stable ;
- Une fois les documents sont réunies le banquier doit les vérifier préalablement, il doit constituer le provisionnement 103% provision retenu en garante PREG, avant la domiciliation de la facture pro forma
- Attestation de non impayé (annexe 6).

### **Le dossier de domiciliation :**

Le chargé de commerce extérieur va entamer le travail suivant :

Prélève les frais de domiciliation sur le système en utilisant le code d'opération CD2

- Débiter le compte de client : 3.510,00 DA ;
- Créditer le compte produits : 3.510,00 DA.

Après vérification de la recevabilité de la demande le chargé de commerce extérieur procède à :

- L'inscription du dossier sur le registre réglementaire ouvert à cet effet
- Ouverture d'une fiche financière qui porte les documents suivant : la facture pro forma dument domicilié, les avis de débit et de crédit, les correspondances avec le réseau, les documents qui atteste l'expédition de la marchandise, les attestations, le dossier adresser a la DGA /OI
- Ouverture d'une fiche contrôle qui porte les documents suivant : le message SWIFT (Annexe 13) d'ouverture et de règlement, le document douanier, avis de débit frais de domiciliation, avis d'ouverture, demande de domiciliation, engagement du client, facture définitive. Dans notre cas le crédit est margé à 100% :
- Enregistrement comptable de l'opération code C13
- Le prélèvement du compte dinars client d'une provision (PREG) destine a la couverture du crédit documentaire
- Schéma comptable
- Débit compte client contre valeur en dinars de la facture plus les 3% de risque de change
- Crédit compte provision pour Credoc le même montant
- Débit compte client débit pour ouverture Credoc
- Crédit compte pour ouverture Credoc
- Le chargé de commerce extérieur appose le cachet de domiciliation sur la pro forma

**Figure N°8** : Le modèle de cachet de domiciliation (AGENCE AKBOU 358)

<b>BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVLOPPEMENT RURAL</b>					<b>AGENCE AKBOU 358</b>		
<b>DOMICILIATION IMPORT</b>							
06	04	02	2015	4	10	00005	EUR
AKBOU LE, 30 /11/2015							

*Source : le système bancaire BADR*

#### **Transmission de dossier au niveau centrale :**

A la réception de dossier, le chargé de l'envoi électronique dument mandate s'assure que le dossier contient les pièces suivantes :

- Le bordereau d'envoi assorti d'un numéro classification avec un numéro de repère
- La demande de crédit documentaire dument signée par le donneur d'ordre, le directeur d'agence, le superviseur du backoffice
- La facture pro forma domicile
- L'avis de débit, portant la constitution de la PREG
- Le registre de commerce
- La fiche de renseignement du client.

Le directeur annote les documents règlementaires exigibles à la domiciliation, avant leur transmission, de la mention « document conforme à l'originale tenu en nos guichets » et remet le dossier entier au chargé de l'envoi électronique pour transmission.

Le chargé de l'envoi transmet la demande du crédit documentaire par voie électronique accompagnée des documents sus cité une fois ces derniers scanner et compresser conforme mènent au mode opératoire de transmission et de sécurité de l'information vers la direction générale adjointe chargé des opérations internationales.

Une fois la lettre de crédit est ouverte cette dernière envoi le message SWIFT d'ouverture a la boite email du client.

Les frais d'ouverture :

A la réception du SWIFT de la DGA/OI, le chargé de commerce extérieur confronter la demande d'ouverture, dument remplie comprenant les 17 clauses établie en accord par le donneur d'ordre par apport aux renseignements figurent sur le message SWIFT

Comptabilise l'opération par le code V31 en actionnant les comptes suivants :

- Schéma comptable
- Débit compte client
- Crédit compte liaison siège.

### **2.1.2. La gestion du dossier :**

Dans notre cas le client n'a pas proposé aucune modification

C) réalisation du crédit documentaire :

A réception de l'avis de débit liaison siège émis par la DGA/OI, le chargé de commerce extérieur aux opérations ci-après :

Authentification de la liaison siège reçu de la DGA/OI

Contrôle des documents accompagnant la liaison siège :

03 factures définitives, 1/3 connaissance libellée au nom de la BADR 358 Akbou, 01 certificat d'origine + 02 copies conformes à l'original, 01 certificat de conformité + 02 copie à l'original, note de poids, liste de colisage et EUR1 (certificat de circulation des marchandises), avec la demande du crédit documentaire

Rapporter le cachet de domiciliation sur la facture définitive avec la date de domiciliation sur la facture pro forma ; et endosser le connaissance, avec la date de l'endossement.

Remise des documents au client pour entamer les procédures de dédouanement de la marchandise au port de destination contre une décharge authentifiant.

### **2.1.3. La phase d'apurement**

Dans notre cas il y a une égalité entre les flux physique (D10 exemplaire banque Annexe 7), et les flux financière la formule 104 Annoté la facture définitive le SWIFT de règlement.

## **2.2. Etude du dossier d'une remise documentaire**

Dans ce second cas, une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL UF) a signé un contrat d'achat avec son fournisseur (XIAMEN IMP AND EXP) de Chine, le moyen de paiement choisi par les contractants c'est une remise documentaire.

La banque remettante (CMT BANK CHINA) envoie un ordre d'encaissement à la BADR BANK qui joint les documents suivants : (03 copies facture commerciales, 03 copies connaissance maritime 03 listes de coulissage, 01 certificat d'origine, 01 certificat de qualité, 01 certificat sanitaire, certificat d'analyse, certificat technique des produits alimentaires.

Une fois la banque reçoit le pli par DHL, le chargé de commerce extérieur effectue alors un contrôle sur les documents et vérifie la conformité de ceux-ci selon la réglementation algérienne. Elle doit s'assurer que tous les documents cités sur le bordereau d'encaissement ont bien été reçus et que le montant sur le bordereau d'encaissement correspond à celle de la facture.

Avant que l'exportateur expédie la marchandise et remettre les documents qui attestent cette l'expédition à sa banque, notre client doit s'inscrire préalablement à une pré-domiciliation sur le site web de la BADR et compléter les instructions concernant ses informations.

Comme ci expliquer dans le cas du crédit documentaire.

Ensuite, le chargé de commerce extérieur entame les étapes suivantes :

Accuse de réception : à la réception de l'encaissement, l'agence doit apposer le cachet dateur (date du jour de la réception) au recto du bordereau, et informe la banque remettante d'acceptation de la remise. (Annexe 9)

La notification au tiré : une lettre de notification est adressée au tiré. (Annexe 10)

Après avoir le client a reçu la lettre de notification, ce dernier va se présenter à la banque accompagné des documents ci après :

La lettre d'acceptation de pré domiciliation ; Les mises à jour fiscales et parafiscales ; Le bilan fiscal ; La taxe de domiciliation

Le chargé de commerce extérieur lui délivre à son tour quelque document pour la signature :

La demande de domiciliation, l'attestation de risque de change et l'attestation de non impayé.

À la réception proprement dite, le chargé de commerce extérieur fait l'enregistrement de la remise (dans notre cas son numéro est 358RD0005/16), et ouvrir la chemise de dossier.

La comptabilisation en entre de l'encaissement :

Schéma comptable : il est comptabilisé par le code d'opération RD1 sur système informatique « SYBU »

- Débit compte client avec le montant et la devise de la remise.
- Crédit compte provision avec le même montant de la remise.

Après la constitution de la provision, le chargé de commerce extérieur va domicilier la facture

Les documents sont remis au client contre une décharge signée par le client avoir pris les documents concernant l'encaissement numéro 358RD0005/16.

### **Règlement de l'encaissement :**

Une fois le client en possession de sa marchandise conforme avec la facture commerciale en termes de la quantité et de la qualité, ce dernier ordonne à la banque le paiement de sa créance et rédige un ordre de règlement (annexe 12)

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence
- La copie de bordereau d'encaissement
- La copie de la facture commerciale domiciliée
- L'ordre de virement de client (annexe 11)
- L'ordre de transfert (annexe 12)
- Formule 104 en 04 exemplaires
- Le document douanier exemplaire déclarant
- Attestation de non impayé.

### **L'apurement du dossier**

À la réception de liaison siège avis de débit de la direction générale adjointe des opérations internationales le chargé de commerce extérieur procède au transfert du montant de l'encaissement par l'utilisation de code d'opération R04.

À la réception de document douanier exemplaire banque dans le délai réglementaire qui est de trois mois plus un mois le dossier est déclaré apurer.

## **Section II: Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire**

Pour mieux estimer les outils les mieux adaptés, nous devons faire une comparaison dans laquelle nous présenterons les principales différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

## 1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le tableau comparatif ci-après nous permet de situer les principaux composants, formes, modes de réalisation et valeur des documents de Credoc et Remdoc, ainsi que les risques et garanties qui en découlent de ces deux modes de financement.

**Tableau N°5** : Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

<b>Désignation</b>	<b>Crédit documentaire</b>	<b>Remise documentaire</b>
<b>Les intervenants :</b>		
Importateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire de la remise
Banque de l'importateur	Banque émettrice	Banque présentatrice
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice	Banque remettante
Exportateur	Bénéficiaire	Donneur d'ordre
Banque correspondante à la banque du l'importateur	Banque confirmatrice	N'existe pas dans la remise documentaire
<b>Rôle de la Banque émettrice</b>	engagement irrévocable de paiement sur la conformité des documents.	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement (consiste à transmettre les documents).
<b>Formes</b>	Révocable ; Irrévocable ; Irrévocable et confirmé.	Remise simple ; Remise documentaire.
<b>Mode de réalisation</b>	Par Paiement immédiat (à vue) ; Par Paiement différé ; par acceptation ; Réalisation par négociation.	Par Paiement (à vue) ; Par Acceptation ; Par Acceptation et aval ; Par lettre d'engagement.
<b>Valeur des documents</b>	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur.	Les documents à l'appréciation de l'importateur.

<p><b>Avantages/garanties</b></p>	<p>1-le Credoc est à l'initiative de l'exportateur                  2-une sécurité de paiement pour l'exportateur                  3-une garantie pour l'importateur                  4-Couverture du risque de non-paiement bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé</p>	<p>1-la Remdoc est en faveur de l'importateur                  2-l'opération est fondé sur la confiance des contractants.                  3-une garantie pour le vendeur                  4-une technique simple et souple                  5-moins onéreux qu'un crédit documentaire.                  6- moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire.</p>
<p><b>Limites/risques</b></p>	<p>1-La réalisation est rigoureuse                  2- Une technique onéreuse                  3- Gestion administrative très Lourde</p>	<p>1-une garantie limitée                  2-la non-levée des documents                  3-Non-respect de la qualité, quantité par l'exportateur et le retard de la livraison                  4-Risque de non-paiement par l'importateur</p>
<p><b>La procédure de déroulement de l'opération</b></p>	<p>1. Ouverture du Credoc                  2. Emission du Credoc                  3. Réalisation du Credoc</p>	<p>1. constitution de dossier de Remdoc                  2. réalisation de Remdoc</p>
<p><b>La pré-domiciliation électronique</b></p>	<p><b>Phase 1 :</b> inscription client  <b>Phase 2 :</b> identification client et pré-domiciliation client  <b>Phase 3 :</b> contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau de la centrale de la banque intermédiaire agréée  <b>Phase 4 :</b> contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire</p>	<p>Les mêmes étapes que le crédit documentaire</p>
<p><b>les étapes du dossier de domiciliation bancaire</b></p>	<p>1/Attribution d'un numéro de domiciliation</p>	<p>Idem</p>

	<p>2/Ouverture d'une fiche de contrôle</p> <p>3/ Constitution de la commission de domiciliation.</p> <p>4/ Apurement de dossier de domiciliation.</p>	
<b>Les documents exigés</b>		
<b>- pour la domiciliation</b>	<p>1/ Imprimé d'inscription de pré-domiciliation</p> <p>2/ Facture pro-format</p> <p>3/ Le registre de commerce légalisé par CNRC</p> <p>4/ Demande de domiciliation</p> <p>5/ Engagement d'importation ou une taxe domiciliation</p> <p>6/NIF</p> <p>7/Documents fiscale et parafiscale</p> <p>8/Extraie de rôle apuré</p> <p>9/ Bilan fiscale</p>	Les documents exigés pour la domiciliation d'une remise documentaire sont les mêmes qu'un crédit documentaire
<b>- Pour l'ouverture du Credoc</b>	<p>1/ Demande d'ouverture de crédit documentaire</p> <p>2/ Facture pro-format</p> <p>3/ Attestation validation PREG</p> <p>4/ Attestation de non impayé</p> <p>5/ Attestation de risque de change</p> <p>6/ Engagement pour propre utilisation</p>	Absence d'ouverture du crédit

<b>- Les documents exigés du fournisseur</b>	<b>1/</b> Facture commerciale <b>2/</b> Certificat d'origine <b>3/</b> Certificat de conformité <b>4/</b> Connaissance <b>5/</b> Autres annexes	Idem
<b>Les commissions de la constitution du dossier</b>	Commission de domiciliation (fixe) 3000 DA -Commission d'ouverture 3000 DA -Commission d'engagement 6.25 % pour un montant total de la marchandise-les frais SWIFT 2000 DA	-Commission de domiciliation 3000 DA -Règlement min 2500 (hors frais banque d'Algérie) -Commission de remise contre acceptation 3000 DA -Les frais SWIFT 2000

*Source : Réalisé par nos soins à partir des ouvrages de commerce international, les opérations d'import-export, le questionnaire et à partir de stage 2016.*

## **2. Résultat de la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire**

Le tableau ci-dessus explique les points identiques et comparatifs relatif aux concepts liés à ces deux techniques de financement. Le crédit documentaire et la remise documentaire sont des techniques de paiement et de financement des opérations de commerce extérieur.

Tout d'abord pour assurer le bon fonctionnement et la réalisation de l'un des deux techniques exigent quatre intervenants mais dans le crédit parfois Cinque qui jouent un rôle différent de l'un à l'autre.

Dans l'opération de crédit documentaire intervient le donneur d'ordre (importateur) qui demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur. Sa banque émettrice accepte de s'engager à payer dans les conditions établies par son client, elle ouvre le crédit et le transmet à la banque notificatrice. Ainsi la banque correspondante située dans le pays de vendeur informe l'exportateur de l'ouverture de crédit documentaire. Le bénéficiaire (exportateur) reçoit le crédit documentaire et il présente les documents nécessaires dans les délais indiqués, afin de bénéficier de l'engagement bancaire.

Tandis que dans la remise documentaire les intervenants jouent un rôle différent de celle du Credoc. L'exportateur ou le donneur d'ordre confie l'opération à sa banque (la

banque remettante) cette dernière agit selon les indications portées sur la lettre d'instructions du donneur d'ordre. L'importateur (le tiré) c'est lui qui devra payer sur présentation des documents, ou accepter une traite. La banque présentatrice est la banque correspondante à la banque du vendeur, située dans le pays de l'acheteur, elle est chargée de l'encaissement de la créance contre remise des documents.

Il existe les différentes formes possibles pour réaliser ces deux techniques de paiement. Pour le Credoc, il s'agit ; du crédit documentaire révocable : Ce type de crédit peut être à tout moment modifié ou annulé par l'importateur sans avertissement préalable, ce crédit est rarement utilisé ; Le crédit documentaire irrévocable : Contrairement au premier, celui-ci offre au vendeur une plus grande sûreté de paiement, en d'autre terme, il s'agit d'un Credoc qui comporte un engagement de la banque émettrice d'honorer pour le compte de l'importateur ; Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : Il offre au vendeur une double sécurité de paiement, auquel la banque confirmatrice ajoute son propre engagement à celui de la banque émettrice, Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

Néanmoins, la remise documentaire à deux formes souples à réaliser ; la première est la remise simple ; ne comprend que des documents financiers qui visent les moyens de paiement (lettres de changes, billets à ordres, chèques ou la traite etc....) la deuxième est la remise documentaire ; elle s'agit des documents commerciaux (factures, documents de transports, titres de propriétés....) accompagnés avec des documents financiers (cheque, traite...)

Plusieurs modes de réalisation sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat, premièrement, un crédit documentaire, peut réaliser avec un paiement à vue ; dont la banque paie à la présentation des documents, Paiement à échéance quand la banque s'engage à payer à l'échéance indiquée dans le crédit documentaire, paiement par acceptation duquel la banque accepte une traite tirée sur elle-même ; c'est la banque qui est engagée dans le paiement vis-à-vis de l'exportateur. En fin, paiement par négociation ; la banque avance les fonds avant l'échéance indiquée sur la traite. Deuxièmement, remise documentaire peut s'effectuer contre paiement (à vue) ; la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat du montant de la facture. Contre acceptation ; la banque présentatrice ne

remet les documents à l'acheteur que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vent. Contre acceptation et aval : C'est l'acceptation de la traite par l'importateur (un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance), en plus la banque a engagée à donner son aval. Ou contre lettre d'engagement : Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Le Crédit et la remise documentaire occupent une place importante dans les échanges internationaux, ils présentent des avantages et limites ou des risques et garanties, à la fois pour l'exportateur et l'importateur.

Tous d'abord le Credoc est ouvert à l'initiative du l'exportateur, par contre la Remdoc est en faveur de l'importateur, qu'il exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au Credoc , qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risquées.

Le Credoc offre une sécurité de paiement pour l'exportateur qui consiste à l'engagement définitif de la banque dans la procédure. Aussi que l'importateur est garanti du respect des conditions issues du contrat commercial, l'exportateur n'étant payé par la banque que s'il fournit les documents prouvant qu'il a respecté ses engagements.

Encore la remise documentaire offre une garantie pour le vendeur : l'acheteur ne pourra pas prendre possession des marchandises à l'arrivée sans avoir au préalable réglé ou s'être engagé à régler le montant de la facture. Une technique souple : elle n'entraîne pas de formalité particulière pour l'acheteur, elle est donc simple et rapide à mettre en place, son coût reste raisonnable. Notamment lorsqu'en compare avec le crédit documentaire.il est onéreux suite à une panoplie de commissions, et sa mise en place est très rigoureuse.

Tandis que, la Remdoc présente des garanties limitées ; les banques ne sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur et ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur, et comme elle expose au différents risques telle que ; la non-levée des documents ; les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur. Si celui-ci ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents. L'exportateur devra alors, à ses frais, rapatrier les marchandises ou essayer de les vendre sur place. Le retard dans la livraison,

le non-respect de la qualité, quantité, etc. et le risque de non-paiement, de contestation de la valeur des documents et de l'interruption des activités en cas de force majeure. Dans tous les cas, les banques n'assument aucun engagement ni responsabilité pour le non-respect des instructions qu'elles transmettent et la non-conformité des documents et le retard sans paiement.

Dans le crédit documentaire, le vendeur est payé sans avoir à attendre que les marchandises soient arrivées à destination et l'acheteur est assuré que les marchandises qu'il paie ont été bien expédiées par le vendeur. Ainsi, le Credoc est certes le moyen le plus sûr mais le plus cher par rapport à la Remdoc, qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du crédit documentaire est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la Remdoc est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

La procédure de déroulement de l'opération d'un Credoc est différente de celle d'une remise ; le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et la réalisation du crédit documentaire dont chaque étape d'entre elles nécessite certains nombres de formalités. Alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation de la remise documentaire. D'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.

En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leurs conformités, le client doit payer la somme dû de l'opération. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non- paiement.

Les opérateurs économiques qui procèdent à l'opération d'importation, que ce soit par crédit documentaire ou par remise documentaire sont soumis à des procédures d'une pré-domiciliation par site internet et d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. Les étapes de ces dernières sont les mêmes pour les deux modes de paiement.

Les documents exigés pour la domiciliation d'un crédit documentaire sont les mêmes de celle d'une remise documentaire. Néanmoins l'étape d'ouverture d'un crédit n'existe pas

dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.

Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence : dans le Credoc, le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise sans payer le fournisseur). Dans la Remdoc, le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas. Les commissions du crédit documentaire coûte généralement plus chère que la remise documentaire

### **Section III : La comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR**

Nous allons essayer de présenter les opérations d'importations financées par la BADR, soit par le crédit documentaire ou la remise documentaire comme moyen de paiement. Dans cette section, nous avons pour objectif de présenter l'évolution des opérations documentaires à l'import entre l'année 2009 et l'an 2016<sup>116</sup>, puis, nous allons présenter, la contribution des crédits documentaire dans le financement des importations et la répartition des crédits documentaire par secteur d'activité, par région économique.

#### **1. Evolutions des opérations documentaires à l'import entre (2009- 2016\*)**

Dans le tableau ci-dessous, nous allons présenter l'évolution du crédit documentaire et de la remise documentaire à l'import : par le nombre, la valeur et par la structure de totale des importations réalisé par la banque BADR durant la période allant de 2009 à 2016

---

<sup>116</sup> Les valeurs données pour l'année 2016 concernent les 7 premiers mois (janvier-juillet).

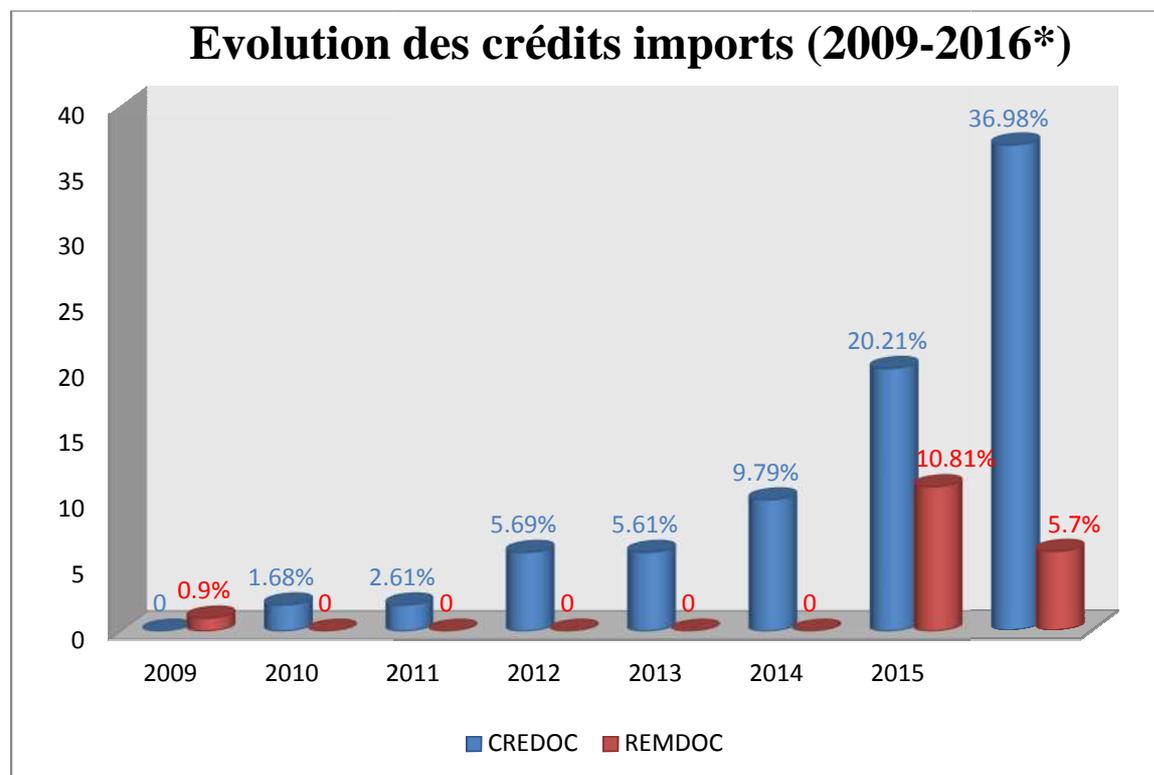
**Tableau N°6 :** Evolution des opérations d'importations financées par le crédit documentaire et la remise documentaire à la BADR entre 2009 et 2016\*

(Valeur en Million de DA)

Années	Credoc /import			Remdoc /import		
	Nombre	Valeur	Structure%	Nombre	Valeur	Structure %
<b>2009</b>	-	-	-	5	4.25	0.90
<b>2010</b>	1	7.87	1.68	-	-	-
<b>2011</b>	3	12.26	2.61	-	-	-
<b>2012</b>	6	26.68	5.69	-	-	-
<b>2013</b>	4	26.32	5.61	-	-	-
<b>2014</b>	5	45.91	9.79	-	-	-
<b>2015</b>	12	94.77	20.21	10	50.68	10.81
<b>2016*</b>	9	173.36	36.98	6	26.74	5.70
<b>Totale</b>	<b>40</b>	<b>387.17</b>	<b>82.54</b>	<b>21</b>	<b>81.67</b>	<b>17.41</b>

*Source : établit par nous-mêmes à partir des données de la banque BADR le 10 AOUT 2016*

**Figure N°9 :** Evolution des opérations d'importation financées par le crédit documentaire et la remise documentaire



*Source : établi par nous même à partir des données de tableau N°6*

D'après les données du tableau ci-dessus, on note que le totale des crédits à l'import est de 468.84 Million de DA. Nous remarquons que le financement des importations au niveau de la banque BADR en 2009 est effectué seulement par la remise documentaire avec une valeur égale à 4.25 million de dinars au nombre de 5 dossier remdoc. Par contre, la BADR n'a réalisé aucune opération par le crédit documentaire en 2009. Ceci est dû aux conditions de financement légiférées en Algérie. En effet, avant la LFC 2009, les importateurs algériens utilisaient beaucoup plus la remise documentaire dans leurs opérations commerciales par rapport au crédit documentaire.

Le mouvement des Credoc import a connu une progression en nombre et en valeur durant la période 2010 jusqu'à 2014 de valeur égale 7.87 million de DA jusqu'à atteindre 45.91million de DA. Par contre, la remise documentaire ne participe au financement d'une aucune opération du commerce extérieur pendant cette période, tandis que les crédits

documentaires imports ont enregistré une participation marginale de l'ordre de 1.68% en 2010, jusqu'à 9.79% en 2014 du total des importations réalisées dans la BADR.

Cette évolution est expliquée par l'effet des dispositions législatives édictées par la loi de finance complémentaire pour 2009, dont l'objectif était la diminution de la facture des importations par l'institution du crédit documentaire comme unique moyen de règlement des importations en Algérie.

Ces résultats sont justifiés par la promulgation de la loi de finance complémentaire (LFC) 29 juillet 2009 qui stipule que « Le paiement des importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire » malgré sa lenteur et cherté par rapport aux autres modes de règlement. L'Etat algérien et, par le biais de la Banque d'Algérie, insiste sur la nécessité de maintenir le crédit documentaire comme seul et unique moyen de paiement des importations algériennes, dans le but de réduire le volume des importations.

En 2015, nous soulevons la reprise de la remise documentaire, qui a connu une amélioration en nombre et en valeur ; le nombre de celle-ci passe de 10 dossiers en 2015 à une valeur de 50.68 million de DA ; Par ailleurs, le crédit documentaire import a enregistré une forte augmentation d'une valeur de 94.77 millions de DA par 12 dossiers ; la contribution du crédit documentaire dans le financement des importations est plus importante par rapport à la contribution de la remise documentaire.

Cette dernière a enregistré une participation de 10.81% tandis que la participation du crédit documentaire est de 20.21% du total des importations. Ces résultats sont dû à la promulgation de la loi de finance 2014 stipule que le paiement des importations destinées à la vente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire : « les dispositions de l'article 69 de l'ordonnance N°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009 sont modifiées, complétées et rédigées comme suit : le paiement des importations destinées a la vente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ».

Les résultats enregistrés pendant les huit (07) premiers mois de l'année 2016 ont connu une forte progression des crédits documentaire pour atteindre une valeur de 173.36 million de DA avec 9 dossiers. Tandis que les ouvertures de la remise documentaire import marquent une régression en nombre et en valeur de 26.74 million de DA avec 6 dossiers. Cette baisse s'explique, d'une part, par la diminution du volume des remdoc ouvertes par les

opérateurs économiques et d'autre part, le crédit documentaire est le plus pratiqué par les opérateurs économiques dans le financement des importations.

Cependant, la contribution du crédit documentaire au financement des importations de l'ordre de 36.98% ainsi que celle de la remise documentaire de l'ordre de 5.70% du totale des importations durant l'année 2016\* confirme notre analyse.

## **2. Répartitions des crédits import par technique de financement en 2016\***

La contribution des crédits import (Credoc/Remdoc) dans le financement des importations dans la banque BADR durant l'année 2016\*

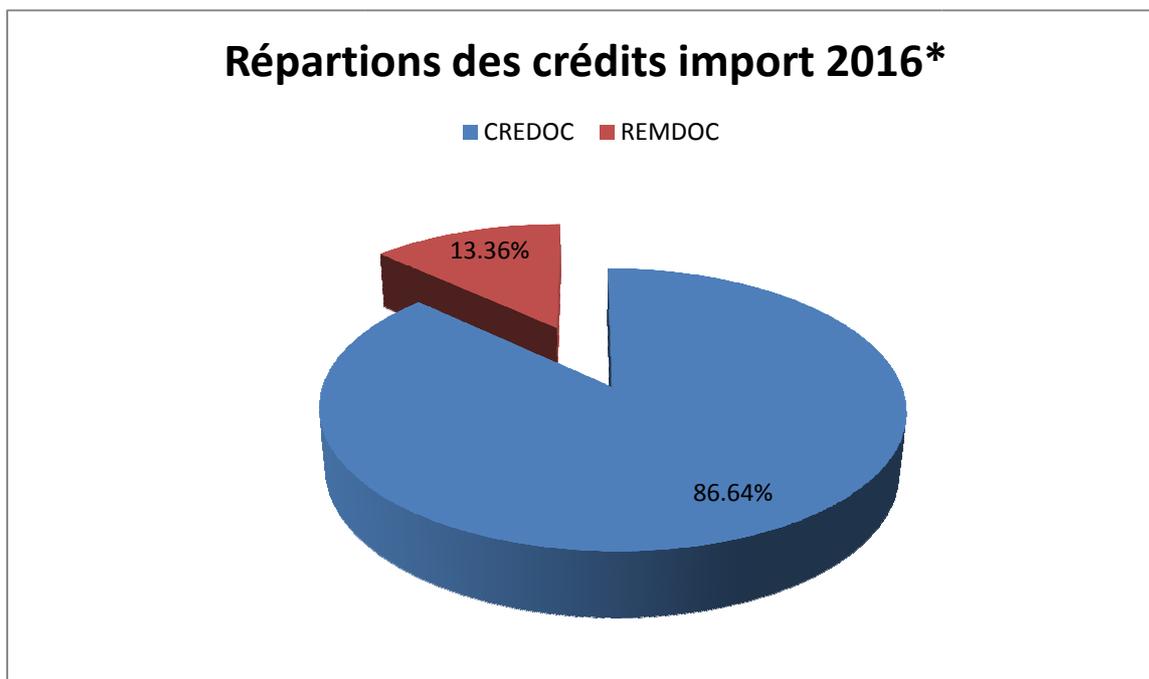
**Tableau N°7 : La contribution des crédits import dans le financement des importations en 2016\***

**Valeur** en Million de DA

<b>Désignation</b>	<b>Valeur</b>	<b>Structure%</b>
<b>Credoc /import</b>	173.36	86.64%
<b>Remdoc /import</b>	26.74	13.36%
<b>Totale</b>	<b>200.1</b>	<b>100</b>

*Source: établit par nous même a partir des données de tableaux N°6*

**Figure N° 10:** Répartitions des crédits import en 2016\*



*Source: établi par nous même à partir des informations de tableau N°7*

Les importations réalisées au cours des sept (07) premiers mois de l'année 2016 ont été financées par le crédit documentaire à raison de 86.64% du totale des importations, en valeur absolue de 173.36 milliards de DA. Le reste des importations est réalisé par le recours à la remise documentaire à raison de près de 13.63 %, soit près 26.74 millions de DA .D'après l'analyse des résultats que nous avons obtenu dans la banque BADR durant l'année 2016, on déduit que le crédit documentaire contribue pour une part très importante au financement des importations. Tandis que la contribution de la remise documentaire est très faible dans le financement du total des importations, comparativement à celle du crédit documentaire. Ce résultat à connu une amélioration significative par rapport aux années précédentes.

### **3. Répartition des crédits importés par secteur d'activité en 2016\***

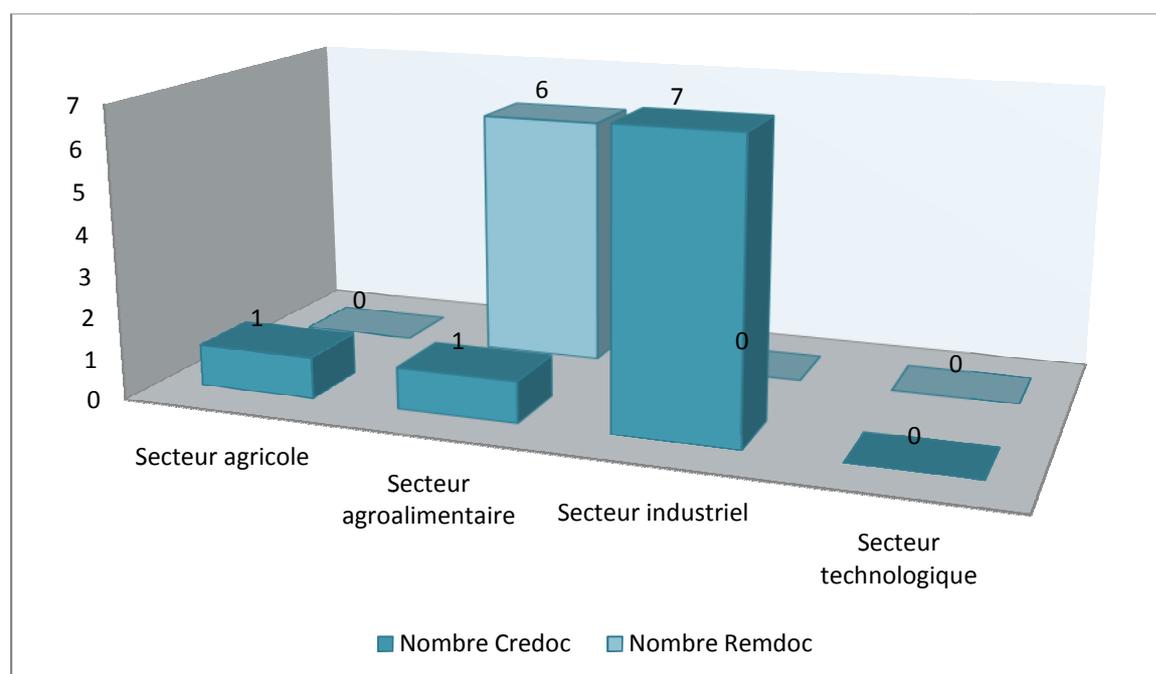
La répartition du volume des crédits import par secteur d'activité est reprise dans le tableau ci dessous:

**Tableau N° 8:** Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2016\*

Secteur d'activité	Nombre Credoc	Nombre Remdoc
Secteur agricole	1 opération d'importation	-
Secteur agroalimentaire	1 opération d'importation	6 opérations d'importation
Secteur industriel	7 opérations d'importation	-
Secteur technologique	-	-

Source : établi par nous même a partir des données de la banque BADR

**Figure N°11 :** Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2016\*



Source : établi par nous même à partir des données de tableau N°9

Le tableau ci-dessus représente la répartition des crédits import par secteur d'activité comme suite : le secteur industriel ci le plus financé par le crédit documentaire enregistre 7 opérations d'importation car c'est la technique la plus sécurisante pour l'exportateur. Ensuite les secteurs agricole et agroalimentaire enregistre qu'une opération d'importation finance par le crédit documentaire pour chacun d'elle, enfin le secteur technologique n'a enregistre aucun opération d'importation.

Par suite le secteur le plus financé par la remise documentaire est le secteur agroalimentaire avec 6 opérations d'importation car il existe une bonne relation (confiance)

entre les partenaires. Par contre, la BADR n'a réalisé aucune opération d'importation financé par la Remdoc dans les secteurs suivant : agricole, industrielle et technologique.

#### 4. Répartitions des crédits imports par pays 2016\*

La répartition des crédits imports par les principaux fournisseurs des opérateurs économiques (les importateurs) de la banque BADR, qui sont réaliser durant l'année 2016\*(8 moins)

**Tableau N° 9:** Répartitions des crédits imports par pays 2016\*

Crédit imports	Credoc	Remdoc
<b>Pays d'exportateur</b>	-La France (4 opérations d'importations) -La Turquie (2 opérations d'importations) -L'Espagne (2 opérations d'importations) -Royaume-Uni (1 opération d'importations)	-La Thaïlande (3 opérations d'importations) -La Chine (3 opérations d'importations)

*Source : établi par nous même à partir des données de la banque BADR*

Le tableau suivant nous montre que la France occupe la premier place avec un nombre de 4 dossier ouverte financées par le crédit documentaire car l'Algérie a signé des accords avec la France pour facilité les transactions commerciale, Tandis que la Thaïlande et la Chine occupe la deuxième place avec 3 opérations d'importations pour chacun d'elles, financé par la remise documentaire.

Ensuite, la Turquie et l'Espagne occupe la troisième place avec 2 opérations d'importations pour chacun d'elles, financé par le crédit documentaire. Enfin, en dernier place, le Royaume-Uni avec une seule opération d'importation financé par le crédit documentaire.

#### 5. Présentation de questionnaire (Annexe 8) :

L'organisation de ce présent questionnaire reflète ses préoccupations. Il comprend trois parties, la première partie contient des questions adressées au financement du commerce

international, qui nous accueillera durant notre stage pratique, pour déterminer les opérations les plus domiciliées par l'agence, les techniques les plus financées et leurs risques par rapport aux parties prenantes et les moyens de garanties (des pratiques de base du commerce international), la deuxième et la troisième partie, porte sur des questions cherchant à analyser la contribution du crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des opérations du commerce international pratiqué par la banque.

Ce guide d'entretien a été effectué pendant notre stage pratique d'un mois, au niveau de l'agence BADR d'Akbou, qu'est fondé sur une personne qui est le chargé du service du commerce extérieur de la BADR.

### **5.1. Les résultats de l'entretien**

Dans cette partie, on procédera à l'analyse et la présentation des résultats obtenus à partir du questionnaire rempli par le chargé du service du commerce extérieur de la BADR.

Le premier axe qui porte sur le financement du commerce international dans la BADR,

#### **5.1.1. Le financement du commerce international**

1. selon le banquier, l'agence BADR 358 les domiciliations bancaires faites pour les importations ainsi que les exportations

- les techniques de financement du commerce international les plus pratiquées par l'agence est le crédit documentaire grâce à ses garanties offertes aux intervenants par rapport au remise documentaire
- en cas où le crédit est non margé, le risque inhérent à l'agence est le risque de non paiement
- l'importateur souvent exposé au risque de fabrication et le risque de change
- pour l'exportateur les risques inhérents sont le risque non paiement et le risque de change
- en effet l'agence propose des garanties directes comme un moyen de couverture de risque car les garanties indirectes ne sont pas tolérées par la réglementation algérienne.

### **5.1.2. Le financement du commerce international par le crédit documentaire**

- LFC 2009 conduit à une augmentation de nombre des crédits documentaire par apport au nombre des remises documentaire par contre le nombre des importateurs à diminuer 2014
- Les secteurs les plus financé par le crédit documentaire sont le secteur agroalimentaire et agricole
- le principal problème confronté le plus souvent par l'agence dans le financement des opérations de commerce international par le crédit documentaire c'est que La marchandise reçu n'est pas conforme a celle de la pro-forma
- Les conditions d'accès au financement par Credoc ont évolué à savoir la réglementation de la banque d'Algérie, en plus de l'exigence d'un compte au niveau de l'agence

### **5.1.3. Le financement du commerce international par la remise documentaire**

- LFC 2009 conduit à l'interdiction de la remise documentaire comme mode de financement ce qui fait baisser les importations, mais la loi de 2014 a réinstauré la remise documentaire à coté de crédit documentaire
- Les secteurs les plus financé par la remise documentaire sont le secteur agroalimentaire et agricole
- Le principal problème affronté le plus souvent par l'agence dans le financement des opérations de commerce international par la remise documentaire Le client ne se manifeste pas pour le retrait des documents
- Les conditions d'accès au financement par la remise documentaire ont évolué à savoir la réglementation de la banque d'Algérie. Pour 2016 la banque d'Algérie exige la pré-domiciliation.

## **Conclusion**

Ce chapitre est consacré à la partie pratique dont nous avons étudié deux dossiers, un crédit documentaire et une remise documentaire à l'importation au niveau de la BADR. Les dossiers que nous avons traités ne sont pas confrontés à aucun risque (bonne exécution de crédit et la remise documentaire à la BADR).

En effet, notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous à permet de distinguer entre ces deux technique de financement, le crédit documentaire a révélé des forces en matière des procédures , de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

Par ailleurs, La remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

A l'aide d'un questionnaire qu'on a effectué au sein de l'agence BADR a Akbou, nous avons pu réaliser une comparaison entre la contribution de chaque technique dans le financement des importations, et il s'avère que le crédit documentaire a le plus contribué au financement des opérations d'importations est prépondérant par rapport a celle de la remise documentaire.

Donc, le crédit documentaire si la seul technique la plus idéal au financement des importations est sa contribution au financement des importation dominant celle de la remise documentaire.

# **Conclusion général**

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international et de clarifier les principaux moyens de financement des opérations du commerce extérieur et ses principales notions théoriques.

La présente étude a tenté d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier **la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire et la contribution de chacune des deux techniques au financement des importations au niveau de la banque BADR a Akbou**

Pour mener ce travail, nous avons traité premièrement l'aspect théorique afin de cerner les concepts étudiés. Nous avons évoqué les moyens de paiement à l'international, les différents risques et garanties recensés. Ainsi nous avons mis l'accent sur la domiciliation bancaire à l'importation.

Nous avons abordés aussi le système bancaire et la réglementation du financement des importations en Algérie à travers la loi sur la monnaie et le crédit, et la loi de finance.

Dans le cas pratique, suite à notre stage effectué au sein de l'agence 358 BADR à Akbou, malgré la rareté des informations, nous avons pu dégager quelques résultats intéressants :

- ✓ Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.
- ✓ La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale des deux parties contractants.
- ✓ La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- ✓ Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.
- ✓ Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécurisé.

Ajouté à cela, une étude sur le terrain a été menée par un questionnaire auprès des responsables de l'agence, ce qui nous a permis de décrire d'une façon concrète la comparaison entre la contribution des deux techniques au financement des importations

En se basant sur l'analyse des résultats obtenus de l'enquête et les réponses fournies par les responsables de l'agence, nous pouvons avancer cela : le crédit documentaire est le plus utilisé par la banque BADR car sa contribution au financement des importations domine celle de la remise documentaire.

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs économiques d'être plus prudents lors de la rédaction du contrat commercial de la transaction pour éviter tout risque, et de solliciter les expertises des banques même en minimum de doute.

A l'issue du présent travail, se présentent quelques perspectives :

- il peut être intéressant d'envisager une contribution de crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des opérations de commerce extérieur (à l'import et à l'export) au sein de la BADR.
- la mise en œuvre de la contribution de la BADR dans le financement du commerce international en Algérie.
- une étude comparative serait intéressante dans le cadre où tous les instruments de financement du commerce international

# **Bibliographie**

---

**Bibliographie**
**I. Les ouvrages :**

- ADYEL K. « Crédit documentaire et connaissance », Edition Bruxelles, 2012.
- BENACHENHOU. M. « Dette et démocratie », Alger, 1993.
- BEITONE (A), et autres « dictionnaire des sciences économiques », 2<sup>ème</sup> édition,
- BERNET.R ; « moyens et technique de paiement internationaux », édition ESKA, paris, 1999,
- BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008,
- BOURNARD (R), « commerce international », édition Nathan, Paris, 1993.
- GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « *La Banque : Fonctionnement et Stratégies* », édition ECONOMICA, Paris, 2002.
- LASARY, « les memos, le crédit documentaire », el dar othmania.2007
- LAURENTE J. « la moyenne de paiement à l'international ». 2011.
- LEGAY(D), « Commerce international », édition Nathan, paris, 2011.
- MARITINI H., LEGRAND G. « Gestion des opérations import-export », Dunod, paris, 2008.
- MIHAELA S. et INARD PATUREL S. « Commerce international », Studyrama, Paris, 2013.
- MARITINI H., LEGRAND G. « Le petit export », Dunod, paris, 2009.
- MARITINI H., LEGRAND G. « Commerce international », Dunod, paris, 2010.
- NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC , 2005 .
- PANET-RAYMOND (A). ROBICHAUD (D), «le commerce international : une approche nord-américaine »édition chenelière Education ;canada ,2005.
- PAVEAU J., DUPHIL F. et les autres « exporter ; pratique du commerce international ». Edition 2008.
- OULOUNIS S. « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2005.
- RAINELLI.M, « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003.
- TIANO (A), « le Maghreb entre les mythes », P.U.F, Paris, 1967.

**II. Mémoires :**

-AOUGHILIS N., ATROUCHE L. « le financement d'une opération par le crédit documentaire dans le cadre de la loi de finances complémentaire 2009 organisme d'accueil BEA agence 041 », université de Bejaia, 2010.

-BAAZIZ R., BENOUD S. « Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire », université de Bejaia, 2007.

-CHIRIGUI (C), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université de Oran, 2014 ,

- HENNACHI M., HELLAL K. « le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 356 », université de Bejaia, 2013.

-HOCINI F., HOCINI R. « le financement des opérations du commerce extérieur, cas de la BADR 357 », université de Bejaia, 2010.

-IBELAIDENE S., IDJOUBAR G, IRATEN S. « le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire », université de bejaia, 2013.

-OUBELAID.K. OUAZENE.S. « l'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master ; université de bejaia ; 2015

-TAHRAOUI(M), « Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes: Cas de la Société Générale Algérie », université d'Oran, thèse de magister 2007.

-ZADI F., ZIANE-KHODJA M. « comparaison entre les différents moyens de financement bancaire des entreprises dans le cadre du commerce extérieur en Algérie, agence Sidi Aich », université de bejaia 2015 .

-ZELLAG F., BEN MEDJANE Z. « 2008/2009, les moyennes de paiement international, cas de la BADR », université de Bejaia, Quelle Année ?

-ZOURDANI S. « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », université de Tizi-Ouzou, 2012.

### **III. Autres documents**

-BENMANSOUR .A, LACHACHI M. « Quelle place occupe la loi 90/10 dans la politique monétaire algérienne », Université de Tlemcen, octobre 2002.

-Les incoterms 2000 de la chambre commerce international, 2000.

-Richard, M : « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les états unis » ; université paris panthéon, Sorbonne, 2007, projet.

-Règles et usances uniformes de la Chambre de commerce international relatives au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.

-Convention de Varsovie 12 octobre 1929

-Règles et usances uniformes de la chambre de commerce international relatives au crédit documentaire, RUU 500, révision 1993.

-Règles et usances uniformes de la Cambre commerce international relatives aux encaissements pub CCT, brochure n° 522 Paris réservée 95.

-Revue trimestrielle BNA finance N°06, Les moyen de paiement : le crédit documentaire ; directeur des mouvements financiers avec l'étranger (BNA).2003

-Article : Incoterms2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français

-RUU de la Chambre commerce international relatives aux encaissements pub CCT, brochure n° 522 Paris réservée 95.

#### **V. Les documents internes de la BADR**

-Documentation banque d'Algérie.

-Documentation de Algeria Gulf Bunk, le commerce international.

-Société inter bancaire de formation, Les opérations du commerce extérieur, les opérations documentaires, Alger.

-Règlement de la banque d'Algérie n°07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.

- Note n°17/2016/direction général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agréés.

-Note 90/10

-Revue trimestrielle BNA finance N°06, Les moyen de paiement : le crédit documentaire ; décembre 2003, page 15

#### **IV. Textes et loi :**

-Article 54 du code de commerce algérien

-Guide du commerce extérieure, Edition 2010.

-La loi de finance complémentaire 2009, 2011.

-Le journal officiel 2014 (ministère de finance).

- Décret N° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rurale et fixant ses statuts.

- Décret N° 85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement local et fixant ses statuts.
- Loi 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit
- Ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la banque nationale d'Algérie.
- Ordonnance relative à l'assurance crédit à l'exportation en Algérie.
- L'article 81 de la loi n° 13-08 du 30 décembre 2013 de la loi de finance.
- L'article 69 N°09-01 du 22 juillet 2009 de la loi de finance
- Décret N°74 /13 du 30 janvier 1974 relatif autorisations globales d'importation
- La loi N° 78-02 du 11 février 1978 consacre le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.
- La loi N°88-01 du 12 Janvier 1988 portant l'orientation des entreprises publiques économiques
- Décret N° 74/12 du 30 janvier 1974 relatif au Programme Général d'Importation
- Décret 63/188 du 16 mai 1963 relatif au règlement de contingentement pour l'importation des marchandises conçue par le Ministère du commerce..
- L'ordonnance Bancaire N° 10 -04 du 26 Août 2010 relatif a la monnaie et crédit

## **VI. Sites internet**

- <https://www.wto.org>; consulté le 28.05.2016 à 18h.35min.
- <https://www.imf.org> ; consulté le 28.05.2016 à 18h.37min
- <http://www.andlil.com> ; consulté le 28.05.2016 à 18h.40min
- <http://www.cnep.dz> ;consulté le 28.05.2016 à 23h.40min
- <http://www.cpa.dz>;consulté le 28.05.2016 à 18h.44min

# **Liste des abréviations**

**ABEF** : Association des banques et établissements financiers.

**AGI** : Autorisation Globales à l'Importation

**AID** : Association Internationale pour le Développement

**Art**: Article.

**BAD** : Banque Algérienne de Développement.

**BADR** : Banque d'agriculture et de développement rural.

**BB** : Barclays Bank

**BCA** : Banque Centrale d'Algérie.

**BCIA** : Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie

**BDL** : Banque de développement local.

**BEA** : La Banque Extérieur d'Algérie

**BIRD** : Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement

**BIAM** : Banque Industrielle d'Algérie et de la Méditerrané

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie.

**BNCIA** : la banque nationale pour le Crédit et d'Industrie d'Afrique

**BM** : La banque mondiale

**BPPB** : la Banque de Paris et des Pays Bas

**CAD** : la Caisse Algérienne de développement.

**CCB** : Compte courant bancaire.

**CCI**: Chambre de commerce international.

**CFAT**: Crédit foncier d'Algérie et Tunisie

**CFR**: Cost and freight.

**CIC** : le Crédit Industriel et Commercial

**CIF**: Carriage and insurance and freight.

**CIP**: Carriage and insurance paid to.

**CPT** : Carriage Paid To

**CNEP**: Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

**CNMC** : Conseil national de la monnaie et de crédit

**CNRC** : La chambre nationale de registre commerce.

**CN** : le Crédit du Nord

**CMC**: conseil de la monnaie et du crédit

**CL** : Crédit Lyonnais

**CPA** : Crédit Populaire d'Algérie.

**CPT:** Carriage paid to.

**CREDOC:** Crédit documentaires.

**DA :** Dinar algérien.

**D06:** Document douanier.

**D10:** Document douanier.

**DAB:** Distribution automatique bancaire

**DAF:** Delivered At Frontier

**DES:** Delivered Ex Ship

**DEQ:** Delivered,ExQuay

**DAT:** Delivered at time.

**DAP:** Delivered at place.

**DDP:** Dirty delivered.

**DEA:** Dossiers apurés.

**DE/SI :** Dossiers en insuffisance de rapatriement.

**DGA/OI :** Direction générale adjointe des opérations internationale.

**DI :** Domiciliation à délai normale.

**DIP :** Domiciliation à délai spéciale.

**DS/SE:** Dossiers en excédant de rapatriement.

**EPE :**entreprise publique économique

**EXW:** EX-Works.

**FAS :** Free,AlongsideShip

**F4:** Formule de règlement de la banque centrale.

**F104 :** Formule pour documents financiers.

**FCA :** Free carrier.

**FDI:** Fiche de contrôle des importations a délai normale.

**FMI :** Le Fond Monétaire International

**FOB:** Free on board.

**GPA :**Les Groupement Professionnels d'Achat

**GRE:** Groupement régionale et d'exploitation.

**INCOTERMS:** International commercial terms.

**ISO:** International standards organisation.

**LCSB :** la Lettre de Crédit Stand-by

**LFC:** La loi de finance complémentaire.

**LMC** : loi sur la monnaie et le crédit

**LTA** : La lettre de transport aérien.

**LTR** : La lettre de transport routier.

**NIF** : Numéro d'identification fiscale.

**ONACO** : Office National de Commercialisation

**OMC**: Organisation mondiale du commerce.

**PGI** : Programme Général d'Importation

**PREG**: Provision retenu en garantie.

**RUU**: Règles et usance uniformes.

**REMDOC**: Remise documentaire.

**SARL**: Société a responsabilité limitée.

**SBLC**: stand-by letter of credit

**SMC** : la Société Marseillaise de Crédit

**SG**: Société Générale

**SWIFT**: Society for worldwide interbank financial telecommunication.

**SYBU** : Système informatique utilisé par la BADR.

# Liste des Tableaux

<b>Tableau N° 1:</b>	La classification des INCOTERMS	13
<b>Tableau N°2:</b>	Evolution des importations en Algérie durant la période 1963-2014	68
<b>Tableau N°3 :</b>	Les importations algériennes par groupe d'utilisation durant l'année 2015*	70
<b>Tableau N°4:</b>	Les importations algériennes par régions économiques pour les neufs (09) premiers mois de l'année 2015	71
<b>Tableau N°5 :</b>	Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire	84-87
<b>Tableau N°6 :</b>	Evolution des opérations d'importations financées par le crédit documentaire et la remise documentaire à la BADR entre 2009 et 2016*	92
<b>Tableau N°7</b>	: La contribution des crédits import dans le financement des importations en 2016*	93
<b>Tableau N° 8:</b>	Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2016*	98
<b>Tableau N° 9:</b>	Répartitions des crédits imports par pays 2016*	99

# Liste des Figures

<b>Figure N°1 :</b>	Mécanisme de crédit documentaire	31
<b>Figure N° 2 :</b>	Mécanisme de la remise documentaire	35
<b>Figure N°3 :</b>	Modèle d'un cachet de domiciliation d'une importation	46
<b>Figure N°4 :</b>	Evolution des importations en Algérie durant la période (1963-2014	69
<b>Figure N°5 :</b>	Les importations algériennes par groupe d'utilisation durant 2015*	70
<b>Figure N°6:</b>	La réparation des importations par régions économiques	72
<b>Figure N°7 :</b>	L'organigramme de l'agence BADR 358	77
<b>Figure N°8 :</b>	Le modèle de cachet de domiciliation (AGENCE AKBOU 358)	81
<b>Figure N°9:</b>	Evolution des opérations d'importation financées par le crédit documentaire et la remise documentaire	94
<b>Figure N° 10:</b>	Répartitions des crédits import en 2016*	97
<b>Figure N°11:</b>	Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2016*	98

# Liste des annexes

<b>Annexe N°1</b>	Facture pro forma
<b>Annexe N°2</b>	Demande de domiciliation
<b>Annexe N°3</b>	Demande d'ouverture De Crédit Documentaire
<b>Annexe N°4</b>	Engagement pour propre utilisation
<b>Annexe N°5</b>	Attestation de risque de change
<b>Annexe N°6</b>	Attestation de non impayé
<b>Annexe N°7</b>	Document douanier d10
<b>Annexe N°8</b>	Questionnaire
<b>Annexe N°9</b>	Bordereau d'envoi
<b>Annexe N°10</b>	Lettre de notification
<b>Annexe N°11</b>	Ordre de virement de client
<b>Annexe N°12</b>	Ordre de transfert
<b>Annexe N°13</b>	Exemplaire SWIFT

## Annexe N° 8

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique  
Université Abderrahmane Mira – Bejaia  
Faculté des Sciences Economiques, Sciences de Gestion et Sciences  
Commerciales  
Département des Sciences Commerciales



**Thème : «Financement du commerce international : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations. Cas de la BADR (Akbou).»**

**Ce questionnaire s'adresse au personnel du service du commerce extérieur il est élaboré dans le but d'aider à la réalisation d'un mémoire de Master portant sur une comparaison entre le credit documentaire et la remise documentaire.**

**Les informations que vous allez apporter à ce questionnaire seront totalement confidentielles, ne seront traitées que de façon anonyme et ne serviront qu'à des fins scientifiques.**

**Bien que votre participation soit volontaire, votre coopération est importante afin que les données recueillies puissent interpréter la réalité sur terrain.**

**De votre esprit d'initiative dépendra le succès de notre travail.**

**Merci pour votre collaboration.**

### **I –Le financement du commerce international**

1. Quelles est le nombre des domiciliations d'importation comparativement aux exportations effectuées par votre agence ?

- Importation
- Exportation
- Les deux

2. Quelles sont les techniques de financement du commerce international les plus pratiquées par votre agence ?

- Remise documentaire
- Crédit documentaire

Autre (Précisez) .....

3. Quels sont les risques inhérents à votre agence si le credit est non margé ?

Le risque de change

Le risque de non paiement

Le risque d'insolvabilité

autre (précisez)

.....

4. Quels sont les risques inhérents à l'importateur ?

Le risque commercial

Le risque de fabrication

Le risque de change

Autre (Précisez) .....

5. Quels sont les risques inhérents à l'exportateur ?

Le risque non paiement

Le risque commercial

Le risque de change

Autre (Précisez) .....

6. Quels sont les moyens de couverture de risques proposés par votre agence ?

Les garanties directes

Les garanties indirectes

Autre (Précisez) .....

## II. Le financement du commerce international par le crédit documentaire

7. En moyenne, combien d'opérations que vous financez par le biais du crédit documentaire par an ? (tous secteurs confondus)

Année	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nbr								

- Commentez

.....  
.....

.....  
.....

8. Quelle est l'effet de la loi de finance 2009 et 2014 sur la pratique du credit documentaire ?

.....  
.....  
.....

9. Quels sont les secteurs d'activite que vous financez le plus par le moyen du crédit documentaire

- Secteur agricole (veuillez préciser) .....
- Secteur agroalimentaire .....
- Secteur industriel (veuillez préciser) .....
- Secteur technologique .....

10. Lorsque vous financez une opération par crédit documentaire, quels sont les principaux problèmes que vous affrontez le plus souvent ?

.....  
.....  
.....

11. Quelles sont les garanties qui conseiller l'agence à sa clientèle lors d'une opération du crédit documentaire)?

.....  
.....  
.....

12. Les conditions d'accès au financement par Credoc vous semble-t-il avoir évolué ?

Non (veuillez justifier votre réponse) .....

.....  
.....

Oui – Comment ? (Merci de donner des cas concrets si possible)

.....  
.....  
.....

### III. Le financement du commerce international par la remise documentaire

13. En moyenne, combien d'opérations que vous financer par la remise documentaire par an ? (tous secteurs confondus)

Année	Période	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nbr									

-

Commentez.....  
 .....  
 .....  
 .....

14. Quelle est l'effet de la loi de finances 2009 et 2014 sur la pratique de la remise documentaire ?

.....  
 .....  
 .....  
 .....

15. Quels sont les secteurs que vous financez le plus par le moyen de la remise documentaire ?

- Secteur primaire (veuillez préciser) .....
- Secteur secondaire (veuillez préciser) .....
- Secteur tertiaire (veuillez préciser) .....
- Secteur quaternaire (veuillez préciser).....

16. Lorsque vous financez une opération par remise documentaire, quels sont les principaux problèmes que vous affrontez le plus souvent ?

.....  
.....  
.....

17. Quelles sont les garanties qui conseiller l'agence à sa clientèle lors d'une opération de la remise documentaire?

.....  
.....  
.....

18. Les conditions d'accès au financement par la remise documentaire vous semble-t-il avoir évolué ?

Non (veuillez justifier votre réponse) .....

.....  
.....

Oui – Comment ? (Merci de donner des cas concrets si possible)

.....  
.....  
.....

## Exemplaire SWIFT

### Annexe N°13

Le : jj /mm/aa édition de message : nnnnn nnnnn

page : 1

Message700 reçu de : code SWIFT

nom de la banque

Le : jour/mois/ année

a :hh :mm :ss

Validité de la clé : correcte

**27** : numéro de séquence : (numéro de message)

**40A** : forme de crédoc: (révocable/ irrévocable/ transférable / stand-by)

**20** : numéro e crédoc (références de la banque émettrice)

**23**: référence a préavis:( références du préavis d'ouverture de ce crédit)

**31C** : date d'émission: (date d'ouverture effective du crédit)

**31D**: date lieu d'expiration:(date limite de présentation des documents au lieu précise)

**51A/D**: banque ordonnatrice (banque du donneur d'ordre si n'est pas la banque émettrice)

**50**: Donneur d'ordre:(nom et adresse de l'acheteur "importateur")

**59**: bénéficiaire: (nom et adresse de vendeur "exportateur) bénéficiaire du crédit)

**32B**: devise montant: (montant, dans la devise, couverte par ce crédit)

**39A**:  $\%$  tolérance montant: (une variation autorisée du montant dans une fourchette définie)

**39B**: montant maximum: (montant maximum couvert par ce crédit)

**39C**: montant add.couv. (montant additionnels accordés au bénéficiaire)

**41A/D**: utilisable chez/par: (nom de la banque autorisée à réaliser le crédit documentaire)

**42C** : tirages (traite a) :(usance des traites)

**42A/D** : tiré : (le tiré doit être obligatoirement une banque)

**42M** : paiement mixte : (montant, dates, délais de paiements)

**42P** : paiement déferé a : (date ou délai de paiement différé)

- 43P** : expédition partielle :(autorisée ou non)
- 43T** : transbordement :( autorisée ou non)
- 44A** : expédition de : (lieu d'expédition des marchandises selon incoterms)
- 44B** : a destination de : (destination des marchandises selon incoterms)
- 44C** : au plus tard le : (date limite d'expédition des marchandises)
- 44D** : période d'expédition :(cadences d'expédition)
- 45A** : couvrant : (description précise des marchandises couvertes par ce crédit)
- 46A** : document requis : (liste des documents que doit présenter le bénéficiaire)
- 47A** : conditions supplémentaires :(toutes conditions spécifiques complémentaires)
- 71B** : frais :( qui supporte les frais)
- 48** : délai de présentation : (en nombre de jours après date d'émission du document de transport)
- 49** : instruction confirmé :(précision sur la nécessité de confirmation)
- 53A/D** : banque rembours : (banque habilitée à rembourser le crédit documentaire)
- 78** : instruction .banque real : (instruction interbancaires)
- 57** : banque intermédiaire : (banque bénéficiaire « si n'est pas la banque réceptrice du SWIFT »)
- 72** : informations complémentaires pour la banque notificatrice)

# **Table des matières**

Introduction générale.....	-1-
Chapitre I : Introduction au commerce international .....	-4-
Introduction .....	- 5 -
Section I : Notions générales sur le commerce international .....	- 5 -
1. Définition du commerce international .....	- 5 -
2. Les documents utilisés dans le commerce international .....	- 5 -
2.2. Les documents de prix.....	- 6 -
2.3. Les documents de transport.....	- 7 -
2.4. Les documents d'assurance .....	- 8 -
2.5. Les documents douaniers .....	- 9 -
2.6. Les documents annexes .....	- 9 -
3. Les termes de ventes (INCOTERMS) .....	- 10 -
3.1. Définition des INCOTERMS .....	- 11 -
3.2. But et portée des incoterms .....	- 11 -
Section II : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	- 13 -
1. Les théories du commerce international .....	- 13 -
1.1. La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith.....	- 13 -
1.2. La théorie de l'avantage comparatif du David Ricardo .....	- 14 -
1.3. Théorie des coûts relatifs de HOS .....	- 14 -
2. Les institutions du commerce international .....	- 14 -
2.2. Le Fond Monétaire International (FMI).....	- 15 -
2.3. La banque mondiale (BM) .....	- 15 -
3. Le système de SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication) .....	- 15 -
3.1. Définition de SWIFT .....	- 16 -
3.2. Les règles de fonctionnement de SWIFT .....	- 16 -
3.3. Les avantages du système SWIFT .....	- 16 -

3.4. Les ouvertures SWIFT .....	- 17 -
<b>Section III : Financement du commerce international.....</b>	<b>- 17 -</b>
1. Les instruments de paiement du commerce international à court terme.....	- 18 -
1.1. Le chèque .....	- 18 -
1.2. La lettre de change (ou la traite).....	- 18 -
1.3. Le virement international .....	- 19 -
1.4. Le billet à ordre .....	- 19 -
2. Techniques de paiement du commerce international.....	- 20 -
2.1. Le transfert libre .....	- 20 -
2.2. La remise documentaire .....	- 21 -
2.3. Le crédit documentaire.....	- 21 -
2.4. La lettre de crédit stand-by (LCSB) .....	- 22 -
3. Le financement à moyen et long terme du commerce international.....	- 22 -
3.1. Crédit fournisseur .....	- 22 -
3.2. Le forfaiting.....	- 23 -
3.3. Crédit acheteur .....	- 23 -
3.4. Crédit-bail international (Le leasing) .....	- 23 -
<b>Conclusion.....</b>	<b>- 23 -</b>
<b>Chapitre II :Techniques et risques du financement du commerce international .....</b>	<b>24</b>
Introduction .....	- 25 -
<b>Section I : Crédit documentaire et remise documentaire.....</b>	<b>- 25 -</b>
1. Définition de crédit documentaire.....	- 25 -
1.1. Les intervenants du crédit documentaire.....	- 26 -
1.2. Les formes de crédit documentaire .....	- 26 -
1.3. Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	- 27 -
1.4. Les objectifs du crédit documentaire .....	- 28 -
1.5. Les crédits documentaires spéciaux .....	- 28 -
1.6. Les modes de réalisation du crédit documentaire .....	- 30 -

1.7. Déroulement du Crédit documentaire .....	- 31 -
2. La remise documentaire (l'encaissement documentaire).....	- 32 -
2.1. Définition de la remise documentaire .....	- 33 -
2.2. Les intervenants de la remise documentaire.....	- 33 -
2.3. Les modes de réalisation .....	- 33 -
2.4. Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	- 34 -
2.5. Déroulement de la remise documentaire .....	- 35 -
<b>Section II : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international. -</b>	<b>36 -</b>
1. Les risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	- 36 -
1.1. Définition du risque.....	- 36 -
1.2. Les risques liés au financement de commerce international .....	- 37 -
1. 3. Les risques liés au crédit documentaire et la remise documentaire .....	- 37 -
2. Les garanties et couvertures des risques à l'international.....	- 39 -
2.1. La définition de la garantie et le cautionnement .....	- 39 -
2.2. Les garanties en faveurs de l'importateur .....	- 40 -
2.4. La gestion interne de risque de change .....	- 41 -
2.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques .....	- 42 -
Conclusion.....	- 48 -
<b>Chapitre III: Le système bancaire et la réglementation du financement des importations en Algérie.....</b>	<b>- 50-</b>
Introduction.....	-50-
<b>Section I : Evolution du système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de l'économie .....</b>	<b>- 50-</b>
1. la veille de l'indépendance.....	- 50-
2. De l'indépendance à 1966.....	- 50.
2.1. La création de la Banque Centrale d'Algérie (BCA) .....	- 51.
2.2. La Caisse Algérienne de Développement (CAD) .....	- 51.
2.3. La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance(CNEP).....	- 51.

3. La période 1966-1970 .....	-51 -
3.1. La Banque National d'Algérie (BNA) .....	-52-
3.2. Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) .....	-52-
3.3. La Banque Extérieur d'Algérie (BEA) .....	-52-
4. La période 1970-1978.....	-52 -
5. La période 1978-1986 .....	-53-
5.1. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R) .....	-53-.
5.2. La Banque de Développement Local (B.D.L) .....	-53-
6. A partir de 1988.....	-53-
Section II : La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie du marché .....	-54-
1. Présentation des objectifs de la réforme monétaire et bancaire de 1990 (La loi sur la monnaie et le crédit 90/10) .....	-54-
1.1. Evaluation de la loi relative à la monnaie et au crédit de 1990.....	<b>-55-</b>
2. Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit -	57-
3. La nouvelle ordonnance relative à la monnaie et au crédit du 26 Août 2003...	-58-
3.1. L'exercice de l'activité bancaire .....	-59-
3.2. Conditions de création des banques .....	-60-
3.3. Centrale de risque.....	-60-
3.4. Les privilèges accordés aux banques et établissements financiers .....	-60-
3.5. Respect des normes de gestion .....	-60-
4. L'ordonnance bancaire N° 10-04 du 26 Août 2010 relative à la monnaie et au crédit.....	- 61-
Section III : Evolution de la réglementation du financement des importations en Algérie.....	-61-
1. Evolution de la réglementation des importations en Algérie.....	-62-
1.1 Période d'organisation du monopole de l'Etat sur les importations.....	-62-
1.2. La période 1988-1990.....	-64-
1.3. La libéralisation du commerce extérieur de 1990 à ce jour .....	-64-

1.4. La promulgation de la loi de finance relative aux techniques de financement a l'extérieur.....	-65-
2. La tendance générale des importations algériennes.....	-68-
2.1. Evolution des importations algérienne durant la période (1963-2014) .....	- 68-
2.2. Evolution des importations en Algérie par groupe d'utilisation.....	-70-
2.3. Les importations algériennes par régions économiques.....	-71-
Conclusion.....	-72-
<b>Chapitre VI : Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR 358 d'Akbou.-Erreur ! Signet non défini.-</b>	
Introduction .....	- 75 -
Section I : traitement pratique des dossiers crédit documentaire et remise documentaire dans le cadre de banque BADR (Akbou) .....	-75-
1. Présentation de la banque BADR 385 AKBOU.....	
<b>Erreur ! Signet non défini.</b>	
2. Etude pratiques des dossiers crédit documentaire et remise documentaire .....	-78-
2.1 Etude du dossier de crédit documentaire.....	-78-
2.2. Etude du dossier d'une remise documentaire .....	-83-
Section II: Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	-84-
1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	-85-
2. Résultat de la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	-88-
Section III : La comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR.....	-92-
1. Evolutions des opérations documentaires à l'import entre (2009- 2016*).....	-92-

2. Répartitions des crédits import par technique de financement en 2016*.....	-96-
3. Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2016*.....	-97-
4. Répartitions des crédits imports par pays 2016* .....	99-
5. Présentation de questionnaire (Annexe 8) : .....	-99-
5.1. Les résultats de l'entretien .....	-100-
Conclusion .....	-101-
Conclusion générale .....	76
Bibliographie .....	-76-
Liste des abréviations.....	-113-
Liste des tableaux .....	-117-
Liste des figures .....	119-
Annexe.....	-121-
Table des matières.....	-130-

## **Résumé**

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

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

## **Summary**

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

**Keywords:** international trade financing, documentary credit, documentary collections, risks, guarantees, import.