

République Algérienne Démocratique Et Populaire
Ministère De L'enseignement Supérieur Et De La Recherche Scientifique
Faculté de Droit de l'Université d'Oran



Mémoire De Magister En Droit Bancaire Et Financier

Thème

Le Financement Du Commerce Extérieur
Par Les Banques Algériennes

Présenté Et Soutenu Par M^{elle} CHERIGUI Chahrazed

Encadrée par

Madame TALEB Fatiha, Professeur à La Faculté De Droit De L'université D'Oran

Soutenue le 22 Mai 2014

Membre du jury :

Président : TRARI TANI Mustapha Professeur à La Faculté De Droit De l'université d'Oran.

Suffragants :

- TALEB Fatiha : Professeur à La Faculté De Droit De L'université d'Oran.

- BERRABEH Abd El madjid : Maître de conférences à La Faculté De Droit De L'université d'Oran.

- YEKACH Feras : Maître de conférences à La Faculté De Droit De L'université d'Oran.

Année universitaire 2013/2014

|

Le Financement Du Commerce
Extérieur Par Les Banques
Algériennes

Je dédie ce mémoire

à mes parents, frères et sœurs.

Remerciements

Au terme de ce travail, c'est avec émotion que je tiens à remercier tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Je tiens tout d'abord à adresser mes remerciements les plus sincères à mon encadreur : Le Professeur TALEB Fatiha pour m'avoir encadrée et dirigé ce mémoire et m'avoir permis de le réaliser dans les meilleures conditions,

Mes remerciements s'adressent aussi aux enseignants qui ont participé à la dispense de nombreux cours de droit bancaire et financier, ainsi aux membres du jury de soutenance.

Résumé

1- Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Il s'avère que bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur. A cet effet, le terme opérateur doit désormais concerner l'importateur, l'exportateur et le banquier. Selon les circonstances il peut être étendu à d'autres institutions financières.

2- La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur. Elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices, mais au-delà de tout ça, elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminuée des risques, c'est dans ce cadre que des garanties ont été mises en place dans le but de les couvrir. Finalement, on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais, c'est un partenaire primordial.

3- L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises. Comme mesure prise dans le cadre de commerce extérieur le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens, édicté dans la loi de finance complémentaire de l'année 2009. Cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur le marché nationale.

Les recherches effectuées dans le processus de finalisation le présent travail nous ont amenées à ces résultats :

- Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui nécessite des mesures de sécurité.

- Les banques jouent un rôle trop important et d'accompagnant des importateurs et exportateurs lors de financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger.
- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus avantageuse.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité et de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc efficace et n'est pas idéal car il est d'un coût élevé et d'une lente procédure.
- Tout en finançant les opérations de commerce extérieur, le contrôle des changes et la répression des infractions des changes demeurent désormais une question d'actualité.

Plan général

Première Partie : Aspects théoriques de la fonction bancaire de financement du commerce extérieur

Chapitre 1 : l'entreprise bancaire et le système bancaire algérien

Section 1 : l'histoire du système bancaire algérien

Section 2 : la structuration de l'entreprise bancaire

Section 3 : L'organisation Du Secteur Bancaire Algérien

Chapitre 2 : Encadrement Juridique Et Promotion Du Commerce Extérieur en Algérie

Section 1 : l'évolution de l'encadrement juridique de la fonction bancaire du financement des opérations du commerce extérieur.

Section 2 : l'encadrement institutionnel des opérations de commerce extérieur

Deuxième Partie : présentation des modalités pratiques de financement du commerce extérieur en Algérie

Chapitre préliminaire : la domiciliation bancaire

Chapitre 1 : les techniques de financement du commerce extérieur

Section 1 : les techniques de financement du commerce extérieur à court terme

Section 2 : les techniques de financement à moyen et long terme

Section 3 : autres techniques de financement

Chapitre 2 : les méthodes de règlement des transactions internationales et moyen de couverture de risques

Section 1 : les instruments de paiement des opérations commerciales internationales

Section 2 : les modes de paiement des opérations commerciales internationales

Section 3 : la couverture de risques inhérents aux opérations du commerce extérieur

Conclusion générale

Abréviations

ABEF	Association de banques et établissements financiers
ABC	Arabe bank corporation
AGI	Autorisation globale d'importation
ALC	Arabe leasing corporation
AMGI	Agence Multilatérale de Garantie des Investissements.
B A	Banque d'Algérie
BAD	Banque Algérienne de développement
B.A.D.R	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BDL	Banque de développement local
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
B M	Banque mondiale.
BNA	Banque nationale d'Algérie
BNCI	Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie
BP	Banque populaire
CEE	Communauté économique européen .
CEDA	Caisse d'Equipement et de Développement de l'Algérie.
CFAT	Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie
C.M.C	Conseil De La Monnaie Et Du Crédit
C.N.E.P	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CPA	Caisse populaire d'Algérie

CREDOC	Crédit documentaire.
EPE	Entreprise publique économique
FMI	Fond monétaire international.
FOB	Free on bord (incoterm du commerce international).
GAAT	General Agreement on Tariffs and Trade
IDA ou AID	Association Internationale de Développement.
O.F.A.L.A.C	Office algérien d'action commerciale
OMC	Organisation mondiale du commerce
PGE	Programme national d'exportation
PGI	Programme national d'importation
REM DOC	Remise documentaire
RUU	Règles et usances uniformes
SFI	Société Financière Internationale
TICR	Taux d'intérêts commerciaux de référence.

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays. Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de main mise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts (colonisation, domination...). Cette évolution historique a contribué à l'émergence d'un capitalisme florissant qui a su développer en parallèle une base industrielle solide et des techniques modernes pour améliorer grandement les rendements dans l'agriculture. Ce développement multidimensionnel ne pouvait se poursuivre sans des débouchés durables à l'extérieur pour les productions excédentaires. Outre l'écoulement du surplus de la production agricole, les pays développés exportent également des équipements, des produits manufacturés et des prestations de services aux pays moins avancés en échange de ressources naturelles nobles ou de produits agricoles spécifiques au climat (café, banane, cacao, dattes ...).

A partir du dix-neuvième siècle, les marchés mondiaux ont été ouverts à un nombre croissant d'entreprises et de producteurs. Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne pouvait donc se permettre de vivre en autarcie, c'est pourquoi les autorités de chaque pays ont tracé comme stratégie le développement des relations commerciales avec l'étranger car les échanges économiques extérieurs d'un pays reflètent sa situation économique, ses forces et ses faiblesses, de même que sa place et son poids au sein de la communauté internationale. Orienter le commerce extérieur dans le sens des intérêts nationaux a toujours été l'un des objectifs prioritaires de toutes politiques dans une société moderne.

Au lendemain de la seconde Guerre Mondiale, le système économique international a connu de profonds changements. En effet, la période de stabilité et de croissance qui a suivi ce grand conflit a permis la mise en place d'un Nouvel Ordre Economique International (NOEI) basé sur des institutions fortes comme le GATT régissant les échanges commerciaux entre les pays et les continents.

De plus, avec les progrès fulgurants opérés dans les transports et les télécommunications, les échanges internationaux ont connu une évolution fulgurante. Les flux de marchandises de toutes sortes, d'informations, de personnes, de capitaux, de services, peuvent se déplacer d'un point à l'autre de la planète en un temps record. Ainsi le commerce international se développe constamment en raison de la globalisation des marchés entre les pays et les continents ¹ .

Le commerce s'est développé d'abord comme une aventure, s'est normalisé quelque fois avec l'intervention des pouvoirs en place, s'est déterminé dans un cadre financier et monétaire, a pris de l'ampleur grâce à l'évolution technique et technologique, de l'amélioration des moyens de communication.

Il est vrai à dire que le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'un pays, mais les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que créent les frontières parmi, ceux-ci il en est un qui constitue la charnière de toutes opérations internationales : (les transactions et échanges monétaires avec les divers facteurs de réglementation).

De nos jours l'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, Vu le nouvel ordre économique mondial (la Mondialisation).

Les opérateurs exportent leurs productions dans le but de maximiser les marges de profits sur ventes internationales, Optimiser le taux d'utilisation de leurs capacités de productions, Participer a la compétition internationale et la Pénétration de marchés potentiels malgré que les ventes internationales ne sont pas sans problème. Une communication effective entre acheteur et vendeur avant la signature d'un contrat de vente peut éliminer des difficultés futures pour les parties intéressées.

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

1 –v. A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial finances et développement, décembre 1990, n° 4 BIRD, p. 36

Afin de couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale, doivent, au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adaptées.

Aussi, le développement des échanges internationaux, a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et modes de financement adéquats pour le développement et le renforcement de ce dernier, car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

En effet, l'octroi de crédits ou de délais de paiement aux clients, par son impact sur la trésorerie des exportateurs, reste fortement dépendant des possibilités de financement.

Cependant, l'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, qu'il fallait circonscrire. Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque ; à cet effet, le rôle des banques, se trouve au carrefour des routes qui suit la monnaie, afin que celle-ci accomplisse au mieux, dans l'espace et temps voulu, sa double fonction d'instrument d'échanges et d'accumulation de stabilisation économique.

Pour cela, la mise en place des crédits extérieurs doit faire l'objet d'un calcul économique minutieux, pour le coût et le taux de rentabilité, et leurs remboursements doivent s'effectuer aux dates d'échéances contractuelles ; pour assurer la bonne foi et le règlement d'un bon déroulement d'un contrat commercial, d'une facture ou d'une transaction internationale, les risques doivent être écartés,

L'encadrement juridique des opérations du commerce extérieur est un acte essentiel pour assurer la légalité des transactions commerciales(importation/exportation) et déterminer les responsabilités des intervenants dans ce processus dont la banque demeure le maillon le plus important de la chaîne logistique du commerce extérieur et ce se caractérise par son rôle

substantiel dans le financement des transactions commerciales réalisées avec des partenaires activant au delà des frontières, en assurant leurs régularités.

Dans une économie moderne ou en voie de modernisation, le système bancaire est très important, son rôle est de recueillir l'épargne et de l'acheminer vers des meilleurs utilisateurs possibles. Le système bancaire algérien dans son ensemble a mis en place des moyens pour accompagner les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale ; dans ce contexte notre présent travail consiste à démontrer le rôle des banques algériennes dans le financement des opérations de commerce extérieur et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, tout en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale et la place de la banque pour couvrir les risques qui en découlent, aussi un bref rappel historique de notre système bancaire algérien s'avère nécessaire. Ceci va nous permettre de suivre le contexte dans lequel a évolué l'entreprise bancaire, ainsi que le cadre réglementaire auquel elle est soumise, de ce fait la problématique qui en découle trouve des explications en répondant aux questions suivantes :

.Comment l'encrage juridique Algérien de l'opération bancaire du financement du commerce extérieur a évolué ?

· Quels sont les différents moyens de financement qui conviennent dans les opérations du commerce extérieur ?

· Quelles sont les modalités et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?

· Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?

. Quelles sont les instructions de législateur Algérien en matière de financement du commerce extérieur ?

Et enfin la question prédominante est de savoir ***quel est le rôle de la banque Algérienne dans le financement des opérations de commerce extérieur ?***

Première partie :

**Aspects Théoriques De La Fonction
Bancaire De Financement Du
Commerce Extérieur.**

Première Partie

Les Aspects Théoriques Du Commerce Extérieur En Algérie

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts.

Donc la caractéristique première du commerce international et la distance qui sépare ses acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être définie comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde .

En droit des affaires la vente constitue le pilier du commerce extérieur, car elle assure la circulation des marchandises et des biens, l'achat en vue de revente est l'acte de commerce par excellence, elle n'est pas l'affaire exclusive des professionnels car même les profanes peuvent l'exercer.

La vente est un contrat par lequel l'une des parties transmet la propriété d'une chose ou d'un droit à l'autre contractant, contre un prix que ce dernier s'oblige à lui payer. ⁽²⁾

2- N. Bellaguide , *La perfection de la vente en droit civil marocain*. Mémoire de D.E.S, FSJES Casablanca 1984-1985. Sous la présidence du Pr F. P. Blanc.

A nos jours la vente a connu un très grand développement avec l'apparition des moyens de télécommunication qui se développent chaque jour, ce qui a attiré l'attention des juristes sur le cadre juridique approprié à la vente en ligne ⁽³⁾.

Mais ce qui est important, c'est le développement qu'a connu le commerce international, et surtout le développement des ventes internationales de marchandises, mais ce développement ne peut persister sans un cadre juridique assurant les transactions internationales.

L'évolution du commerce mondial est donc étroitement liée à la production des nations, à leur puissance, ainsi qu'à l'état de leurs relations.

Aussi, des mesures ont été prises par les Etats afin de réaliser un climat international favorisant le commerce au delà des frontières, leurs efforts ont été concrétisés par la signature des accords bilatéraux et multilatéraux entre différents pays du monde, Les accords régionaux sont de différents types, reflétant chacun des degrés d'intégration économiques distincts. On peut citer à ce titre :

- La zone d'échange préférentielle qui lève les obstacles au commerce interrégional pour certains produits. et la CEE depuis les années 1960
- La zone de libre-échange qui est marquée par une suppression des obstacles tarifaires.
- L'union douanière qui combine une libre circulation des marchandises et l'adoption d'un tarif extérieur commun, c'est-à-dire des taxes douanières identiques à chaque pays membre vis-à-vis des pays tiers.

A partir de 1947, l'économie mondiale est caractérisée par une tendance au libre échange, la question d'une régulation du commerce mondiale est de nouveau posée ; dans ce contexte, il est préférable de donner un aperçu sur le GATT et l'OMC.

3-J. Huet Traité de droit civil les principaux contrats spéciaux LGDJ 2ème édition 2001 P. 43

sont les Accords de **Bretton Woods** ⁽⁴⁾ en juillet 1944 qui ont fixé les règles du jeu monétaire entre les pays en créant le FMI, ainsi suivi par la création en décembre 1945 de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD).

En 1994 fut créée l'OMC, ou (World Trade Organization, WTO, en anglais) qui est une organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce international entre les pays. Au cœur de l'organisation se trouvent les accords de l'OMC, négociés et signés en avril 1994 à Marrakech par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs assemblées parlementaires. L'OMC a pour but principal de favoriser l'ouverture commerciale.

Le commerce international s'est développé d'avantages avec la mondialisation .

4-. Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et les transactions financières internationales sont essentiellement : Le **FMI** (Fond Monétaire International), la **BM** (Banque Mondiale) et ses filiales : La **SFI** (Société Financière Internationale), l'**IDA** ou **AID** (Association Internationale de Développement), l'**AMGI** (Agence Multilatérale de Garantie des Investissements) et l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce). Encore appelées les institutions de **Bretton Woods**, ces institutions diffèrent dans leur fonctionnement selon les missions qui leur sont assignées. Les accords de Bretton Woods sont des accords économiques ayant dessiné les grandes lignes du système financier international signés le 22 juillet 1944 à Bretton Woods aux États-Unis. Leur objectif principal fut de mettre en place une organisation monétaire mondiale et de favoriser la reconstruction et le développement économique des pays touchés par la guerre.

Chapitre 1

L'entreprise Bancaire Et Le Système Bancaire Algérien

Chapitre 1

L'entreprise Bancaire Et Le Système Bancaire

Algérien

Ce chapitre abordera l'entreprise bancaire et son environnement à travers les autorités monétaires qui président l'organisation du secteur dans lequel elle active, ainsi que la réglementation bancaire à laquelle elle est soumise ; dans la première section, nous donnerons un rappel historique de notre système bancaire algérien que nous estimons utile pour comprendre le contexte dans lequel a évolué l'entreprise bancaire ; la deuxième section sera consacrée à la définition de la conception bancaire dans toutes les dimensions.

SECTION 1

Le Système Bancaire Algérien

Au lendemain de l'accession de l'Algérie à l'indépendance, il était important que notre pays recouvre pleinement les attributions de sa souveraineté. A cette fin, l'Algérie s'est dotée, dès le 12 décembre 1962, d'un Institut d'Emission au plein sens du terme. Celui-ci avait pour mission de « créer et de maintenir, dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale ».

Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes, suivant deux systèmes de gestion différents ⁽⁵⁾.

5- v.Benhalima AMMOUR, Le Système Bancaire Algérien : Textes Et Réalité, Editions Dahlab, Alger, 1996, pages 9-24.

Sous-Section 1

Le .S.B.A. Durant La Période De Gestion

Administrative De L'économie

Le secteur bancaire, tel qu'il se présentait antérieurement à 1962, faisait ressortir des caractéristiques spécifiques à la période coloniale.

Il était implanté dans les grands centres urbains, et constitué en grande partie de succursales et agences des grandes banques françaises, ainsi que du réseau des banques populaires. Il y a lieu de signaler une spécificité locale en ce qui concerne le crédit aux exploitations "modernes" du secteur agricole où l'on trouve des structures de type mutualiste ou coopératif.

Ce secteur sert principalement de soutien financier au secteur dit " moderne " de l'économie : production agricole d'exportation, commerce de gros, petite et moyenne industrie. Le secteur dit " traditionnel ", principalement agricole et artisanal, regroupant la majeure partie de la population, était quasiment exclu du circuit bancaire.

Le secteur bancaire de cette période était essentiellement composé de la Banque d'Algérie, de banques commerciales, des Banques Populaires, de structures spécifiques au crédit agricole.

***La Banque centrale :**

Créée par la loi du 4 Août 1851 sous forme d'institution privée, mais avec des pouvoirs de contrôle sur l'émission de papier monnaie, et de nomination du directeur, cette banque a été nationalisée en 1946.

***Les banques commerciales :**

Pour la majorité d'entre ces banques, elles sont constituées de structures des principales banques françaises : Société Générale, Crédit Lyonnais, la Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie (BNCI), la Société Marseillaise, le Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie (CFAT), ainsi que quelques autres de moindre importance.

***Les Banques Populaires (BP) :**

Spécialisées dans le petit commerce, elles ont connu la même évolution qu'en France. Leur structure est constituée du Conseil Algérien des BP, de la Caisse Centrale, et de trois Banques Régionales.

***La Caisse d'Équipement et de Développement de l'Algérie (CEDA) :**

Créée en 1959, la CEDA a été chargée de la mobilisation des fonds publics pour l'essentiel, et de leur affectation aux programmes de développement. Cet organisme public sera dissous dès l'indépendance.

Deux types de structures furent spécialisés dans le financement de secteur de l'agriculture :

- les Caisses de Crédit Agricole Mutuel (CACAM), qui dispensent surtout des crédits de campagne et à court terme.
- les Sociétés Agricoles de Prévoyance (SAP), sortes de coopératives ayant pour fonctions à la fois l'octroi de crédits à court et moyen termes, ainsi que la fourniture d'un certain nombre de prestations spécifiques : location de matériels, fourniture de semences...

La politique financière d'un pays est une partie intégrante de sa politique économique. Ayant choisi un système d'économie à gestion administrative, l'Algérie a mis en place depuis l'indépendance jusqu'en 1988, diverses réglementations en matière bancaire, permettant ainsi de financer le vaste programme des investissements planifiés.

Paragraphe 1 :De L'indépendance A 1963 ⁽⁶⁾

La réglementation algérienne du commerce extérieur a pris naissance avec la promulgation du décret N° 62-125, qui avait confié à l'Etat le monopole de l'importation comme à l'exportation, une politique qui visait essentiellement :

6- v.Choaïb EL-HASSAR, réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien, Media Bank, 06-2000, n° 48, Banque d'Algérie, pages 4 -8

- ✓ L'orientation des importations selon les priorités de l'économie nationale (priorité aux produits de base au détriment de ceux de moindre importance).
- ✓ La préservation des réserves de change et l'assurance de l'équilibre de la balance des paiements.
- ✓ Le protectionnisme : protéger la production nationale et l'économie naissante de la concurrence étrangère.

L'Algérie a mis en place dès le 29 août 1962, un Trésor public qui prend en charge les activités traditionnelles de la fonction Trésor, ainsi qu'une fonction exceptionnelle du « crédit à l'économie ». Nous tenons à signaler, que cette dernière s'est développée dans le temps et ce, malgré la nationalisation des banques (1966-1967).

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 ordonné 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.

Le 07 mai 1963, il a été procédé à la création de la Caisse Algérienne de Développement qui apparaissait comme une direction du plan, par son rôle dans l'établissement des programmes d'investissements publics ou d'importation.

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (C.N.E.P) créée le 10 août 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.

Paragraphe 2 : De 1966 à 1970

Cette période a été marquée par le processus de la nationalisation des banques en commençant par la banque centrale qui fut devenue la banque d'Algérie ; autrement dit La loi du 13 décembre 1962 confère à la Banque Centrale d'Algérie le monopole de l'Emission, le statut de « Banque des Banques », de « Banque de Réserves » et de « Banque de l'Etat ».

En ce qui concerne le statut de « **Banque des banques** », le législateur a tenu à préciser la responsabilité de la Banque Centrale d'Algérie dans l'orientation de la politique monétaire et la tutelle sur l'ensemble du système bancaire.

Dans la réalité, la Banque Centrale d'Algérie ne pouvait exercer effectivement ce rôle dans la mesure où les banques primaires étaient contrôlées directement par le Ministère des Finances.

En tant que « **Banque d'Emission** », il appartient effectivement à la Banque Centrale d'Algérie de régler l'Emission monétaire en fonction des impératifs de la politique monétaire et des mouvances de la conjoncture. Or, les faits montrent bien que l'absence d'autorité réelle de l'Institut d'Emission sur les banques primaires a réduit considérablement l'efficacité des mesures prises en vue d'assurer la progression harmonieuse de la liquidité générale de l'économie.

En tant que « **Banque de l'Etat** », la Banque Centrale d'Algérie apporte son concours à l'Etat en consentant au Trésor Public des avances en compte courant et en escomptant des obligations cautionnées.

Toutefois, certaines dispositions prévues dans les statuts n'ont pu résister aux impératifs de développement économique de l'Algérie et au rôle de plus en plus actif qui incombait à l'Etat dans tous les domaines de l'activité nationale. Ainsi, les limites imposées aux découverts en compte courant que le Trésor peut se voir consentir par la Banque Centrale d'Algérie ont été abrogées par la loi des Finances complémentaire du 8 avril 1969.

En tant que « **Banque de Réserves** », la Banque Centrale d'Algérie gère les réserves en devises du pays et veille à l'application de la législation et de la réglementation des

changes. Il reste, toutefois, que même dans ce domaine, l'Institut d'Emission s'est trouvé déchargé, en partie, depuis 1973, de la fonction de contrôle des changes au profit des banques primaires.

Devenue Banque d'Algérie à cette date, ses fonctions se limitent outre l'émission, à la détermination des taux d'intérêt et d'escompte, à la détermination du plafond de réescompte, et au contrôle des opérations de banque.

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

En 1965 ⁽⁷⁾, ce fut la création de la Banque Nationale d'Algérie (B.N.A) qui disposait d'un monopole légal en matière de traitement des opérations bancaires du secteur public, agricole, industriel et commercial. Le 29 décembre de la même année, fut créé le Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), pour le financement de l'artisanat, de l'hôtellerie, les professions libérales ainsi que les PME. Le 01 Octobre 1967, l'Algérie venait de parachever le système bancaire algérien, en créant la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A) qui allait avoir pour but, le développement des relations bancaires et financières avec le reste du monde. .

Comme le souligne à juste titre P.Pascallon ⁽⁸⁾ « L'algérianisation des structures financières peut être considérée comme terminée ».

7-v' Ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la banque nationale d'Algérie.

8-14-V. P.Pascallon, Le Système Monétaire et Bancaire Algérien, Revue Banque, Octobre 1970, N°289, Page 876.

Soulignons toutefois, que le principe de spécialisation dans le domaine des interventions respectives à chaque banque sur le plan théorique s'est transformé dans la pratique et ce, par un « chevauchement des compétences » au niveau des banques primaires, car il était impossible sur le plan pratique, d'asseoir une activité bancaire à une clientèle nationale sans assise extérieure et vice-versa.

Il faut dire que le financement de l'économie par les banques est resté très faible, voire insignifiant. Que ce soit avant leur nationalisation en tant que banques étrangères (1962-1966), ou même après cette période en tant que banques publiques, leur intervention en matière de crédit est restée limitée, en raison essentiellement de la faible solvabilité des entreprises et des exploitations agricoles.

Devant cette situation, le Trésor s'est substitué aux banques en procédant à l'octroi de "dotations " d'investissement, d'abord au secteur public agricole jusqu'en 1967, puis aux autres secteurs économiques à partir de cette date, par suite de la création de sociétés étatiques dans ces secteurs. D'ailleurs la nature de ces " dotations " du Trésor est demeurée assez floue, dans la mesure où il n'était pas précisé à l'avance s'il s'agissait de dotations en capital ou de crédits remboursables.

La principale conséquence de ce mode d'interventions, imposé par la nécessité de financer les activités sous peine d'arrêt de la production, outre la difficulté rencontrée par les bénéficiaires dans le mode de comptabilisation des fonds fournis par le Trésor (subventions ou prêts), a été un accroissement important de l'émission monétaire par suite du recours massif du Trésor aux avances de la Banque Centrale.

Paragraphe 3 : De 1970 à 1978

Suite à la phase d'investissement intense du premier plan quadriennal, les autorités politiques algériennes ont rencontré des contraintes qui les ont poussées à confier à partir de 1970, aux banques primaires, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques.

Cette nouvelle vocation attribuée au système bancaire algérien impliquait nécessairement, la réorganisation de toutes les structures financières du pays (la réforme de 1970). La Loi de finances pour 1971, ainsi que les textes subséquents d'application, ont façonné pendant

les deux décennies 70 et 80 le rôle et le mode d'intervention des banques dans le financement des activités économiques.

En juillet 1971, afin de favoriser la planification des achats à l'étranger, il a été initié un système de monopole par branche d'activité fonctionnant sous « licence d'importation » attribuées aux entreprises détentrices du monopole.

L'activité des banques est depuis, largement dominée par leur relation avec le secteur public, dans le cadre d'une planification centralisée. Le modèle de financement de 1971 coïncide en effet avec le lancement du 1er Plan quadriennal de développement 1970-1973.

Paragraphe 4 : De 1978 à 1982

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

La loi de finance de 1982 fait introduire une nouvelle doctrine. L'intervention des banques primaires dans le financement des investissements publics devrait obéir aux critères de rentabilité financière. En ce qui concerne le secteur privé, le secteur bancaire intervient rarement comme pourvoyeur de crédits d'investissement. Ce secteur a tendance à s'autofinancer ⁽⁹⁾.

Paragraphe 5 : De 1982 à 1986

Cette période s'est caractérisé par la restructuration organique, qui a été mise en œuvre par les autorités à partir de l'année 1982 pour l'ensemble des entreprises du secteur public (industrie, transport, commerce, tourisme, BTP, etc.), et a touché également le secteur bancaire en donnant lieu à l'émergence de deux nouvelles banques.

9-V.Benhalima AMMOUR, Op.Cite, Page 24.

*la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural –BADR ⁽¹⁰⁾ : créée en 1984 issue de la BNA, elle a pour principale vocation le financement du secteur agricole et du secteur agro-industriel, précédemment domiciliées auprès de cette dernière.

En fait, les fermes d'Etat autogérées depuis 1963 ainsi que les exploitations collectives issues des transferts de terres agricoles effectués dans le cadre de la Réforme agraire engagée en 1974, éprouvaient d'énormes difficultés dans leur fonctionnement. La production agricole n'a cessé de se dégrader, et les crédits bancaires ainsi que ceux en provenance du Trésor n'étaient pratiquement jamais remboursés. La création de la BADR était censée fournir un meilleur encadrement à l'octroi des crédits aux exploitations agricoles, et par la même fournir un soutien technique adapté au secteur agricole.

*la Banque du Développement Local –BDL ⁽¹¹⁾: Issue à partir de 1985 du CPA, cette banque a pour principale vocation le financement des activités des entreprises locales, essentiellement celles sous tutelle des collectivités publiques (départements et communes).

En effet, le lancement d'un vaste programme d'équipement public local a entraîné, sous l'impulsion de ces collectivités publiques la création de plusieurs centaines d'entreprises locales. Ces entreprises étaient, dans la plupart des cas, dotées de moyens humains et matériels insuffisants et inadaptés, et gérées beaucoup plus comme services publics que comme entreprises.

A l'instar du secteur agricole, les impayés au niveau du CPA étaient très importants et finirent par dépasser largement les capacités de remboursement de leurs activités.

10-v. Décret n° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et fixant ses statuts.

11-v. Décret n°85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement Local et fixant ses statuts.

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

Paragraphe 6 : De 1986 à 1990

Cette période est caractérisée par l'apparition de La loi n° 86-12 du 19 Août 1986 portant régime des banques qui a marqué l'amorce de la refonte du système bancaire algérien.

Il est important de relever que cette loi 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 »⁽¹²⁾

Ces aménagements se sont toutefois avérés peu adaptés au nouveau contexte socio-économique marqué par de profondes réformes.

12-V. A.R.Hadj-Nacer, Les Cahiers De La Réforme, Vol. N° 4, Editions Enag, 1990, Page 13.

Sous-Section 2

La Réforme Du Système Bancaire Algérien Et La Transition Vers L'économie Du Marché

Paragraphe 1 : Présentation Des Objectifs De La Réforme Monétaire Et Bancaire

La réforme monétaire et bancaire, entamée suite à l'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit en avril 1990, est venue renforcer les réformes économiques engagées dès 1988 et mettre fin à la triple crise d'endettement, d'inflation et de gestion administrée.

Cette loi allait mettre fin à toute ingérence administrative, et établir des institutions et des instruments afin de pouvoir instaurer une autorité de régulation autonome.

Cette autorité fut chargée de la réalisation de ces objectifs et de la conduite de programmes de ruptures, de réhabilitation et de rénovation des structures.

La loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 modifiée et complétée relative à la monnaie et au crédit allait redéfinir complètement la configuration du système bancaire algérien.

Cette loi confère ainsi une large autonomie, tant organique que fonctionnelle à la Banque Centrale, désormais dénommée Banque d'Algérie

Après la promulgation de la loi n° 90-10, le premier règlement a fixé le capital minimum à 500 millions de dinars algériens pour les banques et à 100 millions de dinars algériens pour les établissements financiers exerçant ou appelés à exercer en Algérie. Ces minima s'appliquent également aux succursales de banques et d'établissements financiers étrangers.

Il détermine également le taux de couverture de risque qui ne saurait être inférieur à 8 % (en tant que ratio des fonds propres de la banque ou de l'établissement financier rapportés au total des engagements souscrits).

Suite à la promulgation du décret législatif n° 93-08 du 25 avril 1993 modifiant et complétant l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce, ce règlement a été actualisé pour tenir compte des nouvelles dispositions légales en matière de souscription et de libération du capital des sociétés par actions.

Les conditions d'ouverture de bureaux de liaison et de représentation ont été réglementées.

Des règlements sont consacrés aux conditions à remplir par les fondateurs, dirigeants et représentants de banques et établissements financiers et aux conditions de constitution de banques et établissements financiers et d'installation de succursales.

La mise en place et l'organisation du marché monétaire et des centrales des risques et des impayés ainsi que les mesures relatives à la lutte contre les chèques sans provision, ont, elles aussi, fait l'objet de règlements.

2.1.1 Les Ruptures :

Afin de mettre fin d'une façon définitive aux sources d'endettement et d'inflation, il fallait casser les liens institutionnels et les formes instrumentales entre la Banque Centrale, les banques primaires et le Trésor Public ⁽¹³⁾.

En premier lieu, il y a eu une sorte de séparation entre la sphère budgétaire et la sphère monétaire. Les deux circuits, bancaire et budgétaire des liquidités, ont été déconnectés et démonétisés. La dette antérieure du Trésor a été consolidée avec une échéance de remboursement de 15 ans. Les avances de la Banque Centrale au Trésor ont connu un plafonnement de 10 % des recettes fiscales de l'année, remboursables avant la fin de l'année calendaire.

En second lieu, il fallait mettre fin à l'automatisme, avec un refinancement des banques en monnaie centrale (encadrement du crédit). Toutefois, ce refinancement fut désormais

13-v.Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : Économie internationale, Monnaie et Finance, université des sciences sociales de TOULOUSE I, France, 1999, page 65

sous contrôle monétaire. Cette procédure a permis de rehausser le statut de la Banque Centrale qui par conséquent, a retrouvé sa position privilégiée d'Institut d'émission.

Une nouvelle réglementation de normes et de ratios prudentielles a par ailleurs, mis en place un système de protection des épargnants, basé sur la transparence comptable du système bancaire, lequel système fut encadré au cours des cinq premières années qui ont suivi la publication de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, le Conseil de la Monnaie et du Crédit a édicté une série de règlements dont l'objet est de codifier et de réglementer l'activité bancaire. Ceci a permis de combler le vide réglementaire existant en la matière et d'introduire une réglementation souple et évolutive avec des normes de comptabilité, de statistique et de divulgation.

2.1.2 Les Réhabilitations :

La loi sur la monnaie et le crédit visait notamment, à réhabiliter la monnaie (le Dinar algérien) et par conséquent, l'autorité monétaire ainsi que le statut de la banque en tant qu'entreprise bancaire.

« L'objectif de la réhabilitation monétaire est de créer le climat d'affaires propice à l'épargne, à l'investissement et à la croissance ». Pour ce faire, la loi a rétabli l'autorité monétaire et a consacré l'autonomie de la Banque Centrale, chose que les textes lui ont toujours reconnue, mais qui a été pervertie jusqu'à la transformer en une sorte de planche à billets.

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

2.1.3 Les Innovations :

La loi a introduit des institutions, des instruments et des mécanismes de marché, inconnus jusqu'alors en Algérie, en matière d'offre et de demande des capitaux. Son dispositif visait à diversifier les sources de financement des agents économiques notamment les grandes entreprises, en émergeant par là même, les activités traditionnelles dans la banque et en créant un marché financier. Les banques voyaient s'ouvrir devant elles de nombreuses et nouvelles activités financières.

Paragraphe 2 : La Régulation Monétaire

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

2.2.1 : La Banque d'Algérie :

La détermination des autorités monétaires dans le système financier algérien, n'est pas chose aisée, pour la période 1962/1990.

On peut affirmer sans grand risque que la Banque centrale algérienne fonctionne beaucoup plus comme *une banque du système financier* dans son ensemble que comme un *prêteur en dernier ressort*. Elle se rapproche beaucoup des banques centrales de type soviétique que de celles existantes dans l'économie d'endettement de type libéral. Mais ce fait qui semble évident est à rapprocher d'autres. En premier lieu au cadre juridique : en effet les statuts de la BA sont inspirés de la pure orthodoxie financière. On se demande pourquoi on ne les a pas modifiés (depuis 1962). En deuxième lieu, au fonctionnement du système financier ; ce dernier est fondé sur la distinction de deux circuits financiers : celui du Trésor et celui du système bancaire. Ceci complique l'appréhension et la réflexion sur le statut économique et juridique de la Banque centrale en Algérie. Et ces interrogations sont celles préliminaires pour toute définition des autorités monétaires et des politiques qu'elles mènent."

La loi bancaire de 1986 a assigné un rôle plus actif à la Banque centrale.

Ainsi son article 19 dispose que la Banque centrale est chargée dans le cadre de l'élaboration, de la mise en œuvre et du suivi du Plan national de crédit, de régler et de contrôler dans l'exercice du privilège d'émission et par des moyens appropriés, la distribution des crédits à l'économie ainsi que de réunir les conditions les plus favorables à la stabilité de la monnaie et au bon fonctionnement du système bancaire.

En effet, c'est la BA qui surveille les flux au niveau des banques et assure leur équilibre de trésorerie. Mais si elle n'admet au réescompte que les crédits dits " sains ", cela ne l'empêche pas de refinancer globalement les besoins de trésorerie de la banque sous forme d'avances à des taux élevés.

La Banque d'Algérie est consultée par le Gouvernement sur tout projet de loi et de texte réglementaire relatif aux finances et à la monnaie.

2.2.2 Un Conseil De La Monnaie Et Du Crédit

Il agit à la fois en tant que conseil d'administration de la Banque Centrale, et en tant qu'autorité monétaire unique indépendante du Trésor Public.

Cet organe conçoit, formule et arrête les objectifs et les instruments de la politique monétaire et de crédit que les structures techniques de la Banque d'Algérie ont mis en œuvre.

2.2.3 Une Commission Bancaire

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

2.2.4 Une Centrale Des Risques Bancaires

En imposant aux banques le respect de ratios de couverture et de division des risques, elle contribuera à la protection des déposants.

Pour ce qui est des instruments et des mécanismes, la Banque d'Algérie intervient par une réglementation prudentielle des risques et une réglementation du marché monétaire.

Paragraphe 3 : Les Aménagements Apportés

A La Loi Relative A La Monnaie Et Au Crédit

3.1 L'ordonnance 01/01 :

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

Le premier est constitué du Conseil d'Administration, chargé de l'administration et de l'organisation de la Banque d'Algérie. Le second organe constitué par le conseil de la monnaie et du crédit joue le rôle de l'autorité monétaire. Il est composé de sept membres, dont trois sont nommés par un décret présidentiel, alors qu'ils étaient au nombre de quatre dans la loi 90-10. Cette nouvelle composition, tout en maintenant le principe d'indépendance de la Banque d'Algérie, a atténué les déséquilibres en défaveur de l'exécutif.

3.2 : L'ordonnance N° 03-11 Du 26 Aout 2003 Relative A La Monnaie Et Au Crédit :

L'année 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). Cette situation a poussé les pouvoirs publics à trouver une refonte de la loi sur la monnaie et le crédit, afin que ce genre de scandale financier ne se reproduise plus.

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

- Permettre à la Banque d'Algérie de mieux exercer ses prérogatives,
- Renforcer la concertation entre la Banque d'Algérie et le gouvernement en matière financière,

- Permettre une meilleure protection des banques de la place et de l'épargne du public.

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

En dehors des remarques formulées par certains experts quant à quelques articles de cette nouvelle ordonnance, les conditions liées au succès de cette dernière ne sont pas vérifiées. Nous pensons que le législateur connaît d'emblée les limites de notre système d'information, et le fonctionnement de notre système bancaire d'autant plus, que le rattrapage du retard dans ce domaine ne peut se faire en une année ou deux. L'Algérie détient des ressources humaines compétentes en matière bancaire mais insuffisantes, car la formation bancaire est une préoccupation récente liée aux réformes économiques engagées depuis 1990. Le retard accusé réside aussi dans l'exploitation des nouvelles technologies (modernisation bancaire). Il ne faut surtout pas oublier qu'en France par exemple, les banques françaises recrutent beaucoup plus d'informaticiens que de banquiers (statistiques de la revue ESPACE BANCAIRE N°9 du 20/9/2003).

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

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

En Algérie, le financement des entreprises est assuré par la banque (privée ou publique) qui se situe au cœur de l'activité économique. L'évolution du système bancaire algérien nous a permis d'avoir une vision plus détaillée de l'environnement bancaire, qui influence l'avenir de l'entreprise bancaire et qui fera l'objet de la deuxième section.

3.3 : L'ordonnance N°10-04 Du 26 Août 2010 : cette ordonnance avait pour objet la modification de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

Cette ordonnance a mis en œuvre des modifications relatives à la gestion interne de la banque d'Algérie dans le cadre de son activité. La banque d'Algérie établit la balance des paiements et présente la position financière extérieure de l'Algérie. Dans ce cadre, elle peut demander aux banques et établissements financiers ainsi qu'aux administrations financières et à toute personne concernée de lui fournir toutes statistiques et informations en obligeant. Chaque banque opérant en Algérie d'entretenir avec la banque d'Algérie un compte courant créditeur pour les besoins des règlements au titre des systèmes de paiement. Aussi, La banque d'Algérie veille au bon fonctionnement, à l'efficacité et à la sécurité des systèmes de paiement. La banque d'Algérie est tenue désormais de s'assurer de la sécurité des moyens de paiement, autres que la monnaie fiduciaire ainsi que de la production et de la pertinence des normes applicables en la matière.

Cette nouvelle ordonnance a créé de nouvelles missions relatives aux opérations connexes que doivent les banques et les établissements financiers effectuer à savoir le conseil, gestion et ingénierie financières et, d'une manière générale, tous services destinés à faciliter la création et le développement d'entreprises ou d'équipements en respectant les dispositions légales en la matière.

Elle peut formuler un avis négatif quant à l'introduction de tout moyen de paiement, particulièrement s'il présente des garanties de sécurité insuffisantes. Comme elle peut demander à son émetteur de prendre toutes mesures destinées à y remédier.

SECTION 2

La Structuration De L'entreprise Bancaire

Cette section, est consacrée à la définition du concept « Banque », utilisé à la fois pour désigner l'entreprise, la profession, l'institution, le métier et le secteur. La banque n'est pas une entreprise comme les autres car, elle reçoit les fonds du public et gère les moyens de paiements (créateurs de monnaie). Sa fonction principale est d'accorder des crédits qui ont un rôle dans le processus d'évolution économique et d'innovation et de définir le cadre réglementaire et l'organisation actuelle du secteur bancaire algérien.

SOUS-SECTION 1

L'entreprise Bancaire

La banque active dans un secteur concurrentiel, organisé par les pouvoirs publics qui ne peuvent tolérer un secteur entièrement libre (crises bancaires impliquant crises économiques).

En effet, le mot banque a apparu dans la langue française au XV^{ème} siècle. Les banquiers Lombard du nord de l'Italie accomplissaient leur travail dans des lieux ouverts et s'installaient sur des bancs, d'où dérive probablement le nom.

Une banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne des clients, accorde des prêts et offre des services financiers.

Elle effectue cette activité en général grâce à un réseau d'agences. Elle utilise de plus en plus d'autres canaux de distribution : accords avec les commerçants pour le crédit à la consommation et le paiement par carte, guichets automatiques dans des lieux publics.

Les banques jouent un rôle économique très important. Elles contribuent à orienter l'argent de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui en ont besoin et présentent des garanties suffisantes. Elles ont un grand rôle dans la sélection des projets en fonction de leurs perspectives économiques. Leur rôle peut être comparé à celui du cœur dans un corps humain qui distribue le sang riche en oxygène vers les organes. Élément clé de l'économie d'un pays, chaque banque est soumise à une supervision assez stricte par une autorité de tutelle

Sont considérées comme banques les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôt ou de fonds qu'ils emploient pour leur compte en opération financière⁽¹⁴⁾

14- CAUDMINE G. et MONTIER J. les opérations bancaires, édition Dalloz, 1999, p 5

La banque est un ensemble d'organisations, statuts ou activités fort différents ⁽¹⁵⁾. Pour mieux identifier les caractéristiques de l'entreprise bancaire, nous allons la définir selon trois approches successives. La première approche est d'ordre théorique (l'intermédiaire financier), le deuxième est d'ordre institutionnel (catégories des établissements de crédit), tandis que la troisième est d'ordre professionnel (la diversité du métier de banquier).

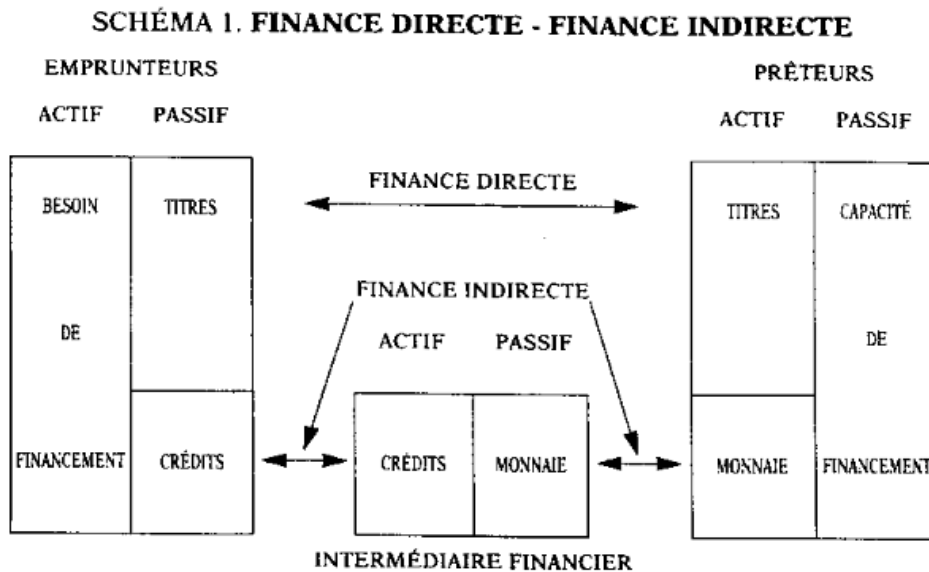
Paragraphe 1 : L'approche théorique:

La fonction d'intermédiation financière de la banque :

il existe deux modalités de distribution des fonds (la finance directe et la finance indirecte). Il ne s'agit que d'une classification conceptuelle, c'est-à-dire, qu'aucune économie concrète ne présente les caractéristiques de l'un ou l'autre système ⁽¹⁶⁾; l'Algérie est une forme très rapprochée du deuxième cas (économie d'endettement).

15-V. Sylvie de Coussergues, La Banque : Structures, Marchés, Gestion, Edition Dalloz, 1994, Page 6.

16-V. Xavier DUCREUX, Economie D'endettement Et Economie De Marchés Financiers, Cahiers Français, Juillet- Septembre 1996, N° 277, La Documentation Française, Page 55.



Source: Sylvie de COUSSERGUES,

-A- La finance directe (Marché financier) :

La finance directe est un processus dans lequel l'offre et la demande de capitaux se confrontent directement, sans passer par la médiation d'un intermédiaire financier. Les agents économiques se procurent leurs ressources de financement en émettant des titres sur le marché financier.

Sur ce marché, les agents à besoin de financement, offrent en contrepartie des capitaux qu'ils demandent des titres primaires (des valeurs mobilières de placement : actions et obligations émis sur les marchés financiers) au bénéfice des agents à capacité de financement qui sont à la recherche de placement. Selon SYLVIE DE COUSSERGUE « les pays où la finance directe est très développée sont des pays Anglo-Saxons, Etats-Unis et Grande Bretagne où de longue date, des marchés de capitaux efficaces et diversifiés assurent l'allocation des ressources financières. Un pays comme la France, suivi en cela par d'autres pays européens tel que l'Allemagne a considérablement développé ses marchés des capitaux donc la finance directe en 1985 »⁽¹⁷⁾

17-SYLVIE DE COUSSERGUE dans son livre « gestion de la banque » 5eme Edition Dunod Paris,2007)

Le même auteur note également que le développement de la finance directe ne signifie pas l'absence du système bancaire très développé ayant servi au développement de cette finance directe.

Rappelons que l'institution de l'autorité du marché financier en Algérie, depuis le 23 mai 1993, reste encore dans son état embryonnaire car, le ratio d'autofinancement des entreprises algériennes reste faible, l'une des raisons qui handicape son expansion.

B-La finance indirecte (économie d'endettement) :

Appelée aussi financement externe indirecte ou le financement intermédiaire.

La finance indirecte est un processus dans lequel un intermédiaire s'interpose entre les prêteurs et les emprunteurs ultimes pour favoriser les flux financiers ⁽¹⁸⁾. Cela dit, l'intermédiaire financier (la banque) collecte des ressources qu'il redistribue par la suite, sous forme de crédits (après évaluation) aux agents qui ont un besoin de financement. Avec ce processus d'intermédiation financière, la finance indirecte arrive à remédier aux imperfections de la finance directe.

Selon SYLVIE DE COUSSERGUE « avec la finance indirecte, un intermédiaire financier s'intercale entre les agents à capacité et à besoin de financement. cet intermédiaire offre aux agents à capacité de financement leur épargne en leur proposant des contrats types dits contrats de dépôts, ce faisant l'intermédiaire collecte de capitaux. Puis il va prêter les capitaux ainsi collectés aux agents à besoins de financement en leur proposant des contrats de crédits » ⁽¹⁹⁾ trois facteurs peuvent résumer la spécificité et la justification d'existence des banques : les coûts de transactions, les coûts d'information et l'assurance de liquidité.

18-v.Sylvie COUSSERGUES, op.cit., page 6

19-V.Sylvie COUSSERGUES ,op.cit , page 28

B.1 Des coûts de transaction réduits :

Selon Benston et Smith (1976), les coûts de transactions représentent la raison d'être de l'activité des intermédiaires financiers ⁽²⁰⁾. Il est beaucoup plus difficile pour des prêteurs et des emprunteurs de petite taille de faire des échanges sans l'intervention d'un intermédiaire financier, car le coût de recherche pour réaliser une transaction a un effet prohibitif. Le rôle des banques et des intermédiaires financiers est de leur épargner le temps de recherche. Grâce à leurs moyens d'informations et au développement de leurs réseaux, ils peuvent offrir des contrats plus avantageux que ceux offerts sur les marchés. Autrement dit l'intermédiation financière est réellement au secours de la finance directe et les coûts de transaction reflètent une imperfection des marchés financiers. Il convient dans ce sens de citer un passage de l'ouvrage « Monnaie et Financement de l'économie » de CRISTHIEN OTTAVI, Edition EMS, Paris 2003, page 166, « la firme naît des imperfections du marché dont elle permet de réduire les coûts de transaction... ».

B.2 Des coûts d'information réduits :

Un autre justificatif de la nécessité des banques réside dans sa capacité de produire des informations privées sur la situation des entreprises émettrices des titres sur les marchés.

De part leurs fonctions, les banques concourent d'une manière essentielle à la production d'information. Elles arrivent à gérer les asymétries d'information inhérentes à tout échange d'actif financier. Elles forment pour reprendre l'expression de j. Diatkline ⁽²¹⁾, un « dispositif cognitif ». Pourquoi ? Plusieurs raisons peuvent être avancées :

La première, est que les banques sont les interlocuteurs naturels des emprunteurs confrontés en permanence aux problèmes d'informations. La deuxième raison découle des relations privilégiées et durables qu'entretiennent les banques avec leurs clients.

20--v. Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, Economie Et Gestion De La Banque, éditions EMS, Paris, 2002, page 11

21- v. j. Diatkline les finance et la monnaie, édition OML, (1993) page 132

Ceci leur permet de cumuler les informations. Le rendement croissant et les économies d'échelle font bénéficier les banques dans leur production de l'information, car exercer un contrôle par un intermédiaire financier coûte moins cher, et sera plus efficace que lorsqu'il est effectué par plusieurs actionnaires. La quatrième raison apparaît lorsque les épargnants délèguent aux intermédiaires financiers le pouvoir de contrôler l'emprunteur, afin de réduire les coûts de surveillance.

Les asymétries d'information qui existent sur le marché de capitaux, fournissent une autre raison de l'existence des intermédiaires financiers.

Selon SYLVIE DE COUSSERGUE ⁽²²⁾ « un intermédiaire financier internalise les coûts de transaction liés à la collecte d'information et supportés par les prêteurs et emprunteurs sur les marchés de capitaux ; ainsi il se forge une véritable compétence dans le traitement de l'information ».

B.3 L'assurance de liquidité :

Les contrats de dépôt comme ceux de crédit procurent au client une assurance de liquidité, une troisième raison pour justifier l'existence des banques.⁽²³⁾ L'assurance contre le risque d'illiquidité fournie par la banque, est justifiée par leur capacité à mobiliser l'épargne pour l'investissement à long terme, en préservant la liquidité aux déposants car le dépôt bancaire est un actif parfaitement liquide, divisible en unités de faibles montants. Le principal risque encouru par le déposant est la faillite de la banque (les déposants peuvent retirer leurs dépôts à n'importe quel moment et d'une manière inopinée). Mais, un bon contrôle par l'autorité monétaire du secteur bancaire peut rendre le contrat de dépôt peu risqué.

En Algérie, la mise en faillite des deux banques algériennes (El Khalifa Bank et B.C.I.A) prouve les limites de la Banque d'Algérie dans l'accomplissement de sa mission de contrôle

22-V.Sylvie COUSSERGUES ,op.cit , page 30,

23-V.Sylvie COUSSERGUES ,op.cit , page 35,

et de supervision bancaire. Selon le gouverneur de la Banque d'Algérie, les limites du contrôle proviennent d'une part, des défaillances en matière d'organisation et d'information des banques eux-mêmes et d'autre part, du nombre réduit des inspecteurs de la Banque d'Algérie ⁽²⁴⁾ .

Paragraphe 2 : L'approche Institutionnelle

La banque est par excellence une société commerciale, soumise au code commerciale, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable conformément à la loi N°10/88 du 12 janvier 1988,

Cette approche traite la banque en tant qu'institution, dont la définition et les opérations accomplies relèvent d'une législation spécifique. À partir de la nouvelle ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et le crédit modifiée et complétée, nous procédons à la définition de l'activité bancaire ainsi qu'à la classification des banques.

1.2.1 Le cadre réglementaire de l'activité bancaire

Dans les articles 66 à 75, l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et le crédit modifiée et complétée, définit les opérations bancaires et distingue plusieurs formes d'activité bancaire habilitées à effectuer ce genre d'opérations, ainsi que les conditions d'exercice de l'activité bancaire.

A- Distinction entre banque et établissement financier

Les banques ont été créées sur la base de la spécialisation des activités au terme de la loi bancaire du 19 août 1986, l'activité principale de ces banques consiste à recevoir du public des dépôts de toutes formes et toutes durées et à consentir toutes opérations de crédits sans limitation de durée et de forme (art 17).

24-v. Mohamed LAKSACI, contrôle des banques, El watan économie, 21 au 27 Novembre 2005, page 3.

Aussi, au sens de l'article 70 de l'ordonnance bancaire, seules les banques sont habilitées à effectuer à titre de profession habituelle les opérations de banque. Quant aux établissements financiers, l'article 71 précise que ces derniers ne peuvent ni recevoir de fonds du public, ni mettre à la disposition de leur clientèle des moyens de paiement.

Ils peuvent cependant utiliser leurs propres ressources pour effectuer toutes les autres opérations à savoir : les opérations de crédit à la consommation, les opérations de courtage, les opérations de change et les opérations de crédit à court terme et d'escompte.

B- Les différentes formes d'activité :

La banque est un établissement public qui a pour profession habituelle les opérations de banque.

D'après la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, ces opérations de banque sont les

suivantes:

- La collecte des fonds du public ;
- La distribution de crédits ;
- La mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement ;
- La gestion des moyens de paiement.

En d'autres termes, c'est une entreprise à vocation commerciale ; elle joue le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de fonds.

C-Le monopole des banques

Au terme de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990, notamment l'article 114, ainsi que l'article 70 de l'ordonnance 03/11 du 26.08.2003 relative à la monnaie et au crédit, les banques sont désormais autorisées à effectuer à titre principal l'ensemble des opérations de banque : réception des fonds du public, opérations de crédit, la mise à la disposition du public des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. Or conformément à l'article 71 de l'ordonnance précitée, Les établissements financiers ne peuvent ni recevoir de fonds du public, ni gérer les moyens de paiement ou les mettre à la disposition de leur clientèle. Ils peuvent effectuer toutes les autres opérations.

L'ordonnance bancaire établit le monopole des banques en matière d'opérations de banque. Toutefois, un certain nombre d'exceptions sont prévues comme le souligne l'article 67. Ne sont pas considérés comme fonds reçus du public : les fonds remis ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins 05% du capital, les administrateurs et les gérants ; ainsi que les fonds provenant de prêts participatifs.

1.2.2 La Classification Des Banques

En Algérie, comme en d'autres pays, l'exercice de l'activité bancaire est réglementé. L'accès au crédit est dirigé par les pouvoirs publics (Banque d'Algérie). Le système bancaire algérien appartient, presque en totalité au secteur public.

La classification des institutions financières, qualifiées d'organismes de crédit, distinguera trois catégories qui sont ⁽²⁵⁾ :

- Les banques ;
- Les établissements financiers ;
- Tout autre établissement de crédit.

Paragraphe 3 :L'approche Professionnelle

Cette approche permet de compléter la présentation de l'entreprise bancaire, du moment qu'elle s'attache beaucoup plus à la diversité de l'activité bancaire, qu'à la fonction d'intermédiaire financier et au classement institutionnel des banques. Le recours à la notion de métier (produits clients, savoir faire et structures de production) est essentiel pour reconnaître cette diversité.

25-v.Règlement 92-01 du 22 mars 1992, article n° 02, portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques bancaires

Car conformément au terme de l'article 114 de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990, les banques sont autorisées à effectuer l'ensemble des opérations de banque : réception des fonds du public, opérations de crédit, la mise à la disposition du public des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

Aussi conformément aux articles 116-117-118- loi précitée, les banques effectuent des opérations de changes, les opérations de placement ; souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs immobilières et de tout produit financier ; le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine et de création et de développement des entreprises ; la collecte des fonds auprès du public destinée à être placée en participation auprès d'une entreprise ; la détention en participation dans des entreprises.

1.3.1 Les Critères De Définition Des Métiers De La Banque

Il existe deux critères qui définissent les métiers de la banque à savoir :

Le mode de collecte des ressources, ce qui conduit à distinguer les banques à réseau de guichets et les banques sans réseau. Ce critère est déterminant, car il commande le type de clientèle de la banque, ses produits, son organisation et sa structure financière.

Le deuxième critère concerne le type d'activité (domestique ou internationale). Une banque est à activité internationale, lorsqu'elle détient des agences et des filiales sur l'étranger et/ou les opérations vis-à-vis des non résidents, dépassant le tiers du total du bilan (norme européenne).

A partir de ces deux critères, nous pouvons définir quatre types de banques :

1.3.2 Typologie Des Métiers De La Banque

Les banques sont soumises, conformément à la loi du 12 janvier 1988, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable.

Si on souhaite opérer une séparation entre les diverses institutions financières qualifiées de banquiers en Algérie on distingue par commodité, trois catégories de banques :

A- La banque publique généraliste

C'est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères :

Présente sur tous les segments du marché, elle dispose d'un réseau de guichets lui permettant de collecter des ressources d'une façon domestique ou internationale, de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services.

B- La banque de dépôts

Banque à réseau, mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certaines n'ont pas une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limitée.

C- La banque d'affaires

La banque d'affaires accomplit généralement deux activités complémentaires : la gestion pour son propre compte, à partir d'un portefeuille de participations, des opérations de financement et de prestations de services des grandes entreprises industrielles et commerciales.

la banque spécialiste, elle est de création récente à l'exemple de Salem Leasing (1997) et d'A.L.C, Filiale d' A.B.C Banque (2002). La C.N.E.P peut être citée comme un exemple unique de la banque de dépôts, tandis que la banque d'affaires est représentée par la B.A.D qui est restée un modèle théorique.

D-La banque à statut mixte ou privé

Notamment la banque commerciale mixte EL-BARAKA fut Créée le 06/12/1990 avec la participation d'EL-BARAKA International dont le siège est à Djedda (Arabie Saoudite) et de la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR). Le capital de la banque a été souscrit à hauteur de 49 % par EL-BARAKA International 51 % par la BADR.

Et la banque mixte op shore : la B.A.MIC crée le 19/06/1988 entre la banque Extérieure de Libye (50% du capital) et quatre banques commerciales publiques (50 % du capital), en l'occurrence La BNA, La BEA, Le CPA et La BADR.

E- Les banques commerciales publiques (banques de dépôts) :

Au terme de leur statut original, les banques commerciales publiques ont la qualité de banque de dépôts. Ces banques ont été créés sur la base de la spécialisation des activités au terme de la loi bancaire du 19 août 1986, l'activité principale de ces banques consiste à recevoir du public des dépôts de toutes formes et toutes durées et à consentir des crédits aux demandeurs.

Les banques commerciales se sont vues assigner une triple mission ;

- une mission de service public,
- une mission de contrôle des changes,
- une mission principale d'organisme de crédit.

Il existe, en Algérie, cinq banques de dépôts dites « banques primaires » :

- La Banque Nationale d'Algérie (B.N.A).
- La Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A).
- La Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A).
- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R).
- La Banque de Développement Local (B.D.L).

SECTION 3

L'organisation Du Secteur Bancaire Algérien

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

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

Sous-section .1

Les Autorités Monétaires

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

Paragraphe 1 : Le Ministère Chargé Des Finances

Le Ministère chargé des Finances définit la politique monétaire du pays. Au sein de ce Ministère, c'est la direction du Trésor qui est la direction compétente des banques et des établissements financiers, la direction des douanes dirige la réglementation des changes.

26-v. Abdelkrim SADEG, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.BEN, Alger, 2005, page 41.

Paragraphe 2 : La Banque D'Algérie

Le passage d'une Banque Centrale à des fins bureaucratiques qui lui sont imparties depuis son étatisation, à une banque qui doit veiller sur la monnaie et le crédit comme une banque Centrale de l'économie de marché, nécessite une réorganisation de cette dernière.

Comme nous l'avons déjà signalé, la loi 90-10 complétée et modifiée, accorde à la Banque d'Algérie des prérogatives importantes vis-à-vis des banques commerciales, des investisseurs non résidents ainsi que dans la gestion du taux de change.

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

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

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

Article 12. — La dissolution de la Banque d'Algérie ne peut être prononcée que par une loi, qui fixera les modalités de sa liquidation.

La Banque d'Algérie est chargée de veiller au bon fonctionnement du système bancaire algérien. Elle participe également à la préparation et à la mise en œuvre de la politique relative aux finances ou à la monnaie arrêtée par le gouvernement.

Les Articles 13 et 14 de la loi sus mentionnée stipulent que La direction de la Banque d'Algérie est assurée par un gouverneur assisté de trois vice-gouverneurs, tous nommés par décret du Président de la République. La fonction de gouverneur est incompatible avec tout mandat électif, toute charge gouvernementale et toute fonction publique. Il en est de même pour la fonction de vice-gouverneur.

A l'exception de la représentation de l'Etat auprès d'institutions publiques internationales de caractère monétaire, financier ou économique, le gouverneur et les vice-gouverneurs ne peuvent, durant leur mandat, exercer aucune activité, profession ou fonction.

La Banque d'Algérie est administrée par un Conseil d'administration, qui est investi des pouvoirs ci-après :

— il délibère sur l'organisation générale de la Banque d'Algérie ainsi que sur l'ouverture ou la suppression d'agences et de succursales ;

— il arrête les règlements applicables à la Banque d'Algérie ;

— il approuve le statut du personnel et le régime de rémunération des agents de la Banque d'Algérie ;

— il délibère à l'initiative du Gouverneur sur toutes conventions ;

— il statue sur les acquisitions et aliénations immobilières ;

— il se prononce sur l'opportunité des actions judiciaires à engager au nom de la Banque d'Algérie et autorise les compromis et transactions ;

— il arrête pour chaque année le budget de la Banque d'Algérie ;

— il détermine les conditions et la forme dans lesquelles la Banque d'Algérie établit et arrête ses comptes ;

— il arrête la répartition des bénéfices et approuve le projet de compte rendu que le Gouverneur adresse en son nom au Président de la République ;

— il lui est rendu compte de toutes les affaires concernant la gestion de la Banque d'Algérie.

Afin de pouvoir réaliser ses objectifs, la Banque d'Algérie comporte onze directions générales, et assure une présence sur les 48 wilayas cordonnées par trois directions régionales (Alger, Oran et Annaba).

Un vaste programme de modernisation des équipements et de formation du personnel est mis en œuvre, pour que notre système bancaire puisse s'adapter avec les impératifs découlant de la transition vers l'économie de marché.

Paragraphe 3 : Les Organes De Direction Et De Contrôle

3.1 : L'organe De Représentation ; l'Association Des Banques Et Établissements Financiers (A.B.E.F)

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

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

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

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

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

3.2 : L'organe De Réglementation Et D'agrément ; Le Conseil De La Monnaie Et Du Crédit (C.M.C)

A- Composition du C.M.C

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

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

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

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

B- Les attributions du C.M.C

En tant qu'autorité monétaire, le C.M.C est l'instance de la Banque d'Algérie, doté de tous les pouvoirs en matière de réglementation de l'activité bancaire lui permettant d'édicter notamment ⁽²⁷⁾. les normes et conditions des opérations de la Banque d'Algérie (l'escompte, la pension et le gage des effets publics et privés, et des opérations sur métaux précieux et devises ; Conduite, suivi et évaluation de la politique monétaire.

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

27-^vArticle n° 62 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit

2.2.3 L'organe de contrôle (la Commission bancaire)

A- Composition de la Commission bancaire

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

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

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

B- Attributions de la Commission bancaire

Présidée par le Gouverneur de la Banque d'Algérie, la Commission bancaire exerce le pouvoir de contrôle et de sanction. Ce pouvoir s'applique sur tous les organismes de crédit (banques et établissements financiers).

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

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

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

L'organisation du secteur bancaire est du ressort des autorités monétaires du pays. De nombreuses attributions ont été accordées à la Banque d'Algérie, et elles sont concrétisées par les organes de contrôle et de direction. Ces appareils de contrôle se renforcent et se

modifient au fur et à mesure afin d'assurer le bon fonctionnement et la transparence du système bancaire algérien.

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

Sous-section 2

Réglementation Bancaire

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

Paragraphe .1 : Les Conditions D'exercice De L'activité Bancaire

1.1 L'accès à La Profession Bancaire

L'agrément permettant d'avoir accès à l'activité bancaire ne peut être accordé, que sur demande d'autorisation, adressée à la Banque d'Algérie ⁽²⁸⁾. Cette dernière a un délai de deux mois, après remise du dossier requis, pour la délivrance de l'autorisation de constitution d'une banque, ou un établissement financier, l'installation d'une succursale de banque ou un établissement financier. L'autorisation entraîne la possibilité de faire une demande d'agrément unique et obligatoire. Une autre autorisation est notifiée à la banque agréée, après le dépôt d'une demande permettant d'effectuer les opérations de banque.

28-v.Saïd DIB, la situation du système bancaire algérien, media bank, 08-2001, n° 55, Banque d'Algérie, page 25.

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

1.2 Les Dirigeants

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

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

Paragraphe 2 : Les Opérations De Banque

L'ordonnance bancaire définit les opérations de banque comme, toute opération permettant à une banque la réception de fonds du public, laissée à la libre utilisation des établissements de crédit, avec obligation de les restituer (Article 66); Les opérations de crédit, c'est-à-dire des avances de fonds à titre onéreux, les engagements par signature et les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit bail (Article 68) ; ainsi que la mise à disposition des clients et la gestion des moyens de paiement, définis comme tous instruments permettant de transférer des fonds (Article 69).

2.1 Les Opérations Connexes

L'article 72 énumère les différentes opérations connexes que les banques peuvent effectuer notamment les opérations de change, les opérations sur Or et métaux précieux et pièces, les placements, souscriptions, achats, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tout produit financier, le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine, ainsi que le conseil, la gestion, et l'ingénierie financière, et d'une manière générale tous services

destinés à faciliter la création et le développement d'entreprises ou d'équipements, en respectant les dispositions légales en la matière.

2.2 Les Prises De Participations

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

Paragraphe 3 : Les Obligations Comptables

En raison de la spécificité de l'activité bancaire, l'importance des comptes de tiers et du hors bilan est de la mission de surveillance exercée par les autorités de tutelle. Les organismes de crédit tiennent une comptabilité qui leur est propre.

Vers la fin de l'année 1992 il a été mis en œuvre un règlement relatif aux règles comptables ⁽²⁹⁾, applicables aux banques et aux établissements financiers, dont on soulignera les principaux aspects :

3.1 Les Principes Comptables

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

3.2 Les Règles D'évaluation Et De Comptabilisation

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

29-Règlement n° 92-08, du 17 novembre 1992, relatif aux règles comptables, applicables aux banques et aux établissements financiers.

3.3 Les Comptes Individuels Annuels

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

Paragraphe 4 : Le Respect Des Normes De Gestion

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

Cette réglementation prudentielle algérienne a repris les principales recommandations, issues des travaux du comité de Bâle (1988) ³⁰.

. 3.4.1 La liquidité

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

* Le coefficient des fonds propres et de ressources permanentes

En juillet 2004, un autre coefficient est venu fixer une nouvelle obligation aux organismes de crédit, et qui se traduit par l'établissement d'un rapport d'au moins 60%, entre les ressources d'une durée à court terme de plus de cinq ans, et les emplois ayant également une

30-v.Madjid NASSOU, la banque et les principales contraintes de l'environnement institutionnel, Algérie actualité, du 19 au 25 juillet 1994, n° 1501, Algérie actualité et prospeco-conseil, pages 8-9.

durée à courir de cinq ans. Ce coefficient vise à limiter le risque de transformation d'échéances des banques, qui s'établit lorsque les durées des ressources et des emplois ne correspondent pas.

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

3.4.2 La solvabilité

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

A- Le ratio de division des risques

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

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

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

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

B- La Couverture Des Risques

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

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

Reste à souligner, que le rapport de la Banque d'Algérie de l'année 2003, confirme que toutes les banques et les établissements financiers, activant en Algérie durant cet exercice, ont respecté le ratio de solvabilité de 08%. Par ailleurs, on assiste à un retrait d'agrément de la (B.C.I.A) dû à une pratique frauduleuse de chèques sans provisions, adossés à des traites avalisées escomptées³¹. Cette situation pouvait être empêchée, ou plus ou moins détectée dans une durée très courte, si on avait institué à temps le coefficient des fonds propres et des ressources permanentes.

3.4.5 Le dispositif de contrôle interne

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

La Banque d'Algérie a mise en place un dispositif d'ordre qualitatif, lui permettant de contribuer à la surveillance et la maîtrise des risques auxquels sont soumis les organismes de crédit . En s'assurant qu'ils sont bien mesurés et analysés.

31- Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapport annuel, 2003, page 87.

Il est toutefois recommandé à chaque organisme de crédit, d'élaborer un canevas adapté à sa taille et à son activité, afin d'obtenir une évaluation plus rigoureuse de son système de contrôle interne.³²

Les séquelles laissées par la gestion administrative de notre économie, continuent à produire des effets néfastes sur la diversification des métiers et le mode de fonctionnement de l'entreprise bancaire publique.

Celle-ci reste confrontée à plusieurs problèmes, comme « l'absence d'un système d'informations performant, pour la prise de décision, la surveillance des crédits mal assurée, difficultés dans la mise en jeu des garanties, système de contrôle interne pas suffisamment rodé, etc. »³³.

En Algérie, la fonction de contrôle interne reste classique et préliminaire, souvent mal appréciée par le gestionnaire, qui voit en la personne chargée de cette mission, l'envie de déceler les anomalies pour lui apporter des ennuis. Cet état d'esprit enraciné dans la pratique de notre système bancaire algérien, ne fait que déboucher sur des problèmes personnels, empêchant le chargé du contrôle interne d'accomplir son rôle essentiel qui est la garantie du bon fonctionnement, et la maîtrise de l'activité bancaire par le gestionnaire.

32-M. KHEMOUDJ, le contrôle interne des banques et des établissements financiers : les objectifs réglementaires et les principes à respecter, media bank, n° 64, Banque d'Algérie, pages 17-20

33-v.Benhalima AMMOUR, la réglementation prudentielle et les contraintes de financement des entreprises en Algérie, idara, 02-2001, n°22 volume 11, page 137.

Conclusion Du Chapitre 1

L'enchaînement des idées développées au cours de ce chapitre nous a permis de conclure que Avant les réformes, les banques commerciales algériennes ne disposaient ni du cadre institutionnel approprié ni de l'expérience pertinente pour être des intermédiaires financiers efficaces. Après des années de prêts obligatoires aux entreprises publiques, de spécialisation sectorielle du crédit et de réglementation prudentielle inadéquate, elles se sont retrouvées avec des portefeuilles de piètre qualité. La solvabilité du secteur bancaire s'est tellement effritée au fil des ans qu'en 1990, 65% des actifs des banques étaient improductifs et le nombre des demandes de refinancement adressées à la Banque centrale grimpait de manière alarmante. Pour remédier à une telle situation, un vaste programme de réforme du secteur financier a été adopté en vue de restructurer les institutions bancaires et les entreprises publiques.

Le comportement bancaire a radicalement changé entre 1989 et 1991, avec la transition de l'Algérie à un mode de gestion économique axé sur le marché. Les réformes alors entreprises visaient à favoriser le jeu de l'offre et de la demande ainsi que la concurrence, et venaient compléter d'autres mesures destinées à faciliter le libre jeu du marché. Devant la complexité grandissante de l'économie, le système financier ne pouvait plus demeurer un simple circuit d'acheminement des fonds du Trésor vers les entreprises publiques mais devait au contraire être capable de jouer un rôle actif dans la mobilisation et l'affectation des ressources. Cette mutation appelait principalement l'utilisation d'instruments de la politique monétaire fondés sur le marché, la déréglementation des taux d'intérêt, la libéralisation progressive des transactions courantes et des mouvements de capitaux, et l'assouplissement de la politique de change.

Avec la transition de l'Algérie vers une économie de marché, le fonctionnement du secteur financier s'est radicalement transformé ces dernières années. L'Algérie passe peu à peu d'un système de monobanque (ou l'économie était financée directement par le Trésor, qui distribue le crédit, par l'intermédiaire des banques commerciales d'Etat, à des entreprises publiques inefficaces et déficitaires) à un système financier moderne, fondé sur le jeu du marché.

Des progrès considérables ont été accomplis ces dernières années dans le redressement du secteur financier. Ainsi, un robuste système d'intermédiation bancaire fondé sur le jeu du marché a été établi;

La banque algérienne est perturbée par son histoire, ses traditions et sa gestion interne. Les défaillances et les insuffisances des banques publiques en matière d'organisation et d'information, ainsi que le manque de transparence, rendent leur supervision plus complexe. La loi 90.10 du 14 Avril 1990 est la transcription de cette nouvelle dynamique de gestion économique impulsée sous son aspect financier, en donnant à la Banque Centrale d'Algérie une pleine autonomie et un pouvoir en matière d'autorité monétaire. Et de là, le banquier allait, dès lors, pouvoir exercer son métier librement et choisir ses clients, en prenant comme seuls critères la performance et la rentabilité.

Le nouveau contexte concurrentiel a visiblement stimulé le renouvellement de la conception des métiers de la banque, ses pratiques et son image. La structure concurrentielle du marché bancaire n'est pas le seul défi que doivent relever aujourd'hui les banques algériennes. L'évolution de la technologie implique autant de mutations que les métiers de la banque. Non seulement, le contexte technologique international est très différent, de même le contexte monétaire et financier européen et mondial a radicalement évolué. Bien évidemment, depuis 1990, les évolutions réglementaires, le passage à l'euro, et la spécialisation des banques poussent le système vers la banque industrielle. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication sont autant de facteurs qui ont contribué au maintien d'un niveau élevé de l'investissement technologique bancaire.

Le secteur bancaire est engagé dans une mutation qui devrait se traduire par une bancarisation plus importante et par des opérations plus rapides. La mondialisation peut s'accélérer par la mise en oeuvre de partenariats avec les institutions bancaires et financières internationales. Le plan de relance de l'économie et de privatisation offre en outre d'autres opportunités, notamment dans l'ingénierie financière, le montage financier des grands projets et le développement de financement de type leasing ou capital-risque.

Le secteur public dispose aujourd'hui d'un réseau important, de la connaissance des métiers classiques de banque, d'un personnel formé. Les banques étrangères souhaiteraient investir

en Algérie et apporter une technologie moderne, elles pourraient sans doute trouver des opportunités de partenariat avec les banques publiques algériennes.

Suite à La dernière réforme de la restructuration du secteur bancaire, un projet de création d'une entité d'affaires publiques est prévu et ce pour compléter l'offre en matière bancaire. Cette dernière va engendrer plusieurs nouvelles entités financières. Elle sera un centre d'expertise dans le domaine de l'engineering financier.

Le ministre des finances envisage de transformer la structure de banques, par la mise en niveau des différentes fonctions, notamment les systèmes d'information et la gestion des risques

Chapitre 2

Encadrement Juridique Et Promotion Du Commerce Extérieur En Algérie.

Chapitre 2

Encadrement Juridique Et Promotion

Du Commerce Extérieur En Algérie

L'encadrement juridique du commerce extérieur de l'Algérie figurait, dès le début de l'indépendance, parmi les priorités des pouvoirs publics du pays eu égard à son importance dans l'approvisionnement du marché intérieur tant en matières premières pour les unités de production que pour les besoins de consommation des citoyens.

Comme dans tout pays colonisés, le commerce extérieur de l'Algérie exprimait le sous développement de son économie à travers la structure des échanges qui se composait essentiellement de produits bruts, ainsi que par le déficit de la balance commerciale et l'orientation de ses échanges commerciaux essentiellement vers la France. Pour remédier à cette situation de sous développement, l'Algérie a cherché à donner à son économie une assise saine sur de nouvelles structures et a commencé par instaurer un système de contrôle sur toutes les opérations du commerce extérieur et organiser ses échanges commerciaux.

Aussi, le Ministère du Commerce a participé activement à l'élaboration et à l'exécution des lois et réglementations qui ont été mises en place depuis 1962, et en fonction de l'évolution de l'économie algérienne et de son organisation.

SECTION 1

L'évolution De L'encadrement Juridique de la fonction bancaire de financement Des Opérations Du Commerce Extérieur En Algérie.

Le commerce extérieur en Algérie durant la période coloniale était vraiment dans un niveau de développement trop bas et il exprimait, le sous-développement de l'économie par ce que les exportations étaient composées par des produits bruts (surtout agricoles) ; les importations par des biens manufacturés et de consommation ; aussi la balance commerciale a connu un déficit.

A l'avènement de l'indépendance, en matière économique et commercial tout était à faire depuis le début tant la logique économique du colonialisme du tout transfert des richesses vers la métropole n'a rien laissé sur place. Aussi fallait-il mettre en place un tissu économique et des circuits de distribution afin de répondre aux besoins de la population en produits de base et de large consommation.

C'est à l'Etat qu'a échu cette mission de créer des entreprises publiques chargées de l'importation, du conditionnement et de la commercialisation des produits alimentaires et industriels ; Cette gestion centralement administrée a permis de mettre à la disposition des populations, sur l'ensemble du territoire, des produits alimentaires de base ainsi que des matériaux de construction à des prix uniformes établis sur la base de péréquations dans le souci permanent de préserver leur pouvoir d'achat et de garantir l'équité entre les citoyens des différentes régions du pays.

Depuis 1962, l'Algérie cherche à donner des bases plus saines à ses échanges, à les organiser dans un cadre national. En même temps, elle s'efforce à tout prix d'en maintenir le niveau notamment pour les exportations.

C'est ainsi que le Ministère du commerce, pour accompagner l'intense développement économique et social engagé par l'Etat à travers les différents plans pluriannuels, s'est doté de Directions régionales du commerce et de Directions de Wilaya du commerce, de Centres de contrôle de la qualité des produits et de gestion du registre du commerce, d'une

Agence de promotion du commerce extérieur ainsi que de Chambres de commerce et d'industrie.

En effet, la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit constitue à cet égard la première initiative de la libéralisation d'où les banques ont eu un certain rôle d'accompagnement des opérateurs économiques dans leurs activités.

Nous allons mettre le point sur l'évolution de la réglementation du commerce extérieur en Algérie.

Sous-section 1

Encadrement Juridique Du Financement Des Importations

On entend par importation : une entrée dans un pays de biens ou services provenant d'un autre pays. Ces marchandises peuvent être des biens ou services, pour cet autre pays, l'opération est une exportation. L'importation est généralement une opération favorable au consommateur et un aiguillon de compétitivité pour les producteurs.

Par ailleurs, du fait de la mondialisation économique, les deux flux sont souvent intimement liés (par exemple, importation de matières et composants et réexportation de produits finis).

Paragraphe -1 : Période D'organisation Du Monopole

De L'Etat Sur Le Commerce Extérieur

A ce moment là, le commerce extérieur, comme tous les autres secteurs d'activité, a été complètement paralysé par le départ des Européens. Dès la fin de l'année de l'Indépendance, l'Etat a jeté les bases d'un contrôle que, semble-t-il, on voulait total à l'époque : il correspondait à « l'option socialiste » que l'on avait choisie. Cette tutelle très étroite ne s'est pas imposée sans difficultés et, en ce domaine, l'année 1964 a été celle des aménagements.

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. C'est à ce titre que le Ministère du commerce s'est attelé depuis, d'une part, à concevoir les instruments législatifs et réglementaires nécessaires à la mise en place d'une économie de marché tant en matière de régulation du marché que de surveillance et de répression des fraudes et d'autre part à mettre en place les institutions et organes indispensables à la réussite de cette nouvelle approche économique et commerciale.

1.1-La période allant de 1963 à 1970 :

En décembre 1962, l'Office National de Commercialisation (O N A C O) a été créé par décret avec pour objectif de favoriser l'exécution et la réalisation de toute opération d'intérêt national à caractère économique décidée par le Gouvernement. Cet Office tout comme beaucoup d'autres organismes et entreprises publiques se sont vus, au fur et à mesure de leur création, attribués des monopoles à l'exportation et à l'importation des produits relevant de leurs sphères de compétence, soit pour répondre aux besoins de leurs unités de production, soit pour satisfaire ceux de la consommation.

Aussi, par décret du 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 :

A – les procédures de contrôle :

A1 :le contingentement à l'importation : par décret **63/188** du 16 mai 1963 un cadre réglementaire de contingentement pour l'importation des marchandises a été défini, en déterminant les produits devant faire l'objet d'une réglementation spéciale d'une part, et les produits qui sont soumis aux licences d'importation, d'autre part. Cette procédure a comme objectif :

- Protéger la production et l'emploi nationaux,
- Améliorer l'état de la balance commerciale,

A2 : 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.

A3 : **le contrôle de change** : l'Algérie quitte le système de la zone FRANC et se dote d'une banque centrale (la banque d'Algérie) et par voies de conséquence est créée 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. En effet, il n'y a pas eu à cette date des interdictions relatives au transfert de fond

B – les organes de contrôle :

1)-Le 13 décembre 1962 **L'O.N.A.C.O** a été créé. (Office National de Commercialisation). C'est un organisme public qui, à l'origine, avait le monopole des importations et des exportations. Il devait établir le volume des importations qui pouvaient ensuite être assurées par des importateurs privés. Son fonctionnement n'a pas donné toute satisfaction : machine administrative très lourde, sans doute trop centralisée, l'O.N.A.C.O. ne disposait pas de statistiques précises et il lui était difficile d'établir des programmes valables d'importation. L'Algérie a ainsi connu pour certains produits de petites pénuries (par exemple pénurie de beurre à l'automne 1964). Aussi n'est-il pas étonnant que la part de l'O.N.A.C.O. ait été fortement réduite pendant l'automne 1964 :

- il ne conserve son monopole d'importation que pour un certain nombre de produits. En général ce sont des produits de consommation courante en Algérie : sucre, café, thé, oléagineux, légumes secs sont les principaux ;
- en outre, il est chargé de l'exportation des produits du secteur agricole traditionnel (terres cultivées par les Musulmans pendant la période coloniale) : l'alfa, le liège, les olives.

2)-**L'O.N.R.A.** (Office National de la Réforme Agraire) assume désormais une bonne partie des anciennes attributions de l'O.N.A.C.O. L'O.N.R.A. est un des services du Ministère de l'Agriculture. Cet organisme, depuis octobre 1964, commercialise la production des fermes autogérées aussi bien pour le marché intérieur que pour le marché extérieur (cultures maraîchères, fruits, agrumes).

Outre ces attributions essentielles pour les exportations, l'O.N.R.A.³⁴ a la faculté de faire procéder à des importations de produits nécessaires à l'agriculture (engrais, semences...).

3). Enfin depuis août 1964, se sont créés des groupements professionnels obligatoires qui sont chargés de l'importation exclusive d'un certain nombre de produits de grande consommation. Ces groupements professionnels sont des sociétés mixtes qui groupent des représentants de la profession et des représentants du gouvernement. Le capital est constitué à 50 % par des apports de l'Etat et à 50 % par ceux de la profession. Fin 1964, six groupements professionnels ont vu le jour³⁵.

pour les produits laitiers : GAIRLAC ;

- pour les bois : BOIMEX ;
- pour les textiles : GITEXAL ;
- pour les industries textiles : GADIT ;
- pour les chaussures : GIAC ;
- pour les peaux et cuirs.

4) Sans être un organisme commercial l'O.F.A.L.A.C. joue un rôle non négligeable dans le commerce extérieur. L'Office Algérien d'Action Commerciale a en effet deux buts essentiels .

- il contrôle la qualité et le conditionnement d'un certain nombre de produits d'exportation : les produits « normalisés » (fruits et primeurs notamment) ;
- il assure aussi la publicité des produits algériens à l'étranger

1.1.2-La Période Allant De 1970 à 1978 :³⁶

Jusqu'à la loi de Finances pour 1970, le financement de l'économie par les banques est resté très faible, voire insignifiant. Que ce soit avant leur nationalisation en tant que

34-décret n 64/111 du 10.avril 1964.

35- v. Georges Mutin, le commerce extérieur de l'Algérie en 1964, ed de Lyon Année 1965 Volume 40.

36-Rapport Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, 2005, chapitre V, pages 86-87

banques étrangères (1962-1966), ou même après cette période en tant que banques publiques, leur intervention en matière de crédit est restée limitée, en raison essentiellement de la faible solvabilité des entreprises et des exploitations agricoles

A-Financement Planifié Et Rôle Des Banques.

La Loi de finances pour 1970, ainsi que les textes subséquents d'application, vont façonner pendant les deux décennies 70 et 80 le rôle et le mode d'intervention des banques dans le financement des activités économiques. L'activité des banques est depuis, largement dominée par leur relation avec le secteur public, jusqu'à la fin des années 80, d'une planification centralisée. Le modèle de financement de 1971 coïncide en effet avec le lancement du 1er Plan quadriennal de développement 1970-1973.

Le financement planifié a eu comme objectif de renforcer la planification physique par un système de "planification financière", c'est à dire mettre en place un système d'allocation centralisé des ressources indispensables à la réalisation des objectifs jugés prioritaires par le Plan quadriennal, y compris donc les ressources bancaires.

En fait, il n'y a jamais eu de véritable planification financière fixant des objectifs précis et chiffrés de mobilisation des ressources, attitude qui peut être assimilée à une "fuite en avant" du planificateur devant l'émission monétaire.

Le but de cette planification était de réduire le déficit des finances publiques en réorientant l'allocation du crédit d'investissement du Trésor vers les banques, afin d'assurer une meilleure maîtrise de l'émission monétaire. Une plus grande participation financière est ainsi attendue des banques, donc une dynamisation de leur rôle d'intermédiaire financier, beaucoup plus comme collecteurs de ressources que comme organismes responsables de leurs prêts.

Les principes directeurs de ce financement planifié vont influencer l'exercice de la fonction bancaire. Ces principes sont au nombre de deux : la remboursabilité du crédit d'investissement et surtout la centralisation des ressources.

❖ Financement par crédit remboursable : L'investissement productif des entreprises est désormais financé par des prêts remboursables, en provenance des banques

commerciales et de la BAD. Le mode de financement direct par le Trésor, qui a prévalu jusque là sous forme de "dotations" considérées comme non remboursables, est abandonné. Le Trésor continuera cependant d'intervenir (et même massivement), mais comme fournisseur indirect de ressources longues, principalement à la BAD.

En tout état de cause, ce principe de remboursabilité restera un vœu pieux du fait de l'insolvabilité des principaux emprunteurs que sont les entreprises publiques.

❖ La centralisation des ressources: Toutes les ressources disponibles doivent être mobilisées et centralisées à deux niveaux, Trésor et banques, pour les besoins de la réalisation des investissements inscrits par le Plan.

Pour ce qui est de la centralisation au niveau du Trésor, il s'agit en fait des ressources longues constituées par les réserves des investisseurs institutionnels : caisses de retraite et d'épargne, sociétés d'assurances. Les réserves de ces organismes sont obligatoirement placées au Trésor pour cinq ans mais automatiquement renouvelables. En contrepartie, le Trésor a pour charge de mettre à la disposition de la Banque de développement et des deux banques commerciales (BNA pour le secteur agricole et BDL pour les entreprises locales) les fonds nécessaires au financement des investissements des entreprises retenus par le Plan. En procédant à la combinaison et à la transformation à son niveau de trois catégories de ressources (ressources budgétaires, placements des investisseurs institutionnels et avances de la Banque centrale), le Trésor peut octroyer à ces banques des crédits d'une durée variant entre 10 et 20 ans. Ces crédits en provenance du Trésor vont permettre à ces banques d'accorder à leur tour aux entreprises, des prêts à long terme pour la réalisation de leurs investissements planifiés.

Comme on peut le constater, le Trésor a joué durant cette période le rôle le plus important d'intermédiation et de transformation des ressources dans le système financier algérien.

Le Trésor a ainsi financé indirectement environ les 2/3 des investissements planifiés des entreprises publiques des deux décennies 1970 et 1980.

En ce qui concerne la centralisation au niveau des banques, il s'agit des ressources courantes des entreprises publiques, entreprises de distribution essentiellement, ainsi que des dépôts à vue et à terme des entreprises privées et des particuliers.

La mise en application du principe de centralisation des ressources au niveau des banques va être accompagnée de directives aux entreprises publiques, qui vont fortement influencer et encadrer le mode le fonctionnement de leurs activités.

On peut fractionner cette période en deux étapes :

- De 1970 à 1974(période de monopole) : on peut citer les points les plus marquables durant cette période :

*** De La Domiciliation Bancaire Préalable :**

Les entreprises ont été obligées de "concentrer leurs comptes bancaires et leurs opérations bancaires d'exploitation au niveau d'une seule Banque". (Loi de finances pour 1970). Cela consacre en fait le principe de la monobanque. Les entreprises sont ainsi réparties, par décision du Ministère des Finances, entre les banques, en respectant le critère d'affectation des entreprises d'un même secteur ou d'une même branche auprès de la même banque. La conséquence directe d'une telle directive est évidemment l'élimination de toute concurrence entre les banques. On rappellera qu'en économie libérale de telles pratiques conduiraient à une concentration du risque.

En outre, la domiciliation bancaire confère à la banque un statut d'organe de contrôle sur les mouvements de fonds de l'entreprise. Ce contrôle va devenir un contrôle des formalités et procédures, lui ôtant de ce fait toute portée économique. Aussi l'article 30 de **l'ordonnance 69-107** du 31 décembre 1969 portant loi de finance pour 1970 exige aux entreprises nationales –afin de définir les besoins de crédit d'exploitation- de communiquer avant la fin de chaque année au ministère d'Etat chargé des finances et du plan, un état de l'origine des ressources prévues pour assurer le financement de leur production, à défaut toute demande de crédit sera rejeté par les banques. Cette loi de finance a réprimé les infractions à la réglementation de change.

* l'instauration de la condition de l'autorisation préalable pour l'octroi de prêt dans le cadre de financement d'origine externe par l'article 16 de la loi de finance pour 1970 « tout financement d'origine externe, sous forme de prêt de toute nature doit obligatoirement être soumis à l'autorisation préalable de ministère d'Etat chargé des finances et du plan »,

* Certaines sociétés publiques ont eu l'autorisation pour importer des produits de leurs branches telles que les entreprises de mécaniques (SONACOM), de matériaux de construction(SNMC) et 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 entreprises de monopole.

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

- **De 1974 à 1978(PGI/AGI) :**

En janvier 1974, le commerce extérieur est entré dans une phase d'organisation à travers l'instauration des programmes dits : « Programme Général d'Importation » (**P G I**), introduite par le décret n° **74/12** du 30 janvier 1974.

Le texte relatif au Programme Général d'Importation 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.

Les Autorisations globales d'importation sont attribuées par le ministère du commerce:

- à des organismes publics détenteurs de monopoles à l'importation ;
- à des entreprises de production ou de service du secteur public pour la réalisation de leurs programmes de production, de maintenance et des projets dont elles ont la responsabilité.

Le décret **74/12** a été immédiatement suivi par deux autres ; le **74 /13** du 30 janvier 1974 qui porte sur les modalités d'importation et la programmation des exportations, et le **74/14** de la même date qui concerne les autorisations globales d'importation (**AGI**) et l'établissement des prévisions d'importation aussi bien pour les opérations commerciales de l'entreprise détentrice du monopole que pour celles qui sont soumises à son visa et effectuées par d'autres entreprises.

Sous le régime des **AGI**, 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 ;

Les entreprises étaient soumises à un contrôle préalable financier et administratif.

Le règlement financier des importations était subordonné à la mise à la consommation de marchandise importée ³⁷ Ou contre la remise du document d'expédition exclusive du territoire douanier nationale ³⁸ .

De ce qui précède, il ressort que sur la base de l'ancienne réglementation, les contrats d'importation de marchandise n'étaient soumise à aucune autorisation relative au contrôle des changes, seules les autorisations globales d'importations et les licences étaient exigées. Néanmoins l'avis de change N° 72 du 1 mars 1973 de la banque d'Algérie a subordonné l'exécution des contrats d'importation à une autorisation de transfert , Dès lors que les modalités de paiement prévoyaient un mode de règlement particulier, et lorsqu'il y avait un crédit, la société devrait demander auprès de sa banque domiciliataire une autorisation d'endettement et de transfert. ³⁹

Les textes règlementaires ci-dessus étaient le prélude de deux textes législatifs qui ont couronné la démarche de l'option socialiste pour le commerce extérieur à savoir la promulgation des lois n° **78-02** du 11 février 1978 et **88-29** du 19 juillet 1988. La loi n° **78-02** du 11 février 1978 consacre le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

Elle énonce explicitement que l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat.

En application des ses articles 2 et 3, seuls les organismes de l'Etat peuvent conclure des contrats de marchés d'importation ou d'exportation avec des entreprises étrangères. Cette loi a interdit aux opérateurs privés -agissant pour leurs propres comptes- d'intervenir sur le marché du commerce extérieur, même aux opérateurs privés exerçant fonction d'intermédiaire avec les sociétés étrangères.

37- c'est-à-dire après leur passage en douane et l'acquittement des droits et taxe y afférents.

38- déclaration en douane d'exportation et connaissance d'embarquement.

39- cette mesure a été confirmée par un télex de la banque d'Algérie adressé a l'ensemble des banques le 12 mai 1988, aussi l'avis N° 72 a été abrogé par l'avis N°32 du 28 mars 1988

***L'obligation De Paiement Par Virement Ou Chèque Bancaire :**

Au delà d'un montant déterminé, le paiement des dépenses des entreprises publiques doit obligatoirement s'effectuer par virement ou chèque bancaire. L'objectif visé est évident, il s'agissait d'une part d'accroître la trésorerie des banques en développant l'utilisation de la monnaie scripturale dans les transactions des entreprises, et d'autre part de limiter la circulation de la monnaie fiduciaire (billets) et des fuites.

Paragraphe 2 : Période De Réformes

• **De 1978 à 1988 :**

Cette période est très mouvementée pour l'économie algérienne d'où de nombreuses réformes ont été mises en œuvre en promulguant des textes législatifs et réglementaire qui procurent aux entreprises publiques une autonomie, ce qui a conduit à la suppression des mesures de AGI et PGI.

Les organismes et entreprises auxquels sont attribués par l'Etat des monopoles d'importation ou d'exportation des biens, fournitures et services, se doivent de satisfaire les besoins des agents économiques et de l'économie nationale.

***Un Système Bancaire Autonome :**

1 *Loi Bancaire N° 86- 12 du 19 Aout 1986 Relative au Régime des Banques et du Crédit, La " Loi relative au régime des banques et du crédit "du 19 Août 1986 est la première loi bancaire depuis l'indépendance du pays en 1962, et a l'avantage de mettre fin aux textes réglementaires épars et ambigus qui régissaient l'activité bancaire auparavant.⁴⁰ En mettant en place l'édifice complet nécessaire au fonctionnement du secteur bancaire, le législateur a voulu faire ressortir, malgré les compromis dont se ressent le texte, la spécificité propre au système bancaire et l'autonomie qui lui est indispensable pour la régulation de l'économie.

⁴⁰-Saïd DIB, la situation du système bancaire algérien, media bank, 08-2001, n° 55, Banque d'Algérie, page 25

La Loi Bancaire N° **86- 12** respecte la diversité des établissements de crédit et distingue deux catégories d'établissements à savoir :

-Etablissement de crédit à vocation générale dénommée banque,

-Etablissement de crédit spécialisé.

Est réputé « **Banque** » tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle principale les opérations suivantes :

- Collecte auprès de tiers, des fonds en dépôts, quelles qu'en soient la durée et la forme,
- Accorder du crédit, quelles qu'en soient la durée et la forme,
- Effectuer, dans le respect de la législation et la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur,
- Assurer la gestion des moyens de paiement,
- Procéder au placement, à la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers,
- Fournir conseil, assistance et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle.

Est réputé « **Etablissement de Crédit Spécialisé** », tout établissement de crédit qui, en vertu de ses statuts, ne collecte que les catégories de ressources et n'octroie que les catégories de crédits relevant de son objet.

Les opérations de banque ne peuvent être effectuées à titre habituel que par les banques, les établissements de crédit spécialisés pour ce qui les concerne.

L'examen de la loi fait toutefois apparaître des dispositions apparemment contradictoires entre le Plan et une autonomie toute relative du système financier. Il y a lieu de relever avant tout que cette loi est conçue dans un système encore caractérisé par une planification centralisée.

Ceci apparaît d'ailleurs clairement dans les dispositions de l'article 10 de la loi, qui relègue le système bancaire au rôle d'instrument de la politique financière du Gouvernement dans le cadre du plan national de développement.

Cependant, d'autres dispositions de la même loi semblent répondre à des exigences et à des méthodes de gestion bancaire différentes. Il s'agit évidemment des dispositions conférant

une autonomie relative aux institutions bancaires, que la loi distingue en trois catégories : la Banque centrale, les banques et les établissements de crédit spécialisés.

La loi bancaire de 1986 voulait assigner un rôle plus actif à la Banque centrale.

Ainsi son article 19 stipule : " la Banque centrale est chargée dans le cadre de l'élaboration, de la mise en œuvre et du suivi du Plan national de crédit, de régler et de contrôler dans l'exercice du privilège d'émission et par des moyens appropriés, la distribution des crédits à l'économie ainsi que de réunir les conditions les plus favorables à la stabilité de la monnaie et au bon fonctionnement du système bancaire. "

La loi bancaire semble ainsi, à travers ces dispositions, rétablir la Banque centrale dans sa principale fonction, celle de " banque des banques ".

Deux dispositions de cette même loi semblent vouloir rompre avec la situation antérieure de la banque " caissier " de l'entreprise. Ainsi :

Art 11 : "le système bancaire doit assurer le suivi de l'utilisation des crédits accordés par ses soins. Il prend toutes dispositions utiles en vue de limiter le risque de son remboursement"

Art 49 : "les banques doivent définir, après avoir étudié la rentabilité financière des projets d'investissement, le montant maximum de leur contribution à l'ensemble du financement de chaque projet"

La banque va pouvoir recouvrer son autonomie de décision en matière d'octroi de crédit. Elle est ainsi en mesure de refuser tout crédit qui peut lui porter préjudice ou lui présenter des difficultés de remboursement. De plus, tout octroi de crédit est subordonné au préalable à l'évaluation du projet, ce qui va lui imposer de développer sérieusement ses capacités d'analyse dans ce domaine.

2*Le désengagement du Trésor et du Plan.

Le retrait du Trésor du processus de financement des investissements des entreprises publiques à partir de 1987/1988, bien que partiel et progressif, constitue un pas décisif dans la réhabilitation des fonctions principales du système bancaire.

Parallèlement, le système de planification a procédé à la distinction entre les investissements centralisés et les investissements décentralisés.

3- Il est indispensable de citer la promulgation de la loi N°**88-01** du 12 Janvier 1988 portant loi d'orientation des entreprises publiques économiques qui a donné une autonomie aux EPE.

La loi n°**88-29** du 19 juillet 1988, traite de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Selon ses dispositions, le monopole de l'Etat avait pour but :

- d'organiser les choix et priorités dans les échanges extérieurs, conformément aux orientations, décisions et directives en la matière déterminées par le gouvernement ;
- de stimuler le développement et l'intégration de la production nationale ;
- de favoriser la diversification des sources d'approvisionnement du pays et la réduction des importations et leurs coûts
- de contribuer à la promotion des exportations.

Un cahier des charges déterminant les obligations du concessionnaire a été prévu pour les concessions attribuées aux entreprises publiques économiques.

4-le décret **88/67** du 06 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et la mise en place de budget devise au profil des entreprises publiques a précisé dans son deuxième article que les importations et exportations de biens et services à l'exclusion de celles dispensées de formalités de commerce extérieur ou effectuées sans paiement, se réalisent dans le cadre du programme général du commerce extérieur ; aussi il a été mis en place un « **budget devise** » qualifié conformément à l'article **11** de ce décret comme un instrument privilégié de régulation des échanges extérieurs et partie intégrante des plans à moyens termes des entreprises ; ainsi les modalités de mise en oeuvre des ces budgets-devises sont précisées par l'acte portant concession de monopole de l'Etat à l'entreprise publique concessionnaire suite à un cahier des charges, ces budgets-devises assurent la cohérence des programmes d'importation par activité avec les moyens de paiements extérieurs ,ils sont pluriannuels et ajustés annuellement en fonction de la contrainte financière extérieure.

Le concept de **budget-devise** a assoupli le traitement des opérations commerciales par les entreprises avec l'extérieur. L'on assistait alors à une transformation du système de planification centralisée et impérative au système de planification décentralisée et indicative. En effet l'article 18 du décret cité plus haut précise dans ce sens que « au regard de la réglementation du commerce extérieur et du contrôle des changes, l'attribution de budget-devise se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ». cette disposition a été confirmée par instruction de la banque d'Algérie N°**01-89** du 08 Mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'imputation et d'exécution des opérations réalisées dans le cadre de budget-devise.⁴¹

5-D'autre part et dans le but d'assurer une efficacité et flexibilité dans la gestion des opérations de commerce extérieur, l'Etat(détentrice du monopole) a autorisé certaines activités économiques par le biais de **concession** : mesure introduite par le décret exécutif N°**89-01** du 15 Janvier 1989 fixant les modalités de définitions des charges relatives à la concession du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ; les directeurs des entreprises devraient signer des cahiers des charges qui fixent les droits et obligations du concessionnaire ; ce cahier des charges revêt la forme d'un contrat d'adhésion.

Il existait trois formes de concession :

- la concession de l'exercice du commerce extérieur dans le cadre du fonctionnement et de développement des EPE.
- la concession de l'exercice du commerce extérieur pour la revente en l'état par les commerçants et artisans,
- la concession de l'exercice du commerce extérieur pour l'approvisionnement de l'appareil de production privé adhérent à la chambre de commerce nationale.

41-Saïd DIB, la situation du système bancaire algérien, opcit, page 32.

Sous-Section2

Encadrement Juridique Du Financement Des Exportations

On entend par exportation l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région.⁴²

C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.

Cette activité économique et commerciale est considérée comme très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays des moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs (par exemple pour s'équiper ou pour obtenir des produits de base).

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres et en assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial (part de marché au niveau mondial).

Paragraphe 1 : Période De Monopole De L'Etat

*De 1963 à 1973 :

Durant cette période les exportations étaient du ressort exclusif des organismes publics tels que l'ONACO.

*De 1973 à 1978 :

En dehors de quelques exceptions visant à protéger notre cheptel, notre flore et notre patrimoine archéologique et historique, l'exportation est libre en Algérie et n'est soumise à aucune licence ou autorisation préalable.

42-Abdelkrim NAAS, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve et Larose/éditions inas, Paris, 2003, 311 pages.

Autrement dit, c'est la période de la libéralisation de commerce extérieur en Algérie, et la suspension du monopole des entreprises publiques, de même, l'ordonnance **74/11** du 30-01-1974 relative à la libération du commerce d'exportation et fixant les conditions d'exportation et de réexportation de marchandises réalisées à partir du territoire douanier national, a été publiée durant la même année, sauf pour certains produits qui sont prohibés à l'exportation.⁴³

Dans le domaine du contrôle des changes, l'avis N°69 du 18 Mars 1971 qui demeurait en vigueur en 1974 prévoyait que le délai de rapatriement des recettes était de 60 jours à partir de la date d'expédition, ce délai pouvait être prorogé pour des raisons jugées valables par le banquier.

Dans le but de favoriser les exportateurs deux types de comptes bancaires ont été créés. Les comptes : « EDAC » & « EDAB » exportation en dinars Algérien convertible/bilatérale. Ces comptes serviraient à abriter au profit de l'entreprise 20% des revenus des exportations.

Paragraphe 2 : Période Des Réformes

De 1978 à 1988 :

Un programme général d'exportation (**PGE**) a été arrêté conformément aux dispositions du décret N°**84/390** qui a instauré des autorisations globales d'exportation (**AGE**) annuelles pour les entreprises publiques et des licences d'exportations pour les entreprises privées. Durant cette période les efforts du pouvoir public ont été déployés pour encourager les exportations, à ce titre le décret N°**86/46** du 24 décembre 1986 avait vu le jour et était intitulé « l'aide en matière de promotion des exportations » (**AMPEX**), ce dernier avait institué une subvention au prix, ainsi, pour encourager les exportations, la compagnie d'assurance CAAT a commencé à garantir les exportations.

43- Abdelkrim NAAS, le système bancaire algérien, opcit

SOUS-SECTION 3

Evolution Des Mesures De Financement Du Commerce Extérieur (Importations/Exportations) A Partir De 1988

Paragraphe 1- Amorce De Réformes (89-91)

A partir de cette date les autorités publiques ont mis en place de mesures tendant à libérer le commerce extérieur et cela est dû aux circonstances qui ont eu lieu.⁴⁴

1*L'ajustement Macroéconomique Et Les Réformes Structurelles : Depuis 1986, le pays fait face à une grave crise de paiement notamment extérieur qui n'a entraîné comme réaction qu'un rationnement encore plus draconien de la consommation et des importations, y compris celle des matières premières et produits intermédiaires, pourtant indispensables à la production.

Puis en **1989**, on a assisté à un renversement de politique économique.

Ces mesures ont touché pratiquement tous les domaines :

✓ les grandes firmes d'Etat ont été morcelées en petites coopératives privées et en fermes individuelles jouissant du droit d'usufruit de longue durée.

✓ l'autonomie juridique et opérationnelle a été conférée progressivement aux entreprises publiques des différents secteurs.

✓ un programme d'allègement des dettes improductives de ces entreprises a été adopté en 1990 et cofinancé par des crédits budgétaires et un prêt de la Banque mondiale.

Simultanément, la loi de 1990 relative à la monnaie et au crédit a favorisé la mise en place d'un nouveau cadre juridique et réglementaire pour le secteur financier.

2-La promulgation du décret législatif N°**91-37** du 13Février du 1991a confirmé le choix des pouvoirs publics pour la libéralisation du commerce extérieur en ce sens qu'il suffisait aux opérateurs d'être en possession d'un registre de commerce pour pouvoir intervenir dans le domaine du commerce extérieur.

44- Benhalima AMMOUR, le système bancaire algérien : textes et réalité, éditions Dahlab, Alger, 1996, 122 pages.

3-Par suite, la banque d'Algérie a édicté un règlement portant N°**91-03** du 20 Février 1991 relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importation de biens en Algérie et de leur financement qui stipule dans son 1er article que toute personne physique ou morale, régulièrement inscrite au registre de commerce peut procéder, sur simple domiciliation bancaire et sans aucun accord ni autorisation préalable, à l'importation de tous produits et marchandises qui ne font pas l'objet de prohibition ou de restriction.

Pour le financement des importations ces dernières doivent être couvertes par des crédits appropriés et bénéficiers, au départ du pays du fournisseur, des facilités de crédit à l'exportation ou assimilées, généralement concédées pour les types de produits et les quantités comparables.

La solvabilité et la bancabilité de l'importateur font l'objet d'appréciation de la banque domiciliaire qui peut exiger les provisions ou garanties qu'elle juge nécessaires⁴⁵.

Les dispositions de ce règlement ont été réaménagées en date du 27 Octobre 1992 par instruction N°**58-92** par laquelle la durée de crédit a été amenée de 18 à 24 mois.

4-En outre, Toute importation est soumise à la formalité de la domiciliation préalable obligatoire auprès d'une banque intermédiaire agréée en Algérie, à l'exception des importations sans valeur commerciale, importations effectuées dans le cadre de garantie, les importations effectuées sous un régime douanier suspensif, les échantillons, et les dons. Le paiement des importations s'opère, à travers la banque domiciliaire, exclusivement, en dinars algériens pour la contre-valeur du montant en devises de l'importation.

Le cours de la devise de paiement à appliquer à l'importateur est le cours officiel des devises (cours vente) coté quotidiennement par la Banque d'Algérie. Aussi, la domiciliation bancaire et le rapatriement du produit des exportations en devises est obligatoire⁴⁶.

45- article n°6 du règlement N°91-03

46-Règlement de la Banque d'Algérie n°91 – 13 du 14 Août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures et règlement n°95-07 du 23 décembre 1995 relatif au contrôle des changes).

En raison de la démarche pragmatique imposée par une situation politique en pleine mutation ainsi que des oppositions qu'elles ont suscitées (employeurs, syndicats), les réformes effectuées n'ont pas eu les effets voulus. Ainsi, parce qu'ils étaient fragmentaires, les premiers efforts d'ajustement structurel n'ont pas atteint leur objectif de rehausser sensiblement l'efficacité de l'affectation des ressources et de placer l'économie sur un sentier de croissance durable.

5-Dans le prolongement des textes ci – dessus et les périodes d'austérité survenues durant les années 1990, Monsieur le Chef du Gouvernement a donné des instructions par circulaire n°**625** du 18 aout 1992 pour instaurer les modalités de financement du crédit documentaire (ce type de crédits sera expliqué dans les sections qui suivent). Des recommandations ont été adressées aux opérateurs économiques par instruction N°**20-94** du 12 Avril 1994 de la banque d'Algérie les incitant à développer leurs propres capacités de financement tel que :

-En matière de produit et pour pouvoir bénéficier de sources de financements (crédit), les opérateurs devaient se rapprocher par leurs activités des priorités de l'Etat (tourisme, habitat, produits agro-alimentaires, recherche en hydrocarbures...etc.)

Au début de 1994, sous l'effet d'une nouvelle baisse du prix du pétrole, de l'impossibilité de mobiliser des financements extérieurs pour ses importations et d'un niveau de service de la dette devenu insupportable, la situation de la balance des paiements a pris un tour dramatique. Face à cette crise, les autorités ont été contraintes d'arrêter un Programme d'Ajustement Structurel (PAS), qui a reçu l'appui du FMI.

En 1994 et toujours dans le cadre de la mise en oeuvre 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 à 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 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 Aout **1997** 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.

Paragraphe 2 : Fonctionnement Du Secteur Bancaire Après Les Réformes

1*Le Crédit Bancaire :

Le crédit d'entreprise constitue l'essentiel de l'activité de la banque. On fera la distinction entre le crédit d'investissement et le crédit d'exploitation durant cette période.

Le crédit d'investissement est soumis à une réglementation précise des autorités centrales, du Plan et des Finances⁴⁷ ; Tout projet d'investissement d'une entreprise devra, pour être financée par la banque, faire l'objet au préalable d'une décision d'investir délivrée par le Ministère du Plan. La décision d'investir entraîne l'élaboration d'un plan de financement du projet, arrêté par le Comité directeur de la Banque Algérienne de Développement (BAD), et formalisé par une décision de financement prise par le Ministère des Finances.

Pour ce qui est du crédit d'exploitation, la banque arrête, dans le cadre d'un plan de crédit annuel, les montants et la nature des crédits (escompte de papier commercial, découvert, crédit par signature) correspondants aux besoins du programme de production de l'entreprise.

Le schéma de financement, qui est paradoxalement basé sur des critères de pure orthodoxie financière, n'a évidemment pas fonctionné normalement en raison des déficits cumulés d'année en année des entreprises. Le crédit d'entreprise s'est transformé en découvert permanent et illimité. Là aussi, insolvabilité de l'entreprise et obligation de financement par la banque ont totalement dénaturé le fonctionnement de la relation banque-entreprise, relation qui a été déviée vers une gestion formelle des procédures et un contrôle tatillon des dépenses.

47-Farouk BOUYACOUB, l'entreprise et le financement bancaire, éditions Casbah, Alger 2000, 303 pages

En effet, on peut considérer que les banques bénéficient de manière implicite, de la "garantie de l'Etat" pour les prêts aux entreprises publiques, avec cette particularité que les règles de cette garantie n'ont jamais été clairement définies. De ce fait, l'appréciation du risque s'est transformée en "gestion bureaucratique des procédures prescrites par la réglementation".

Cependant, pour le risque lié aux entreprises privées, la banque garde la maîtrise de son pouvoir d'appréciation. Mais, par rapport au total des engagements, le crédit au secteur privé est resté très marginal et n'a jamais dépassé 5% de l'ensemble des crédits accordés au cours des deux décennies 70 et 80.

2*Le réescompte Banque centrale :

Le réescompte de l'institut d'émission constitue une source d'appoint indispensable à l'équilibre financier des banques. Les banques bénéficient de l'automatisme du réescompte Banque centrale pour les effets représentatifs des crédits d'investissements à moyen terme. Le crédit bancaire d'exploitation n'est cependant réescomptable que partiellement sur la base de critères normatifs imposés par la Banque centrale, cette dernière n'admettant au refinancement que les crédits dits " sains ".

3* L'encouragement Du Commerce Extérieur :

Dans le cadre de l'encouragement des échanges commerciaux, en 2002, la banque d'Algérie a mis en place un dispositif qui permet aux opérateurs économiques de droit algérien qui envisagent d'installer une représentation ou d'investir à l'étranger en vue d'exercer une activité complémentaire à leurs activités de biens et de services en Algérie de réaliser cette opération en toute liberté sous réserve de saisir le Conseil de la Monnaie et du Crédit par une demande formulée par le responsable dûment habilité ⁴⁸, à l'effet d'obtenir l'autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit, les dispositions de ce règlement ont été renforcées par celles de l'ordonnance du 19 juillet 2003 ⁴⁹ dont le but est de libérer le

48-Règlement N°2002-01 Du 17 Février 2002 Fixant Les Conditions De Constitution De Dossier De Demande D'autorisation D'investissement Et/Ou D'installation De Bureau De Représentation A L'étranger Des Opérateurs Economiques De Droit Algérien

49-Ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations.

commerce extérieur toute en respectant des formalités administratives particulières à certains produits comme le précise l'article 3 de la même ordonnance « Les importations et les exportations de produits touchant à la santé humaine et animale, à l'environnement, à la protection de la faune et de la flore, à la préservation des végétaux et au patrimoine culturel, peuvent être soumises à des mesures particulières... ». Dans le processus de l'accord des facilitations réglementaires au profil des opérateurs économiques, l'an 2007 et le trois(3) du mois de février, la banque d'Algérie a promulgué un règlement dont l'objet était de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transfert de et vers l'étranger liées à ces transactions ainsi que les droits et obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.

L'article N°3 de ce règlement prévoit que les paiements et transferts afférents aux transactions internationales courantes sont libres. Ils s'effectuent par les intermédiaires agréés.

Dans ce contexte, il est indispensable de clarifier la définition des paiements et des transferts afférents aux transactions internationales courantes:

- les paiements et transferts effectués au titre des opérations du commerce extérieur sur les biens, les services notamment l'assistance technique et les opérations courantes liées à la production;
- les paiements effectués au titre d'intérêts sur des prêts et revenus nets d'autres investissements ;
- les remboursements d'emprunts ⁵⁰. Article4

Aussi, L'opérateur a la liberté de choisir l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées aux opérations de commerce extérieur ; toutefois, tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement est subordonné à la domiciliation bancaire préalable.

50- règlement n° 2011-06 du 19 octobre 2011 modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 15 muharram 1428 correspondant au 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

En effet, à l'exception des opérations en transit et des opérations visées à l'article 33 ci-dessous, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services 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 au dédouanement.

Article 30 du dit règlement : La domiciliation 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.

L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération.

La domiciliation bancaire d'une exportation de marchandises ou services consiste :

- pour un exportateur résident à faire choix, avant la réalisation de son exportation, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation en vigueur ;

- pour une banque, intermédiaire agréée à faire immatriculer auprès des guichets un contrat d'exportation de biens et de services et, à ce titre, elle s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour le compte d'un exportateur les opérations et les formalités prévues par la réglementation en vigueur.

L'exportateur se fait ouvrir un dossier de domiciliation en présentant à une banque, intermédiaire agréée l'original et deux copies du contrat commercial ou de tout autre document en tenant lieu. Après vérification de concordance entre l'original et les copies, une de ces dernières, revêtue du numéro du dossier de domiciliation et du cachet de la Banque lui est restituée. Le contrat d'exportation hors hydrocarbures peut être établi au comptant ou à crédit.

Les transferts en devises sont réalisés dans le respect de la législation et la réglementation en vigueur, conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les règles et usages internationaux.

Section2

L'encadrement Institutionnel Des Opérations

De Commerce Extérieur en Algérie

A l'aube de l'indépendance l'Algérie n'a pas manqué de mettre en œuvre des mesures tendant à faciliter aux opérateurs économiques l'accès au commerce extérieur ; ces mesures ont été renforcées dans le cadre du processus de la libéralisation du commerce extérieur et les négociations pour l'adhésion à l'OMC.

Le développement du commerce extérieur en Algérie est, depuis plus d'une décennie, au centre d'une attention particulière des pouvoirs publics qui ont mis en place des mesures d'encadrement destinées à promouvoir la production algérienne sur les marchés extérieurs.

Cette démarche s'est traduite depuis 1995 par la mise en œuvre de mesures incitatives et de facilitations,

Pour ce faire des organes ont été créés ayant pour finalité la promotion du commerce extérieur en Algérie, un soutien solide de l'Etat a été préconisé, on peut citer dans ce sens ALGEX, CAGEX, FSPE, FNRDA.

Sous-section 1 : Soutien De L'Etat

Paragraphe1 : Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations

Institué par la Loi de finances pour 1996,⁵¹ le Fonds Spécial Pour la Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leur action de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

En effet, l'aide de l'Etat par le biais du FSPE est octroyée à toute entreprise résidente productrice de biens ou services et à tout commerçant régulièrement inscrit au registre de commerce œuvrant dans le domaine de l'exportation.

51-L'ordonnance N° 95/27 du 31 Décembre 1995, portant la loi de finances pour 1996, notamment son article 195, relative à la création du « Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations

Le montant de l'aide accordée est fixé par le Ministre du Commerce selon des pourcentages déterminés à l'avance, en fonction des ressources disponibles.

Cinq rubriques d'aides sont prévues :

- ✓ Les charges liées à l'étude des marchés extérieurs,
- ✓ La prise en charge partielle des frais des participations aux foires et expositions à l'étranger ;
- ✓ Une partie des coûts de prospections des marchés extérieurs ;
- ✓ Le coût de transport international et de manutention dans les ports algériens des marchandises destinées à l'exportation ;
- ✓ Le financement des coûts liés à l'adaptation des produits aux marchés extérieurs.

Dans le cadre de l'appui de l'Etat aux entreprises pour la promotion des exportations hors hydrocarbures, un dispositif d'aide et de soutien a été mis en place à travers le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE).

A ce titre, il convient de rappeler que deux-cents quatre-vingt trois (283) dossiers ont été traités et payés durant l'année 2012, le montant global des remboursements effectués s'élève à 663.937.970,13 DA.

Pour ce qui est du bilan du quatrième (4ème) trimestre 2012, il y a lieu de signaler que 74 dossiers ont été traités et remboursés, le montant global des dossiers remboursés s'élève à 165.135.422,72 DA.⁵² Les secteurs d'activités bénéficiant de ces aides sont l'agro-alimentaire, l'industrie chimique, les produits en plastiques, les matériaux de construction, les pneus, les textiles, l'emballage et les services et la prise en charge de la participation de notre pays aux manifestations économiques organisées à l'étranger.

paragraphe 2

Le Fonds National de Régulation et Développement Agricole (FNRDA)

Institué par la Loi de finances pour 2000, le Fonds National de Régulation et de Développement Agricole (FNRDA), est destiné à apporter un soutien financier à tout

exportateur intervenant dans le domaine de l'exportation de dattes.

Le soutien accordé par le **FNRDA** concerne :

- La prise en charge partielle du taux d'intérêt du crédit d'exploitation accordé par les banques algériennes à hauteur de trois pour cent (3%) et ce, au titre du crédit consommé dans la limite du montant du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation durant la même période.

Paragraphe 3 : Comité de Suivi du Commerce Extérieur

Conformément au Décret exécutif N° **09-429** du 13 Moharram 1431 correspondant au 30 décembre 2009 portant création du comité de suivi du commerce extérieur et fixant sa composition, ses missions et son organisation. Il est créé, auprès du ministre chargé du commerce extérieur, un comité de suivi du commerce extérieur, ci-après désigné « le comité ».

Le comité a pour missions :

- de suivre et d'analyser les flux des échanges commerciaux (exportations et importations) ;
- de proposer toute mesure d'assainissement et de régulation de l'activité de commerce extérieur ;
- d'évaluer périodiquement les données concernant le commerce extérieur ;
- de proposer toute mesure visant la rationalisation des importations ;
- de proposer toute mesure dans le cadre de la promotion des exportations hors-hydrocarbures ;
- de proposer toute mesure de facilitation du commerce extérieur ;
- de contribuer à l'analyse et à l'évaluation des accords commerciaux ;

1.4 : Régime douanier

A-Dispense de l'obligation de dépôts de caution :

Dans le cadre du régime économique douanier, et dans le sillage des mesures d'encouragement des exportations hors hydrocarbures, l'article 104 de la loi de finances

1997, introduit le bénéfice de dispense de l'obligation de dépôt de caution, pour les régimes suivants :

- Les admissions temporaires de marchandises pour transformation perfectionnement actif destinées à la réexportation. Il s'agit de l'importation de marchandises pour transformation, ouvraison ou complément de main-d'œuvre en vue d'une exportation ;
- Les exportations temporaires de marchandises pour perfectionnement passif destinées à l'exportation définitive. Il s'agit de l'exportation de marchandises semi finies pour transformation, ouvraison ou complément de main d'œuvre en vue de leur écoulement à l'étranger ;
- Les importations d'emballages vides, destinés aux marchandises à exporter. Il s'agit des emballages importés pour conditionner des marchandises destinées à l'exportation.

B- Autres facilités douanières à l'exportation :

- Vérification de la marchandise à domicile : cette formule permet au bénéficiaire (l'exportateur) de se faire accomplir dans l'enceinte de son usine, toutes les formalités douanières par les services des douanes les plus proches (vérification des marchandises à exporter, visa de certificat d'origine, délivrance des bons à embarquer, déclarations, etc....).
- Suppression des licences d'exportation : les opérations d'exportation ne sont soumises, désormais, à aucune autorisation ou licence. Cependant, des produits tels les plants de palmiers, les ovins et bovins reproducteurs, les objets d'arts ou d'archéologie, sont suspendus à l'exportation.
- Dépôt des déclarations en détail avant l'envoi des marchandises : ces marchandises peuvent être déclarées en détail avant leur arrivée au bureau des douanes tant à l'importation avec priorité aux produits périssables, dangereux, pondéreux et homogènes.

Dans le cadre des exportations « échanges produits » et « exportation directe » et afin d'encourager les échanges notamment l'importation de matières premières, demi produits et équipements en contrepartie de l'exportation de produits algériens, les régimes d'exportation sont exonérés des droits et taxes.

Sous-section2

Organes D'appui Et D'orientation

Paragraphe1 : CAGEX

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance **96/06** du 10/01/1996 qui dispose que l'assurance crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour:

- son propre compte et sous le contrôle de l'Etat, les risques commerciaux.
- le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles

La CAGEX est une société par actions, répartie à parts égales entre les actionnaires (Banques et Assurance).

L'assurance crédit à l'exportation est récente en Algérie. C'est l'ordonnance n°96 – 06 du 10 janvier 1996 qui l'a instituée et le décret exécutif n° **96 – 235** du 02 juillet 1996 en a fixé les règles de fonctionnement. La CAGEX est chargée de la gestion du nouveau système d'assurance crédit.

Ses activités concernent la couverture des principaux risques qui naissent à l'exportation telles que :

- Assurance crédit export (Couverture des risques nés de l'exportation).
- Assurance crédit domestique (Crédit inter entreprises, crédit à la consommation).
- Assurance "Foire".
- Vente d'informations économiques et financières.
- Recouvrement de créances.
- Coassurance et réassurance.

Aussi, elle est chargée de garantir les paiements en cas de financement, de constituer des banques de données en matière d'information économique et d'assister les exportateurs pour la prospection de marchés extérieurs.

La CAGEX assure aux entreprises une double prestation : une assurance contre les risques notamment politiques (changement brutal de régime politique, émeutes, etc.), de catastrophes naturelles, commercial (carence ou insolvabilité des acheteurs privés) mais

également informationnelle soit à l'occasion du processus de prospection ou de collecte d'informations qui se rapporte justement à la nature des risques encourus et aux types de clients avec lesquels l'entreprise est en négociation.

Elle dispose également d'informations de tous ses assurés (activités de fabrication, financement, commercialisation, chiffre d'affaire, personnel, expérience dans les exportations, etc.) afin de pouvoir déterminer pour chacun le taux de prime à appliquer sur les opérations à couvrir.

Paragraphe2 :L'Office de Promotion des Exportations (PROMEX)

L'Office de Promotion des Exportations (PROMEX) est créé par le décret exécutif n°96-234 du 1er octobre 1996. Ses missions se limitent à l'information commerciale et au conseil ainsi que le soutien à apporter aux entreprises à tous les stades de leurs démarches commerciales internationales. Il est chargé :

- D'analyser toutes les données de l'offre algérienne et de contribuer à la définition des secteurs, des branches, des produits ou services exportables ou potentiellement exportables ;
- De procéder à l'identification, l'étude et l'analyse des données concernant les marchés extérieurs pour les produits et services exportables. IL peut contribuer ou réaliser des études de marché globales ou sectorielles ;
- De constituer et de gérer des bases de données relatives au commerce extérieur de l'Algérie et des pays partenaires ;
- Le PROMEX est chargé également de collecter, de traiter et de diffuser l'information sur les normes en vigueur dans les opérations de commerce international. à ce titre, il doit assister les opérateurs économiques nationaux ;
- Enfin, il est chargé d'élaborer un fichier national des exportateurs et un annuaire des produits à l'exportation.

PROMEX a fait l'objet d'une dissolution par le décret exécutif N° 04-174 signé le 12 juin 2004.

Paragraphe3 :La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

La Chambre de Commerce et d'Industrie (CACI) est instituée par le décret exécutif n°96-94 du 03 mars 1996. C'est un établissement public à caractère commercial et industriel. Elle prend en charge les intérêts professionnels des milieux d'affaires en concertation avec les pouvoirs publics.

Conformément aux missions qui lui sont confiées, la CACI met en œuvre au profit des adhérents un ensemble d'actions :

- une banque de données concernant l'ensemble des entreprises algériennes ;
- La recherche de partenaires étrangers à travers le BRE (Bureau de rapprochement des entreprises) initié par l'Union Européenne ;
- La formation et le perfectionnement des personnels des entreprises dans diverses filières de formation (marketing, techniques du commerce international, etc.) ;
- La certification des documents commerciaux (factures, attestations, etc.) ;
- L'assistance et le conseil dans les domaines fiscaux, douaniers, etc. ;
- Le visa des certificats d'origine des marchandises destinées à l'exportation ;
- La délivrance des carnets ATA qui dispensent les entreprises à verser des cautions exigibles par les douanes de nombreux pays lors de l'admission temporaire de matériels professionnels ou de marchandises destinées à être exposées dans des manifestations commerciales (foires, salons, etc.) ;
- Organisation de missions commerciales à l'étranger, de rencontres entre hommes d'affaires algériens et étrangers ;
- Elaboration de bulletins d'informations et de statistiques.

L'ensemble de ces actions et bien d'autres destinées aux entreprises privées ne disposant pas de personnel suffisamment formé dans les métiers de l'exportation. Il ressort ici un rôle d'animation, d'information et de formation que la **CACI** assure pour le compte de ses adhérents. Elle constitue aussi une source importante d'informations du fait qu'elle est sensée accueillir l'ensemble des opérateurs privés sur le territoire national grâce aux structures qui sont les chambres de commerce régionales.

Paragraphe 4: Conseil national consultatif de promotion des exportations

Est créé un Conseil National Consultatif de Promotion des Exportations le 12 Juin 2004⁵³ dont le rôle est de contribuer à la définition des objectifs et de la stratégie de développement des exportations, de procéder à l'évaluation des programmes et actions menées et enfin de proposer toute mesure devant favoriser l'expansion des exportations hors hydrocarbures.

***Missions du conseil :**

Conformément aux dispositions de l'article 18 de l'ordonnance N° **03-04** du 19 Jomada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003, susvisée, le conseil a pour missions :

- de contribuer à définir les objectifs et la stratégie de développement des exportations;
- de procéder à l'évaluation des programmes et actions de promotion des exportations ;
- de proposer toute mesure de nature institutionnelle, législative ou réglementaire pour faciliter l'expansion des exportations hors hydrocarbures.
- de formuler toute proposition ou mesure susceptible d'améliorer l'accès des produits algériens aux marchés extérieurs ;
- d'émettre des suggestions de nature à renforcer la compétitivité des produits et services algériens sur les marché extérieurs ;

paragraphe5 : ALGEX

Afin de promouvoir le commerce extérieur national et devant l'échec de PROMEX (office national de la promotion des exportations) qui avait des prérogatives limitées.les autorités algériennes ont décidées de crée un autre organisme de substitution a PROMEX

53-Décret exécutif N° **04-173** du 23 Rabie Ethani 1425correspondant au 12 juin 2004 portant composition et fonctionnement du conseil national consultatif de promotion des exportations

appelé ALGEX (l'agence nationale pour la promotion du commerce extérieur) placée sous la tutelle du ministère du commerce.

A. historique et naissance d'ALGEX :

Depuis ces dix dernières années, la promotion des exportations hors hydrocarbures est devenue une des priorités des pouvoirs publics. ALGEX est venue afin de promouvoir le commerce hors hydrocarbure mais pas seulement car elle joue un autre rôle qui y est de conseiller les opérateurs économiques.⁵⁴

L'Agence est un établissement public à caractère administratif, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. L'Agence est placée sous la tutelle du ministre chargé du commerce extérieur dont le but est d'apporter un support efficace aux opérateurs économiques algériens notamment les exportateurs.

B. source de financement D'ALGEX :

Afin de munir à bien ses missions et son rôle pour le quel elle a été créée, ALGEX dispose de plusieurs sources de financements. En effet les bulletins prévisionnistes des ressources ainsi que les dépenses sont préparés par le directeur général, ainsi ils seront soumis au ministre chargé du commerce et le ministre chargé des finances pour être paraphés juste après l'accord du conseil d'orientation ;selon l'article 23 du décret exécutif, les ressources D'ALGEX sont composés comme cela :

- ✓ Les aides édictés dans le budget de l'Etat. (loi de finance).
- ✓ Les donations de tout genre.
- ✓ Les participations financières des institutions ainsi celle des entreprises nationales et internationales.
- ✓ La liquidité qui découle des transactions payantes établis par l'agence.

54- créée par décret exécutif N° 04-174 signé le 12 juin 2004, JO N°39, en application des deux articles 19 et 20 de l'ordre N° 03-04 daté du 19 juillet 2003

C. Place D'ALGEX dans la stratégie du développement du commerce extérieur algérien :

Le système économique contemporain oblige les opérateurs économiques de sortir du cadre national, à cet effet ces dernières doivent consolider le travail avec les états afin de développer leurs activités à l'extérieur.

La pénétration des marchés extérieurs Oblige le producteur à assumer pleinement la responsabilité commerciale et ainsi avoir un monopole sur les marchés, afin de développer la stratégie d'exportation qui permettra aux entreprises d'exploiter ces techniques économiques et financières. Dans ce contexte l'Etat à le devoir d'organiser des stratégies au niveau des marchés extérieurs pour informer les chefs d'entreprises afin de les guider pour la sélection des pays appropriés.

Malgré les difficultés qui heurtent les entreprises liées au manque de couverture de la demande locale, elles doivent réaliser un excédant de production apte à être exporté vers d'autres marchés extérieurs afin de couvrir au minimum les frais de production en devises étrangères pour être en sécurité loin des crises que connaissent les marchés de change.

D. missions et activités D'ALGEX :

ALGEX est un organisme de promotion du commerce extérieur et plus particulièrement des exportations hors hydrocarbure. ALGEX aide les opérateurs économiques à connaître et à comprendre les règles et les pratiques du commerce international, la concurrence, les prix, les normes, la qualité et emballage.

Dans ce cadre, ses principales missions consistent à :

- A mettre à la disposition des opérateurs économiques des informations de type commercial (statistiques d'importation de produits, références précises d'opérateurs....), ou réglementaires (références des textes législatifs et réglementaires, des procédures et facilitations particulières....).
- écouter les doléances des opérateurs pour les conseillers sur les meilleurs moyens à mettre en œuvre pour conduire leurs opérations d'exportations.

- établir des protocoles de coopération avec les offices de promotion du commerce extérieur étrangers, pour des échanges d'informations statistiques et réglementaires, pour l'organisation de stages et des formations de courte durée, etc
- gérer les bases de données pour une meilleure connaissance et une meilleure gestion des flux du commerce extérieur a l'importation et a l'exportation (base médicament, base acheteurs.....).
- initier des travaux d'études pour la promotion des produits algériens a l'exportation : notes de synthèse sur certains problèmes techniques qui ont un rapport particulier avec l'exportation, fiches de promotion commerciale par branche d'activités dont les produits sont éligibles a l'exportation.
- organiser des journées d'études. Des séminaires, des ateliers afin de donner aux operateurs l'occasion de débattre de leurs problèmes et de leur apporter des solutions avec l'assistance D'ALGEX.
- gérer l'octroi des subventions afin d'encourager l'exportation hors hydrocarbures, grâce au fond spécial de promotion des exportations (FSPE).

*les deux subventions octroyées sont relatives :

-aux frais de participation aux foires à l'étranger a Raison de 65% lorsqu'il s'agit d'une foire figurant au Programme annuel officiel et de 35% lorsqu'il s'agit d'une manifestation commerciale qui ne fait pas Partie de la liste officielle.

- aux coûts de transport, de transit et de manutention, a Hauteur de 25%.

La création de ALGEX a eu comme conséquence la dissolution de PROMEX dont l'ensemble des biens, droits et obligations et personnels ont été transférés à ALGEX et ce conformément aux articles 32 et 33 du décret précité.

Conclusion Du Chapitre 2

Avant les réformes, les banques commerciales algériennes ne disposaient ni du cadre institutionnel approprié ni de l'expérience pertinente pour être des intermédiaires financiers efficaces. Après des années de prêts obligatoires aux entreprises publiques, de spécialisation sectorielle du crédit et de réglementation prudentielle inadéquate, elles se sont retrouvées avec des portefeuilles de piètre qualité. La solvabilité du secteur bancaire s'est tellement effritée au fil des ans. Pour remédier à une telle situation, un vaste programme de réforme du secteur financier a été adopté en vue de restructurer les institutions bancaires et les entreprises publiques.

Une démarche de réhabilitation du secteur bancaire était sans doute indispensable pour promouvoir le commerce extérieur, pour ce fait les pouvoirs publics ne manquaient de mettre en œuvre des dispositifs réglementaires, institutionnels et professionnels d'un côté et d'un autre côté, les ressources humaines ont été déployées afin de réaliser les objectifs fixés.

Conclusion De la Première Partie :

Des progrès considérables ont été accomplis ces dernières années dans le redressement du secteur financier. Ainsi, un robuste système d'intermédiation bancaire fondé sur le jeu du marché a été établi; la conduite de la politique monétaire a été de plus en plus appuyée sur des instruments indirects, faisant intervenir les règles du marché; et le recours aux mécanismes du marché pour mobiliser le financement intérieur du budget a été officialisé. En effet, les indicateurs font état d'une intensification sensible de l'intermédiation financière, dont l'efficacité s'est considérablement améliorée, pendant l'accomplissement de ces réformes. Néanmoins, d'autres réformes s'imposent pour gonfler l'épargne financière et optimiser l'affectation des ressources. Il faudra continuer à assainir les finances des banques publiques pour qu'elles deviennent rentables, dans l'optique de leur privatisation ultérieure.

Il va sans dire que des efforts importants ont été consentis par l'Algérie indépendante dans les domaines du contrôle économique et le financement du commerce extérieur pour permettre le développement du tissu économique et commercial. A cet effet, le Ministère du commerce n'a cessé de déployer tous les efforts pour se hisser au diapason des pays développés et émergents en matière de législation et de réglementation commerciales, de normes de qualité, de contrôle des produits et de promotion du commerce extérieur et d'encouragement des échanges commerciaux internationaux.

Pour assurer au mieux le développement des échanges mondiaux, il a fallu, très tôt, imaginer un ensemble de dispositions et de règles propres à rassurer l'ensemble des opérateurs économiques intervenant à l'international. C'est pourquoi la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a mis au point un ensemble de Règles et Usances Uniformes (RUU) relatives au financement des opérations de commerce extérieur. Ces RUU, utilisées par les banques et commerçants de plus de 175 pays, depuis la fin des années 30, ont été modifiées en 1993 et viennent encore de l'être par décision du 25 Octobre 2006 de la Commission bancaire de la CCI. Ces RUU 600 qui viennent de remplacer les RUU 500, sont entrées en vigueur le 1er Juillet 2007. Il s'agit, pour l'essentiel d'une simplification des principes applicables; des techniques et moyens de paiement et des mesures de sécurités des ces transactions commerciales.

Deuxième partie

Présentation Des Modalités Pratiques Du Financement Du Commerce Extérieur En Algérie.

Deuxième partie

Présentation Des Modalités

Pratiques Du Financement Du Commerce

Extérieur En Algérie

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Les exportations de biens et services revêtent une importance primordiale pour l'économie nationale et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, elles alimentent le pays en ressources, en devises nécessaires à l'équilibre des comptes extérieurs et à l'allocation aux paiements à l'étranger. En second lieu, elles offrent des emplois créés par les centaines d'entreprises exportatrices. En troisième lieu, elles ont un effet de levier quantitatif et qualitatif améliorant la croissance économique globale du pays. Compte tenu de ces atouts macro et micro économiques, les pouvoirs publics prennent des mesures incitatives, régulièrement réadaptées, en faveur des exportateurs, d'autant plus que la compétition internationale est particulièrement acharnée dans un monde globalisé.

Les opérations du commerce international présentent un intérêt particulier aux banques, du à la réalisation moins risquée de ce type d'opérations. Citons le cas du privé national, « qui orientait son action beaucoup plus sur les financements d'opérations spéculatives, dont la rentabilité est immédiate (financement des importations), que vers le financement du développement des entreprises »⁵⁵.

55- Abdelkrim NAAS, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve & Larose/éditions inas, Paris, 2003,

Cela n'exclut pas l'adoption d'une approche en matière de risques et de règles prudentielles, similaire à celle qui existe dans le domaine des crédits internes. La banque doit s'assurer de la solvabilité des importateurs et se prémunir contre le risque de change.

Les banques assurent d'une part, l'approvisionnement du pays et d'autres parts, soutiennent les exportations qui procurent des devises permettant d'effectuer les règlements des importations indispensables.

Leurs rôles est très important, car en sus des techniques de financement mises en place, les banques veillent à l'application des règles et usances du commerce international, d'une part, et de la réglementation du commerce extérieur et de changes d'autre part.

Pour mener dans de bonnes conditions leurs transactions commerciales internationales, les opérateurs économiques (importateurs/exportateurs) confient leurs opérations financières à leurs banques qui jouissent d'une certaine confiance, grâce à l'utilisation de techniques bancaires basées sur la production de documents donnant lieu à la réalisation de l'opération commerciale.

Autrement dit toute opération commerciale se déroule suite à plusieurs étapes commençant par le choix de l'autre partie jusqu'à la réception de la marchandise.

Les opérations commerciales internationales sont matérialisées par des contrats lesquels reprennent les arrangements et les accords passés entre l'acheteur et son fournisseur. Souvent les parties d'un contrat n'ont pas une connaissance sur les pratiques commerciales utilisées dans le pays de leur cocontractant ce qui provoque des différends. Pour éviter ces problèmes la chambre de commerce international CCI a mis en place une série de règles internationale pour l'interprétation des termes commerciaux. Aussi avant de conclure un contrat commercial il faut évidemment trouver un acheteur, Les foires commerciales et expositions sont d'excellents moyens pour un contact initial avec des acheteurs ou leurs agents. Certaines compagnies utilisent des agents étrangers ou des distributeurs dans certains pays spécifiques. Ces agents ont pour but d'identifier des acheteurs qualifiés, de s'exprimer dans la même langue, et typiquement représenter d'autres compagnies. De plus en plus, les sociétés se tournent vers l'internet ainsi qu'a des bases de données pour trouver des acheteurs. Certaines compagnies sont suffisamment grandes pour avoir un ou des

bureaux de représentation à l'étranger, communément appelé bureau de ventes ou bureau commercial.

L'acheteur peut être un distributeur ou un agent à l'étranger, un détaillant, un fabricant ou une société commerciale. Il est important d'obtenir des informations sur l'acheteur ainsi que sur sa banque. Il est utile de déterminer depuis combien de temps il est en relation avec sa banque.

Dans une transaction de commerce international les buts de l'acheteur sont la réception de marchandises ou de services d'un montant quantitatif et qualitatif exact. Réception ponctuelle, ne payer que si le vendeur a respecté ses obligations, accès à un crédit permettant bonne gestion de trésorerie, de différer le paiement de la marchandise, de financer la transaction, de faciliter la transaction l'utilisation d'un intermédiaire honnête pour faciliter le paiement. Alors que les buts du vendeur sont : la livraison de marchandises ou de services d'un montant quantitatif et qualitatif exact livraison ponctuelle, assurance d'être payé si le vendeur respecte ses obligations. Paiement reçu à la banque de l'exportateur, un règlement prompt et correcte ce qui signifie: paiement aussi rapide que possible, paiement dans la devise contractée et pour le montant prévu. de faciliter la transaction avec l'utilisation d'un intermédiaire honnête pour la réception du paiement.

Dans le commerce extérieur, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constituent l'élément fondamental préalable à toute opération de commerce international (sauf exceptions limitées par la réglementation algérienne).

Les différents financements internationaux constituent un vaste champ d'étude pour cela, nous proposons une démarche en trois étapes :

-la première section traitera des techniques de financement, commençant par la définition du crédit puisqu'il constitue(en plusieurs type) la technique utilisé pour financer , suivi par présentation des techniques de financement à court, moyen et long terme, leurs caractéristiques ainsi que leur fonctionnement.

-la deuxième section traitera les modes de paiement des opérations commerciales internationales, suivi par une troisième section qui met en exergue les méthodes de règlement bancaire des transactions commerciales, en terminant par la dernière section consacrée à déterminer les risques liés à l'opération bancaire de financement du commerce extérieur ainsi les moyens utiles pour les couvrir.

Chapitre 1

Les Techniques De Financement Du Commerce Extérieur.

Chapitre 1

Les Techniques De Financement Du Commerce Extérieur

S'il est vrai qu'il s'avère souvent plus commode de s'approvisionner localement auprès de fournisseurs rompus aux procédures du commerce international, à partir d'un certain volume d'affaires, il devient indispensable, pour des raisons de coût et d'efficacité, de s'impliquer soi-même dans ces opérations et négociations directes.

Pour assurer au mieux le développement des échanges mondiaux, il a fallu, très tôt, imaginer un ensemble de dispositions et de règles propres à rassurer l'ensemble des opérateurs économiques intervenant à l'international. C'est pourquoi la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a mis au point un ensemble de Règles et Usances Uniformes (RUU) relatives au financement des opérations de commerce extérieur.

L'ampleur et la diversification des courants commerciaux vers l'étranger, la part importante prise par de nombreux travaux nécessitant des investissements énormes, l'industrialisation des pays en voie de développement et leurs besoins immédiats, ont conduit à une politique de crédits à court, moyen et long terme, et en fait que la plupart des pays industrialisés ont dû mettre en place une structure permettant aux entreprises de subvenir à leur besoins grandissants de capitaux, tout en limitant les risques qu'elles encourent.

Il est donc nécessaire de bien comprendre ces mécanismes des opérations bancaires ayant pour but le financement des transactions commerciales. Les techniques de financement sont déterminées sous forme de crédit accordé à l'opérateur économique dans le but de lui faciliter l'opération.

Section préliminaire

La Domiciliation Bancaire

Les opérations de commerce extérieur sont définies comme étant les transactions sur les biens et services régies par un contrat commercial.

La domiciliation bancaire⁵⁶ concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation.

C'est aussi une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaires du commerce extérieur et de changes.

Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandise, doit correspondre un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transferts et de mouvements de capitaux.

La note n° 53 – 2000 du 27 novembre 2000 adressée par la Banque d'Algérie aux banques commerciales précise la codification de la domiciliation bancaire à l'importation. Cette note est venue rappeler le souci de l'uniformisation ainsi que l'amélioration du circuit d'information en vue de rendre plus efficiente l'exploitation des données statistiques. L'ensemble des guichets domiciliaires sont tenus à utiliser la codification de la domiciliation bancaire composée de dix huit chiffres et trois lettres dans l'ordre suivant :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

Case B : Agrément : deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

56-(la domiciliation bancaire était régie par les dispositions des les règlements n°91-12 relatif à la domiciliation bancaire des importations, le règlement n°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures, en 2007 elle a fait l'objet de nouvelles dispositions édictées par le règlement N°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,)

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

Case H : Devise : trois lettres selon le code ISO ⁵⁷. L'application de cette procédure pour les opérations d'importation surtout permettra aux banques de tenir des statistiques du commerce extérieur détaillées selon plusieurs critères tels par exemple la banque domiciliaire, la période, la monnaie utilisée, etc. La Banque d'Algérie pourra alors évaluer les transferts en devises effectués au titre des importations. D'autant plus que dans la déclaration douanière il faut préciser le numéro de domiciliation bancaire et ce, dans le cadre du contrôle de change même s'il y a convertibilité commerciale du dinar.

Les transactions internationales, portant sur des contrats d'importation et exportation de biens et services sont soumises à la domiciliation bancaire obligatoire.

Conformément aux dispositions du règlement de la banque d'Algérie N°07-01 du 03/02/2007 ⁵⁸, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, la domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire. Conformément à l'article 29 du même règlement, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

Les dispositions de ce règlement visent à Considérer la domiciliation bancaire comme étant une formalité obligatoire préalable au dédouanement et non plus à l'importation.

57-ISO2Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie. Exemple : USD, US est le code des Etats-Unis (United States) et D désigne le dollar.

58-(Ce nouveau cadre constitue, par ailleurs, une mise en conformité avec les engagements internationaux et il s'agit pour la Banque d' Algérie de faciliter sa lecture et sa mise en œuvre par les institutions concernées. Pris d'une communication établie lors d'un atelier organisé à ALGEX, le 26 février 2007)

Deux(2) années après ce, la loi de finance complémentaire pour **2009** a précisé le moment de l'accomplissement de cette formalité bancaire, Art. 67(L'accomplissement de la formalité de domiciliation bancaire des opérations d'importation doit être préalable à la réalisation de celles-ci, à leur règlement financier ainsi qu'à leur dédouanement).

En revanche, en vertu des articles 29, 33 et 58 du règlement de la banque d'Algérie N°07-01 la domiciliation bancaire n'est pas exigée pour toutes les opérations, on peut citer dans ce contexte les opérations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire :

- ❖ des opérations en transit;
- ❖ des importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- ❖ des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances;
- ❖ des importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- ❖ des importations / exportations d'une valeur inférieure à la contre valeur de 100.000 DA en valeur FOB ;
- ❖ des importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- ❖ des importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif lorsqu'elles ne donnent pas lieu à transfert de fonds;
- ❖ des exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestations par transfert de devises ou transfert de fonds vers l'étranger;
- ❖ des exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre valeur de cent mille dinars (100.000 DA) faite par l'entremise d'Algérie -poste.

Sous-section

La Domiciliation Des Importations

A l'importation, conformément à l'article 41 du règlement N°07-01 de la banque d'Algérie la banque domiciliaire doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaire lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation. Elle remet à l'importateur un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation. Ce visa est apposé sur toutes les

factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises. Par ailleurs, pour l'acceptation de dossier de domiciliation bancaire, les dispositions de l'article 43 de dit règlement permettant à la banque domiciliataire d'accepter les documents parvenus par pli cartable.

Cependant, l'acceptation de ces documents est soumise à l'appréciation de l'urgence de l'opération relevée par les services portuaires et/ou des services douanes qualifiés.

Le paiement des opérations d'importation est exécuté par la banque sur ordre de l'opérateur, le transfert à l'étranger est exécuté sous réserve de la remise par cet opérateur des documents attestant de l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national et des factures définitives y afférentes. Le transfert peut également s'exécuter sur la base du document douanier de mise à la consommation de marchandise.

Sous-section 2

Domiciliation Des Exportations

A l'exportation, l'article **56** du règlement N°**07-01** de la banque d'Algérie, fait obligation de domiciliation bancaire pour toute opération d'exportation en vente ferme ou en consignation ⁵⁹. La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

Pour les services, l'article **57** du même règlement prévoit que les règles de domiciliation des Contrats d'exportation de service, l'encaissement et le rapatriement de leur produit sont les mêmes que celles applicables aux exportations de biens.

En ce qui concerne la domiciliation bancaire des opérations d'exportation de produits frais, périssables et/ou dangereux : l'article 60 du règlement précité stipule que La domiciliation des exportations de produits frais, périssables et/ou dangereux peut avoir lieu durant les cinq (05) jours ouvrés qui suivent la date d'expédition et de déclaration en douane.

⁵⁹-La vente en consignation se fait sous couvert de déclaration en douane incomplète, assortie de facture non domiciliée et d'un engagement non cautionné de produire la facture domiciliée au plus tard dans les 5 jours ouvrables qui suivent l'expédition, tel que prescrit par l'article 63 du règlement N°07-01 .

Il s'agit d'une nouvelle mesure introduite par ce règlement. Les anciens règlements à savoir le N°91-13 et 95-07, ne prévoyaient aucune mesure dans ce sens.

***Attribution d'un numéro de domiciliation**

Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation est composé de quatre cases :

A	B	C	D
---	---	---	---

Case A : Numéro du guichet domiciliaire.

Case B : Année et trimestre.

Case C : Procédure de domiciliation (CT ou MT).

Case D : Numéro chronologique extrait du registre extra comptable

En définitive, la domiciliation bancaire à l'importation et à l'exportation donne aux banques la possibilité de recenser toutes les opérations commerciales effectuées par les opérateurs algériens avec l'extérieur. C'est une source d'information sur la nature des transactions ainsi que les flux de devises générées. Les déclarations douanières obligent d'ailleurs les entreprises importatrices et exportatrices à mentionner les numéros de domiciliation auprès des banques commerciales.⁶⁰

Section 1

Les Modalités De Financement Du Commerce Extérieur

Afin de couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriées, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction. Le soutien apporté par les banques aux opérateurs économiques qui effectuent des opérations de commerce extérieur, se résume dans l'opération dite « crédit ».

60-L'information commerciale, facteur de promotion du commerce extérieur Mr. Brahim GUENDOUI .Faculté des Sciences Economiques et des sciences de Gestion Université de TIZI OUZOU.

C'est pourquoi la section qui suit est a été consacré pour donner quelques notions sur le crédit.

Sous-section 1

Des Notions Sur Le Crédit

« Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service». ⁶¹

Paragraphe 1 : Définition Du Crédit

Le crédit au sens de l'article 32 de la loi bancaire du 19 août 1986, est tout acte par lequel un établissement, habilité à cet effet met ou promet de mettre temporairement, et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ou contracte pour le compte de celle-ci engagement par signature.

Le crédit au sens de l'article « 112 » de la loi **90-10** relative à la monnaie et au crédit dispose que le crédit est tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tels qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédits, les opérations de locations assorties d'options d'achat notamment les crédits-bails.

A travers cette définition, on constate que le domaine des opérations de crédits est aussi vaste que la diversité des besoins de financement de la clientèle.

61-Guy CAUDAMINE, Jean MONTIER, banque et marchés financiers, éditions Economica, Paris, 1998, page142

Pour PETIT-Dutaillis, « faire crédit, c'est faire confiance, mais c'est aussi donner librement la disposition affective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service ». ⁶²

PRUCHAUD J, quant à lui, dit que « le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie». ⁶³

Pour Bernard V. et Colli J.C, « le crédit est un acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps, biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement ». ⁶⁴

Selon BRANER, J, le mot « crédit » a la même étymologie que le mot « croire » (en latin, « credo » je crois, j'ai confiance) ; c'est donc une activité qui repose sur la confiance, celle que le prêteur accorde à l'emprunteur de qui il attend le remboursement du prêt ⁶⁵

Autrement dit, faire crédit, c'est faire confiance et mettre à la disposition de quelqu'un - d'une manière effective - un bien réel, ou un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien sera restitué dans un délai convenu le service ainsi rendu est rémunéré, compte tenu de l'attente, du risque encouru, et de la nature du service en lui-même. Cette rémunération dans le domaine bancaire se dénomme agios ainsi le crédit c'est du temps et l'argent que la banque prête.

62-PETIT-DUTAILLIS, *le risque de crédit bancaire*, Editions scientifiques Riber, Paris, 1967, p18.

63-PRUCHAUD. J., *Evolution des techniques bancaires*, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960, p.50.

64-BERNARD. V. ET Colli. J.c., *les crédits bancaires aux entreprises*, Revue bancaire, p.43.

65-BRANER, J. *Les techniques bancaires*, PUF, Paris 1970, P 28

Dans certain cas, des garanties sont demandées à l'emprunteur pour accroître la confiance qui peut lui être accordée (caution, nantissement, hypothèque...).

De ce qui précède, trois critères principalement inséparables dans l'octroi des crédits peuvent être déduits, il s'agit entre autre de la confiance qui doit exister entre les parties contractantes, et à cela s'ajoute le facteur temps qui est extrêmement important dans ce genre d'opération. Enfin, le crédit ne peut pas se séparer du risque.

Paragraphe 2 : Objet Du Crédit

Le crédit s'étale dans le temps et dans l'espace. En effet, la durée d'un crédit peut être de quelques jours au plus de vingt ans, il touche des domaines très diversifiés, des branches d'activités de plus en plus nombreuses. C'est ainsi qu'une gamme variée de crédit a vu le jour, elle est en extension permanente et cela suivant l'évolution des besoins de la clientèle.

Le crédit bancaire, seul et unique moyen de financement de notre économie, joue un rôle important dans le développement de l'activité économique. Nous essayerons dans cette section, de faire une présentation générale des crédits offerts par un système bancaire, en analysant les formes de crédits destinés aux entreprises et aux particuliers nés de la superposition des contraintes réglementaires et des procédures de limitation du risque du créancier.

Paragraphe 3 : Le rôle du crédit

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et enfin, son rôle d'instrument de création monétaire⁶⁶

Le crédit permet les échanges. C'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises, une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine, par le recours de ces dernières, à la banque afin d'anticiper leurs recettes.

66-Sylvie DIATKINE, les fondements de la théorie bancaire, éditions Dunod, Paris, 2002, page 39.

Le deuxième rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulateur de la production. Comment cela? L'activité de production se modernise au jour le jour, grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie, lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production. Cette dernière, sera consommée par les ménages à travers les crédits accordés par les banques, afin de stimuler les achats et, par conséquent, le secteur de production.

Le crédit permet d'amplifier le développement. La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui s'explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation. Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents.

En effet, la création de nouveaux moyens de paiement permet le déplacement des facteurs de production vers les entreprises nouvelles, sans détruire les anciennes. On aura grâce au crédit, des ressources productives sans fournir en contrepartie, au départ, des biens ou des services.

Elle peut être un moyen de classification, selon qu'il s'agisse par exemple, du financement des créances détenues par l'entreprise sur sa clientèle, d'un crédit acquéreur immobilier, du financement de l'acquisition de biens d'équipement, du financement de marchés publics et du financement d'exportation, etc.

Cette classification tient compte de plusieurs besoins de financement pour l'entreprise. Seulement, elle présente l'inconvénient de faire une liaison directe entre le moyen de financement et son objet, ce qui n'est pas toujours le cas dans la pratique.

Paragraphe 4 : Critères De Classement Des Crédits

Nous pouvons distinguer les critères de classement des crédits bancaires, suivants :

1. Nature de la clientèle

Selon la nature de la clientèle, nous pouvons retenir quatre catégories (les entreprises, les entrepreneurs individuels, les particuliers et les divers) : La catégorie des entreprises regroupe les entreprises non financières, ayant la forme juridique de société de personnes ou de capitaux (à l'exception des sociétés d'assurance).

En second, nous avons les entrepreneurs individuels qui n'ont pas de personnalité juridique distincte de celle de l'entrepreneur, celui-ci étant une personne physique. Parmi les entrepreneurs individuels, nous trouverons les professions libérales, les artisans et les commerçants.

Les particuliers, représentent une catégorie à part et regroupe les personnes physiques, à l'exception des entrepreneurs individuels, dénommés aussi les ménages.

La dernière catégorie regroupe les agents économiques, qui n'appartiennent pas aux catégories citées ci-dessus. Elle englobe notamment, les administrations publiques, les sociétés d'assurance et de réassurance et les caisses de retraites.

2. Les catégories socioprofessionnelles

Les moyens de financement mis en œuvre par le système bancaire sont fréquemment classés, selon les catégories socioprofessionnelles bénéficiaires, notamment certains secteurs particuliers comme la pêche, l'agriculture, la promotion immobilière, etc.

Cette distinction résulte de l'action incitative des pouvoirs publics, en vue de financer l'expansion de certains secteurs économiques, et non pas, dans un but de connaître les différents besoins de financement.

3. La technique utilisée

Il existe quatre techniques permettant de classer les crédits indépendamment de leur objet et de leur fonction :

- L'autorisation du compte débiteur : selon les conditions de banque et les besoins de financement de l'entreprise, le banquier tolère à son client de voir son compte passé débiteur.

- L'avance en compte (cession de créance) : le banquier achète un effet (représentatif de créances commerciales ou d'un prêt financier), et après déduction faite des intérêts prélevés par la banque, il crédite le compte de son client du montant net. Cette technique sert de support à des crédits divers comme l'escompte commercial, le financement des exportations par mobilisation de créances nées sur l'étranger, etc.

- Le contrat de prêt (mise à disposition des fonds) : il se traduit par une avance en compte remboursable, selon un échéancier (forme traditionnelle des crédits acquéreurs immobiliers).

- Les engagements par signature : ils permettent à l'entreprise d'obtenir un marché (caution d'adjudication,...), de retarder des dépenses (obligations cautionnées,...), d'éviter une dépense (cautions douanières délivrées dans le cadre d'une réexportation d'une marchandise,...) et d'avancer une recette (caution de reversement d'acomptes sur marché public,...).

4. La durée du besoin financé

Le plan comptable bancaire national distingue trois types de crédits, selon leur durée :

Les crédits à court terme, de trois mois à un an ;

Les crédits à moyen terme, de un an à deux ans ;

Les crédits à long terme, de deux ans à sept ans.

Il faut signaler, que le terme du crédit n'est pas toujours relié à sa fonction, citons l'exemple d'un crédit long terme exportation, qui finance une opération commerciale, et un autre qui finance l'achat d'un bien immobilier qui est assimilé à un crédit d'investissement.

Paragraphe 5 : Procédures Administratives De L'octroi De Crédit

Après l'étude du dossier de crédit et l'analyse du risque, la prise de décision représente une suite logique de cette étude.

Cette décision est prise par le comité du crédit de l'agence qui selon l'organisation de l'agence peut être siégeant ou non siégeant.

Le comité de crédit peut rejeter la demande d'octroi du crédit et notifier ce rejet au client avec la précision des motifs et voie de recours. Comme il peut émettre un avis favorable pour l'octroi du crédit avec la fixation des conditions de mise en place.

A- La décision d'octroi :

Le comité de crédit est l'organe habilité par lettre de délégation de la Direction Générale à prendre la décision d'octroi des crédits.

Ce comité est chargé de l'étude du dossier de crédit et de transmettre le dossier accompagné d'un avis au comité compétent au niveau du groupe d'exploitation où la décision finale sera prise.

B- L'autorisation de crédit :

Dans le cas où le comité de crédit déciderait l'octroi du crédit, il est établi une autorisation de crédit destinée à l'agence du demandeur de crédit, lui fournissant toute information nécessaire pour la mise en place du crédit, à savoir : la forme des crédits autorisés, leur montant, leur échéance, les garanties à recueillir et les conditions particulières.

L'autorisation de crédit est un document interne à la banque qui ratifie l'accord du comité de crédit et permet de mobiliser le crédit dès sa signature.

L'agence notifie l'autorisation au client et l'invite à réunir les conditions exigées pour la mise en place.

C- Les vérifications préalables :

Après la notification au client de la décision prise, le banquier doit être très vigilant en matière du respect des conditions exigées par le comité du crédit.

D- La convention du crédit :

Suite de l'acceptation du client des conditions de mise en place, le banquier établit une convention de crédit qui est un contrat qui régit la relation du prêteur avec l'emprunteur. Elle précise les modalités du fonctionnement d'octroi et de remboursement, et elle est établie en quatre exemplaires et doit être dûment signée par le client d'une part et le directeur d'agence d'une autre part. La convention de crédit doit contenir les clauses contractuelles suivantes :

- Une clause désignant les parties contractantes.
- Une clause désignant l'objet du contrat.
- Une clause d'affectation du prêt.
- Une clause concernant les garanties.

- Une clause du taux d'intérêt.
- Et une autre des modalités de remboursement applicables.

E-: Recueil des garanties :

Le banquier doit ensuite procéder au recueil des garanties proposées préalablement par le client, par conséquent il doit s'assurer que ces garanties sont réalisables et qu'elles ne sont pas gagées en d'autres engagements.

F- Le tableau d'amortissement :

Le banquier doit établir un tableau d'amortissement déterminant les échéances selon le mode de remboursement choisi. Ce tableau doit être établi en plusieurs exemplaires, et doit être signé par le client.

G- La chaîne de billets :

Pour s'assurer de l'engagement du remboursement par le client, et avoir la possibilité du refinancement de la créance détenue sur l'emprunteur, le banquier doit inviter le client à signer des billes à ordres correspondant aux échéances prévues.

Cette chaîne de billets sera transmise à la direction financière pour un éventuel réescompte. Et à la fin de chaque échéance l'agence reçoit une écriture entre sièges accompagnée du billet à ordre échus, pour débiter le compte du client.

H-Le déblocage des fonds :

A la fin des procédures qu'on a mentionnées le banquier doit procéder aux dernières vérifications concernant les justificatifs de mobilisation des fonds, et il doit vérifier la destination du montant du crédit.

I- Comptabilisation des opérations :

Du recueil des garanties, jusqu'à la mise à disposition des fonds, tout doit être comptabilisé.

SECTION 2

Techniques De Financement Du Commerce Extérieur

Le banquier accompagne l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

En effet, quand il s'agit d'importation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).

Lorsqu'il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

Dans le souci de bien expliquer les techniques de financement, nous jugeons utile de définir le contexte d'utilisation de chaque technique à travers cette section structurée comme suit :

Paragraphe 1 : Les techniques de financement à court termes.

Paragraphe 2 : Les techniques de financement à moyen et long termes.

Paragraphe 3 : Autres techniques de financement à moyen et long termes.

Paragraphe 1 : Les Techniques De Financement A Court Terme

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux (02) à sept (07) ans avec un différé de un (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier ⁶⁷. Ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.

⁶⁷-L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette.

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- en cours de fabrication ou de livraison ;
- après l'expédition des marchandises ;
- en période de contentieux avec le fournisseur.

Nous retrouvons dans cette section les principales techniques de financement à court terme.

1.1. Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

1.1.1. Définition : Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est destiné soit les opérations commerciales soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie .

Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.

1.1.2. Caractéristiques :

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.

Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

- Le remboursement du crédit

Le remboursement du crédit est assuré soit :

- par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment,

-par utilisation d'un crédit acheteur,

- par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

- Conditions :

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

1.1.3. Avantages et inconvénients :

-Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.

-La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ; une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

-Ce type de crédit connaît cependant des limites.

-Le montant est souvent plafonné ; il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger :

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance qui prend effet de la date de la sortie de marchandises du territoire douanier.

2.1. Définition :

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le

financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement.⁶⁸ Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce. L'intérêt de ce crédit est de permettre aux entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers de recevoir leur contrepartie après la mobilisation des ces créances auprès d'une banque.

2.2. Caractéristiques :

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances. Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance. Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

2.3. Procédure :

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

2.4. Avantages et inconvénients :

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre :

68-f,TALEB cours de magister ,droit bancaire et financier ,univ oran,2010-2011

-Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;

-Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

-risque de non-paiement ;

-risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

1.3. Les avances en devises ⁶⁹ :

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement "avance en devises".

1.3.1. Définition : Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation. L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

1.3.2. Caractéristiques :

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement

Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises ²³ et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

69- BENBAYER.h,cours « les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier,univ oran,2010-2011
Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée

1.3.3. Déroulement de l'opération

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit :

L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.

Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.

L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

1.3.4. Avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.
- La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles à savoir ;

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.

1.4. L'affacturage :

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons "l'affacturage" ou "le factoring".

1.4.1. Définition

Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement"

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.⁷⁰

C'est une opération par laquelle un exportateur cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'exportateur du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.⁷¹

L'affacturage (factoring en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mises en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affactureur ou factor (anglais). Longtemps mal considéré, comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, il s'agit aujourd'hui d'un outil moderne et souple au service des entreprises. C'est à la fois un procédé d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre les impayés et de financement à court terme.

1.4.2 Caractéristiques

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an. Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

- un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
- un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
- un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

70-BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107

71-Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

En Algérie, les textes juridiques concernant les sociétés de factoring ont été adoptés en 1995, mais malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

1.4.3 Déroulement de l'opération :

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement ; Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.

Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier ;

L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par "l'affacturage".

L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring.

Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.

De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances, moyennant le paiement d'une commission au factor ;

Le factor export transmet les effets au factor import ;

Le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

1.4.4. Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allègement de leur bilan;
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins:

- le coût de cette opération est relativement élevé ;
- l'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

Paragraphe 2 : Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes

Les financements à moyen et long termes permettent aux exportateurs de biens d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement, elle est comprise entre sept (7) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisations lourdes; notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels,

La banque ne disposant généralement que de ressources à court termes, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ses ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entraînerait l'immobilisation de ses fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liés à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).⁷²

Les crédits à long termes nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements.

⁷²-fatiha TALEB ,relations banques entreprise,cours de magister en droit bancaire et financier,univ oran,2011-2012

2.1. Le crédit fournisseur

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit

2.1.1. Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

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 financières.

2.1.2. Caractéristiques

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés. Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme; et supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : " procédures des paiements progressifs " : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. Il est à signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le **TICR** augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par l'OCDE « Organisation de coopération et de

développement économique ». Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE.

Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts. Le crédit fournisseur consiste en un escompte «sauf bonne fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues.

En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert). Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

2.1.3. Déroulement de l'opération :

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

2.1.4. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs ; il présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.

- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.

-Le financement peut porter sur 100% du contrat.

-La connaissance rapide de l'échéancier et du coût.

-L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

-Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).

-Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.

-La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

-D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ...

-D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

2.2. Le crédit acheteur :

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement

2.2.1. Définition :

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants. :

* Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.

*Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

2.2.2. Caractéristiques :

Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières. Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.

Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.⁷³

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements. Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement. La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédit acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est arrêté par les pays membre de l'OCDE, valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur réglementés, c'est à dire ceux bénéficiant de soutien public. Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques.

Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :

*La commission de gestion pour rémunérer les frais de gestion et de suivi du crédit acheteur.

*La commission d'engagement pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur. Elle est calculée sur le solde non

73-f.Taleb,cours de magister,opcit,

utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement.

Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur, soit au comptant, soit par incorporation dans le montant du crédit. Ces primes concernent les deux polices d'assurance nées des deux contrats du crédit acheteur :

*La police risque de fabrication : elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassant pas 90%, contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur.

*La police risque de crédit : elle assure les banques à 95 %, contre le manquement éventuel de l'emprunteur à ses engagements de remboursement.

Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivant la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe. Nous citons ci-après les principales lignes de crédit.

*Les protocoles intergouvernementaux : il s'agit des accords conclus entre les gouvernements afin de promouvoir les échanges commerciaux entre leurs pays ;

*Les protocoles bancaires : appelés également " accords cadres " : ils sont souvent des applications des protocoles financiers intergouvernementaux. Il s'agit des lignes de crédit accordées par des banques étrangères ;

*Les accords multilatéraux : lignes de crédit mises en place par les institutions financières internationales (BIRD,BAD, BM...)

*Les conventions spécifiques : lignes de crédits acheteur octroyées par une banque étrangère pour le financement d'une opération donnée.

2.2.3. Les Différentes Phases Du Crédit Acheteur :

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes ; il souhaite donc recevoir des débloqués de fonds de la part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie. De son côté, l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitif des prestations. Pour concilier ces intérêts contradictoires les banques ont mis en place la technique du " crédit acheteur ".

Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers les étapes qui suivent :

* La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (Formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion, ... Cette date est également appelée : *date effective*.

* La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations. Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement.

* La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée. Le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et/ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux.

* La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé.

* La date d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement : date de réception provisoire ou définitive, date de mise en route de l'usine...

* La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal (le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.

* La date du premier remboursement.

* La date du dernier remboursement.

2.2.5. Avantages Et Inconvénients

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages :

Pour l'exportateur :

- Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités;
- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

Pour l'importateur :

- Bénéficiaire de délais de paiement.
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants:

Pour l'exportateur :

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

Quant à l'acheteur, il se trouve face :

- à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- à la lenteur de l'opération ;
- au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
- au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

2.3 : Le Crédit-Bail Ou Leasing

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

Régi par les dispositions des textes suivants : La loi **90/10** du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit (Art n° 112,116), l'ordonnance 03/11 relative à la monnaie et au crédit dans son article 68; L'ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail, L'instruction de la Banque d'Algérie **07/96** du 22/10/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de leasing et leur agrément.

2.3.1. Définition :

Le crédit bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19e siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons. Le crédit-bail ou leasing, est une opération commerciale et financière ⁷⁴ :

- réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé;
- ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire;

74-l'article N°2 de l'ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail,

- et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

Les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu'elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens. Les opérations de crédit-bail sont dites "Leasing financier" si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé par le crédit-bail, si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et s'il garantit au bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis. Les opérations de crédit-bail sont dites "Leasing opérationnel" si la totalité ou la quasi totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

Il est aussi défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Il s'applique aussi bien à des biens mobiliers qu'immobiliers. Il peut être national (les contractants sont résidents) ou international (dans le cas où l'un des contractants serait un non résident).

Le crédit-bail ⁷⁵ est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable.

Au terme du bail (la durée de location) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur.

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement.

Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

75-f.TALEB,opcit

2.3.2. Mécanisme :

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires, conteneurs, équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics, machines- outils ...

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur.
- Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

Donc, la technique de leasing met en relation trois intervenants:

- Le fournisseur : vendeur ou fabricant
- L'opérateur locataire : qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.
- Le bailleur de fonds : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel), ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

2.3.3. Caractéristiques :

Il existe deux types de crédit-bail :

- Le crédit-bail mobilier;
- Le crédit-bail immobilier.

- **Le crédit-bail mobilier** : C'est l'opération qui consiste pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit-bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur. Défini par les dispositions du septième article de l'ordonnance du 1996 précitée comme suit « Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression "le crédit-bailleur" donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression "le crédit-preneur", des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer »⁷⁶.

- **Le crédit-bail immobilier** : c'est la même opération que pour le crédit-bail mobilier, sauf que c'est un bien immeuble, en général à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit-bail immobilier et ensuite ils lui sont loués. Le contrat de location qui comporte une promesse unilatérale de vente pour un prix convenu à l'origine.

Le crédit-bail peut être national ou international, décrit par le cinquième article de l'ordonnance du 1996 citée plus haut comme suit :

* comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie.

* comme international lorsque le contrat lui servant de support est:

* soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident.

* soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie.

76- l'ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail,opcit

2.3.4. Les Avantages Du Crédit-bail :

- La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples.
- Financement de l'intégralité (100%) du coût de l'investissement
- Contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire.
- Le crédit-bail ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations ce qui lui permet de conserver ses capacités d'emprunt.
- Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible.
- Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide).
- de bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est à dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement ;

2.3.5. Les Inconvénients Du Crédit-bail :⁷⁷

- Le preneur a un droit de jouissance lui permettant de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit, cependant, il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état, donc il a une lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.
- Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre.
- En cas de vol du matériel le contrat subsiste.
- Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique.
- Le coût du crédit-bail est très élevé; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants. La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.⁷⁸

77-PRUCHAUD. J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960, p.50

78- Jean-Pierre LAHILLE, Bien gérer vos relations avec vos banquiers, les éditions d'Organisation, Paris, 2002, 399 pages.

Sous-section 3

Autres Techniques De Financement

En sus des techniques de financement mentionnées ci-haut, les opérateurs économiques disposent d'autres techniques de financement, peu utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptées pour certains cas ;

Paragraphe 1 : Le Forfaitage

1.1-définition :

Appelé également rachat de créance à forfaitage. Le forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur.⁷⁹

Il remplace peu à peu la confirmation de commande que nous allons voir par la suite. Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).

Autrement dit, cette technique permet au vendeur de céder ses créances en escomptant les effets de commerce (billet à ordre ou lettre de change) auprès du forfaitier sans aucun recours (le vendeur n'aura plus affaire à l'importateur, le responsable sera une banque garante ou autre institution), L'exportateur vend ses créances au forfaitier moyennant des commissions et le taux d'escompte).

79-Éric LAMARQUE, gestion bancaire, éditions e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003, 221 pages

Les risques existant pour le forfaitaire influencent la commission exigée ; ce sont les risques de non paiement (insolvabilité du client), risque de non transfert, gestion administrative des postes clients.

La condition pour que le forfaitaire accepte l'effet de commerce et qu'il soit garanti est : l'acceptation de la traite et l'aval du billet.

1.2. Caractéristiques

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.⁸⁰

Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte. Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5 ans. Cependant, il est possible d'acheter des créances inférieures à 18 mois sans toutefois descendre en dessous du seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent atteindre 10 ans.

Les créances doivent être libellées dans les monnaies pour lesquelles le refinancement est immédiat et sans problème, sinon elles risquent d'être refusées par le forfaitaire. Après le rachat de la créance, le forfaitaire n'a droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur. Généralement, le forfaitaire ne garde pas la créance dans ses livres jusqu'à échéance, il la cède à son tour, totalement ou partiellement si elle est divisible, à d'autres forfaitaires sur un marché secondaire très actif. Les forfaitaires achètent la créance sans recours contre le forfaitaire originel ou l'exportateur cédant.

80-Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001, n° 111, pages 195-246

Cette technique est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées. Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible.

Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte : Les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur...

Il contient :

- une commission (rémunération du forfaiteur) qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commercial ou risque de non-paiement ...

- un coût de refinancement : le taux de référence qui est généralement le LIBOR sur la devise concernée pour l'échéance à honorer (le taux d'escompte est constitué de la commission de forfaitage et du coût de refinancement).

- En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaiteur et l'échéance des créances commerciales.

1.3 Déroulement Et Schéma Représentatif De L'opération :

L'opération de forfaitage se déroule en deux étapes : négociation et réalisation.⁸¹

1.3.1. La négociation

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaiteur sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom

81-Mohamed Yazid BOUMGHAR, la relation PME-BANQUE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23, 24, 25 juin 2003, hôtel Hilton, Alger, 15 pages.

de la banque de l'acheteur, le montant et la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitaire fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant net à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

1.3.2. La Réalisation

L'exportateur présente au forfaitaire un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de paiement, garantie...

Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminué de la commission d'escompte à échéance. A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

Donc, la concrétisation de l'opération de forfaitage passe par les étapes suivantes :

- 1- contrat commercial entre exportateur et importateur
- 2- Forfaitage (expo- forfaitaire)
- 3- Livraison + envoi de la traite (expo-import).
- 4- Acceptation ou avalisation de l'effet (import---B import)
- 5- Remise de l'effet (B importateur--- expo)
- 6- Présentation des effets pour escompte (Expo—forfaitaire)
- 7- Paiement (forfaitaire---export)
- 8- Paiement (B importateur ---forfaitaire)

Le forfaitaire pour se prévenir contre le risque de non paiement souscrit à la CAGEX

1.4. Avantages Et Inconvénients :

Le forfaitage présente de nombreux **avantages** :

Pour l'exportateur

- Le financement intégral et immédiat de la créance.

- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant.

- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours.

- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées.

- Suppression des risques de non transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur.

- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.

- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

Pour l'acheteur

- Bénéficiaire des délais de paiement.

Pour le forfaitaire

- L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, le forfaitage présente également des **inconvenients** :

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.

- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire).

- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :

- une commission du forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire;

-un coût du refinancement ;

-une commission d'engagement ;

-une prime d'assurance.

-La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante due à "l'endossement" des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

Paragraphe 2 : La confirmation de commande

Parmi les techniques de financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipements nous retrouvons **la confirmation de commande**.⁸²

2.1. Définition :

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

2.2. Caractéristiques :

Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.

La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.⁸³

82- Éric LAMARQUE, gestion bancaire, opcit

83-Nicolas EBER, les relations bancaires de long termes ,opcit

Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.

Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques ;

2.3. Procédure:

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepter et payer les effets commerciaux.⁸⁴

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risque et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur.

Par ailleurs elle doit contracter une assurance crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur. A échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation des traites.

2.4. Avantages et inconvénients :

Les avantages les plus importants que présente cette technique sont :

-Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc...

-La couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.

84- Monique ZOLLINGER, marketing et stratégies bancaires : la métamorphose, éditions Dunod, Paris, 2005, 181 pages

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :

-Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.

-Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

Paragraphe 3. Le Crédit Financier

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés *crédits financiers*.

3.1 : Définition⁸⁵

Le crédit financier dénommé également «**crédit d'accompagnement** » ou encore «**crédit parallèle** » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- ✓ financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- ✓ financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- ✓ financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

3.2 : Caractéristiques

Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants. La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans et le montant correspond aux besoins de l'importateur. Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

85-Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/1989, n° 17, office des publications universitaires, pages 133-146

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.⁸⁶

3.3 : Avantages Et Inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

- Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :
- Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement.
- Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.
- Le coût de ce crédit est très élevé.

Dans le but de mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. Nous avons exposé dans cette section les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue. Pour atteindre les objectifs souhaités le partenaire banquier, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis à vis de ses clients. Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...).

Il est à signaler également que l'utilisation du " crédit acheteur" qui était très fréquente auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre

86-Messaoud BOUSRI, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février 2003, n°10, pages 13-18.

Conclusion Du Chapitre 1

Les transactions commerciales internationales se développent au jour le jour, et dans ce cadre les opérateurs économiques se trouvent souvent dans des situations de manque de provision et en besoin de financement, et par voie de conséquence ils ont recours aux banques pour financer leurs opérations, c'est pour cette raison que les banques mettent en œuvre plusieurs techniques de financement, différentes en matière de temps, de procédures et des formalités.

Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis au respect de certains éléments de base. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et de services, constituent les pièces maîtresses de l'opération. Aussi, ces éléments, représentent des outils indispensables pour le banquier, dans la conduite de toute opération de financement du commerce extérieur.

Chapitre 2

Les Méthodes De Règlement Des Opérations Du Commerce Extérieur.

Chapitre 2

Les Méthodes De Règlement

Des Opérations Du Commerce Extérieur

L'importance des montants en jeu, la diversité des systèmes juridiques, la divergence des pratiques commerciales et les incertitudes politiques spécifiques à certaines nations ont suscité la méfiance entre partenaires commerciaux internationaux, c'est dans ce contexte que des moyens ont été mis en place dans le but de faciliter la réalisation des opérations commerciales ⁸⁷.

Acheteurs et vendeurs doivent parfaitement s'entendre en ce qui concerne leurs responsabilités mutuelles dans un contrat commercial, sur les instruments de paiement qui vont être utilisés, ainsi ils doivent choisir des méthodes de règlement de leurs transactions commerciales.

Les emprunts servent à effectuer des paiements. Plus précisément, le crédit à court terme sert à payer les biens et les services nécessaires au fonctionnement de l'entreprise. Par biens, nous entendons les matières premières et les matières consommables utilisées servant à la production, ou les produits commerciaux (pour l'exportation par exemple). Dans les transactions d'import/export, le vendeur et l'acheteur ne se connaissent pas nécessairement et, prennent beaucoup plus de risques. Comment le vendeur peut-il s'assurer qu'il va être payé où la monnaie dans laquelle il est payé ne va pas se déprécier par rapport à celle de son pays et ainsi rogner ses marges ?

Comment l'acheteur peut-il être sûr qu'il va être livré à temps et selon sa demande ?

A moins de bien se connaître et de se faire mutuellement confiance, ils devront avoir recours aux paiements commerciaux et à des mécanismes de financement en passant par une tierce partie telle qu'une banque ou une institution financière spécialisée.

⁸⁷-Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002, pages 110-113.

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement et règlement à l'international mais dans le choix entre plusieurs instruments et techniques de paiement, il faut prendre en considération, outre des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils procurent, les usages et réglementations dans le pays de l'autre partie.

En effet, il se peut très bien que dans certains pays, des instruments de paiement n'aient pas le caractère contraignant qu'ils peuvent avoir dans un autre pays. En outre, l'emploi d'un instrument ou d'une technique de paiement peut être interprété de différentes façons par l'exportateur selon qu'il réside dans tel ou tel pays.

Donc, le choix des instruments et des techniques de paiement doit se faire au cas par cas, en fonction des contraintes externes et internes et généralement le classement des instruments et techniques de paiement selon le degré de sécurité et de fiabilité afin d'éviter les risques qui peuvent découler.

Aussi, le Mode de Paiement détermine la façon selon laquelle l'acheteur règlera son paiement avec le vendeur. Il est fonction de la capacité de marchandage entre les deux parties, la relation entre l'acheteur et le vendeur, le risque politique des deux pays, et le type de produit faisant l'objet du contrat.

Le terme instrument de paiement désigne la forme matérielle utilisée pour effectuer le paiement d'une transaction commerciale (achat de marchandises ou de services). Parmi les instruments de paiement certains ont une forme physique et d'autres sont immatériels ou informatisés.

Cette section comprend trois sous sections qui traitent en premier rang les différents instruments de paiements qui peuvent être utilisés, en deuxième rang une étude sur les modes de paiement utilisés en Algérie et dernièrement une démonstration des différents risques qui peuvent découler de la réalisation des opération de commerce extérieur et les moyens prévus pour leur couverture.

Section 1

Les termes et instruments de paiement des opérations de commerce extérieur

Sous-section 1

Les termes de paiement

Après concrétisation de l'accord sur la marchandise à livrer et le prix à payer, il appartient aux contractants de préciser les termes de paiement ⁸⁸ qui concernent généralement:

- Le lieu dans lequel le paiement doit être effectué.
- Le délai de règlement accordé ou la date de paiement.
- L'étendue de paiement.
- La monnaie de paiement.

Paragraphe 1 : Le Lieu De Paiement

1-2 : Le Droit Applicable :

Dans le cas où l'intention des parties concernant le lieu de paiement ne serait pas clairement exprimée, ces derniers font appel au juge qui aura à interpréter la volonté des parties par référence au droit applicable au contrat.

Pour le droit algérien, le lieu de paiement est situé généralement au domicile bancaire du créancier.

88-Monique ZOLLINGER, Marketing et stratégies bancaires : la métamorphose, éditions Dunod, Paris, 1992, page 94.

Paragraphe 2 : Le Moment De Paiement

Selon la nature et l'importance de la transaction l'acheteur et le vendeur peuvent convenir des modalités de paiement énumérées ci- après :

2-1 Le Prépaiement :

L'acheteur paye par anticipation son fournisseur qui ne peut assurer le financement de la fabrication des biens commandés ou leur entreposage avant la livraison.

En payant de cette façon, l'acheteur encourt un risque de contrepartie qui peut naître de la faillite du fournisseur avant la livraison de la marchandise prépayée.

Pour se prémunir contre ce risque, l'acheteur pourrait opter pour l'une des variantes :

- Obtenir une garantie de restitution d'avance (montant du prépaiement).
- Obtenir un gage qui couvre les biens en cours de fabrication ou d'autres actifs du fournisseur.
- Se faire transférer la propriété des biens en cours de fabrication ou des matières premières destinées à leur fabrication pour qu'ils ne fassent pas partie du gage commun des créanciers du fournisseur en cas de faillite de ce dernier.

2-2 Le Paiement Au Comptant :

Le vendeur n'obtient le paiement qu'après livraison de la marchandise au lieu convenu, de même, l'acheteur n'obtient la marchandise qu'une fois le paiement effectué.

En cas de besoin, chaque partie obtient un financement de sa banque ou d'un tiers sans atteindre l'exécution de ses obligations contractuelles envers l'autre partie.

Ce paiement est avantageux en droit international par rapport aux autres paiements, à défaut d'indications dans le contrat d'un moment de différer pour le paiement du prix.

Notons que le dénouement d'une opération du commerce international par livraison et paiement simultanés est difficile à réaliser, à cause de l'éloignement géographique des parties, de la technicité croissante des opérations du commerce international et même des matières vendues ainsi que l'exécution successive des prestations du contrat.

Afin d'éviter ce problème, deux solutions sont proposées :

- Inspection de la quantité et de la qualité de la marchandise avant expédition, donc au moment de sa remise au transporteur, par des sociétés internationales spécialisées.
- Intervention d'un tiers ayant une surface financière acceptable ; il s'agit généralement d'une banque qui s'engage irrévocablement envers les deux parties à effectuer le paiement dès la remise des marchandises. C'est le principe utilisé dans un crédit documentaire que nous étudierons ultérieurement.

2-3 Le Paiement Différé :

Le fournisseur accorde un délai de paiement à son client ⁸⁹. Ce paiement est accordé généralement quand :

- l'acheteur n'est pas en mesure d'honorer, par sa seule trésorerie, le paiement des biens et services fournis, faute de fonds propres.
- Il a été convenu que le paiement dépendra de la revente de la marchandise à un autre acheteur, dans ce cas le prix de la revente assurera le paiement du prix de la vente.

Dans ces deux cas, le fournisseur est exposé au risque de contrepartie qui peut se matérialiser par la faillite de l'acheteur. Afin de se prémunir contre ce risque, le fournisseur a la possibilité d'opter pour l'une ou l'autre des solutions suivantes :

- Obtenir une assurance auprès d'un organisme d'assurance afin d'obtenir le paiement du prix des marchandises livrées, en cas de non-paiement par l'acheteur au terme convenu.
- Se réserver la propriété des biens remis à l'acheteur jusqu'à paiement du prix.
- Escompter sa créance à terme sur l'acheteur auprès d'une banque.

Il ne suffit pas de spécifier le moment où l'acheteur doit s'acquitter du prix (prépaiement, comptant, paiement différé), mais il faut aussi prendre en considération le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté du prix.

89-Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, édition la revue banque, Paris, 1995, page 183.

Dans les opérations du commerce international, "on peut considérer que le débiteur n'est libéré de son obligation que lorsque son créancier reçoit effectivement le paiement convenu" ⁹⁰

Par contre, les principes « UNIDROIT » (Institut international pour l'unification du droit privé). Prévoient, "la libération du débiteur de son obligation de paiement à la date à laquelle le transfert à l'établissement financier du créancier prend effet". C'est à dire lorsque le compte de la banque du vendeur auprès de la banque de l'acheteur est crédité par cette dernière.

Notons que ces principes ne sont applicables que dans le cas où ils seraient prévus dans le contrat ou lorsque les contractants optent pour la soumission de leur contrat aux principes généraux du droit ou aux usages du commerce.

A défaut d'accord des parties, le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté de son obligation est déterminé par le droit applicable.

Paragraphe 3 : L'étendue Du Paiement

L'acheteur n'a pas seulement l'obligation de s'acquitter du prix mais aussi il est souvent contraint à payer d'autres sommes afin d'assurer la bonne fin du contrat commercial.

Ces divers frais qui concernent notamment les frais d'assurance, de transport, d'impôt et de dédouanement sont supportés par l'acheteur ou le vendeur selon leur accord dans le contrat. Cet accord peut être implicite du fait d'utilisation des incoterms qui précisent le partage des frais et des risques entre les deux parties.

L'application de l'étendue du paiement au contrat n'est jamais en contradiction avec l'incoterm utilisé dans ce dernier.

Paragraphe 4 : La Monnaie De Paiement

Comme pour le lieu et le moment de paiement, l'acheteur et le vendeur doivent choisir et indiquer dans le contrat la monnaie dans laquelle doit s'effectuer le paiement et cela afin d'éviter tout malentendu.

90-AFFAKI.G, CATTANNI.C, BOURQUE.J-F: Financements et garanties dans le commerce international, Centre du commerce international, Genève, 2002, P.25

Pour effectuer ce choix, les opérateurs internationaux doivent tenir compte de divers éléments. Les uns leur étant externes ; les autres sont internes à leur entreprise :

4-1 Critères Externes :

- L'opérateur international n'est pas toujours libre de choisir la monnaie de facturation car il peut être amené à subir les contraintes d'un pays imposant sa monnaie nationale dans les opérations commerciales avec l'étranger ; tant à l'achat qu'à la vente.

- Certains pays, soit pour des raisons de proximité, soit par le fait de relations historiques et/ou financières, ont pour habitude de commercer dans une tierce devise : C'est le cas du dollar américain (USD) dans les pays d'Amérique latine et du Nord, du moyen- orient et d'Asie du sud-est, l'euro dans la zone euro etc.

- Dans le cas où le pays de l'acheteur ne posséderait pas un marché des changes de la monnaie du vendeur, l'importateur rencontre des difficultés à se procurer la devise du paiement auprès des banques locales et peut être amené à refuser la transaction.

4-2 Critères internes :

L'opérateur doit opter pour le choix de la monnaie de facturation qui :

- Lui permet de couvrir son risque de change.
- lui permet un financement à faible taux d'intérêt ou bien un cours à terme favorable.

Les contractants ont intérêt à :

- Facturer et/ou payer en une «grande monnaie » transférable et servant de façon générale aux paiements internationaux.
- Diversifier leur portefeuille pour minimiser les risques car les monnaies ne se déprécient (s'apprécient) pas toutes en même temps.

Pour l'Algérie :

La monnaie de facturation peut être :

- Le dinar algérien, lorsque le contrat de vente est conclu avec un partenaire des pays membres de l'Union du Maghreb Arabe « UMA ».
- L'une des devises convertibles cotées par la Banque d'Algérie.

Après avoir déterminé les termes de paiement, l'exportateur et l'importateur doivent choisir des instruments de paiement de leurs transactions commerciales ; dans ce sens, On désigne par instrument de paiement la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont réalité physique tel que le cheque et la lettre de change. Le développement de la télématique fait disparaître certains de ces supports matériels au profit de transactions entièrement informatisées ; il en va ainsi de la plupart des virements bancaires internationaux.

Il existe alors des instruments de règlements des transactions commerciales sous différentes formes à savoir : documentaire et électronique.

Sous-Section 2

Les Effets De Commerce

L'expression « effet de commerce » est la plus couramment utilisée pour désigner les divers instruments de paiement d'une somme d'argent. Les effets de commerce sont des documents créés et utilisés pour faciliter les règlements entre les commerçants, ils permettent la mobilité des créances et leur circulation d'un créancier à un autre.

Un effet de commerce est un titre négociable qui constate au profit du porteur une créance de somme d'argent et sert à son paiement⁹¹. Cet effet doit suivre un formalisme très rigoureux pour sa validité et son efficacité. Différents moyens permettent de faire circuler l'effet avec la créance incorporée.

C'est aussi une expression par laquelle on désigne les titres de commerce négociables permettant à son bénéficiaire de percevoir une somme d'argent à la date fixée sur le titre⁹².

« Tout titre couramment reçu en paiement dans les transactions commerciales aux lieu et place de la monnaie, sans présenter pourtant les attributs de la monnaie⁹³. »

91- Férochon et Bouhouma (Instruments de crédit et de paiement, ed. L. G. D. J, p 457 .

92http://www.cheneliere.info/cfiles/complementaire/droit_des_affaires_9782761633239/pdf/chapitre_11_effets_de_commerce.pdf

93-ROOVER R., L'évolution de la lettre de change XIVE XVIIIe, éditions Armand Colin, Paris, 1953

L'effet de commerce est en fait une reconnaissance de dette au sens du droit civil en ce qu'elle constate l'existence d'une créance de somme d'argent. Avec toutefois quelques particularités caractérisant l'effet de commerce : impératifs de « rapidité, de simplicité et de sécurité traditionnelle », autant d'avantages appréciés dans la pratique des affaires.

Juridiquement, le domaine des effets de commerce relève du droit commercial : il est traité sous les articles 389 et suivants du code de commerce classés dans le livre IV dont le titre I régit la « lettre de charge (ou traite) (art. 389 à 464 et le « billet à ordre » (article 465 et suivants). Dans son ensemble, notre législation (dont sa version de 1975), exception faite de quelques dispositions additionnelles relatives à l'utilisation des effets de commerce dans les relations commerciales entre opérateurs publics objet du décret n° 83-319 du 7 mai 1983 (JO n° 19 du 10 mai 1983 et de l'arrêté interministériel du 24 mai 1984 (JO n° 30 du 24 juillet 1984) reprend quasiment la loi française.

Paragraphe 1 : la lettre de change

1.1 : Définition

Définie par l'article n° 389 du code de commerce algérien comme suit « La lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes ».

Aussi, la lettre de change est un écrit par lequel une personne, dénommée tireur, donne à un débiteur, appelé tiré, l'ordre de payer à l'échéance fixée, une certaine somme à une troisième personne appelée bénéficiaire ou porteur.

La lettre de change est un acte de commerce, elle est utilisée comme moyen de paiement, par l'intermédiaire des banques, elle permettait dès le Moyen Âge, de payer dans la monnaie du pays (d'où le nom de lettre de « change »⁹⁴ .

Elle est aussi un moyen de crédit par l'escompte. Elle est donc très utilisée par les commerçants car donnant satisfaction au débiteur qui paiera à crédit, au créancier qui sera payé immédiatement en ayant recours à l'escompte, et à l'organisme bancaire qui en retire des intérêts.

94-Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France, 1999,

1.2 : forme

La lettre de change est un acte par lequel un tireur c'est à dire l'exportateur donne ordre à un tiré (l'importateur) de payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.

La traite doit contenir un certain nombre de mentions :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre,
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée,
- Le nom de celui qui doit payer (tiré),
- L'indication de l'échéance,
- Celle du lieu ou le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée
- La signature de celui qui émet la traite (tireur)

1.3 : Fonction de la lettre de change

La lettre de change présente plusieurs fonctions:

- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds.
- Elle est un instrument de crédit c'est à dire : le commerçant qui a vendu à crédit marchandises. Titre sur son débiteur
- Par l'utilisation de lettre de change, l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les marchandises et se procurer des fonds nécessaires du paiement de sa lettre.
- De son côté le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance. Les capitaux indispensables pour continuer son exploitation.
- La lettre de change est un instrument de paiement.
- Lorsqu'elle cesse de circuler ; elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance.

La lettre de change dont l'échéance n'est pas indiquée est considérée comme payable à vue. A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré est réputé être le lieu du paiement et, en même temps le lieu du domicile du tiré. La lettre de change n'indiquant pas le lieu de sa création est considéré comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur.

1.4 : Emission De La Lettre De Change

A- Condition De Fonds :

Le code de commerce stipule que la lettre de change est toujours un acte de commerce, Ceci à une conséquence très importante : il faut que toute personne qui oppose sa signature sur une lettre de change ait la capacité de faire le commerce. Elle peut être tirée sur le tireur lui-même.

Elle peut être tirée pour le compte d'un tiers. Aussi ; elle peut être payable au domicile d'un tiers soit dans la localité où le tiré a son domicile, soit dans une autre localité.

Les lettres de change souscrites par des mineurs non négociants sont nulles à leur égard, sauf les droits respectifs des parties, conformément à l'article 191 du code civil. Si la lettre de change porte des signatures de personnes incapables de s'obliger par lettre de change, des signatures fausses ou des signatures de personnes imaginaires ou des signatures qui, pour toute autre raison, ne sauraient obliger les personnes qui ont signé la lettre de change, ou du nom desquelles elle a été signée, les obligations des autres signataires n'en sont pas moins valables⁹⁵.

Quiconque appose sa signature sur une lettre de change comme représentant d'une personne pour laquelle il n'avait pas le pouvoir d'agir, est obligé lui-même en vertu de la lettre et, s'il a payé les mêmes droits qu'aurait eus le prétendu représenté, il en est de même du représentant qui a dépassé ses pouvoirs.

B- La provision :

On dit qu'il y a provision, si à échéance de la traite, celui sur qu'elle est tirée est redevable au tireur d'une somme égale au montant de la traite. La propriété de la provision est transmise de droit aux porteurs successifs de la lettre de change.

95-Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, opcit

La provision doit être :

Valable : C'est à dire légal, ne pas avoir une cause immorale.

Certaine : On en peut tirer une traite pour régler une créance incertaine.

La preuve de la provision incombe en principe au tireur, mais le tiré peut constater l'existence de la provision en opposant sur la traite son acceptation.

Le banquier redoute de recevoir pour escomptée des effets « effet de complaisance », c'est à dire des effets créent dans le but d'obtenir de la banque des disponibilités qu'elle ne serait disposée à accorder sous d'autres formes.

1.5 Avantages et Inconvénients :

La lettre de change se caractérise à des avantages et inconvénients qui sont les suivants :

A- Avantage :

- La lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée.
- Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie
- Sécurité de paiement dans le cas de d'une traite avalisée.

B- Inconvénients :

- Risque politique,
- Risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation ; certains importateurs ne retournent les traites acceptes qu'après arrivée des marchandises alors que, par exemple, les conditions de vente prévoient une vente FOB ou CIF.
- Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite
- Risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.

Paragraphe 2 : le billet à ordre

2.1 : Définition

Le billet à ordre est un document ⁹⁶ qui présente certaines caractéristiques d'une lettre de change (engagement de payer à une échéance donnée) et d'autres d'un chèque : c'est le client débiteur (le souscripteur) qui s'engage à payer, émet le billet et le remet au bénéficiaire, lequel le présentera à l'échéance, en général par le biais du circuit bancaire.

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne le souscripteur s'engage à payer à une autre (le bénéficiaire) une certaine somme à une époque déterminée.

Le billet à ordre est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur, se reconnaît débiteur du bénéficiaire auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifiés sur le titre. Le billet à ordre peut être transmis par voie d'endossement. L'endossement du titre au profit d'une banque lui confère la qualité de bénéficiaire de ce titre. Le billet à ordre n'est pas nul s'il y a identité de nom entre le souscripteur et le bénéficiaire.

Le billet à ordre est assimilé à une reconnaissance de dette ; pas besoin alors d'avoir immédiatement la somme d'argent sur son compte en banque.

2.2 : forme

Le billet à ordre contient :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre souscripteur.

96-Olivier TORRES: PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998, 181 pages.

Le billet à ordre contient :

2.3 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change

A- Le tireur et le tiré accepteurs sont confondus dans une seule et même personne le souscripteur d'où :

- Le billet à ordre ne peut être présent à l'acceptation puisqu'il contient déjà l'engagement du souscripteur.

- Il n'est pas question de parler de provision.

B - Pour ce qui est de la nature civile ou commerciale du titre, le souscripteur est tenu dans les mêmes termes que le tireur d'une lettre de change. Mais, contrairement à celle-ci qui consacre un engagement qui est commercial par nature, le billet à ordre est un engagement de nature civile lorsque le souscripteur n'est pas commerçant et, dans ce cas, les litiges qui opposent les parties signataires d'un billet à ordre, ne sont pas de la compétence du Tribunal de commerce.

- Capacité de faire des actes de commerce ;
- Solidarité des signataires ;
- Compétence des tribunaux de commerce ;
- Modèle lettre de change et billet à ordre.

Paragraphe 3 : le chèque

"Les modes de paiement utilisés dans les transactions effectuées sur les marchés intérieurs, dont le chèque, sont rarement utilisés en commerce international ⁹⁷."

3.1 : Définition

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. Le chèque est un moyen de paiement scriptural utilisant le circuit bancaire. Il est généralement utilisé pour faire transiter de la monnaie d'un compte bancaire à un autre.

97- NAJI, (Jamal), commerce international: théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005, P.361

Le chèque est un acte écrit qui sous forme de mandat de paiement sert au tireur (importateur)

d'effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers de tout ou partie des fonds disponibles portés au crédit de son compte chez le tiré (banque).

3.2 : Forme

Le chèque contient :

-La dénomination de chèque, insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la Rédaction de ce titre ;

Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;

- Le nom de celui qui doit payer tire ;
- L'indication du lieu ou le paiement doit s'effectuer ;
- L'indication de la date et du lieu ou le chèque est créé ;
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

3.3 : Type⁹⁸

• le chèque d'entreprise : émis par l'importateur, il peut être certifié par la banque tirée ce qui entraîne un Blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation mais il n'offre aucune garantie de paiement puisque la provision peut-être insuffisante sur le compte de l'acheteur.

• le chèque de banque : émis par la banque de l'acheteur pour le compte de son client protège de l'insolvabilité de l'acheteur sans pour autant annuler le risque sur la banque, et est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

3.4 : Avantages Et Inconvénients Du Chèque

Le chèque est un instrument de règlement et relativement peu utilisé dans les transactions internationales,

98-Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, mémoire de 3ème cycle, conservatoire national des arts et métiers, Paris, septembre 1996, 60 pages.

Son usage présente en effet certains avantages et inconvénients qui sont :

A- Avantages :

- Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré.
- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.

B- Inconvénients :

L'inconvénient de cet instrument de paiement réside dans les délais d'encaissement lorsque l'exportateur reçoit le chèque il doit le remettre à l'encaissement à sa banque qui doit elle-même l'expédier aux guichets de la banque tirée pour Paiement, les délais peuvent être longs, de plus la date à laquelle le compte de l'exportateur sera crédité ne peut être connu à l'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion de la trésorerie.

Le chèque est un instrument de paiement peu utilisé en commerce international à cause de la lourdeur de sa procédure : envoi de chèque à l'exportateur, remise à l'encaissement à sa banque, expédition du chèque, au guichet tiré pour paiement : les délais peuvent être longs. Pour éviter tous ces délais, l'exportateur a intérêt à ouvrir un compte de non résident dans le pays de son client. Les chèques seront systématiquement virés sur ce compte ce qui accélèrera les encaissements. L'importateur a tous les avantages pour utiliser cet instrument de paiement (vérification de la marchandise, financement durant le transport.

Bien que simples d'utilisation pour l'importateur, les effets de commerce sont globalement peu utilisés dans les échanges internationaux du fait des réglementations extrêmement variables entre pays, des risques de perte, vol et falsification. D'autre part, les délais d'encaissement peuvent être longs et les frais importants.

Sous-section 3

Le virement

C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.

Paragraphe 1 : Définition

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires :

- soit ouverts dans la même banque (virement interne), soit dans deux banques différentes (virement externe),
- soit réalisé dans le même pays (virement domestique), soit entre deux pays d'un même espace économique, soit dans les autres cas, entre deux pays (transfert international) par utilisation, par exemple, du réseau SWIFT.
- soit ponctuel, soit permanent (virement automatique, par exemple virement par le locataire de son loyer au propriétaire, programmé à date mensuelle fixe dans le système de la banque).

La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommée le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent est le bénéficiaire.

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur de donner ordre à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier. Le virement consiste alors en une opération d'envoi de fonds d'un compte à un autre : la banque opère le virement sur ordre de l'importateur au profit du compte de l'exportateur

Le virement est un transfert de fonds à l'occasion duquel un donneur d'ordre joue le rôle actif, eu égard à l'ordre que ,suivant la pratique la plus habituelle ,il donne à sa banque de débiter son compte et de faire créditer celui du bénéficiaire ,qui le plus ordinairement reste passif⁹⁹ .

99-Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, p130

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque pour payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction.

Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

Paragraphe 2 : Sa Mise En Place

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage. Ils comportent les mentions suivantes :

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur),
- La somme (le montant de la facture),
- La monnaie (code iso de la devise EUR, USD, etc.),
- La méthode du transfert (courrier-télex-ou la méthode la plus rapide et pratique par message Swift),
- Le nom de bénéficiaire (l'exportateur),
- Son adresse (ville, pays),
- La destination du virement (la banque de l'exportateur),
- Le numéro d'compte à créditer,
- Le motif du règlement (N° de la facture),

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation électronique en faveur de la banque étrangère. 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 tel que le courrier, câble ou télex n'étaient pas rapides dans la réalisation des règlements financiers internationaux à travers le monde entier.

Pour cela, il y a eu une fondation d'une nouvelle société qui a pour objectif l'amélioration des paiements financiers internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans

les relations Bancaires et en permettent le mécanisme et le traitement des opérations par des systèmes informatisés.

Paragraphe 2 : Le Procédé SWIFT

« Pour comprendre le SWIFT ¹⁰⁰, il convient d'abord de prendre acte de la mondialisation et de l'internationalisation de l'économie et de la finance. L'argent est appelé à circuler vingt quatre heures sur vingt quatre au sein d'un réseau planétaire de marchés intégrés ».

Avec l'évolution technologique le système du monnaie papier et monnaie scripturale a rapidement été remplacé par la monnaie électronique qui est en vraie que la monnaie scripturale mais gérée électroniquement.

Les moyens de communication classiques, courrier, télex, ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité, de sécurité, de confidentialité qu'imposent les transactions financiers, 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 03 mai 1973 la société SWIFT : « **society for worldwide Interbank Financial télécommunication** ». C'est une société de droit belge, elle avait pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Cette société a été créée par les banques, qui, actuellement au nombre de 1963 en détiennent le capital. Le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière à faire face à l'accroissement inéluctable des trafics ainsi que des adhésions futures.

Cette société a pour objectifs d'améliorer les paiements financiers internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par le système informatique. Il est largement utilisé aujourd'hui par les banques pour effectuer des paiements internationaux, il n'est qu'un moyen de paiement.

100-Mémoire de magister en droit bancaire, sur « le régime juridique des virements internationaux », HAMIDA Fath ALLAH Mohamed, Université d'Oran, 2010-2011.

C'est un réseau de télétransmission privé, loué aux administrations qui ont le monopole de télécommunication, gère par ordinateur et dont l'usage est réservé aux banques membres de la société qui en assure la gestion.

Le système SWIFT comprend trois niveaux de fonctionnement :

- La banque avec son terminal.
- Le concentrateur national.
- Le centre de communication.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message suivis du type d'opération demandée, les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé.

Paragraphe 3 : Règle de fonctionnement

Les ordres SWIFT ¹⁰¹ 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 : coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur, un libellé de motif et des zones de service (commission, type de message, etc.), sont rigoureusement codifiées. Par exemple, les banques y sont identifiées par leur code. La Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication gère l'enregistrement de ces codes. Lors du virement la banque émettrice utilise des codes :

- L'identifiant de la banque destinataire ¹⁰² (appelé "BIC" ou "SWIFT code" normalisés au niveau international). **ISO 9362:1994** .

101- Richard Montbeyre. Le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis : aspects juridiques de l'Affaire SWIFT. Mémoire universitaire de Master 2, Université Paris I Panthéon - Sorbonne, 2007, p 66 .

102- **ISO 9362:1994** est une norme internationale intitulée *Banque -- Messages bancaires télétransmis -- Code d'identification des banques* élaboré par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et European Committee for Banking Standards (ECBS).

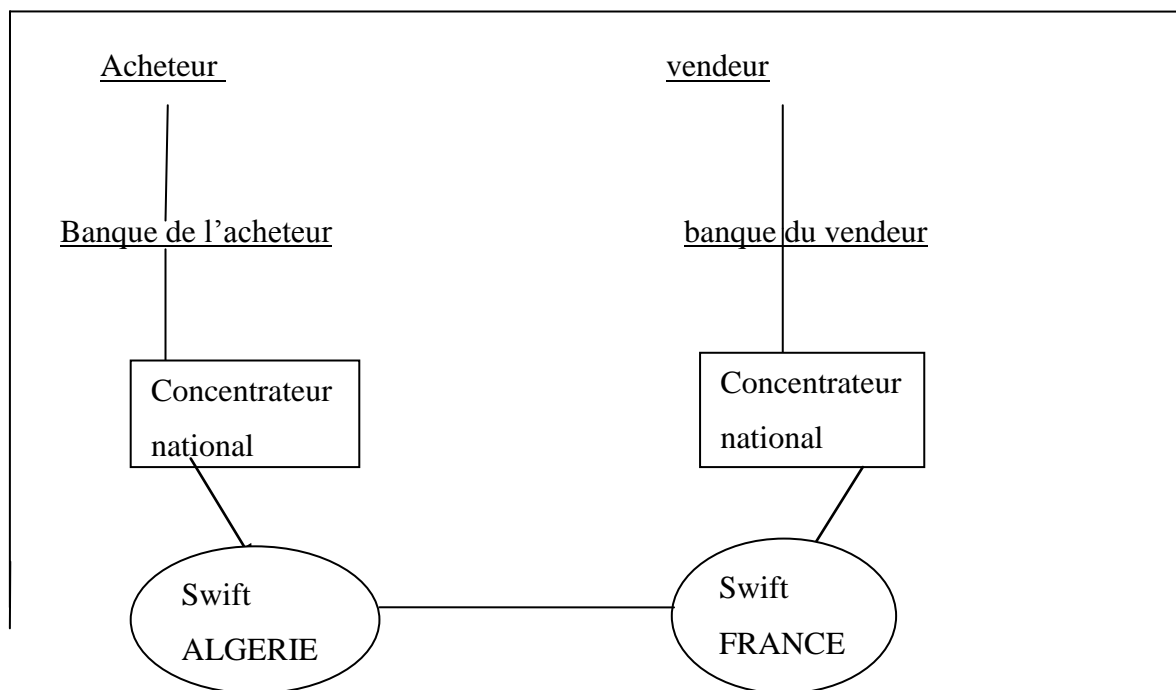
Le BIC permet d'effectuer un transfert transfrontalier dont le coût pour le titulaire du compte ne dépasse pas le coût d'un virement dans le réseau national de la banque.

-L'identifiant du compte du bénéficiaire ¹⁰³ (appelé IBAN en Europe) **ISO 13616**.

Ils figurent obligatoirement sur le RIB (Relevé d'Identité Bancaire) ou l'extrait de compte du bénéficiaire.

Donner ses coordonnées bancaires n'expose pas à la possibilité de prélèvements non- autorisés, Seules les opérations de crédit sont possibles sans autorisation explicite du titulaire du compte.

Schéma¹⁰⁴ n°1: déroulement d'un virement SWIFT d'un acheteur algérien à un vendeur français :



103- **ISO 13616**2003 est une norme internationale intitulée Banque et services financiers connexes — Numéro de compte bancaire international (IBAN) élaborée par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et European Committee for Banking Standards (ECBS).

104-Source : feth allah HAMIDA, Opcit,

L'opération se déroule comme suit :

1. la banque de l'exportateur communique le numéro IBAN et le code SWIFT (BIC) à ce dernier;
2. l'exportateur communique son numéro de compte IBAN et le code SWIFT (BIC) à son acheteur;
3. l'acheteur transmet son ordre de paiement à sa banque, dans lequel sont mentionnés l'IBAN de l'exportateur et le code SWIFT;
4. la banque de l'acheteur étranger identifie rapidement et sans erreur le compte en banque de l'exportateur, grâce à l'IBAN et effectue le paiement rapidement.

Pour un virement SWIFT, il est indispensable de fournir toutes les informations permettant d'effectuer le transfert : pour éviter les erreurs, les banques remettent gratuitement des étiquettes autocollantes que l'exportateur appose sur ses facteurs.

Paragraphe 4: Le Coût

Les frais et commissions relatifs au virement international se subdivisent en deux parties¹⁰⁵. La première concerne les frais au profit de la banque qui émet le virement. Ils seront le plus souvent à charge de l'importateur. La deuxième est réclamée par le banquier qui réceptionne le paiement. Cette deuxième partie est supportée par l'importateur ou par l'exportateur, selon les arrangements pris entre eux et la notification faite à la banque qui enverra les fonds.

Les coûts se composent principalement d'une commission de change et d'une commission d'encaissement. Ces deux commissions sont caractérisées par un tarif dégressif, variant en fonction des pays. A cela, il faut ajouter les frais de transmission par SWIFT (si l'entreprise y recourt) qui varient selon la banque, le pays de destination et en fonction de la rapidité demandée (ordre normal ou ordre urgent).

105-Richard Montbeyre,opcit

Paragraphe 5: Les Avantages Et Inconvénients De Virement Bancaire

5.1 : les avantages

-**la disponibilité** : le réseau est accessible vingt quatre heures sur vingt quatre, sans être influencé négativement par le décalage horaire, il enregistre et archive les informations et les messages et les transmet aux destinataires dès qu'ils sont en mesure de les recevoir.

-**la rapidité** : la transmission du message d'un pays à un autre ne dure que quelques secondes lorsque le destinataire est prêt de les recevoir.

-**la normalisation** : les messages SWIFT sont fortement structurés, leur normalisation rend les messages plus compréhensibles par toutes les banques du monde qui adhèrent au réseau, elle facilite la connexion entre les systèmes informatiques et engendre une réduction des coûts opérationnels.

-**la fiabilité et la sécurité** : chaque message contient un code, ce dernier est un identifiant de l'émetteur et le récepteur et il garantit la fiabilité du message.une procédure d'authentification est mise en oeuvre ; elle repose sur une technique de clefs connus par les deux parties (émetteur-récepteur).

-**la confidentialité** : les messages sont chiffrés est protégés de toute tentative frauduleuse de piratage.

-**le coût** : les coûts des messages SWIFT sont raisonnables par rapport à ceux de TELEX.

-**la responsabilité** : SWIFT assume la responsabilité civile liée à la transmission et à la délivrance des messages et dans le cas de défaillances SWIFT assume la responsabilité de perte et des dommages causés par la négligence, l'erreur et l'omission.

5.2 : les inconvénients

- Le virement est fait à l'initiative de l'acheteur, le vendeur n'ayant aucune garantie quant à l'exécution.

- Risque politique.

- Le paiement dépend de la seule décision de l'acheteur s'il ne donne pas d'instruction de transfert à sa banque le paiement ne sera pas effectué.

- le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (prépaiement).

Après avoir précisé tous les termes du paiement, il appartient aux contractants de choisir le mode de paiement le plus approprié à leurs opérations, en tenant compte du degré de confiance entre eux.

Section 2

Les Modes De Paiement

Des Opérations Commerciales Internationales.

On entend par modes de paiement la procédure par laquelle le paiement est effectué. Il s'agit par conséquent des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement qui résultent de l'accord des parties en contrat ¹⁰⁶.

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution 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 nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires ».

Pour parer à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

106-Manuel de la Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapports annuels, 2003, 2004 et 2005.

Nous aborderons trois modes et techniques particulièrement très utilisés en commerce international : la procédure de transfert libre (malgré que son utilisation est désormais interdite pour les opérations de valeur supérieure à 100 000 DA FOB ;(ce point sera traité ultérieurement), de la remise documentaires et la procédure de crédit documentaire.

Sous-section 1

Le Transfert Libre

Dans les transactions commerciales internationales et lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique du transfert libre (d'encaissement simple).

Paragraphe 1 : Définition Du Transfert Libre

« Le transfert libre (L'encaissement simple) quant à lui n'est pas une technique particulière, sous cette expression est désigné l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur. »¹⁰⁷

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.

« Le terme de transfert libre vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux ».¹⁰⁸

107-Guy CAUDAMINE, Jean MONTIER, banque et marchés financiers, éditions Economica, Paris, 1998,

108-RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI, brochure n° 522 Paris réservée 95.

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.

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

Paragraphe 2 : Traitement Pratique D'un Transfert Libre

Un transfert libre sert de mode de règlement d'une opération d'importation de bien ou services préalablement domiciliée.

A réception des documents suscités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité. Il doit ensuite :

- Faire signer au client un ordre de virement du montant à transférer.
- Inscrire l'opération sur le répertoire conçu à cet effet, en lui attribuant un numéro de références.
- Etablir une liasse MT 100-transfert clientèle.
- Etablir une formule 4 en quatre exemplaires.
- Remettre au client une facture commerciale domiciliée.
- Passer les écritures comptables constatant le règlement et le prélèvement des commissions, comme suit :

Constatation du règlement:

Débit : Compte courant du client.

Crédit : Compte liaison DA/Devise.

Débit : Compte liaison Devise/DA.

Crédit : Ecriture entre sièges .

Prélèvement des commissions:

Débit : Compte courant du client.

Crédit : Compte commissions de transfert.

Crédit : Compte taxes collectées.

Le préposé à l'opération veillera par la suite, à la constitution d'un dossier qu'il adressera sous bordereau de transmission au service des transferts de l'écriture entre sièges, chargé de l'acheminement du transfert. Ce dossier doit comporter les documents suivants :

- Une facture commerciale domiciliée.
- Un engagement d'importation.
- Une formule 4 en trois exemplaires.
- Les trois premiers feuillets de la liasse MT 100.
- Un avis de règlement

Le service des transferts de la DOCE se charge de compléter les cases « correspondant et date de valeur », procède au transfert des fonds au correspondant en demandant la couverture de la Banque d'Algérie, car le montant réglé est débité du compte du client en monnaie nationale, par contre, celui transféré au correspondant devra être libellé en devise. Il doit enfin, adresser une écriture entre sièges à l'agence domiciliataire constatant le transfert définitif, et éventuellement le montant de la différence entre le cours de change provisoire (avant transfert au correspondant) et le cours définitif (appliqué lors du transfert au correspondant) et qui doit être restitué ou débité du compte de l'importateur.

A la réception de l'écriture entre sièges à laquelle est jointe une copie de la liasse MT 100, le préposé à l'opération doit la déboucler par le débit ou crédit du compte du client. Il doit également classer la copie de la liasse MT 100 sous dossier avec les pièces comptables de l'opération.

Paragraphe 3 : Avantages Et Inconvénients Du Transfert Libre

3.1 : Avantages

Le transfert libre dans le cadre du paiement des opérations commerciales du commerce extérieur procure plusieurs avantages à son utilisateur à savoir :

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- Souplesse.

3.2 : Inconvénients

Cependant son utilisation ne manque pas d'avoir certains inconvénients notamment :

-Elle 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 ¹⁰⁹.

Sous-section 2

La Remise Documentaire

Paragraphe 1: Généralités

1.1: Définition

" La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents." ¹¹⁰

Elle est aussi, une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée banque remettante) de transmettre les documents tel que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée banque présentatrice) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise)". ¹¹¹

109-www.banque of algéria, pub.gov.dz

110- ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P .339

111-MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, paris, 2007, P.30

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération pour laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents¹¹². Dans ce cadre, la banque exerce la profession d'agent financier et d'intermédiaire entre l'exportateur et l'importateur. En effet elle présente à ce dernier, sur instruction de l'exportateur ou de sa banque des documents mentionnant l'expédition d'une marchandise ou la fourniture d'une prestation, et en encaisse en contrepartie le montant du ou se fait délivré un effet de change accepté.

La technique de la remise documentaire est conseillée dans les cas suivants :

- Si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance,
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute,
- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- Si le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle strict des changes ou par restrictions de quelques sortes.

1.2 : Le Cadre Juridique De La REM DOC

Les règles uniformes relatives aux encaissements sont publiées par la chambre de commerce internationale de Paris (publication n°522), révisées en 1995, elles fournissent un cadre juridique approprié au traitement des remises documentaires. Ratifiée par des banques, ces textes fixent les obligations et droits principaux des partenaires ayant recours à cette technique ; Néanmoins, elle ne saurait se substituer ou être en totale contradiction avec les lois ou ordonnances nationales, régionales ou locales d'un Etat.

1.3 : Les Intervenants D'une Remise Documentaire

Aux fins de l'article 3 **RUU 522** quatre parties interviennent dans une opération de remise documentaire, ce sont :

- Le donneur d'ordre : c'est-à-dire le vendeur qui remet les documents à sa banque et lui donne l'ordre d'encaissement.

¹¹² www.eur-export.com

- La banque remettante : c'est-à-dire la banque à laquelle le donneur d'ordre a confié l'opération d'encaissement dans le pays de l'acheteur.
- La banque présentatrice : c'est elle qui se charge de l'encaissement ou obtient une acceptation de la part du tiré suivant les instructions données dans l'ordre d'encaissement par la banque remettante.
- Enfin le tiré : c'est l'acheteur ou l'importateur auquel sont présentés les documents d'encaissement et qui paie un montant ou accepte une lettre de change.

Paragraphe 2 : Les Différentes Formes D'encaissement Documentaire

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :¹¹³

- documents contre paiement (D/P)
- documents contre acceptation (D/A)
- document contre lettre d'engagement

2.1 : La Remise Des Documents Contre Paiement (Document Against Payment D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que des lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

2.2 : La Remise Des Documents Contre Acceptation (Documents Against Acceptance)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. Elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit par exemple 180 jours après présentation (traite à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme).

113-Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002

Dans ce cas ; le tiré entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance.

Il supporte par conséquent le risque de non paiement à l'échéance de l'effet de change. Aussi, pour se couvrir contre ce risque, il demandera que la banque présentatrice ou une autre banque de 1^{er} ordre avalise ou garantisse l'effet de change.

2.3 : La Remise Des Documents Contre Une Lettre D'engagement

Dans ce cas, la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre. Par cette lettre, le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise ¹¹⁴. Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Autrement dit, 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.

Remarque : Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

Paragraphe 3: Les Grandes Etapes D'une Remise Documentaire.

L'exportateur transmet l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci précise la nature et le nombre des documents présentés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert. Elle constitue l'élément de base pour le traitement de la remise et à la nature du mandat de la banque.

Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires.

114-Sylvie COUSSERGUES, la banque : structures, marchés, gestion, opcit

Il s'agit de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement s'avère problématique. la banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si la banque n'est pas responsable en cas de non-paiement, sa responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

L'« avis de sort » est le document utilisé par la banque présentatrice pour communiquer avec la banque remettante. Il informe du paiement ou de l'acceptation d'une traite dans le cadre de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

On distingue cinq étapes dans cette procédure :

Etape 1 : le vendeur expédie la marchandise et fait établir les documents de transport (et d'assurance selon l'incoterm choisi) soit à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger), soit directement à l'ordre de l'acheteur. la première solution est préférable surtout en cas de transport aérien afin d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

Etape 02 : les documents sont remis à la banque de l'exportateur.

Etape 03 : la banque remettante transmet le document accompagné d'une lettre d'instruction à la banque présentatrice. Généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

Etape 04 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites, soit contre un engagement de payer ultérieurement. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents qui lui permettront de prendre possession de la marchandise.

Etape 05 : le paiement est transmis au vendeur par l'intermédiaire de la banque remettante. Ce dernier transmet au bénéficiaire un « avis de sort » qui l'informe de la réception des fonds.

* L'encaissement Et Le Transfert Du Prix Des Documents :

Si l'encaissement prévoit la modalité document contre paiement, le tiré prendra possession des documents en payant le montant dû à la banque présentatrice qui transférera ce montant à la banque remettante.

S'il s'agit d'un encaissement sous forme de documents contre acceptation, le tiré acceptera un effet de change par lequel il s'engage à payer à l'échéance. Selon les

instructions de l'ordre d'encaissement, l'acceptation restera auprès de la banque présentatrice ou sera retournée à la banque remettante. Dans le dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet de change auprès d'une banque disposée à le faire ou en fera encaisser le montant à l'échéance.

Si cette acceptation est avalisée par la banque présentatrice à l'échéance, celle-ci en transférera le montant à la banque remettante même si le tiré est défaillant.

Si enfin, il s'agit d'une remise documentaire par lettre d'engagement, le tiré ne prendra possession des documents que s'il appose sa signature au bas de la lettre d'engagement en vertu de laquelle à l'échéance convenue il effectue le paiement de la somme due.

Paragraphe 4 : Caractéristiques D'une Remise Documentaire

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts...

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

- Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.

- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :

- Exécuter les instructions reçues par son mandant.

- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.

- Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant dû par le client défaillant.

- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci. Dans le cas échéant, la banque n'a aucune

obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
- Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice.
- Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré.
- Le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s).
- La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun.
- Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu.
- Les frais et intérêts à encaisser.
- Le mode de paiement.
- Il ne peut en aucun cas être escompté.

Paragraphe 5 : Avantages Et Inconvénients De La Remise Documentaire

5.1 : Avantages

En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend les avantages suivants : ¹¹⁵

- L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire avant de pouvoir prendre la livraison de la marchandise.
- Comparativement au crédit documentaire le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates et les coûts sont peu élevés.
- Les garanties pour l'importation sont sensiblement les mêmes que celles du crédit documentaire.

5.2 : Inconvénients

Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :

- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer.
- Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transports engagés.

115-Abdelkrim SADEG, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.BEN, Alger, 2005,

- L'exportateur doit alors envisager de la vendre sur place à u prix moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autre frais.

- Le risque politique peut être grand.

La remise documentaire est une consœur du crédit documentaire en ce sens qu'elle appartient à la famille restreinte des moyens de paiement internationaux. Cette technique beaucoup moins complexe et plus souple ¹¹⁶ pour les banques, elle s'inscrit dans le cadre relation entre un vendeur et un acheteur qui se connaissent plutôt bien et se font plus ou moins confiance.

De l'examen de ces modes de paiement (transfert libre et remise documentaire), il s'avère que l'exportateur ne couvre qu'imparfaitement les risques, notamment financiers, qu'il encourt. Même dans le cas où il bénéficie de l'aval bancaire, celui-ci ne peut prendre effet qu'après la levée des documents par l'importateur et donc l'arrivée de la marchandise à destination. En conséquence, ces techniques de paiement n'offrent pas à l'exportateur une couverture convenable des risques qu'il court pendant la phase de préparation de la marchandise et de son expédition. Se heurtant à ces limites, l'exportateur voudra tout naturellement rechercher un moyen de les contourner. Ce moyen existe à travers la technique du crédit documentaire, fondée sur une garantie bancaire qui constitue un contrat autonome par rapport au contrat commercial et repose sur le respect des instructions précises de l'acheteur, donneur d'ordre, et acceptées par le bénéficiaire. Alors que l'aval bancaire ne prend généralement effet qu'après l'expédition de la marchandise et l'acceptation des documents par le tiré, le crédit documentaire procure une garantie bancaire initiée dès les premières phases de la transaction et, en principe, avant l'expédition de la marchandise. Ainsi, l'exportateur comme l'importateur y trouvent leur compte :

Le premier pouvant préparer et expédier sa marchandise en toute quiétude alors que le second, en sa qualité de donneur d'ordre, sera assuré du bon respect de ses instructions. Ces raisons suffisent pour expliquer le rôle important du crédit documentaire en tant que technique de règlement et de financement du commerce international.

116- En terme d'engagement et de risque pour les banques.

Sous-section 3

Le crédit documentaire

Quelle que soit sa forme, le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente. Elle avait apparue pour la première fois au début des années cinquante du 19^{ème} siècle en Europe Occidentale et était utilisée en dehors des banques notamment dans les ventes maritimes. Les banques avaient opté pour cette technique dans leurs activités au début du 20^{ème} siècle lorsqu'une prolifération d'incidents de non paiement entre les partenaires commerciaux internationaux avait été constatée. Cependant, cette pratique s'est développée sans aucun appui législatif. C'est pendant l'entre deux guerres que les praticiens travaillant sous l'égide de la chambre de commerce internationale ont élaboré en 1933 une sorte de codification des usages en matière documentaire sous le nom de « règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ». Cette dernière était périodiquement révisée pour tenir compte des suggestions des banques et des transporteurs internationaux. La dernière révision est celle de 1993 donnant naissance aux R.U.U.500 applicables au premier janvier 1994. Ces R.U.U.500, sont aujourd'hui complétées par un supplément appliqué aux crédits documentaires concernant la présentation électronique des documents adopté en 2001 et applicable à compter du 31 mars 2002 visant ainsi à adapter le crédit documentaire aux impératifs du commerce électronique.

Paragraphe 1 : Généralités

Le crédit documentaire est réputé être un mode de règlement efficace et sécurisant, cela dit, sa technique reste compliquée pour certains opérateurs qui n'hésitent pas avoir recours aux conseils de leurs banques, en ce qui concerne le choix du type du crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation.

1.1 : Définition

Selon l'article 720 du code de commerce Algérien, le crédit documentaire est : « un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés ». Cette définition peut être complétée par celle fournie par l'article 2 des règles

et usances uniformes de la chambre de commerce internationale selon laquelle le crédit documentaire est « l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter et payer les dits effets de commerce (traites) ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés ».

« Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit »¹¹⁷

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné à une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer au bénéficiaire (exportateur) la valeur d'un effet de commerce et/ou de documents sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectés ». ¹¹⁸

« le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée. » ¹¹⁹.

Les praticiens définissent le crédit documentaire comme l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

117-BENHALIMA, (Ammar), pratique des techniques bancaires, édition Dahlab, 1997, P.94.

118-ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): Op.cit., P.336.

119-BELFOUDIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger, P.5.

Il s'agit d'une ligne de crédit ouverte en faveur d'un opérateur étranger dont l'utilisation demeure être conditionnelle » ¹²⁰

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucun fond au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée pour peu que les obligations documentaires aient été respectées .¹²¹

En résumé, la technique du crédit documentaire répond à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur et distinct du paiement effectif de l'importateur.
- Donner l'assurance à l'importateur que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur peut prouver qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

1.1 : Cadre juridique

En plus de faire suite au contrat de vente international conclu entre les partenaires commerciaux, le crédit documentaire constitue en lui-même un engagement contractuel entre les entreprises et leurs banques. Ainsi, lors de la négociation contractuelle, et tout le long de l'opération documentaire, les banques auront recours à un certain nombre de règles édictées par la chambre de commerce internationale à Paris(France) et connues sous le nom de Règles et Usances Uniformes (RUU 500) relatives aux crédits documentaires.

Etablies pour la 1^{ère} fois en 1933 et régulièrement revues .ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Elles sont composées de 49 articles et traitent principalement :

- Des formes et de la nature des crédits documentaires
- Des obligations et responsabilités des banques
- De la nature et des spécificités des documents de la liasse documentaire

120-BOUKRAMI Sid -Ali, Vadémécum de la finance, OPU, Alger, 1992, p:259

121-www.eur-export.com

Pour s'en prévaloir et pour éviter toute controverse, les parties s'y réfèrent de façon claire et explicite dans leur convention par le biais de la formule suivante « cette lettre de crédit est soumise aux règles et usances uniformes de la Chambre de Commerce Internationale- Publication N° 500 » ou plus communément en Anglais « This letter of crédit is subject to the Uniforms customs and practice for documentary credit of the International Chamber of Commerce- Publication N° 500 ». Cependant, pour ces dispositions contractuelles, le renvoi aux RUU ne pouvant régler toutes les questions relatives à la bonne fin de l'opération, il est laissé la possibilité aux parties de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir¹²².

1.3: Intervenants

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties :

A-Le donneur d'ordre (article 2-RUU600):

C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale.¹²³

Le donneur d'ordre s'engage à :

- fournir les sûretés exigées par la banque émettrice.
- Payer les frais et commissions au crédit documentaire.
- Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit.
- Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

122-.De nouvelles règles RUU 600 ont été fixés par la CCI .

123-Sylvie CIEPLY, Marcelline GRONDIN, l'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle P.M.E, 5° Congrès International Francophone sur la PME, Association Internationale de Recherche en PME, Lille, 25,26 et 27 Octobre 2000, Site Internet (<http://www.airtmpome.univ-metz.fr/>).

B- La banque émettrice (article 14-RUU600):

C'est la banque de l'acheteur sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque, ou encore par l'intermédiaire d'une plate-forme internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées. Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial. La banque analyse le risque en fonction de ces informations.

Une démarche préalable est nécessaire auprès du chargé de clientèle de l'entreprise. Ce dernier devra monter un dossier de crédit afin de le soumettre à un comité de crédit qui définira une ligne d'autorisation éventuellement couverte par des sûretés.

La banque émettrice et le donneur d'ordre sont liés par une convention de crédit celle-ci correspond à une ouverture de crédit consentie au donneur d'ordre réalisable entre les mains d'un tiers, ou à ses caisses selon le mode de réalisation retenu.

La banque émettrice s'engage ¹²⁴:

- A ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais.
- A maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit.
- A respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire.
- A vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit.
- A payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- De proroger la validité du crédit.
- D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit.
- D'accepter des amendements.

124-,BOUKRAMI Sid -Ali, Vadémécum de la finance, opcit

C- La banque notificatrice (article 2 et 9 RUU600):

C'est la banque correspondante de la banque émettrice. C'est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message d'ouverture. Selon les cas elle peut le confirmer. Elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

Il est préférable que la banque notificatrice soit la banque du vendeur. Ainsi, le bénéficiaire aura plus de facilité à négocier les services complémentaires au crédit documentaire avec sa banque habituelle (préfinancement, post-financement, couverture de change, tarification des frais et commissions).

Son rôle se limite à notifier le crédit sans engagement de sa part au bénéficiaire après avoir authentifié et vérifié le message SWIFT d'instruction.

Bien que la banque notificatrice agisse sur mandat reçu de la banque émettrice, cette dernière n'est pas responsable de ses manquements et entre autre, de son défaut de devoir de conseil vis-à-vis du bénéficiaire car elle est seulement autorisée à notifier le crédit. Elle est chargée également de réaliser le crédit à ses caisses, c'est-à-dire recevoir les documents et à en analyser la conformité pour le compte de la banque émettrice.

D- La banque confirmatrice (article 9 – RUU500 et article 2 et 8 – RUU600):

C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires. La confirmation constitue un engagement irrévocable de la banque émettrice.

Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été préalablement invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation.

E- Le bénéficiaire:

Le bénéficiaire est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.

Paragraphe 2 : l'importance du crédit documentaire

2.1 : Les Fonctions Du CREDOC

Deux fonctions essentielles caractérisent les crédits documentaires :

-**La fonction sécurité** : le crédit documentaire donne la possibilité au vendeur de réclamer le paiement du prix de vente non à un acheteur éloigné et peut être inconnu mais à une banque de premier rang située dans son pays ; cela vaut également pour l'acheteur, le crédit documentaire constitue pour lui une sécurité en ce sens que le vendeur n'est payé qu'après vérification par la banque des documents présentés, ceux-ci permettant de contrôler assez largement l'exécution des obligations de fabrication ou de livraison.

-**La fonction financement** : l'acheteur a la possibilité d'obtenir de sa banque ou du vendeur le crédit nécessaire pour financer la période, parfois assez longue, pendant laquelle voyage la marchandise. Le vendeur peut également céder par avance le produit de sa vente par le biais d'une technique de financement en devises appropriée (avances en devises, escompte en devises, Mobilisation des créances nées sur l'étranger...) ; la plus courante et la plus conventionnelle est le transfert du crédit en faveur de son fournisseur en tant que second bénéficiaire à des conditions peu onéreuses.

2.2 : Pourquoi Utiliser Une Lettre De Crédit ?

L'utilisation d'une lettre de crédit est envisagée dans le cours des négociations entre l'acheteur et le vendeur lorsqu'ils abordent l'importante question du mode de paiement. Le paiement peut s'effectuer de plusieurs façons : par l'acheteur qui verse un montant en espèces au moment de passer sa commande; par ouverture de crédit, l'acheteur verse le paiement à la date convenue après avoir pris possession des marchandises; ou par encaissement documentaire par l'entremise d'une banque. Dans ce dernier cas, l'acheteur paie la banque encaisseuse pour le compte du vendeur en échange des documents d'expédition. Dans les modes de paiement précités, le vendeur s'en remet entièrement à la bonne volonté et à la capacité de payer de l'acheteur. Mais lorsque le vendeur a des doutes quant à la solvabilité de l'acheteur et qu'il désire s'assurer d'un paiement rapide, il peut

exiger que le contrat de vente prévoie le paiement par lettre de crédit irrévocable. De plus, si le vendeur ne connaît pas la banque qui émet la lettre de crédit (banque émettrice) ou s'il envoie des marchandises à l'étranger et qu'il doute de la capacité de la banque émettrice de respecter ses engagements, il peut, avec l'accord de celle-ci, demander à sa propre banque, ou à une banque de réputation internationale, d'assumer le risque de la banque émettrice en confirmant la lettre de crédit .¹²⁵

A- Pour l'exportateur/le vendeur :

-Indépendamment de la situation de l'acheteur, la banque procède au paiement dans la forme prévue dans le crédit documentaire.

-L'acheteur ne peut pas empêcher le paiement sous un quelconque prétexte.

-La banque émettrice s'engage à effectuer le paiement si toutes les conditions énoncées dans la lettre de crédit sont respectées.

-Une fois que le crédit documentaire a été confirmé, un produit de crédit documentaire exigible à terme peut généralement être escompté ou donner lieu à une avance de fonds. L'exportateur peut obtenir des crédits intéressants en conséquence.

-L'expertise de la banque est mise à profit pour faciliter le déroulement des opérations commerciales.

-le paiement des marchandises expédiées peut être effectué à la banque du bénéficiaire ou à une autre banque de son choix.

B-Pour L'importateur/L'acheteur

-Le vendeur ne sera réglé que lorsque les conditions de la lettre de crédit auront été remplies.

125-.Selon brochure de SCOTIA BANK sur les crédits documentaires www.scotiabank.com

-L'importateur peut fixer les dates d'expédition des marchandises achetées.

-Les ressources ne sont pas immobilisées.

Paragraphe 3 : Les Différentes Formes D'un Crédit Documentaire

Il existe différentes variantes du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

*Le critère 'sécurité' *Le critère 'mode de réalisation' *Et le critère "financement"

3.1. Selon Le Critère De Sécurité : Trois grandes formes de crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie.

3.1.1. Le Crédit Documentaire Révocable :

Selon l'article 8 des anciennes RUU 500, ce crédit peut être amendé ou annuler par la banque émettrice et/ou par le donneur d'ordre, à tout moment tant que les documents non pas été présentés, et sans que le bénéficiaire en soit préalablement averti .Etant entendu qu'elle agit dans la plupart des cas sur ordre de l'acheteur, il est évident que le vendeur est entièrement dépendant du bon vouloir de l'importateur ¹²⁶. Ce mode de paiement ne convient que si les deux partenaires contractuels se connaissent bien et que le vendeur a une certaine confiance en l'importateur ; dans tous les autres cas, il est conseillé de recourir à un crédit irrévocable. Par ailleurs l'absence d'indication ne stipulant pas que le crédit documentaire est révocable, rendra de fait le crédit documentaire irrévocable (Art 6, RUU 500). Ce type de crédit n'est plus prévu en RUU 600 mais la mention « révocable » peut être insérée si les parties le souhaitent. ¹²⁷

3.1.2. Le Crédit Documentaire Irrévocable : Le crédit irrévocable est la forme la plus utilisée de nos jours. A cet effet, l'extrait de l'article 9 des RUU 500 définit clairement l'engagement de la banque émettrice de payer, d'accepter les traites, ou d'assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance,

126-MARTINI. (H), DEPREE. (D), KLEIN- CORNE. (J), Op.cit. , P.42

127-OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office national des publications universitaires, Alger, 2005, P.18.

conformément aux stipulations du crédit. Autrement dit, dès le moment où cet engagement est donné, il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire ; toute modification ou annulation unilatérale d'un crédit irrévocable est de ce fait impossible ; s'il s'agit d'un crédit non confirmé, il importe au bénéficiaire d'examiner soigneusement le risque d'insolvabilité et plus particulièrement le risque pays de l'importateur. En plus, le bénéficiaire doit connaître le lieu d'utilisation du crédit :

- S'il s'agit du domicile de la banque émettrice, le risque d'acheminement postal des documents sera supporté par lui ;
- S'il s'agit d'un correspondant (implanté dans le pays du bénéficiaire) chargé par la banque émettrice d'honorer des documents pour son compte, la banque du bénéficiaire peut examiner les documents et effectuer un paiement à vue ou lever ceux-ci en vue d'un paiement différé ou de l'acceptation d'une traite. Elle n'y est cependant pas obligée et surtout l'examen des documents ne l'engage nullement à payer ¹²⁸

3.1.3. Le Crédit Documentaire Irrévocable Et Confirmé :

Pour donner toute sécurité à l'exportateur, le crédit doit être irrévocable de la part de la banque émettrice et confirmé par la banque notificatrice . La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. La banque confirmatrice est plus souvent située dans le pays du bénéficiaire ou dans un pays où le risque politique est très faible, la banque qui ajoute ses confirmations est nommée banque confirmante ou confirmatrice. La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture de crédit.

Cette dernière (la banque notificatrice) n' accepte de prendre un tel engagement que sous certaines conditions :

- Le crédit doit être irrévocable,
- Le crédit doit clairement formuler l'ordre ou l'autorisation de la banque émettrice au correspondant d'ajouter sa confirmation,
- Le crédit doit être utilisable aux guichets de la banque notificatrice

128-Art 10 b, RUU 500.

Ainsi, chaque banque notificatrice examinera soigneusement la solvabilité de la banque émettrice ainsi que les risques politiques et de transfert avant de confirmer un crédit documentaire. En cas de non confirmation, elle notifiera l'ouverture de l'accréditif au bénéficiaire sans engagement de sa part, mais devra, sans délai, en informer la banque émettrice par message Swift testé. La banque confirmatrice est en général un établissement de premier ordre du pays du bénéficiaire, ce qui lui permet de se libérer du souci des éventuels risques pays (politique et transfert) si le crédit est confirmé.

La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture de crédit.

Trois cas sont envisageables :

- Le crédit documentaire est ouvert irrévocable et doit être confirmé. La banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter sa confirmation. Celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. Sa décision résulte de son appréciation du risque banque, du risque-pays,. La banque confirmatrice peut cependant décider de partager le risque avec une autre banque, dans le cadre d'une syndication, si le montant de crédit est élevé.

Elle a aussi la faculté de partager le risque avec un assureur- crédit.

- Le crédit documentaire est ouvert irrévocable avec la mention « **May add** » dans la rubrique « **49 : instruction de confirmation** ». la banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhait-il le bénéficiaire d'une confirmation dans l'affirmative, la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte, le crédit documentaire sera alors irrévocable et confirmé.

- Le crédit est émis irrévocable non confirmé. Cependant, le bénéficiaire sollicite la banque notificatrice ou une autre banque pour bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.

3.2. Selon le critère mode de réalisation

Selon ce critère l'on distingue quatre (4) types de crédits documentaires.

3.2.1. Le Crédit Réalisable Par Paiement à Vue :

Le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et contrôle des documents stipulés dans la lettre d'ouverture.

L'opération se fait sur la base du donnant- donnant « remise de document contre paiement ». Les banques disposent d'un délai raisonnable ne dépassant pas 7 jours ouvrables (jours où la banque travaille) suivant le jour de réception des documents pour les opérations de vérification et pour lever ou refuser les documents. Il peut néanmoins arriver que la date de valeur (date à laquelle il y'a sortie/effective des fonds) appliquée soit différente de quelques jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificatrice) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement.

3.2.2. Le crédit réalisable par acceptation :

Dans le cas où le vendeur est disposé à consentir à son client étranger un délai de paiement, mais désire à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance sous la forme d'un effet mobilisable (traite, lettre de change...), il peut demander l'émission à son profit, chez une banque de son pays, d'un crédit documentaire réalisable par acceptation. Dans ce cas d'espèce, la banque notificatrice et éventuellement confirmatrice à l'obligation d'accepter l'effet qui lui est présenté par l'exportateur (bénéficiaire) pourvu que les termes et conditions de l'ouverture du crédit soient respectés. Ainsi donc, à présentation des documents, il n'y a pas paiement mais plutôt acceptation d'effet de change. En général l'échéance de paiement est fixée à partir de la date d'expédition de la marchandise figurant sur le document de transport exigé dans le crédit.

3.2.3. Le Crédit Réalisable Par Paiement Différé :

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisqu'il disposera de la marchandise et des documents, mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date d'expédition). Autrement dit, sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmatrice) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance. Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

A noter que les crédits documentaires à terme (par acceptation et par paiement différé) sont des financements accordés à l'acheteur ¹²⁹, ce dernier pouvant revendre la marchandise avant l'échéance et, avec le produit, payer le montant du crédit documentaire.

3.2.4. Le Crédit Réalisable Par Négociation Des Tirages :

Dans ce cas d'espèce, les traites créées par le bénéficiaire sont négociées par la banque désignée dès la remise des documents d'expédition spécifiés dans le crédit. Cette technique permet à l'exportateur d'être payé directement. Il est important de noter que la banque désignée n'a pas l'obligation de négocier les traites. Les opérations se déroulent le plus souvent selon le processus suivant :

- l'exportateur reçoit du correspondant de la banque émettrice une lettre de notification du crédit documentaire prévoyant les conditions de réalisation de ce crédit (Acceptation ou négociation de tirages)

- Lorsque l'expédition des marchandises a été faite et que l'exportateur a réuni tous les documents nécessaires à la réalisation du crédit, il doit les présenter sans retard et dans le délai de validité du crédit, à la banque notificatrice accompagnés d'une traite payable à X jours de vue (ou de date d'expédition).

- Après examen de la conformité des documents, le correspondant accepte la traite et la négocie lorsque le crédit ouvert est réalisable par négociation de tirages ce qui ne constitue pas une obligation de la part de ce dernier.

En résumé, Il va de soi que le premier cas, celui du **paiement immédiat** pur et simple, est le plus avantageux pour le bénéficiaire, notamment en termes de sécurité de paiement. Le **paiement par négociation** présente le même avantage du point de vue de la sécurité mais comporte le risque de versement d'une somme inférieure. En effet, les charges de l'escompte, dont l'intérêt jusqu'à l'échéance, sont en principe, supportées par le bénéficiaire. Il peut cependant être prévu dans le contrat de base une attribution différente du poids de ces charges.

129- J.DELMAS et Cie, Crédit Documentaire Export Import Opérations de Négoce, 2ème édition, , Paris,1992, P: 133.

Le paiement par acceptation correspond également à un risque minimum pour le bénéficiaire, puisque l'engagement du banquier de payer est traduit dans une lettre de change dont le régime juridique est généralement sévère pour le débiteur.

Le bénéficiaire sera néanmoins attentif au fait qu'il ne dispose pas immédiatement du montant du prix, ce qui pèse sur sa trésorerie, et que l'effet reste soumis aux aléas de la situation politique et économique du pays du tiré.

Des quatre formes de paiement, **le paiement différé** est le plus risqué, surtout lorsqu'il n'est pas accompagné d'une lettre de change qui matérialise l'engagement du banquier.

3.3. Selon Le Critère De Financement (Les Crédits Documentaires Spéciaux)

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur ou prestataire des biens ou services exportés mais soit une Société de négoce ou une entreprise qui achète ou sous-traite des produits ou de services en vue de les revendre. Aussi dans ce type de commerce, les crédits documentaires transférables, avec Red/Green clause, dérivés du crédit documentaire "classique", permettent de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement de ce type de commerce. S'ajoute à ces formes particulières de crédit documentaire, la lettre de crédit stand by ou lettre de crédit de soutien ou d'appui.

3.3.1. Le Crédit Documentaire Transférable :

Au terme de l'article **48a** des Règles et Usances Uniformes, un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (1^{er} bénéficiaire) peut demander à la banque désignée de transférer tout ou partie du crédit initial à un ou plusieurs autres bénéficiaires (2^{ème} bénéficiaire). Ainsi donc pour qu'un intermédiaire puisse faire usage de cette possibilité, il faut que le crédit émis en sa faveur soit expressément qualifié de transférable. Par ailleurs, la banque sollicitée pour effectuer le transfert n'est pas tenue de donner suite à la requête du premier bénéficiaire en dépit du fait que le crédit initial prévoit cette opération. Enfin dans cette opération, outre les parties du crédit documentaire d'origine, apparaissent au moins deux autres :

- Le second bénéficiaire qui se trouve être le producteur ou le fournisseur d'origine de la marchandise/ du service.

- Et le correspondant de la banque notificatrice, domicilié dans le pays du deuxième bénéficiaire et chargé de lui notifier (et éventuellement de confirmer) le transfert ;

Au cœur de ce double crédit, se trouve le négociant signataire des deux contrats commerciaux :

- Le premier (contrat de revente) avec l'acheteur (donneur d'ordre) auquel il demande l'ouverture en sa faveur du crédit documentaire transférable,

Et le second (contrat d'achat) avec le fournisseur de la marchandise qui sera payé par un crédit documentaire transféré.

Dans le cadre des opérations de négoce international, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs :

- Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.

- Financier l'opération dans la mesure où l'entreprise de négoce peut être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

Le crédit transférable est facile à mettre en œuvre, il permet de gérer des affaires sans déposer de la trésorerie correspondante, car cette technique ne mobilise pas la ligne de crédit auprès de la banque transférante, si le crédit documentaire est confirmé, le transfère emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur. Néanmoins il ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montage spécifique, et son fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.¹³⁰

3.3.2. Le Crédit Adossé « Back To Back » Et Contre Crédit :

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur du sous-traitant. Si elle y consent, le second crédit doit être libellé de telle façon que les documents requis ainsi que toutes les autres conditions permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base).

130-Art 48C, RUU 500

Le second crédit prend le nom de « crédit adosse ».

Ce montage permet à des intermédiaire ayant une surface financier très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important ;

Aussi, les risques commerciaux sont couverts ¹³¹ ; les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques. L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, du transport, les opérations de douane, etc ; il peut obtenir des délais de paiements.

3.3.3. Le Crédit Revolving :

C'est une forme particulière de Credoc. Il est ouvert pour des opérations régulières avec un même fournisseur, ou pour les tranches successives d'un contrat, et utilisé pour le paiement de chaque expédition dans la limite du montant autorisé, le remboursement de la banque émettrice par le donneur d'ordre reconstitue le droit d'utiliser à nouveau la procédure.

Un intervalle minimum peut éventuellement avoir été fixé entre deux utilisations successives. Le crédit documentaire revolving est « non cumulatif », si chacune de ses utilisations est limitée plafond fixe, il est « cumulatif » s'il est possible d'y ajouter la fraction du plafond non utilisée lors de la phase précédente. L'intérêt de l'instrument est de ne monter qu'un seul dossier, ce qui simplifie la procédure, et de réduire le montant des commissions bancaires ¹³².

Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place dont le travail administratif est simplifié; il peut s'utiliser pour faible montants, il garantit la possibilité de délais d'expédition en cas de crédit cumulatif ; son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction, Aussi, c'est un bon outil d'échelonnement de livraisons, Cependant dans ce type de crédit les banques émettrices ou confirmatrices peuvent refuser sa mise en place si elles estiment l'encours trop important ; Aussi, le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.

131-MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), Op.Cit, P.133.

132-JURA, (Michel), techniques internationales, Edition DUNOD, Paris, 2003, P.268.1

3.3.4 .Le crédit documentaire avec « red clause » :

Cette pratique remonte au début de XXe siècle lorsque les banques anglaises émettaient des crédits documentaires sur instruction des industriels anglais afin qu'ils s'approvisionnent en laine d'Australie. Afin de garantir leur approvisionnement, les importateurs anglais proposaient à leur fournisseur de prix financier les transactions. Depuis, les banques émettrices ont pris l'habitude d'incorporer une Clause de financement (apposée à l'encre rouge permettant au bénéficiaire d'obtenir de la banque notificatrice une avance sur le crédit, cette avance étant faite soit :

- Contre un simple reçu de bénéficiaire certifiant que les fonds seront utilisés conformément aux stipulations du crédit.
- Contre l'engagement du bénéficiaire de remettre les documents conformes immédiatement après l'expédition ou de rembourser toutes les sommes avancées majorées des intérêts, frais, etc.

Il est important de noter que dans la majorité des cas, l'avance est consentie par la banque notificatrice sur demande de la banque émettrice et au risque de cette dernière.

C'est pour cette raison que la banque émettrice souhaite matérialiser la créance sous forme de billet à ordre ou de traite.

Si le montage prévoit que l'avance doit être faite sur présentation de la preuve de l'existence de la marchandise, la banque émettrice peut avoir un droit sur la marchandise interposée.

Ce type de crédit constitue une confirmation de commande ; il permet le financement d'achat de matières premières, à travers une avance faite par la banque de l'acheteur ; et le bénéficiaire n'utilise pas ses lignes de crédit.

Mais il présente les inconvénients suivants ;

Pour le donneur d'ordre :

- Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contrepartie les fonds correspondants, elle facture des intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance ;
- Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition totale de la transaction si l'acompte n'est pas garanti.

Pour le bénéficiaire :

- Difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée ;

- Il est généralement demandé une garantie de restitution d'acompte, la banque du bénéficiaire pouvant refuser d'émettre celle-ci, si elle juge l'encours clients trop important ;

- En cas d'émission d'une garantie de restitution d'acompte de la part du bénéficiaire, la banque ayant consenti cette garantie, peut demander le nantissement des marchandises comme contre-garantie.

Paragraphe 4 : Caractéristiques Du Crédit Documentaire

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI), Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire....

Contrairement à ce que son nom semble indiquer, le crédit documentaire tient plus du mécanisme de garantie et de moyen de paiement que du crédit proprement dit. Son rôle est en effet surtout d'utiliser le système bancaire afin de réduire le risque de contrepartie. Comment un exportateur peut-il en effet s'assurer que son client lui réglera les marchandises une fois celles-ci arrivées à bon port ? S'il tente de contourner la question en exigeant un paiement préalable à l'expédition des biens, c'est l'importateur qui se trouvera confronté à un risque similaire : il ne peut être certain que l'exportateur lui expédiera bien les marchandises une fois le paiement effectué. Le mécanisme du crédit documentaire permet d'utiliser le système bancaire pour sortir de ce dilemme. Comme son nom l'indique, il est basé sur la vérification et la transmission de documents liés à la transaction commerciale.

❖ **Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :**

✓ un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.

✓ un gage de sécurité pour les parties.

✓ un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération. Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période

comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises.

✓ un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit ;

✓ une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles ;

✓ un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise. Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portées sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.

❖ Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) :

Dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations entre les partenaires. Cette implication, par les documents, lui confère donc le caractère d'indépendance ¹³³.

❖ Toute opération de crédit documentaire est basée sur "une demande d'ouverture de crédit documentaire" exprimée par l'importateur :

Cette demande contient en général les indications suivantes :

-Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;

-Le montant du crédit ;

-Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non -Le mode de réalisation ;

-La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;

-La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;

✓ Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non) ;

✓ La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser.

- ✓ Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge
- ✓ La date et le lieu de validité du crédit ;
- ✓ Le type de crédit (transférable ou non transférable) ;
- ✓ Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...

❖ **le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire :**

La CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "**DOCDEX**" : (Documentary Crédit Dispute Résolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la brochure n°577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent l'application des règles de la CCI.

Paragraphe 5 : Déroulement Du Crédit Documentaire

Le crédit documentaire est une technique mise en place par la chambre de commerce internationale pour introduire une confiance indispensable dans la réalisation et le bon déroulement d'une opération commerciale entre deux parties « **importateur-exportateur** » qui, du fait de la distance sont imparfaitement renseignés l'un sur l'autre, le vendeur n'acceptera pas de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, et l'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande. Ainsi donc, le crédit documentaire de son émission à son paiement est soumis à des règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation. Toutefois les banques jouent un rôle très important en ce sens ; les arrêtés de la banque d'Algérie insistent sur le rôle de banques qui doivent tenir à un respect scrupuleux des termes de la lettre de crédit et sur la limitation à une seule exception, celle de la fraude dans les documents (non dans l'exécution du contrat commercial, sauf l'hypothèse tout à fait exceptionnelle, et particulièrement difficile à établir, d'une complicité de la banque...), de nature à justifier la non-exécution de l'engagement autonome pris par la banque émettrice ¹³⁴.

134- BOUALI ,f, Mémoire de magister en droit bancaire et financier international « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux-en matière de crédit ->, université d'Oran.2001/2012.

Le déroulement d'un crédit documentaire passe en général par 3 grandes étapes ¹³⁵ :

5.1. L'ouverture du crédit

5.1.1. L'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

A-La demande d'ouverture du crédit documentaire :

Ce document papier ou sous format électronique précise les conditions et termes du crédit conformément aux conditions fixées dans le contrat. La banque sollicitée pour émettre le crédit, appelée banque émettrice, n'émet que si elle en a convenance.

Cela signifie que rien n'oblige à le faire. Préalablement à la demande d'ouverture, l'importateur a négocié la mise en place d'une ligne de crédit documentaire, en fonction de ses besoins avec sa banque.

Celle-ci fixe le montant autorisé en fonction de la solvabilité de l'importateur. Par la suite, les demandes d'ouverture de crédit sont traitées par le *back office* de la banque émettrice dans la limite de l'encours accordé. Pour cette raison, les banques tiennent à la disposition de leurs clientèles un formulaire pré-imprimé, calqué sur celui édicté périodiquement par la CCI, contenant un certain nombre d'indications allant dans le sens de la réalisation du crédit.

B-L'étude de la demande

Une fois déposée, la banque émettrice examine attentivement la demande d'ouverture afin de fixer les conditions dans lesquelles elle serait prête à s'engager vis-à-vis du bénéficiaire. Dans un cas classique de crédit, le prêt consenti est nanti (gagé) c'est à dire qu'en cas de défaillance du débiteur, une ordonnance de justice fera rendre l'objet, le fruit de sa vente servant à rembourser les échéances restant à courir ; Ce qui n'est pas le cas d'un crédit

135-LEGRAND, (Ghislaine), MARTINI (Hubert), *gestion des opérations import-export*, édition Dunod, paris, 2008, PP.177-178.

documentaire où la marchandise est souvent revendue à l'insu du banquier, qui supporte donc un risque commercial et un risque de change du à une éventuelle défaillance de sa relation. C'est pourquoi, toute banque à laquelle est soumise une demande d'ouverture doit prendre le soin de vérifier la teneur du risque du demandeur ainsi que l'existence ou non d'une ligne de crédit documentaire.

-Si le client est une relation de longue date, ce qui suppose qu'il a une ligne de crédit (en blanc ou documentaire), le crédit est accordé par un simple visa du chargé de compte

-Si le donneur d'ordre est une entreprise non cliente mais de bonne réputation dans les milieux d'affaires, il sera intéressant pour la banque d'ouvrir le crédit (conditionné par l'ouverture d'un compte) et peut être de lui accorder une ligne de crédit documentaire si le volume de ses opérations avec l'étranger est important.

-Si le donneur d'ordre est une récente relation, donc présentant un risque difficilement percevable, la banque soumettra l'ouverture du crédit à la prise de garanties se présentant en général sous trois formes :

*Le blocage des fonds : le compte du donneur d'ordre est mis en instance (bloqué) à concurrence du montant de l'accréditif ; ce qui permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement de son client et d'honorer ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire et des autres banques intervenantes

*Le crédit documentaire à vue : il est d'usage d'exiger que le document de transport soit établi au nom de la banque ou à l'ordre en blanc surtout s'il s'agit d'une vente dont le transport est maritime. Dans ce cas, la banque récupère le document (et est détentrice de la marchandise) ; en cas de défaillance de son client, elle pourra revendre la marchandise et se rembourser, sinon décider de remettre le document par voie d'endossement.

*Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé : la banque peut demander en contrepartie de l'ouverture , une couverture en lettre de change de même montant que celui du crédit ,tirée et acceptée par des entreprises de bonne réputation et de bonne situation financière.

5.1.2. L'émission Du Crédit :

Après l'étude minutieuse du risque client et la prise de garanties adéquates (si nécessaire), la banque pourra ouvrir le crédit documentaire et s'engager entièrement aux cotés de sa relation dans son opération commerciale internationale. A cet effet, le formulaire qui lui a été soumis, constituera l'outil principal de travail pour la rédaction de l'ouverture du crédit à transmettre au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque de son pays. Cette transmission se fera en général par un message SWIFT conforme aux instructions contenues dans la demande d'ouverture. Elle prend la forme d'un message SWIFT (MT 700) qui reprend les informations de la demande d'ouverture complétée par des informations destinées aux banquiers correspondants.

L'ouverture du crédit spécifie le type de crédit, le mode et le lieu de réalisation, sa validité, le montant maximum du crédit etc. Le message SWIFT indique par ailleurs la liste des documents requis (forme ; fonds, nombre d'exemplaires, copies ou originaux..., signature et cachet éventuellement exigés, légalisation, certification).

5.2. L'utilisation Du Crédit Documentaire

Une fois transmis par la banque émettrice, le sort du crédit se trouve entre les mains de la banque notificatrice. L'utilisation du crédit se fera donc de façon bilatérale entre les deux correspondants. Cependant, la banque émettrice attendra que sa correspondante :

- notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire (La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

- reçoive les documents requis,

- les examine et les accepte,

- prenne position vis-à-vis d'eux selon le degré de son engagement (notificatrice ou confirmantrice),

- et les lui envoie par courrier mail pour remboursement ou paiement.

5.2.1. La Modification Du Crédit Documentaire (Art 9 D, RUU 500)

La modification d'un crédit documentaire consiste à changer un ou plusieurs de ces termes. Il existe deux types de modifications :

- les modifications touchant l'engagement des banques (émettrice et confirmatrice) : annulation ou réduction du montant ou de la devise, prorogation de la durée de l'engagement par exemple ; Dans pareil cas, les frais liés à ces modifications sont indexés sur ces nouvelles données.

- Les modifications ne touchant pas l'engagement des banques : annulation ou addition d'un document, annulation de spécifications de certains documents, modification des risques couverts par le document d'assurance etc.... ; dans ce cas, les charges sont moindres et sont fixées selon le barème propre à chaque banque. Ces modifications peuvent être apportées à n'importe quel moment de l'opération documentaire et toucher tous les points du contenu du crédit, pourvu que toutes les parties soient d'accord. Enfin, une fois que la banque émettrice aura émis l'amendement du crédit documentaire et que son correspondant l'aura notifié, les amendements effectués seront les nouvelles bases de leurs engagements.

- le bénéficiaire et le donneur d'ordre se mettent d'accord sur les amendements à apporter au crédit documentaire

- Le donneur d'ordre donne instruction à sa banque d'effectuer les modifications nécessaires : Si elle en a convenance, elle procède à la transmission du message testé Swift « modification d'un crédit documentaire » à son correspondant ; dès lors elle est liée aux amendements qu'elle vient de transmettre.

- Le correspondant reçoit les nouvelles instructions et en informe le bénéficiaire s'il estime que les modifications apportées ne constituent pas un risque pour lui du fait de son engagement antérieur.

- Le bénéficiaire reçoit les modifications voulues et exécute ses obligations contractuelles.

5.2.2. La Réception Des Documents Et Leur Examen Par La Banque Emettrice

Dès réception des documents de la part de la banque notificatrice/confirmatrice, la banque émettrice procède à leur examen (Art 13b RUU 500). Elle dispose à cet effet d'un délai de

(7) sept jours ouvrés pour fixer leur sort. A l'issue de cet examen, ils peuvent s'avérer conformes ou irréguliers :

- S'ils sont conformes, la banque émettrice est tenue de lever les documents et de rembourser la banque confirmatrice, à vue ou à terme selon les modalités de réalisation du crédit documentaire.

- Si, le crédit est réalisable à ses caisses, c'est elle qui paiera (via un transfert auprès de son correspondant), prendra un engagement de paiement différé, acceptera ou négociera la traite tirée sur elle par le bénéficiaire.

- Si les documents comportent des anomalies, deux alternatives sont possibles

- Si les réserves constatées lui paraissent acceptables, elle peut demander au donneur d'ordre de l'autoriser à lever les documents et à honorer ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire ou de la banque confirmatrice.

- Par contre si les réserves sont inacceptables, elle refuse de lever les documents et le notifie à la banque remettante (la banque notificatrice/confirmatrice), sans délai, par message testé Swift, tout en indiquant les raisons du refus. Toutefois, elle doit préciser si elle tient les documents à la disposition de la banque correspondante ou s'ils lui seront réexpédiés.

Dans tous les cas, il est possible que l'importateur donne l'ordre, de façon expresse ¹³⁶, à la banque émettrice de lever les documents en dépit des irrégularités qu'ils contiennent. Celle-ci, agissant dans l'intérêt de son client, autorisera alors son correspondant à réaliser le crédit ou le fera elle-même si le crédit est valable à ses guichets.

Remarque : Il peut se produire des situations « embarrassantes » lors de l'examen des documents par la banque émettrice. Il se peut en effet, que cette dernière relève des irrégularités majeures passées inaperçues chez la banque correspondante ayant déjà réalisé le crédit, le donneur d'ordre n'accepte pas de lever les documents et la banque émettrice se voit dans l'obligation de refuser le remboursement prévu.

136-Sylvie CIEPLY, Marcelline GRONDIN, l'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle P.M.E, 5^e Congrès International Francophone sur la PME, Association Internationale de Recherche en PME, Lille, 25,26 et 27 Octobre 2000, pages 6-7. Site Internet (<http://www.airepme.univ-metz.fr/>).

Ce scénario n'est pas très fréquent mais il incombe aux banques (surtout notificatrice et confirmante) de l'éviter en mettant un grand soin à examiner les documents à elles transmis par des bénéficiaires peu expérimentés en matière de commerce international. A défaut, elles pourraient voir leur responsabilité engagée devant les tribunaux.

❖ **Intervention d'une seconde banque**

L'exportateur peut rencontrer certaines difficultés quant au paiement dans l'exécution du crédit documentaire dont il est le bénéficiaire, surtout lorsque cette exécution a lieu dans des pays où les risques commerciaux sont importants. Le vendeur, dans bien des cas, aura intérêt à chercher des garanties supplémentaires qu'il peut obtenir en requérant à l'intervention d'une seconde banque.

L'intervention de cette banque, de préférence une banque familière au bénéficiaire (à l'exportateur) ou une banque internationale de premier ordre située dans un pays à risque politique pratiquement nul, peut se produire selon plusieurs modalités présentant pour l'exportateur un degré de sécurité croissant. Elle pourra jouer le rôle de simple notificatrice du crédit documentaire, intervenir d'ordre et pour compte de la banque émettrice pour réaliser le paiement à ses caisses ou assumer un engagement personnel en ajoutant sa confirmation à l'engagement de la banque émettrice. En conséquence, notons que le crédit documentaire irrévocable et confirmé présente le degré de sécurité le plus élevé.

5.2.3. Le Remboursement De Banque à Banque

Après avoir examiné et jugé les documents conformes aux stipulations du crédit documentaire, la banque émettrice est dans l'obligation de rembourser la banque confirmatrice ¹³⁷ selon les instructions de remboursement indiquées dans la lettre d'ouverture du crédit. Le remboursement de banque à banque est soumis à l'article 19 des RUU 500 ou aux règles et Usances relatives aux remboursements de banque à banque.

137- BERNARD. V. ET Colli. J.c., les crédits bancaires aux entreprises, paris,2007

Dans cette opération interviennent trois banques :

- la banque émettrice est qui émet l'autorisation de remboursement,
- la banque de remboursement qui est la banque chargée autorisée à effectuer le remboursement conformément à l'autorisation de remboursement émise par la banque émettrice,
- et la banque réclamante qui est la banque qui paie, s'engage à payer à échéance, accepte une traite ou l'a négocie en vertu du crédit, et présente une demande de remboursement à la banque de remboursement (Art 2.RUR 525)

Ces trois parties interagissent selon le processus suivant :

1. lors de l'émission du crédit documentaire, la banque émettrice indique sur la lettre d'ouverture (à la banque réclamante) que le remboursement se fera auprès de la banque de règlement (nommément désignée) selon les dispositions des RUR 525, pourvu que les termes et conditions du crédit soient respectés.

2. une fois la banque confirmatrice ayant réalisé le crédit en conformité avec les stipulations y afférentes, elle demande à la banque émettrice l'autorisation de débiter son compte sous bonne date valeur, chez la banque de règlement, tout en prenant soin d'adresser à cette dernière une demande de remboursement par message télex /Swift testé.

3. Si la banque émettrice consent à effectuer le paiement, elle enverra un message Téléx/Swift à la banque de remboursement l'autorisant à débiter son compte au profit de la banque réclamante tout en indiquant la date de valeur ; si non, elle mettra en instance le remboursement pour des raisons de non respect des instructions de la lettre d'ouverture par la banque remettante ¹³⁸.

4. Dès réception de l'autorisation de payer, la banque de remboursement vérifiera la concordance des données y figurant avec la demande à elle adressée par la banque réclamante.

138-F.G. d'Estaing, financement et garantie du commerce extérieur, Paris, 2004

- si les deux messages concordent, elle débitera le compte de la banque émettrice et créditera celui de la banque réclamante via le système bancaire local.

- si les messages ne concordent pas ou si le compte de la banque émettrice ne présente pas une provision suffisante pour honorer le paiement, elle avisera les banques concernées par message Swift en précisant les motifs de non exécution du remboursement. La figure N° 5 ci-dessous décrit aisément le processus.

La forme standard d'émission d'une autorisation de remboursement doit comporter les éléments ci-après :

- ✓ *Référence aux RUU 525,*
- ✓ *Le numéro du crédit documentaire,*
- ✓ *La devise et le montant,*
- ✓ *La dénomination de la banque réclamante,*
- ✓ *Les parties (donneur d'ordre ou bénéficiaire en dernier recours) qui doivent supporter les frais de la banque réclamante.*

L'indication, dans le cas d'un crédit réalisable par négociation auprès de n'importe quelle banque, que les demandes de remboursement peuvent être présentées par toute autre banque. Si l'autorisation est muette, toute banque présentatrice de la demande de remboursement sera payée.

Aussi, en cas d'amendements, ceux-ci ne pourront porter que sur les points sus indiqués.

NB : il peut se trouver que la banque notificatrice/confirmatrice soit le correspondant, dans la devise du contrat commercial, de la banque émettrice. Dans ce cas, il ne sera plus nécessaire de passer par le processus décrit ci-dessus pour effectuer le remboursement. Si la banque émettrice juge les documents conformes aux stipulations du crédit, elle autorisera tout simplement la banque confirmatrice à débiter son compte du montant du au titre du crédit documentaire.

5.2.4. Le Coût D'un Crédit Documentaire

A l'occasion de l'ouverture, de la modification, et de l'utilisation d'un crédit documentaire, la banque (émettrice, notificatrice et confirmatrice) perçoit des commissions et frais de diverses natures.

1) A L'ouverture

- frais d'ouverture,
- commissions d'engagement, calculée à compter de la date d'émission jusqu'à la date de paiement, d'expiration du crédit ou d'échéance pour un engagement de paiement différé.
- La commission d'avis pour la notification sans engagement (non confirmé).
- La commission de confirmation calculée à compter de la date de la confirmation jusqu'à la date du paiement, de l'expiration du crédit de l'échéance d'une obligation de paiement différé.
- La commission de modification, variant selon les éléments modifiés

2) pour le règlement du crédit documentaire.

- La commission de réalisation pour l'examen des documents et le paiement, plus la commission de suivi en cas de paiement différé.
- La commission d'acceptation en cas d'acceptation d'une traite à terme .Les frais éventuels de télex /Swift, de port et autres sont facturés en sus. En plus lorsqu'on fait appel aux services d'autres banques pour un crédit documentaire, celles-ci perçoivent également des commissions et frais.

Sauf convention contraire, l'acheteur (donneur d'ordre) supporte tous les fais et commissions. Lorsqu'un crédit stipule que les dépenses seront à la charge du bénéficiaire et que les frais ne peuvent être recouvrés, le donneur d'ordre demeure responsable en dernier ressort pour le paiement des sommes dues (Art 18 RUU 500).

❖ **Schéma décrivant l'opération de crédit documentaire :**

Pour illustrer ces procédures on propose le schéma suivant ¹³⁹ :

Le vendeur expédie les marchandises

- ✓ Le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit,
- ✓ La banque notificatrice vérifie leur exactitude. Elle envoie ces documents à la banque émettrice.Elle lui demande en échange le paiement des documents.

139- BERNARD. V. ET Colli. J.c opcit

Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice envoie les fonds à la banque notificatrice

- ✓ La banque notificatrice crédite l'exportateur,
- ✓ La banque émettrice remet les documents à l'acheteur,
- ✓ La banque émettrice débite le compte de son client,
- ✓ L'acheteur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

Paragraphe 6 : Avantages Et Inconvénients Du Crédit Documentaire

Comme la remise documentaire, le crédit documentaire présente aussi ses avantages et ses inconvénients.

6.1. Avantages :

Comme avantages on peut retenir pour l'importateur¹⁴⁰ :

- garantie de la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans les délais prévus ;
- permet d'obtenir des conditions commerciales plus favorables tout en évitant de tirer trop sur la trésorerie de l'entreprise ;
- permet d'obtenir des délais de paiement auprès des exportateurs étrangers tout en les finançant (crédits documentaires réalisables par paiement différé ou par acceptation) ;
- facilite les opérations commerciales entre des acteurs internationaux et peu connus.

Pour l'exportateur :

- garantit (crédit documentaire confirmé) ou assure (crédit documentaire notifié) le paiement de sa créance et assure le paiement ;
- utilisation comme instrument de crédit par encaissement bancaire.

140-BELKHIR Fouzi, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement, univ oran, 2003

6.2 : inconvénients :

Pour ce qui est des inconvénients on peut retenir ¹⁴¹ :

Risques communs au vendeur et à l'acheteur :

- respect scrupuleux des conditions du crédit documentaire convenues et des documents à fournir : à la moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié (avec l'accord de toutes les parties, si irrévocable), ce qui engendre des frais supplémentaires ;

- administrations lourdes et complexes ;
- instrument onéreux, notamment pour le crédit documentaire confirmé ;
- paiement de commissions même en cas de non-utilisation ou de non-exécution ;
- Contrainte à la remise des documents à la caisse de la banque notificatrice : ceux-ci

devant être strictement conformes aux conditions du crédit. étant entendu que cette phase est postérieure à l'expédition de la marchandise, la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit.

En plus des inconvénients communs à l'importateur et à l'exportateur, existent des inconvénients spécifiques à l'importateur et à l'exportateur.

Pour l'importateur il s'agit d'une exigence fréquente d'un blocage de fonds en contre-garantie de l'ouverture d'un crédit documentaire par la banque.

Pour l'exportateur c'est le refus de l'importateur d'accepter les documents suivi par des frais supplémentaires.

141-Sylvie MATHERAT, financement des PME : appréciation et différenciation des risques, revue Banque magazine, novembre 2000, n°619, pages 25-28.

Paragraphe 7 : Le Crédit Documentaire

Comme Unique Moyen De Paiement Des Opérations Du Commerce Extérieur Selon L'article 69 De La LFC 2009 Et Les Modifications Qui Lui ont été Apportées :

7.1 : Présentation :

L'article **69** de la loi de finance complémentaire (LFC) parue au journal officiel N°44 du 26 juillet 2009 présente les nouvelles mesures¹⁴².

7.2 .Crédit Documentaire: Seul Mode De Paiement Autorisé :

Les paiements des importations doivent s'effectuer obligatoirement par crédit documentaire.

Il est précisé que les ouvertures de crédits documentaires doivent s'effectuer auprès de correspondants agréés par les banques algériennes.

Du fait de l'engagement bancaire, ce mode de paiement nécessite une autorisation de crédit dont l'octroi reste à l'appréciation de la banque.

7.3. Certificat Contrôle Qualité :

La note n°**16/DGC/2009** du 16 février 2009, que la banque d'Algérie a adressée aux banques et établissements financiers intermédiaires agréés, stipule que pour tout règlement des importations de biens par crédit documentaire, il y a lieu d'exiger parmi les documents constitutifs du dossier:

- Le certificat phytosanitaire pour tout produit agro-alimentaire ;
- Le certificat de contrôle de qualité de la marchandise ;
- Le certificat d'origine du produit importé.

142- journal officiel n° 44 , loi 09/01 du 21 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009

Ces documents sont obligatoires, et doivent être établis par des organismes dûment habilités du pays d'origine du produit.

Le certificat de contrôle de qualité doit être émis avant l'expédition vers l'Algérie. Celui-ci est émis après un contrôle documentaire et un contrôle physique de la marchandise chez les fournisseurs par les organismes habilités. Cependant, cette exigence a été revue par la banque d'Algérie car elle a été jugée comme un facteur de blocage par les importateurs c'est pourquoi il a été décidé de sursoir à l'application de la note de la B.A sus citée.

Nous allons mettre l'accent sur la première mesure de l'article 69 qui stipule que le crédit documentaire est devenu, le seul moyen de paiement utilisé dans le commerce extérieur.

Le paiement par la remise documentaire et le transfert libre (pour un montant supérieur à 100.000 DA) est dorénavant interdit par la loi. Cela dit, il est important de préciser que cette loi concerne uniquement l'importation des biens et marchandises tangibles et non les importations de services ; ce dernier continue d'être traité conformément au règlement 07-01, notamment, articles 26 et 51 et instruction 02-07.

Le crédit documentaire et la loi de finances complémentaire pour 2009 :

La loi de finances complémentaire pour 2009 a suscité des débats sur les dispositions, notamment celles relatives à la réalisation des importations de biens et de services au moyen exclusif du crédit documentaire.

le crédit documentaire n'a pas la vocation d'un titre d'importation et ne peut être un instrument de régulation et de contrôle des flux du commerce extérieur ou utilisé à l'effet de décourager les fraudeurs.

Le crédit documentaire, par abréviation « Crédoc », est simplement un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce extérieur. Son objectif est de réaliser un équilibre aussi harmonieux que possible entre les intérêts des parties concernées. Lorsqu'il est affirmé que le choix de cet instrument est retenu par les dispositions de la loi de finances complémentaire pour 2009 pour la meilleure traçabilité qu'il offre par rapport aux autres instruments de paiement.

En effet, par cette affirmation, on oublie que l'Algérie est sous le régime du contrôle des changes et que les procédures de contrôle commercial et financier des importations de

biens mises en place, offrent une traçabilité sur toutes les transactions opérées, par le biais du circuit bancaire, quels que soient, du reste, leurs modes et modalités de paiement. Cette préoccupation est donc déjà prise en charge par ces procédures qui gagneraient certainement à être révisées, informatisées et enrichies par une base de données constamment actualisée pour parfaire le système de traitement des opérations et lutter contre les fraudeurs de tous bords. En effet, à la lecture des procédures actuelles en usage, on constate aisément que le crédit documentaire ne peut apporter une solution pour répondre aux préoccupations posées aujourd'hui par certains aspects spécifiques du contrôle commercial et financier des transactions avec l'étranger. On craint donc qu'une telle mesure ne véhicule que des conséquences plus négatives que positives pour les opérateurs et donc pour notre pays

7.4. Les Raisons De Sa Promulgation :

❖ Réduire Le Volume Des Importations :

L'Algérie a connu, depuis presque deux décennies, une libéralisation du commerce extérieur sans pour autant qu'il y ait économie de production. Les entreprises étaient déstructurées et l'Algérie s'est dirigée brutalement vers une économie de consommation.

Une évolution aussi importante et massive aux pouvoirs publics, une réaction rapide pour maîtriser la situation. L'imposition du crédit documentaire comme un seul moyen de paiement est stipulé dans la LFC 2009 pour réduire la facture d'importation.

Le fait est que la production est quasiment inexistante en raison de la politique industrielle désastreuse conduite depuis de nombreuses années et que la facture d'importation ne cesse d'augmenter d'année en année.

L'Etat espère voir basculer ses entreprises vers la production. L'imposition du crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations vise à « gêner » les importateurs pour favoriser la production nationale.

En effet, les coûts du crédit documentaire sont relativement chers, comparés à la remise documentaire et au transfert libre, d'autant plus que les délais de paiement par crédit documentaire sont assez longs.

De ce fait, un grand nombre de petits importateurs de biens de consommation qui avaient pris l'habitude de payer leurs fournisseurs par le transfert libre ou la remise documentaire ne pourront plus exercer .

❖ **Lutter contre le transfert de devises et le blanchiment d'argent :**

Dans certaines situations, le transfert de devises à été réalisé alors que la marchandise n'a pas été admise sur le territoire algérien, il y a donc une sortie de devises injustifiée, qui est généralement un transfert vers l'étranger pour blanchiment d'argent soit un mouvement illégal des capitaux.

L'Algérie a aujourd'hui, grandement besoin de crédit documentaire pour gérer ses devises, rationnellement et ce en toute transparence. Le crédit documentaire spécifie le prix, la quantité et la qualité de la marchandise pour plus de transparence dans les transactions de commerce extérieur.

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 »¹⁴³.

Le rythme des dépenses est, en décalage par rapport aux aspirations du gouvernement. La baisse du prix de baril de pétrole en 2008 qui a fait perdre à l'Etat beaucoup de recettes liées aux exportations des hydrocarbures et, en même temps, la hausse de la facture d'importation a déséquilibré la balance commerciale ;en effet, si cette dernière reste déficitaire, les réserve de change devraient venir à la rescousse. Cette procédure est mécanique, à chaque déficit, l'Etat pioche dans ses réserves.

La croissance vertigineuse des importations, la multiplication des opérateurs, la relative faiblesse des moyens de contrôle commandent une traçabilité sans faille des flux commerciaux et financiers.

143- Séminaire ABEF-CAGEX, stratégies de développement managérial et commercial des banques, 2009

7.5. Avantages Et Inconvénients Liés à Son Application :

A - Avantages :

L'avantage de l'imposition de crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations est qu'il contribue à la réduction de la facture des importations par la réduction du nombre des importations et de nombre d'importateurs.

La généralisation de crédit documentaire a joué un rôle dans ce recul :

- Réduire les dépenses, car les algériens dépensent beaucoup plus que ce qu'ils gagnent ;
- Le fait qu'il y ait une pénurie des produits de consommation qui sont généralement importés va encourager la production nationale et donc favoriser la commercialisation des produits fabriqués en Algérie. Ceci va permettre de diversifier l'industrie et penser à l'après pétrole ;
- Une grande traçabilité des opérations commerciales ;
- Le banquier s'assure, avant d'accepter d'ouvrir la lettre de crédit, qu'elle obéit à toutes les règles et exigences fixées par la réglementation des changes et du commerce extérieur ;
- D'autant plus que depuis la promulgation de la loi les banques facilitent l'application du crédit documentaire à travers la mise en place du paiement différé. Cette facilitation initiée par les banques entre strictement dans le cadre d'une gestion permanente de la relation clientèle, actuellement renforcée par une écoute attentive de la clientèle en vue de trouver des solutions appropriées aux préoccupations exprimées.

B- Les Inconvénients :

- Le coût des opérations réalisées par crédit documentaire est excessif par rapport aux autres instruments de paiement. En effet, le coût final d'une opération est, d'une façon ou d'une autre toujours à la charge de l'acheteur et donc des consommateurs, la généralisation du crédit documentaire à toutes les transactions induira une augmentation certaine des charges financières au niveau de la balance des paiements et ceci se répercutera sur les prix des produits ;

- Beaucoup d'entreprises n'arrivent pas à acheter à l'étranger. Pour ouvrir une lettre de crédit il faut compter un à deux mois. C'est beaucoup de temps pour les entreprises ;

- Cette mesure a quasiment bloqué la machine économique, les banques ont reçu **60.000** demandes de Credoc en cinq mois alors qu'elles traitaient en moyenne **5.000** demandes par an ;

- S'agissant d'un crédit par signature, les banques ont la faculté de se prononcer sur ce type de transaction. Elles peuvent accepter ou refuser l'ouverture d'un crédit documentaire au client, fut-il provisionné à 100%. En cas de rejet de l'opération, la banque souveraine de sa décision n'a pas à justifier son refus ;

- Lorsqu'il est affirmé que le choix de cet instrument est retenu par les dispositions de la loi de finance complémentaire pour 2009 pour la meilleure traçabilité qu'il offre par rapport aux instruments de paiement, cela apparaît excessif. En effet, par cette confirmation, on oublie que l'Algérie est sous le régime du contrôle des changes et que les procédures de contrôle commercial et financier des importations de biens mises en place, offrent une traçabilité sur toutes les transactions opérées, par le biais des circuits bancaires, quels que soient, des restes, leurs modes et modalités de paiement ;

- Le Credoc seul ne peut lutter contre le blanchiment d'argent, car ce dernier a généralement lieu, dans la clandestinité du commerce informel, c'est-à-dire dans ce qui échappe à la réglementation et à l'Etat ;

- Quand bien même celui-ci offre plus de transparence dans l'exécution financière des transactions, ce qu'il faut surtout noter c'est que l'expérience a démontré que la falsification et la fraude sont les risques les plus redoutables en matière de crédit documentaire contre lesquels l'acheteur lui-même demeure désarmé. Il est donc inutile de croire ou de faire croire que cet instrument peut résoudre les problèmes que pose la fraude ou la falsification ;

- Il n'en demeure pas moins que son imposition sans préparation aucune, aussi bien pour les banques que pour les entreprises, n'a pour l'instant produit que des nuisances déjà largement perceptibles à travers les pénuries et les arrêts de production qui affectent déjà certaines usines ;

- Faute de matières premières et de pièces détachées de nombreuses usines ont déjà commencé à ralentir leurs cadences de production lorsqu'elles n'en sont pas carrément à l'arrêt. Pénalisés par la nouvelle disposition, des opérateurs économiques ont souhaité que

l'importation des matières premières destinées à la transformation ne soit pas soumise au même régime ;

- Cette mesure pourrait avoir des conséquences sur les conventions et autres accords portant libre-échange entre notre pays et le reste du monde du fait qu'elle ôte toute possibilité de négociation entre les partenaires sur le choix d'un mode de paiement autre que le crédit documentaire. L'importateur n'a aucune marge de manœuvre qui lui permette d'imposer à son partenaire la révision des prix à la baisse, surtout lorsqu'il s'agit de produits spécifiques.

- Cette utilisation généralisée peut, en raison d'engagements excessifs des banques confirmatrices, faire réapparaître un déséquilibre financier. Ces surcoûts atteignaient vers la fin des années 1980 le taux de 30% environ de la valeur de la transaction, pendant que la décote du papier algérien sur le marché secondaire durant cette période dépassait également les 30 % de sa valeur, En somme, ce surcoût se répercutera sur la trésorerie du pays et sur celle du consommateur final. Plus encore, et pour peu que les partenaires étrangers imposent systématiquement que les crédits documentaires soient confirmés par leurs banques, on verra s'accroître le taux de la prime d'assurance pour pays à risque et le niveau du taux de la commission de confirmation.

- Quand bien même, si le bénéficiaire consent un crédit documentaire irrévocable seulement pour faire plaisir à son client, il se peut qu'il ait préalablement obtenu l'accord d'une banque (généralement sa propre banque) pour lui fournir la confirmation à l'insu de la banque émettrice. Cette façon de faire est appelée « confirmation silencieuse ». Celle-ci consiste en un engagement de paiement de la banque qui a pris le risque. Le coût de ce risque est toujours compris dans le prix de vente. Un engagement de la banque confirmatrice sert à couvrir le fournisseur (bénéficiaire) non seulement de l'insolvabilité de son client, mais également contre le risque pays et le risque de la banque émettrice. Il convient, aussi, de noter qu'une banque étrangère qui possède une participation ou une filiale en Algérie verra ses dividendes en devises en hausse en raison de la rentabilité des opérations du commerce extérieur. D'une façon générale, on peut affirmer qu'une telle mesure est plus au goût du vendeur que de l'acheteur si l'on se réfère aux avantages que lui procurent les autres modes de règlement prescrits par cette nouvelle disposition législative,

- Cette mesure aura certainement des conséquences sur les conventions et autres accords portant libre-échange entre notre pays et le reste du monde du fait qu'elle ôte toute possibilité de négociation entre les partenaires sur le choix d'un mode de paiement autre

que le crédit documentaire. D'emblée, au vu de la contrainte imposée par cette disposition légale, l'importateur n'a aucune marge de manœuvre qui lui permette d'imposer à son partenaire la révision des prix à la baisse, surtout lorsqu'il s'agit de produits spécifiques.

- Par cette généralisation du crédit documentaire à toutes les transactions, il est à craindre, (du fait que bon nombre d'hommes d'affaires ne comprennent pas clairement son utilité, ainsi que ses mécanismes et règles internationales qui régissent son ouverture et sa portée) qu'elle se traduise (par méconnaissance) par des conflits avec les banques, Bon nombre d'opérateurs ignorent que le crédit documentaire n'a rien à voir avec les marchandises ; dès lors qu'il s'appuie exclusivement sur les documents relatifs à la transaction. De ce fait, ils doivent savoir que les banques ne sont pas concernées par le contrat de vente ou autres accords pour lesquels le crédit est ouvert. Elles n'exercent aucun contrôle sur les marchandises, pas plus qu'elles ne peuvent affirmer leur existence. La responsabilité des banques et leur exonération sont clairement définies par les règles et usages de la CCI auxquelles le crédit documentaire se réfère. De par sa complexité, cet instrument de garantie, de paiement et de financement exige, (comme pour tout autre instrument remplissant des fonctions similaires), de la compétence technique des intervenants, de l'honnêteté, de la probité, de la bonne foi et de la solvabilité de tous les acteurs concernés. Aussi, le choix des compétences et des qualifications du personnel dédié au traitement et au contrôle des opérations et la mise à jour constante des procédures sont les meilleurs gages de lutte contre les fraudeurs.

- En sa qualité d'intermédiaire agréé du contrôle des changes, le banquier est tenu, avant d'accepter d'ouvrir la lettre de crédit documentaire, de s'assurer qu'elle obéit à toutes les règles et exigences fixées par la réglementation des changes et du commerce extérieur. C'est le seul point qui paraît conforter la LFC 2009. Mais cet aspect, à lui seul, ne peut servir à justifier l'utilité de la généralisation d'un tel instrument de paiement. Car dans les autres instruments de paiement (remise documentaire ou transfert libre), ce contrôle se fait selon la nature de la tâche a priori ou a posteriori à différents niveaux de la chaîne de contrôle des opérations.

Dès lors, on est en droit de se demander si une telle généralisation ne pourrait pas être interprétée comme une façon déguisée des autorités financières de réactiver la procédure d'autorisation préalable instituée par l'avis de change de 1972 et abrogée de nos jours. A notre connaissance, il semble que c'est la première fois dans les annales du commerce extérieur qu'un Etat administre le mode de paiement des contrats commerciaux. On pourrait dès lors s'interroger sur l'éventualité d'une mise en cause de la responsabilité

civile de l'Etat dans certains cas. Enfin, au vu de cette succincte et modeste analyse, on se demande donc quelle est l'utilité de rendre obligatoire la réalisation des transactions à l'importation au moyen du seul crédit documentaire et pour quelle perspective ou objectif ?

Quand bien même celui-ci offre plus de transparence dans l'exécution financière des transactions, ce qu'il faut surtout noter c'est que l'expérience a démontré que la falsification et la fraude sont les risques les plus redoutables en matière de crédit documentaire contre lesquels l'acheteur lui-même demeure désarmé. Il est donc inutile de croire ou de faire croire que cet instrument peut résoudre les problèmes que pose la fraude ou la falsification. Il revient à l'Etat (en impliquant peut être ses partenaires) de mettre les moyens dont il dispose pour lutter contre ce fléau et aux opérateurs du commerce extérieur d'agir en toute circonstance sans porter, avant tout, atteinte aux intérêts de leur pays. Ce n'est qu'à ce prix que notre nation sera forte et respectée par ses partenaires.

Pour contraindre les opérateurs peu scrupuleux à respecter les règles établies, il est impératif que l'Etat instaure un guichet unique mettant en œuvre une procédure d'échange de données informatisées pour cerner convenablement tous les circuits de traitement et de contrôle commercial et financier de l'ensemble des transactions avec l'étranger. Ce n'est qu'à ce prix qu'on peut disposer d'outils performants au service des intervenants dans les activités du commerce extérieur.

Le règlement du litige récent entre les USA et l'Union des banques suisses relatif à la fuite des capitaux américains vers cette banque est un exemple à méditer par les pays qui veulent réellement lutter contre les fraudeurs et défendre leurs intérêts dans le monde ¹⁴⁴.

Cette nouvelle obligation introduite par l'article 69 de la loi de finance complémentaire ¹⁴⁵ pour 2009 n'a pas été acceptée par les opérateurs économiques ; « Cette mesure a quasiment bloqué la machine économique ¹⁴⁶ », se plaint un chef d'entreprise. Les banques ont reçu 60.000 demandes de crédoc en cinq mois alors qu'elles traitaient en moyenne 5.000 demandes par an »⁵⁷; les pouvoirs publics étaient donc dans l'obligation de trouver un nouveau dispositif à fin de satisfaire leurs préoccupations.

144-.L'auteur est : Ex-directeur central et inspecteur général de banque.el wattan. juillet 2009.

145-.Ordonnance n° 09-01 du 29 Rajab 1430 correspondant au 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009 J.O N°44.

146.indiqué par le président du FCE, M Réda Hamiani lors d'Une délégation du Forum des chefs d'entreprises (FCE), 25/01/2010.

Paragraphe 8 : la modification de l'article 69 de LFC 2009 :

La facture d'importation a baissé parce le volume des importations a baissé à cause du crédoc. Beaucoup d'entreprises n'arrivent pas à acheter à l'étranger. Pour ouvrir une lettre de crédit, il faut compter un à deux mois. C'est beaucoup de temps pour les entreprises », déplore le directeur d'une entreprise privée.

L'instauration du crédoc comme seul moyen de paiement a été motivée par la hausse des importations en 2008, lorsqu'elles sont passées à 38 milliards de dollars en hausse de 44% par rapport à 2007. Cette importante augmentation des importations a poussé le gouvernement à prévoir plusieurs mesures devant freiner l'ascension de la facture des importations.

Ainsi, le crédoc a été présenté comme le meilleur moyen devant garantir une traçabilité sans faille des flux commerciaux et financiers. Parmi les réactions exprimées figure celle du Forum des chefs d'entreprises qui avait dénoncé l'instauration du crédit documentaire comme unique moyen de paiement des importations.

Le ministre des Finances, Karim Djoudi, avait indiqué, en août 2009, que «le crédit documentaire est l'instrument par excellence de sécurisation des transactions du commerce international». Il déclare ainsi, «fondamentalement, nous avons souhaité introduire dans ce domaine le maximum de rationalité compatible avec nos intérêts économiques en instaurant le paiement par le crédit documentaire qui assure la traçabilité, le suivi et l'évaluation de la transaction».

Le crédoc, c'est aussi un gage de sécurité pour toutes les parties du contrat, dans une contribution dans un quotidien national. Or, la sécurisation des transactions commerciales n'a pas convaincu les opérateurs économiques qui affirment être pénalisés par cette disposition.

Suite à ces réclamations et dans une démarche d'allègement et facilitations accordées aux opérateurs économiques, les pouvoirs publics ont adopté dans la loi de finance complémentaire¹⁴⁷ pour 2011 un article (art 23) modifiant Les dispositions de l'article 69 de l'ordonnance n°09-01 DU 29 Rajab 1430 correspondant au 22 juillet 2009 portant loi de

147-loi n° 11-11 du 18 juillet 2011 portant loi de finances complémentaire pour l'année 2011

finances complémentaire pour 2009 et le complétant comme suit : « Art.69- Le paiement des importations destinées à la vente en l'état s'effectue **Obligatoirement** au moyen du seul crédit documentaire. Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire.

Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars pour la même entreprise . Cette dérogation n'exclue pas l'obligation de la domiciliation bancaire quel que soit le mode de paiement.

Sont exclues de l'obligation du crédit documentaire les importations de services ».

A la lumière de ces dispositions il est à dire que l'Etat a reculé sur les procédures de paiement des matières premières importées par les entreprises nationales de production. Les pouvoirs publics viennent d'ouvrir une petite brèche aux opérateurs, en tolérant une certaine diversification des modes de paiement des produits qui viennent d'ailleurs.

Neanmoins, les pouvoirs publics viennent d'introduire un nouveau mode de paiement, en l'occurrence «la remise documentaire» pour l'importation des matières non destinées à la vente en l'état. La décision a été prise dans la loi de finance complémentaire 2011 (LFC 2011) qui vient consacrer le principe de la diversification des instruments de paiement, comme l'ont très souvent revendiqué les opérateurs économiques, lesquels ont dénoncé les nombreuses contraintes rencontrées pour faire aboutir une opération d'importation. Le crédoc n'est plus le moyen unique et obligatoire de paiement ¹⁴⁸,

L'opérateur est désormais libre. Il a une double possibilité pour acquérir la matière première. Il peut procéder par le crédit documentaire ou par la remise documentaire pour effectuer ses opérations d'importation de la matière première destinée à la production uniquement.

148- affirme Abderahmane Benkhalfa, délégué de l'Association des banques et entreprises financières (Abef). www.lephare.dz

Les produits destinés à la vente en l'état ne sont pas concernés par cette mesure pour qui le crédit documentaire reste toujours en vigueur

Le choix de l'opérateur peut se faire selon plusieurs facteurs, à savoir la relation avec le fournisseur, l'ampleur de la commande, la répétitivité de la commande, la trésorerie de l'entreprise, le cycle de l'opération d'importation et autres. Cette disposition est appliquée pour l'importation des intrants agro-alimentaires, des pièces de rechange et services.

Elle concerne également les produits stratégiques à caractère urgent, qui ne sont plus soumis à l'ancienne réglementation. «Avec cette décision, une nouvelle phase va être entamé dans l'encouragement de la production nationale vu que cette mesure a été prise pour cette perspective.

La loi de finance complémentaire 2011 a apporté des rectifications sur la dérogation accordée aux PME concernant le montant d'importation des produits par transfert libre. Au lieu de deux millions de dinars, le montant de l'importation des nouveaux équipements et de pièces de rechange par transfert libre sera désormais de l'ordre de quatre millions de dinars par an.

Après avoir défini le crédit documentaire et son rôle dans le paiements des importations notamment, puisqu'il a été sélectionné comme un seul moyen obligatoire par le législateurs algérien, il est important de dire que le CREDOC est par excellence le moyen le plus sécurisant qui aide à généraliser des pratiques de transparence et une traçabilité des opérations pour pouvoir apprécier la qualité de l'opérateur et s'assurer que toutes les conditions de l'opération (y compris le prix) sont conformes aux intérêts de l'économie nationale

Le paiement par le crédit documentaire permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont parfois contradictoires ; le crédit documentaire est un moyen de paiement sûr, ce qui lui donne une valeur universelle. Cependant la vérification des documents exige l'intervention de différentes parties d'une part, et les dépenses coûteux (frais de transport, frais d'assurances, commissions bancaires et les frais de douanes) d'autre part, le crédit documentaire demeure l'instrument de paiement privilégié par la plupart des pays du monde pour toute transaction dans le commerce international.

Section 3

La Gestion De Risques Bancaires Liés Au Financement Des Opérations Du Commerce Extérieur

Le financement des importations par les établissements bancaires notamment par les techniques documentaires fait courir aux banques 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. A ce risque on peut ajouter le risque de change, le risque politique, le risque catastrophique et le risque documentaire. La présente section traitera des différents risques aux quels sont confrontées les banques et établissements financiers lors des opérations de financement du commerce extérieur par les techniques documentaires.

Le financier qui détient une créance non garantie sur un client étranger qu'il ne connaît pas très bien, le chef d'entreprise qui décide d'attaquer un nouveau marché, tous ces acheteurs prennent des risques qui ont pour seul point commun la sanction financière résultant de la réalisation des risques.

En effet, le Risque est défini comme un évènement incertain constituant une menace et dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. La caractéristique propre du risque est donc l'incertitude temporelle d'un évènement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. Le risque inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et par son caractère multidimensionnel. Selon certaines études, dans les pays de l'OCDE, le risque de crédit serait une cause majeure de la faillite des banques à 80%, reflétant l'importance de l'activité crédit dans les bilans.

Lors de la crise bancaire des années 1980 dans l'UMOA, le risque de crédit est apparu comme une des causes majeures de la faillite des établissements bancaires dans la zone ¹⁴⁹.

149- Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, édition la revue banque, Paris, 1995, page 183.

D'où l'importance d'une gestion efficace de ce risque dans la préservation de la santé du système bancaire.

Afin de remédier à ces problèmes, il fallait trouver une solution qui soit la plus sécurisante pour l'acheteur et la moins contraignante et la moins coûteuse pour le vendeur, c'est ainsi que sont apparues "les garanties bancaires à l'international" qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

Cette section sera structurée comme suit :

Sous-section 1 : les différents risques existants

Sous-section 2 : les techniques bancaires de couverture des différents risques

Sous-section 3 : la mise en jeu des garanties.

Sous-Section 1

Les Différents Risques Existants

Dans le commerce International il convient de rappeler que la nature des risques encourus dans une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, aussi devrait-il connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter.

Paragraphe 1 : Risques Avant Exportation

1.1. Le Risque De Fabrication :

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marche laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagé pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication. Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables. Il est appelé aussi risque économique.

1.2. Risque De Transformation :

En raison des modifications des besoins des clients de la banque, nous pouvons constater un allongement dans la liquidité des emplois, et une stagnation ou un abrégement dans l'exigibilité des ressources.

Afin de se prémunir contre ce risque, la réglementation bancaire, et grâce au coefficient des fonds propres et ressources permanentes, vise à contrôler et limiter le risque de transformation d'échéances des banques.

1.3. Le Risque Technique :

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, Il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

1.4 Le Risque Catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel (séisme, typhon, inondation etc.) qui empêche ou entrave le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

Paragraphe 2 : Les Risques Après Exportation

2.1 : Le Risque Pays

Ce risque concerne les pays en développement à dette extérieure élevée. Il s'est considérablement développé dans les années quatre-vingt. Il demeure le risque le plus récent des risques abordés.

En plus de sa couverture des composantes habituelles d'un risque, s'ajoute une composante supplémentaire relative à la situation monétaire du pays. L'emprunteur est solvable, mais la

banque centrale de son pays étant en faillite monétaire, ne peut transférer des fonds à l'étranger.

Ce risque est dû à un défaut de paiement suite à l'incapacité ou au refus d'une économie ou d'un gouvernement d'honorer ses obligations financières. Le risque pays est la résultante des quatre risques suivants :

2.1.1. Le Risque Souverain.

Le risque souverain est le risque d'incapacité ou du refus d'un gouvernement d'honorer sa dette externe parce que l'économie nationale ne génère pas la richesse nécessaire à son remboursement. C'est le cas des pays pauvres et des pays en voie de développement.

2.1.2. Risque Politique :

Le risque politique susceptible de perturber ou d'empêcher la bonne exécution des engagements des parties. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions politiques comme l'adoption de lois ou de décrets, ou encore des catastrophes naturelles.

Il s'entend du risque dû à des décisions politiques proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales.

Associé au risque politique, le risque naturel tels que les catastrophes, les inondations qui compromettent l'exécution du contrat d'exportation, ou quand la créance est impayée par suite d'un cataclysme naturel survenu dans le pays destinataire¹⁵⁰.

2.2. Risque De Marché

Il s'agit de risque de taux, de risque de variation de prix de titres de propriété, de risque de règlement-contrepartie et de risque de change conformément à l'article 31 du règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers ; les banques et établissements

150- Viernimen Pierre, Finance D'entreprise, Analyse Et Gestion, Edition Dolloz, France, 1974, p/388

financiers doivent, dans l'attente de la promulgation des textes portant sur le mode d'évaluation, la mesure et la couverture des risques de marché, mettre en place des systèmes de suivi de leurs opérations effectuées sur les marchés pour leur propre compte. Ils doivent, en particulier :

- enregistrer quotidiennement les opérations de change conformément aux dispositions du règlement n° 95-08 relatif au marché des changes sus-visés ainsi que les opérations portant sur leur portefeuille de négociation et calculer leurs résultats,
- mesurer leur exposition au risque de change par devise et pour l'ensemble des devises.

2.2.1 : Le Risque Des Taux

Les taux d'intérêt et les taux de change sont moins stables et exposent les banques à des risques liés aux opérations sur titres et des opérations en devises. Risque de taux d'intérêt global : risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et de hors bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché.

2.2.2 : Le Risque De Taux D'intérêt

Le risque de taux est le risque de gain ou de perte encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunérations, taux fixe- taux variable, différent .

2.2.3 : Le Risque De Change

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations). Dès que la transaction commerciale concerne des partenaires qui n'utilisent pas la même devise, il existe un risque que les taux de change évoluent de manière défavorable entre la conclusion de la transaction et son déroulement, ce qui désavantagera l'une des deux parties.

L'entreprise qui souhaite limiter ce risque peut recourir à certaines techniques de «couverture» sur le marché de devise. Le mécanisme inverse prévaut pour l'importateur

peut se "couvrir" en achetant ou en vendant des devises à terme en contrepartie de la transaction initiale.

La perte de change que redoute l'entreprise peut ainsi être totalement ou partiellement compensée par un gain réalisé par la position de couverture. Il est également possible, en complément de ces techniques proposées par la plupart des banques, de prendre une assurance qui couvrira spécifiquement le risque de change.

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devises, il se produit une modification de la parité de la devise, Considérée par rapport à la monnaie locale.

Autrement dit, une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale. Ce qui peut engendrer le risque d'inconvertibilité.

Dans le cas des sommes à recevoir de l'étranger, le risque porte sur la dépréciation de la devise de paiement par rapport à la monnaie locale, Il s'agit d'un risque de change sur rapatriement, il peut se produire à deux stades différents ; entre l'offre et la signature du contrat, ou à partir de la signature, et la nature du contrat jusqu'à l'achèvement des paiements comptant ou à crédit.

2.2.4 : Le Risque D'insolvabilité Ou Risque De L'acheteur :

Le risque d'insolvabilité¹⁵¹, appelé aussi risque de non paiement, est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue. Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur. Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants.

151-Bertrand larrera DE MOREL, risque et financement bancaires des PME, revue banque, juillet-août 1994, n° 550, pages 56-58.

La distinction entre le risque politique et le risque commercial a toute sa valeur lorsqu'on se trouve en face d'un acheteur privé qui peut être poursuivi devant une juridiction de droit commun et contre lequel une procédure de faillite peut être engagée, toutefois, lorsque les contrats d'exportation sont conclus avec des acheteurs publics, la garantie des risques commerciaux ne peut être accordée puisque ces acheteurs échappent au recours de droit commun, ils ne peuvent être judiciairement mis en faillite.

2.2.5 : Risque De Contrepartie

Le risque de contrepartie pour le banquier comme et le risque de voir son client ne pas respecter son engagement financier, à savoir, dans la plupart des cas, un remboursement de prêt ¹⁵² .

Il s'agit de l'insécurité engendrée par le fait qu'une entreprise ne dispose pas suffisamment des connaissances et des informations qui lui permettront de juger la fiabilité et la solvabilité de ses partenaires commerciaux.

L'insolvabilité de l'emprunteur (bénéficiaire du crédit) provoque pour le prêteur une perte partielle, ou totale de la créance et des revenus qui s'y attachent.

Il résulte de la détérioration de l'acheteur privé :

- ✓ Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire à ses engagements
- ✓ Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

2.3. Risque De Crédit :

Risque de crédit est un risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou des contreparties considérées comme un même bénéficiaire au sens de l'article 2 du règlement

152-Véronique ROUGÈS, gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises : une revue de la finance, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion, s.d, s.n, Université Paris IX- Dauphine, page 2

n° 95-04 modifiant et complétant le règlement n°91-09 du 14 Août 1991 fixant les règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers ¹⁵³.

Les risques de crédit recouvrent les problèmes «classiques» de solvabilité de l'acheteur ; retard et défaut de paiement.

La dimension internationale de l'échange rend cependant la gestion de ces situations nettement plus compliquées

Les deux partenaires commerciaux dépendent en effet de deux juridictions différentes, et le coût de résolution des litiges peut s'avérer très important.

Comme beaucoup d'entreprises, les banques sont soumises aux risques. Ces derniers sont nombreux.

Sans pour autant négliger l'influence de ces risques sur l'activité bancaire, auxquels toutes les entreprises sont confrontées, nous nous intéresserons au risque de crédit et plus précisément, au risque de contrepartie qui occupe sans doute une place importante.

Aussi, l'article **24** du règlement de la banque d'Algérie N°**2002-03** stipule que L'appréciation du risque de crédit doit notamment tenir compte des éléments portant sur la situation financière du bénéficiaire, sur sa capacité de remboursement et, le cas échéant, sur des garanties reçues. En particulier, pour les entreprises, l'appréciation doit intégrer l'analyse de leur environnement, les caractéristiques des associés ou actionnaires et des dirigeants. Elle doit tenir compte aussi des documents comptables les plus récents.

Les banques et établissements financiers doivent constituer des dossiers de crédit destinés à recevoir l'ensemble des informations de nature qualitative et quantitative sur une contrepartie et les informations concernant les contreparties-groupe. Ces dossiers sont à compléter au moins trimestriellement pour les contreparties dont les créances sont impayées ou douteuses et pour celles dont les volumes des créances sont significatifs.

153-Règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

En dehors de techniques spécifiques comme le crédit documentaire, il est donc également possible de s'assurer contre le risque de défaut de paiement.

2.3.1 : Les Risques Du Crédit Documentaire :

Le crédit documentaire est une procédure efficace, dont les caractéristiques sont bien connues. Il n'en laisse pas moins subsister des risques, d'autant plus graves que les entreprises pensent être protégées. Ils s'ajoutent à ceux que le crédit documentaire n'a pas vocation de couvrir (risque de change, par exemple) et à ceux que l'entreprise a choisi de supporter (tel la défaillance de la banque émettrice si le bénéficiaire ne veut pas payer la commission de confirmant). Il faut distinguer la situation des diverses parties.

A : Risques Liés Aux Banques Et à La Procédure :

La banque émettrice constitue un risque, car tout repose sur le degré de confiance que le bénéficiaire et l'intermédiaire peuvent lui accorder. La défaillance de l'émettrice dégage la notificatrice de toute obligation et prive le bénéficiaire de la protection du système, par contre la banque confirmant doit payer. Deux formes principales de risque sont associées à la lettre de crédit, qui concerne :

- L'authenticité de la lettre de crédit. Elle est vérifiée par la banque notificatrice, qui doit apporter un soin raisonnable à vérifier l'authenticité apparente de crédit qu'elle doit notifier (article 8 des RUU). Mais le bénéficiaire doit aussi y être attentif. Le problème se pose en termes différents en présence d'une confirmatrice puisque c'est elle qui prend le risque. La solvabilité de la banque intermédiaire est moins importante, car le bénéficiaire conserve la garantie de l'émetteur. La défaillance de la banque confirmatrice laisse toutefois la place au risque politique (non paiement du fait du pays du débiteur).

- La conformité de la lettre de crédit au contrat commercial doit être vérifiée par le bénéficiaire, ce qui est aisé lorsque qu'un contrat spécifique (opération isolée ou d'une importance particulière) prévoit le détail des modalités de transport et de règlement. En cas de désaccords, le bénéficiaire doit médiatement demander au donneur d'ordre une modification de la lettre de crédit ; en cas de refus, il peut encore ne pas donner suite puisqu'il n'a pas encore envoyé la marchandise.

- Un dépassement des dates butoirs peut avoir des conséquences graves pour le bénéficiaire, car il perd alors la protection que lui apporte le système. Elle peut avoir diverses causes : retard de livraison du fait du vendeur ou en raison de perturbation dans son pays ; difficultés pour obtenir certains documents ; retard dans la transmission des documents, surtout si la réalisation est stipulée au guichet de la banque émettrice, car un acheminement international est par fois lent est semé d'embûches (grève ; embargo ; jours fériés ; perte de courrier ; etc.).

B : Risques De Défaillance D'un Payeur :

La défaillance du donneur d'ordre ne concerne directement que la banque émettrice, qui n'est pas remboursée. Il s'agit d'un risque bancaire classique, rémunéré par une prime de risque incluse dans la commission, et qui peut donner lieu aux sûretés habituelles.

C : Risque Lié Aux Documents :

Le bénéficiaire est tenu de présenter des documents strictement conformes aux stipulations de la lettre de crédit ; mais de la difficulté peut apparaître, souvent liée à leur nombre élevé. Trois types d'anomalies se rencontrent principalement¹⁵⁴:

- Les documents sont incomplets ou non conformes aux stipulations de la demande d'ouverture de crédit soit du fait de l'exportateurs (qui est n'a pas respecté la disposition prévue), soit de celui du donneur d'ordre (instruction différente de ce qui a été prévu dans le contrat commercial).

- Certains documents sont ambigus ; or, la banque n'a pas toujours la compétence technique nécessaire pour interpréter les termes utilisés et juger de leur équivalence avec ceux figurant dans la demande d'ouverture de crédit : elle peut alors rejeter des documents conformes (mais aussi en accepter ceux qui ne le sont pas).

- Des documents sont faux ou falsifiés, que ce soit pour dissimuler une petite anomalie ou pour monter une véritable escroquerie.

.154- Véronique ROUGÈS, gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises, opcit

D : Risque Lié à La Marchandise :

Les risques liés à la marchandise concernent l'acheteur, mais aussi la banque lorsqu'elle doit les vendre pour récupérer la somme engagée. La perte est totale lorsque la marchandise ne parvient pas à son destinataire, parce que elle a été détruite ou parce que elle a disparu en cours de route (vol ; débarquement lors d'une escale, etc.) ; elle est partielle parce que les biens sont maltraités ou lorsque des produits périssables subissent un retard de livraison. ces aléas sont normalement couverts par l'assurance ; mais l'indemnité peut ne pas couvrir la totalité du préjudice. Parce que la marchandise était mal assurée ; il en est ainsi d'un produit saisonnier seulement couvert contre une destruction physique, et qu'un retard rend invendable ou à un prix réduit.

Les banques et établissements financiers doivent mettre en place des systèmes de surveillance et de maîtrise des risques de crédit, de taux d'intérêt, de taux de change, de liquidité et de règlement faisant apparaître les limites internes et les conditions dans lesquelles ces limites sont respectées. Ils doivent aussi se doter de moyens adaptés à la maîtrise de ces risques.

Sous-Section 2

Les Techniques Bancaires

De Couverture Des Différents Risques

Comme nous l'avons dit, les techniques de paiement documentaires présentent des risques tant pour la banque émettrice que pour la banque confirmatrice. Pour gérer au mieux ces risques, les banques disposent des moyens plus ou moins adéquats qui leur permettent d'éviter au maximum les risques qui en découlent.

Les banques ont été instruites à l'effet de mettre en place des systèmes de surveillance et de maîtrise des risques de crédit, de taux de change et de liquidité devant comporter un dispositif de limites globales internes. Ces limites sont revues autant que nécessaire, au moins une fois par an par l'organe exécutif et, le cas échéant, par l'organe délibérant, en tenant compte, des fonds propres de la banque ou de l'établissement financier concerné. Les limites opérationnelles qui peuvent être fixées au niveau de différentes entités

organiques internes (directions, agences, succursales,...), doivent être en cohérence avec les limites globales. La sélection des opérations de crédit doit intégrer également le critère de leur rentabilité. L'analyse prévisionnelle des charges et produits, directs et indirects, doit être la plus exhaustive possible pour chaque crédit et porter, notamment, sur les coûts opérationnels et de financement et sur les coûts de rémunération des fonds propres. L'analyse doit intégrer également les charges correspondant à l'estimation du risque de non-paiement par le bénéficiaire au cours de l'opération de crédit ¹⁵⁵.

Paragraphe 1 : Technique De Couverture

De Risque De Non Paiement

Comme dit plus haut, le risque de non paiement ou risque d'insolvabilité est le risque que la banque ne se fasse pas rembourser par son débiteur. Pour se prémunir contre ce risque, les banques disposent d'un certain nombre de techniques ¹⁵⁶.

Ainsi, la banque peut exiger de son client le versement d'un pourcentage du montant total du crédit qui est appelé le « dépôt ».

Toujours pour se couvrir contre le risque de non-paiement, la banque exige du client d'apporter des garanties. Ces garanties une fois apportées constituent pour les banques des moyens très efficaces pour la couverture de risque d'insolvabilité de leurs clients. Parmi ces garanties et sans être exhaustif, on peut citer :

- L'hypothèque sur titre foncier

- Le nantissement de fonds de commerce

- Caution personnelle et solidaire d'une tierce personne ou des associés (dans le cas d'une société).

155-Article 25 du .Règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

156-Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, éditions la revue banque, Paris, 1995, p 85.

Paragraphe 2 : Technique De Couverture De Risque De Change

Les contrats du commerce international étant libellés dans la plupart des cas en devises internationales, toute variation de cours entrainera un changement de montant en monnaie locale. Cette variation peut être positive ou négative. Pour se protéger contre le risque de change, les banque disposent de trois techniques : l'avance en devises, les opérations à option et les opérations à terme ¹⁵⁷.

2.2.1 L'avance En Devise

Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation.

2.2.2 Les Opérations A Option

Moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date et un cours déterminés. L'option (utilisée à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit. Les opérations à options sont généralement de deux formes : les options d'achat (call) et les options de vente (put). Il en existe d'autres formes mais nous nous intéresserons aux deux formes sus citées car étant les plus fréquentes.

2.2.2.1 Option D'achat (Call)

Avec une option d'achat, deux scénarios peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur de l'option peut alors exercer son droit et acheter la devise au taux prédéterminé avantageux.

157-Voir Fatiha TALEB, « Contrats Bancaires Internationaux Et Loi D'autonomie En Particulier, Les Crédits internationaux » Thèse De Doctorat d'Etat,1990

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché. Il se retrouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer l'option initialement.

2.2.2.2 Option De Vente(Put) ¹⁵⁸

Avec une option de vente, il y a également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre à un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement est donc perdue. Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur a avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux.

2.2.3 Les Opérations A Terme ¹⁵⁹

Le change à terme est un des instruments de prédilection pour la couverture du risque de change. En effet, cet instrument offre souplesse et liquidité dans les devises courantes. Les montants et les dates peuvent être accordés à la transaction commerciale, ce qui permet de ne laisser aucun risque résiduel. En contrepartie, l'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise. Le contrat à terme et le swap sont les deux composants des opérations à terme.

2.2.3.1 Le Contrat à Terme

Il consiste en une entente portant sur la conversion d'une monnaie en une autre. Le montant de la transaction, le taux de change utilisé pour la conversion et la date future à laquelle s'effectuera l'échange sont fixés au moment de la prise du contrat. Certains contrats permettent des livraisons partielles effectuées durant une période optionnelle qui peut atteindre trente jours (30).

158-Voir Fatiha TALEB, Thèse De Doctorat d'Etat,opcit

159-BENBAYER ,cours de magister en droit bancaire et financier,univer oran,2011/2012

2.2.3.2 Le Swap ¹⁶⁰

Le contrat de couverture de risque de taux n'a aucune incidence sur le contrat de prêt, dont les conditions financières restent inchangées : il est juridiquement distinct. De plus, il peut être contracté auprès d'une banque différente de celle qui a accordé le prêt à couvrir.

Cette technique consiste en l'exécution simultanée d'une opération au comptant et d'une opération à terme, en sens inverse, pour le même montant en devise. Ce type d'opération de change est fréquemment utilisé par les entreprises ayant des comptes-fournisseurs et des comptes-clients dans une même devise, mais dont les dates d'échéance ne sont pas appariées. Les couvertures de défaillance ou dérivés sur événement de crédit ou permutations de l'impayé, plus connus sous leur nom et abréviation anglais crédit default swaps (CDS), sont des contrats de protection financière entre acheteurs et vendeurs.

Les swaps de taux d'intérêt (en anglais : Interest Rate Swaps ou IRS) sont un produit dérivé financier, dont l'appellation officielle en français est « contrat d'échange de taux d'intérêt ».

Le swap de devises (ou swap de taux d'intérêt et de devises) est un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminé de devises étrangères et s'engagent mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondant aux intérêts ainsi qu'à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée.

Autrement dit, Un contrat de swap consiste à échanger un taux d'intérêt contre un autre pour une durée convenue à l'avance : un taux fixe contre un taux variable, un taux variable contre un taux fixe, ou encore un index de référence contre un autre index de référence (à noter que les échanges de taux fixe contre taux fixe sont interdits par la réglementation). Cet échange peut courir sur toute la durée résiduelle du ou des prêts couverts ou sur une partie de celle-ci.

160-BENBAYER,opcit

Un contrat de swap peut être utilisé par une collectivité pour restructurer son endettement : par exemple, une société est endettée à taux fixe et anticipe une baisse des taux d'intérêt :

elle conclura un swap par lequel elle échangera son taux fixe contre un taux variable ; si, au contraire, elle est endettée à taux variable et qu'elle anticipe une hausse des taux d'intérêt, elle conclura un swap par lequel elle échangera son taux variable contre un taux fixe.

Paragraphe 3 : Techniques De Couverture

Du Risque Politique Et Du Risque Catastrophique

Pour ces deux types de risques le recours aux assurances constituent le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir. En effet plusieurs établissements proposent des assurances pour la gestion de ces genres de risque.

Sous-Section 3

La Mise En Jeu Des Garanties.

Dans le cadre du financement du commerce extérieur, les banques ne cessent de demander des garanties afin de pouvoir faire face aux multiples risques qui peuvent découler. Les garanties bancaires ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux ; ces garanties bancaires internationales constituent l'engagement pris par la banque de l'importateur au profit de l'acheteur (garantie directe) ou de sa banque (garantie indirecte). La garantie bancaire internationale dite garantie indépendante ou autonome n'est pas sans présenter de nombreuses ressemblances avec le crédit documentaire qui est, avant tout, un moyen très sûr de paiement des exportations ¹⁶¹.

Toutes les cautions exigées par l'acheteur étranger sont délivrées par la banque primaire sur demande de l'exportateur lequel s'engage, parallèlement à rembourser au cas où la caution serait mise en jeu.

161-Voir Fatiha TALEB, opcit

Paragraphe -1 : La Distinction Entre Cautions Et Garanties Bancaires

Les cautions et garanties bancaires offrent une sécurité supplémentaire à l'acheteur, tout en élargissant le champ d'action du banquier en matière de financement des opérations d'importation. De ce fait, il convient de dire que les garanties ou cautions sont nées de besoins de sécurité contre la mauvaise exécution par l'exportateur de ses engagements contractuels.

Le plus souvent, on parle indifféremment de cautions ou de garanties sans faire la distinction. Certes, leur forme et leurs rôles sont identiques, ce sont des engagements par signature pris par une banque pour le compte d'un exportateur en faveur de son acheteur. Toutefois leurs conditions de mise en jeu sont différentes.

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

1.1. Le Cautionnement

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même".¹⁶²

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre. Or, La garantie est un engagement pris par un tiers (garant) de payer un montant au bénéficiaire de cet engagement (importateur) dans le cas où le donneur d'ordre (exportateur) ne respecterait pas les termes de son contrat (c'est une obligation de payer conditionnelle).

162-Art. 644 du Code de Commerce algérien

Néanmoins, les conditions générales des cautions et garanties sont souvent identiques, ce qui justifie l'appellation courante de caution ou de garantie.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat ;
- il est juridiquement régi par le code civil.

1.2. La Garantie

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

Paragraphe – 2 : Les Principales Sortes De Garanties Bancaires :

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers.

Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

2.1. La Garantie De Soumission (BID Bond) ¹⁶³

Désigne un engagement pris par une banque, une compagnie d'assurance ou une autre partie (le garant) à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) ou pris sur les instructions d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou d'une autre partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de sa soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites du montant indiqué ¹⁶⁴. Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (l'acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat. Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres. Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché.

On entend par garantie de soumission ou d'adjudication, l'engagement que prend une banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.

163-Sabri.(M), Aoudia. (K).Lallem.(M), guide de gestion des marchés publics, ed sahel, alger 2000, p. 123.

164-Article 2 Ruu Pour Les Garanties Contractuelles, Publication N°325.

2.2. La Garantie De Restitutions D'avance

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Ce pendant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat. Cette caution garantit à l'acheteur étranger le remboursement des acomptes (entre 5 et 15 %) qui auraient été versés au soumissionnaire avant la livraison et/ou début des travaux, si l'exportateur n'avait pas honoré ses engagements.

Le montant de remboursement varie en général, entre 20 et 30% du montant du contrat commercial.

La caution prend effet dès lors que les acomptes ont été transférés jusqu'à réception du matériel, parfois jusqu'à réception provisoire.

2.3. La Garantie De Bonne Exécution

Appelée également «*garantie de bonne fin* », est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire. Appelée aussi « caution de bonne fin », elle engage la banque à payer une somme

déterminée en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles quant à la qualité des biens fournis ou prestation réalisée.

L'effet de cette caution cesse lors de la réception provisoire (parfois définitive) dûment constatée par un procès verbal signé par les deux parties contractantes.

2.4. La Garantie De Retenue De Garantie ¹⁶⁵

Appelée aussi «*garantie de dispense de retenue de garantie* », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre. Elle prend le relais de la caution de bonne exécution, en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essai se situant entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux (généralement 6 à 12 mois).

On peut citer Autres cautions et garanties:

2.5. La Garantie D'admission Temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projets, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté. A fin de pouvoir importer son matériel temporairement , les sociétés étrangères ayant conclu un contrat de réalisation de travaux avec un organisme national bénéficient d'un régime douanier économique appelé « admission temporaire » ce dernier lui est accordé

165-Naji, la négociation des contrats internationaux, cours de magister en droit bancaire et financier ,univ oran,2010-2011.

avec suspension partielle ou totale des droits et taxes sous réserves du dépôt d'une caution de 10% des droits et taxes exigibles pour chaque matériel, par cette garantie la société étrangère s'engage à ne pas céder le matériel, ni détourner sa destination privilégiée et à le réexporter une fois le délai d'admission -sur le territoire algérien- échu.

Cette garantie entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis à vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis (exemplaire officiel) et la souscription en douane de la déclaration d'admission temporaire code de régime douanier sur système informatisé de gestion électronique en douane est 7801.

Cette garantie ne peut être libérée qu'après la réception de la décharge du service douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement par une cession à une autre société étrangère avec maintien du régime douanier.

2.6 : Caution De Paiement

La banque garante s'engage à rembourser au bénéficiaire tout montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits extérieurs (crédit acheteur, crédit fournisseur) accordés par une ou plusieurs banques.

2.7 : La Lettre De Crédit (Stand By)

La lettre de crédit stand-by, SBLC (stand-by letter of credit), a la particularité d'être une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur, elle se joue à première demande en cas de défaillance de l'autre partie.

Les SBLC sont nées de l'interdiction pour les banques américaines d'émettre des garanties bancaires, considérée comme une activité réservée aux compagnies assurance. En garantie d'indemnisation, elle est souvent le pendant d'un crédit documentaire ¹⁶⁶.

166-MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), Op.Cit., P.257

***Le cadre réglementaire de la lettre de crédit stand-by :**

Les règles et usances uniformes (RUU) de la CCI relatives aux crédits documentaires, n'ont commencé à s'appliquer aux lettres de crédit stand-by qu'à partir de 1983. Les RUU 500 stipulent que les dites règles régissent les stand-by « dans la mesure où elles seraient applicables ». L'objectif de la chambre de commerce internationale était de faire bénéficier les stand-by d'un cadre réglementaire établi, reconnu par tous afin qu'elles échappent à l'arbitraire et à l'absence de réglementation qui prévalait généralement en matière de garanties indépendantes, bien que l'objet des stand-by soit différent de celui du crédit documentaire qui est une technique de paiement tandis que la lettre de crédit stand by est essentiellement une garantie de paiement ¹⁶⁷.

Remarque

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier jusqu'à avoir une main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation de l'un des deux pays).

Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités, soit par :

- ✓ l'expiration du délai de validité ;
- ✓ la réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
- ✓ le retour de l'acte de garantie ;
- ✓ la réalisation de la mise en jeu.

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Dans cette section nous avons essayé de passer en revue les Principaux risques inhérents aux opérations du commerce extérieur.

167- Bertrand IARRERA DE MOREL, risque et financement bancaires des PME, opcit

Les transactions commerciales impliquent inévitablement des risques à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur, il peut y avoir manquement aux engagements pris de la part de l'une ou l'autre des parties du contrat, des risques d'ordre politique ou économique pouvant en découler des pays concernés.

L'importateur doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente malgré cela, il ya toujours des risques qui surviennent dans des transactions internationales.

Dans le but de réduire ces risques et pour que l'importateur, l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans des bonnes conditions, les banques ont mis à leur disposition des garanties qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

Conclusion du Chapitre 2

Dans ce dernier chapitre intitulé les méthodes de règlement des transactions internationales et moyens de couverture de risques, nous avons vu les instruments de paiement des transactions commerciales internationales ainsi que les méthodes de règlement utilisées tout en mettant l'accent sur Le rôle que joue la banque dans les opérations de financement du commerce extérieur, qui est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque de bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus pour répondre financièrement aux besoins des opérateurs économiques.

Nous avons essayé aussi de passer en revue les nouvelles instructions de l'imposition par les pouvoirs publics du crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des opérations commerciales.

Conclusion de la deuxième partie

le commerce Algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers ; ce qui fait que les banques algériennes jouent les intermédiaires entre les opérateurs commerciaux à fin de financer et garantir les opérateurs économiques dans le souci de les accompagner dans leurs activités, de satisfaire à leurs demandes de financement et de minimiser les risques lors des transactions internationales, de ce fait le crédit documentaire demeure actuellement le moyen de paiement privilégié des pouvoirs publics pour les transaction pour la revente en l'état et la remise documentaire peut être utilisée pour les opérations de type fonctionnement et de transformation ce qui a été initié par les loi de finance complémentaire de 2009 et 2011.

Le crédit documentaire, est certainement le mode de paiement le plus utilisé dans le commerce international, il offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, il permettra alors de faciliter la création de rapports commerciaux entre les deux parties.il demeure l'instrument de paiement privilégié par la plupart des pays du monde pour toute transaction dans le commerce international.

Ainsi le vendeur qui va livrer la marchandise à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prend la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties. Cependant les opérations de financement du commerce extérieur ne sont pas à l'abri de différents risques qui peuvent être évités en utilisant des garanties bancaires plus rassurantes dans le moment opportun.

D'autre part, on ne peut parler de sécurité de ces transactions internationales que lorsque tous les maillons de cette chaîne auront été garantis. Cette sécurité totale ne peut être retrouvée pour les zones à fort risques politiques et commerciaux, par de simples techniques financières de couverture qui se révèlent parfois insuffisantes. D'où la nécessité d'un recours à l'assurance pour garantir ces opérations contre les risques politiques, commerciaux et de change.

Conclusion Générale

Le but assigné par cette étude est d'analyser le rôle des banques algériennes dans le financement du commerce extérieur comme étant le maillon le plus important de la chaîne logistique des échanges commerciaux internationaux.

Nous avons d'abord, précisé que le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts. Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare les acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

Ce développement s'explique tant par l'accroissement de la population que par l'élévation du niveau de vie et la tendance à l'élargissement des marchés aux dimensions mondiales, la mondialisation.

Posant des problèmes souvent délicats, parfois complexes, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leur savoir faire technique et leur appui financier dans un domaine aux multiples facettes.

De cette importance que revêt l'entreprise bancaire nous avons jugé utile de passer en revue l'historique du système bancaire algérien ainsi que les étapes qu'il a connues le processus d'encadrement juridique de l'opération de financement du commerce extérieur, commençant par la période de la gestion planifiée qui a été marquée par une absence d'une véritable politique d'encadrement du commerce extérieur, ensuite la période des autorisations globales d'importation qui a freiné l'exercice des échanges commerciaux. Le changement n'est intervenu qu'à partir de l'année **1990** après la promulgation de la loi N°90/10 du 14 Avril 1990 et l'adoption de l'économie de marché, durant cette période, les efforts des autorités publiques ont été déployés pour la modernisation du secteur bancaire national et pour améliorer le volet commerce extérieur en Algérie.

Par la présente étude, nous avons essayé de voir comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce international par leurs techniques de financement, pour palier aux différents obstacles que nous avons cités.

Les techniques utilisées sont celles édictées-en général-par la CCI, des techniques de financement à moyen et long termes sont appliqués pour assurer aux opérations commerciales extérieures un déroulement pratique.

Les relations que les banques ont entreprises avec les entreprises économiques et commerciales leur confèrent un rôle trop important en matière de financement de leurs transactions commerciales internationales, car la contrainte du financement continue à être parmi les plus dures pour les entreprises. Pour cela elles sont appelées à mettre en oeuvre toutes les plateformes nécessaires afin de satisfaire leurs besoins.

Le financement de commerce extérieur par les banques algériennes ne manque d'être menacé par les risques qui peuvent découler ; pour réduire ces risques et pour que l'importateur, l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans des bonnes conditions, des garanties ont été mises en place pour les contrecarrer. C'est, d'ailleurs, la raison de l'obligation faite par les pouvoirs publics d'imposer le crédit documentaire comme un seul moyen de paiement des échanges commerciaux pour la revente en l'état de marchandise, car qualifié comme la méthode de règlement la plus sécurisante puisque c'est la banque qui s'engage, à garantir à l'exportateur le paiement des marchandises malgré que ceci a été un peu sévère vis-à-vis petites et moyennes entreprises qui trouvent des difficultés à couvrir les frais de Credoc et qui ne peuvent prendre possession de la marchandise dans des courts délais.

Actuellement et avec l'internationalisation bancaire, l'ouverture à l'économie de marché et l'installation d'institutions financières étrangères, un autre contexte va se manifester, le système bancaire algérien doit être concurrentiel et les banques algériennes devront pour garder leur part de marché, être plus efficaces et plus compétitives. Elles devront également faire évoluer leurs techniques et procédures et proposer toute une gamme de produits nouveaux. Tout cela ne sera possible que grâce à un développement de leur réseau, une réorganisation de leurs structures, une modernisation de leurs procédures, une meilleure qualification de leur personnel, un comportement plus professionnel, sans oublier bien entendu la qualité de service et l'amélioration de l'accueil de la clientèle. Ainsi la nécessité d'une approche basée sur le marché peut servir de base à une politique de financement sécurisé et performant des opérations de commerce extérieur toute en prenant en charge le contrôle des changes pour une finalité de répression des infractions des changes.

Bibliographie

1

Ouvrages généraux

- AFFAKI.G, CATTANNI.C, BOURQUE.J-F: Financements et garanties dans le commerce international, Centre du commerce international, Genève, 2002
- A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial finances et développement, décembre 1990
- A.R.Hadj-Nacer, Les Cahiers De La Réforme, Vol. N° 4, Editions Enag, 1990
- BOUKRAMI Sid -Ali, Vadémécum de la finance, OPU, Alger, 1992,
- Georges Mutin ,le commerce extérieur de l'Algérie en 1964, ed de Lyon Année 1965
- J.Diatkline les finance et la monnaie,edition OML, (1993)
- J. Huet Traité de droit civil les principaux contrats spéciaux LGDJ 2ème édition 2001 P. 43
- JURA, (Michel), techniques commerciales internationales, Edition DUNOD, Paris, 2003
- Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994
- NAJI, Jamal, commerce international: théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005
- Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/1989, n° 17, office des publications universitaires
- Olivier TORRES: PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998, 181 pages.
- OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office national des publications universitaires, Alger, 2005
- Sabri.(M), Aoudia. (K).Lallem.(M), guide de gestion des marchés publics, ed sahel, alger 2000,
- Viernimen Pierre, Finance D'entreprise, Analyse Et Gestion, Edition Dolloz, France, 1974

- Xavier DUCREUX, Economie D'endettement Et Economie De Marchés Financiers, Cahiers Français, Juillet- Septembre 1996, N° 277, La Documentation Française

2

Ouvrages spéciaux

-Abdelkrim NAAS, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve et Larose/éditions inas, Paris,

- Abdelkrim SADEG, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.BEN, Alger, 2005

- Benhalima AMMOUR, le système bancaire algérien : textes et réalité, éditions Dahlab, Alger, 1996

- BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997,

- CAUDMINE G. et MONTIER J. les opérations bancaires, édition Dalloz,1999

- Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, Economie Et Gestion De La Banque, éditions EMS, Paris, 2002,

- Choai'b EL-HASSAR, réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien, Media Bank, 06-2000, n° 48, Banque d'Algérie

- Éric LAMARQUE, gestion bancaire, éditions e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003

- Farouk BOUYACOUB, l'entreprise et le financement bancaire, éditions Casbah, Alger 2000,

- Férochon et Bouhouma (Instruments de crédit et de paiement, ed. L. G. D. J,

- F.G. d'Estaing, financement et garantie du commerce extérieur, Paris, 2004

- Guy CAUDAMINE, Jean MONTIER, banque et marchés financiers, éditions Economica, Paris, 1998

- J. PRUCHAUD., Evolution des techniques bancaires, *Editions scientifiques Riber*, Paris, 1960.,

- J. BRANER, Les techniques bancaires, PUF, Paris 1970

-Jean-Pierre LAHILLE, Bien gérer vos relations avec vos banquiers, les éditions d'Organisation, Paris,2008

-LEGRAND, (Ghislaine), MARTINI (Hubert), gestion des opérations import-export, édition Dunod, paris, 2008

- Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, édition la revue banque, Paris, 1995.

- Monique ZOLLINGER, marketing et stratégies bancaires : la métamorphose, éditions Dunod, Paris, 2005

- Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001,

-P..PASCALLON, Le Système Monétaire et Bancaire Algérien, Revue Banque, Octobre 1970

- Petit-DUTAILLIS, le risque de crédit bancaire, Editions scientifiques Riber, Paris, 1967

- PRUCHAUD. J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960,

- Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : Économie internationale, Monnaie et Finance, université des sciences sociales de TOULOUSE I, France, 1999

- ROOVER R., L'évolution de la lettre de change XIVE XVIIIe, éditions Armand Colin, Paris, 1953

- Sylvie de COUSSERGUES, La Banque : Structures, Marchés, Gestion, Edition Dalloz, 1994,

- Sylvie de COUSSERGUE dans son livre « gestion de la banque » 5eme Edition Dunod Paris,2007)

-Sylvie DIATKINE, les fondements de la théorie bancaire, éditions Dunod, Paris, 2002

-Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, mémoire de 3ème cycle, conservatoire national des arts et métiers, Paris, septembre 1996.

3

Thèses de doctorat

- Fatiha TALEB, « Contrats Bancaires Internationaux Et Loi D'autonomie En Particulier, Les Crédits internationaux » Thèse De Doctorat d'Etat,1990.

4

Mémoires de magister

- Brahim GUENDOUDI, L'information commerciale, facteur de promotion du commerce extérieur. Mémoire de magister.Faculté des Sciences Economiques et des sciences de Gestion Université de TIZI OUZOU.

- Fath Eddine Mohamed HAMIDA Mémoire de magister en droit bancaire, sur « le régime juridique des virements internationaux », , Université d'Oran, 2010-2011

- Fadia. BOUALI , , Mémoire de magister en droit bancaire et financier international « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux-en matière de crédit -», université d'Oran..20011/2012.

- Fouzi BELKHIR, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement ,univ oran,2003.

- Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France, 1999.

- Richard Montbeyre. Le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis : aspects juridiques de l'Affaire SWIFT. Mémoire universitaire de Master 2, Université Paris I Panthéon - Sorbonne, 2007.

-N. Bellaguide , La perfection de la vente en droit civil marocain., FSJES Casablanca 1984-1985. Sous la présidence du Pr F. P. Blanc.

5

Revues ,rapports et communications

-BELFOUDIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993

- BERNARD. V. ET Colli. J.c., les crédits bancaires aux entreprises, *Révue bancaire*,
- Bertrand larrera DE MOREL, risque et financement bancaires des PME, *revue banque*, juillet-août 1994, n° 550
- Messaoud BOUSRI, le financement de notre commerce extérieur, *revue convergence*, B.E.A, février 2003, n°10
- Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, édition la revue banque, Paris, 1995
- ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996
- Sylvie MATHERAT, financement des PME : appréciation et différenciation des risques, *revue Banque magazine*, novembre 2000
- Véronique ROUGÈS, gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises : une revue de la finance, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion, Université Paris IX-Dauphine.

*RAPPORTS DE LA BANQUE D'ALGERIE

- Manuel de la Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapports annuels, 2003, 2004.
- KHEMOUDJ, le contrôle interne des banques et des établissements financiers : les objectifs réglementaires et les principes à respecter, *media bank*, n° 64, Banque d'Algérie.
- Saïd DIB, la situation du système bancaire algérien, *media bank*, 08-2001, n° 55, Banque d'Algérie
- Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapport annuel, 2003

*COMMUNICATIONS :

- Madjid NASSOU, la banque et les principales contraintes de l'environnement institutionnel, *Algérie actualité*, du 19 au 25 juillet 1994, n° 1501, *Algérie actualité et prospeco-conseil* .
- Mohamed Yazid BOUMGHAR, la relation **PME-BANQUE** : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la **PME**, les 23, 24, 25 juin 2003, hôtel Hilton, Alger,

- Sylvie CIEPLY, Marcelline GRONDIN, l'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle P.M.E, 5° Congrès International Francophone sur la PME, Association Internationale de Recherche en PME, Lille, 25,26 et 27 Octobre 2000.

6

Législation et réglementation

- Ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la banque nationale d'Algérie.
 - Ordonnance N° 95/27 du 31 Décembre 1995, portant la loi de finances pour 1996, notamment son article 195, relative à la création du « Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations
 - Ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail,
 - Ordonnance n03-04 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations du commerce extérieur.
 - Ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit
 - Ordonnance N° 09/01 du 21 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009
 - Ordonnance n° 11-11 du 18 juillet 2011 portant loi de finances complémentaire pour l'année 2011
 - Décret n 64/111 du 10.avril 1964
 - Décret n° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et fixant ses statuts.
 - Décret n°85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement Local et fixant ses statuts.
 - Décret législatif n°93-08 du 25.04. 1993.
- *règlements de la Banque d'Algérie :**
- Règlement n°**91-12** relatif à la domiciliation bancaire des importations,
 - Règlement de la Banque d'Algérie n°91 – 13 du 14 Août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

-Règlement 92-01 du 22 mars 1992, article n° 02, portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques bancaires.

- Règlement n° 92-08, du 17 novembre 1992, relatif aux règles comptables, applicables aux banques et aux établissements financiers

- Règlement n°95-07 du 23 décembre 1995 relatif au contrôle des changes).

- Règlement N°2002-01 Du 17 Février 2002 Fixant Les Conditions De Constitution De Dossier De Demande D'autorisation D'investissement Et/Ou D'installation De Bureau De Représentation A L'étranger Des Operateurs Economiques De Droit Algérien.

- Règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

- Décret exécutif N° **04-173** du 23 Rabie Ethani 1425correspondant au 12 juin 2004 portant composition et fonctionnement du conseil national consultatif de promotion des exportations,

- Règlement N°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises .

-Règlement n° 2011-06 du 19 octobre 2011 modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 15 muharram 1428 correspondant au 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

- Code de commerce algérien, Code des douanes algériennes.

7

Internet

-<http://www.cheneliere.info/cfiles/complementaire/>

- <http://www.airtmpome.univ-metz.fr/>.

- www.scotiabank.com

-<http://www.airepme.univ-metz.fr/>

Sommaire

Dédicace	CCLVIII
Remerciement	CCLVIII
Résumé	CCLVIII
Abréviations	CCLVIII
Introduction générale	1
Première Partie : les aspects théoriques du commerce extérieur en Algérie	5
Chapitre 1 : L'entreprise Bancaire Et Le Système Bancaire Algérien	8
SECTION 1 : Le Système Bancaire Algérien	9
Sous-Section 1 : Le .S.B.A. Durant La Période De Gestion Administrative De L'économie	10
Paragraphe 1 : De L'indépendance A 1963	11
Paragraphe 2 : De 1966 à 1970	13
Paragraphe 3 : De 1970 à 1978	15
Paragraphe 4 : De 1978 à 1982	16
Paragraphe 5 : De 1982 à 1986	16
Paragraphe 6 : De 1986 à 1990	18
Sous-Section 2 : La Réforme Du Système Bancaire Algérien Et La Transition Vers L'économie Du Marché	19
Paragraphe 1 : Présentation Des Objectifs De La Réforme Monétaire Et Bancaire	19
Paragraphe 2 : La Régulation Monétaire	22
Paragraphe 3 : Les Aménagements Apportés A La Loi Relative A La Monnaie Et Au Crédit	24
SECTION 2 : La Structuration De L'entreprise Bancaire	26
SOUS-SECTION 1 : L'entreprise Bancaire	27
Paragraphe 1 : L'approche théorique	28
Paragraphe 2 : L'approche Institutionnelle	33
Paragraphe 3 : L'approche Professionnelle	35
SECTION 3: L'organisation Du Secteur Bancaire Algérien	39
Sous-section .1 : Les Autorités Monétaires	39
Paragraphe 1 : Le Ministère Chargé Des Finances	39
Paragraphe 2 : La Banque D'Algérie	40
Paragraphe 3 : Les Organes De Direction Et De Contrôle	42
Sous-section 2 : Réglementation Bancaire	45
Paragraphe .1 : Les Conditions D'exercice De L'activité Bancaire	45
Paragraphe 2 : Les Opérations De Banque	45
Paragraphe 3 : Les Obligations Comptables	46
Paragraphe 4 : Le Respect Des Normes De Gestion	48
Conclusion Du Chapitre 1	52
Chapitre 2 : Encadrement Juridique Et Promotion Du Commerce Extérieur En Algérie	55

SECTION 1 :L'évolution De L'encadrement Juridique de la fonction bancaire de financement Des Opérations Du Commerce Extérieur En Algérie.	57
Sous-section 1 :Encadrement Juridique Du Financement Des Importations	58
Paragraphe -1 : Période D'organisation Du Monopole De L'Etat Sur Le Commerce Extérieur	58
Paragraphe 2 : Période De Réformes	67
Sous-Section2 : encadrement juridique du financement Des Exportations	72
Paragraphe 1 : Période De Monopole De L'Etat	73
Paragraphe 2 : Période Des Réformes	74
SOUS-SECTION 3 :Evolution Des Mesures De Financement Du Commerce Extérieur (Importations/Exportations) A Partir De 1988	74
Paragraphe 1- Amorce De Réformes (89-91)	74
Paragraphe 2 : Fonctionnement Du Secteur Bancaire Après Les Réformes	77
Section2 : L'encadrement Institutionnel Des Opérations De Commerce Extérieur en Algérie	81
Sous-section 1 : Soutien De L'Etat	82
Paragraphe1 : Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations	82
Paragraphe 2 :Le Fonds National de Régulation et Développement Agricole	83
Paragraphe3 : Comité de Suivi du Commerce Extérieur	84
Sous-section 2 : Organes D'appui Et D'orientation	85
Paragraphe1 : CAGEX	85
Paragraphe2 :L'Office de Promotion des Exportations	87
Paragraphe3 :La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie	87
Paragraphe 4: Conseil national consultatif de promotion des exportations	88
paragraphe5 : ALGEX	89
Conclusion Du Chapitre 2	93
Conclusion De la Première Partie	94
Deuxième partie : Présentation Des Modalités Pratiques Du Financement Du Commerce Extérieur En Algérie	96
Chapitre 1 : Les Techniques De Financement Du Commerce Extérieur	100
Section préliminaire : La Domiciliation Bancaire	102
Sous-section :La Domiciliation Des Importations	104
Sous-section 2 : Domiciliation Des Exportations	105
Section 1 : Les Modalités De Financement Du Commerce Extérieur	106
Sous-section 1 : Des Notions Sur Le Crédit	107
Paragraphe 1 : Définition Du crédit	107
Paragraphe 2 : Objet Du Crédit	109
Paragraphe 3 : Le rôle du crédit	109
Paragraphe 4 : Critères De Classement Des Crédits	110
Paragraphe 5 : Procédures Administratives De L'octroi De Crédit	112
Section 2 : Techniques De Financement Du Commerce Extérieur	115
Paragraphe 1 : Les Techniques De Financement A Court Terme	115
1.1. Le crédit de préfinancement	116
1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger :	117
1.3. Les avances en devises	119

1.4. L'affacturage	120
Paragraphe 2 : Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes	123
2.1. Le crédit fournisseur	124
2.2. Le crédit acheteur	126
2.3 : Le Crédit-Bail Ou Leasing	130
Sous-section 3 :Autres Techniques De Financement	135
Paragraphe 1 : Le Forfaitage	135
Paragraphe 2 : La confirmation de commande	140
Paragraphe 3. Le Crédit Financier	142
Conclusion Du Chapitre 1	144
Chapitre 2 : Les Méthodes De Règlement Des Opérations Du Commerce Extérieur	145
Section 1 :Les termes et instruments de paiement des opérations de commerce extérieur	148
Sous-section 1 : Les termes de paiement	148
Paragraphe 1 : Le Lieu De Paiement	148
Paragraphe 2 : Le Moment De Paiement	149
Paragraphe 3 : L'étendue Du Paiement	151
Paragraphe 4 : La Monnaie De Paiement	151
Sous-Section 2 : Les Effets De Commerce	153
Paragraphe 1 : la lettre de change	154
Paragraphe 2 : le billet à ordre	158
Paragraphe 3 : le chèque	159
Sous-section 3 : Le virement	161
Paragraphe 1 : Définition	162
Paragraphe 2 : Sa Mise En Place	163
Paragraphe 2 : Le Procédé SWIFT	164
Paragraphe 3 : Règle de fonctionnement	165
Paragraphe 4: Le Coût	167
Section 2 : Les Modes De Paiement Des Opérations Commerciales Internationales	169
Sous-section 1 : Le Transfert Libre	170
Paragraphe 1 : Définition Du Transfert Libre	170
Paragraphe 2 : Traitement Pratique D'un Transfert Libre	171
Paragraphe 3 : Avantages Et Inconvénients Du Transfert Libre	172
Sous-section 2 :La Remise Documentaire	173
Paragraphe 1: Généralités	173
Paragraphe 2 : Les Différentes Formes D'encaissement Documentaire	175
Paragraphe 3: Les Grandes Etapes D'une Remise Documentaire.	176
Paragraphe 4 : Caractéristiques D'une Remise Documentaire	178
Paragraphe 5 : Avantages Et Inconvénients De La Remise Documentaire	179
Sous-section 3 :Le crédit documentaire	181
Paragraphe 1 : Généralités	181
Paragraphe 2 : l'importance du crédit documentaire	187
Paragraphe 3 : Les Différentes Formes D'un Crédit Documentaire	189
Paragraphe 4 : Caractéristiques Du Crédit Documentaire	198
Paragraphe 5 : Déroulement Du Crédit Documentaire	200
Paragraphe 6 : Avantages Et Inconvénients Du Crédit Documentaire	210
Paragraphe 7 : Le crédit documentaire comme unique moyen de paiement des opérations du commerce extérieur selon l'article 69 de la lfc 2009 et les modifications	212

Section 3 :La gestion de risques bancaires liés au financement des opérations du commerce extérieur	224
Sous-Section 1 :Les Différents Risques Existants	225
Paragraphe 1 : Risques Avant Exportation	225
Paragraphe 2 : Les Risques Après Exportation	226
Sous-Section 2 :Les Techniques Bancaires De Couverture Des Différents Risques	234
Paragraphe 1 : Technique De Couverture De Risque De Non Paiement	235
Paragraphe 3 : Techniques De Couverture Du Risque Politique Et Du Risque Catastrophique	239
Sous-Section 3 :La Mise En Jeu Des Garanties.	239
Paragraphe -1 : La Distinction Entre Cautions Et Garanties Bancaires	240
Paragraphe – 2 : Les Principales Sortes De Garanties Bancaires	241
Conclusion du Chapitre 2	247
Conclusion de la deuxième partie	248
Conclusion Générale	249
Bibliographie	251

RESUME

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur-vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Il s'avère qu'un bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur

La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur. Elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminuée des risques, c'est dans ce cadre que des garanties ont été mises en place dans le but de les couvrir. Finalement, on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais, c'est un partenaire primordial.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises. le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens; cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur les relations de commerce extérieur.

MOTS CLES:

Commerce; Importation; Exportation; Financement; Banques; Crédit; Intérêt; Remboursement; Risques; Garanties.