



UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
Département des Sciences Economiques

Mémoire de fin de cycle

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques
Option : Monnaie, Banque et Environnement International**

Thème

**La contribution des TIC au développement
des services bancaires
(Cas de l'utilisation du réseau SWIFT au
niveau de la BDL)**

Réalisé par :

M^{elle} BOUHATENE Lydia

Devant le jury composé :

Président : M^r B. HACHMAOUI

Rapporteur : M^r S. GOUDJIL

Examineur : M^r B. NAIT ATMENE

Promotion 2013-2014

Remerciements

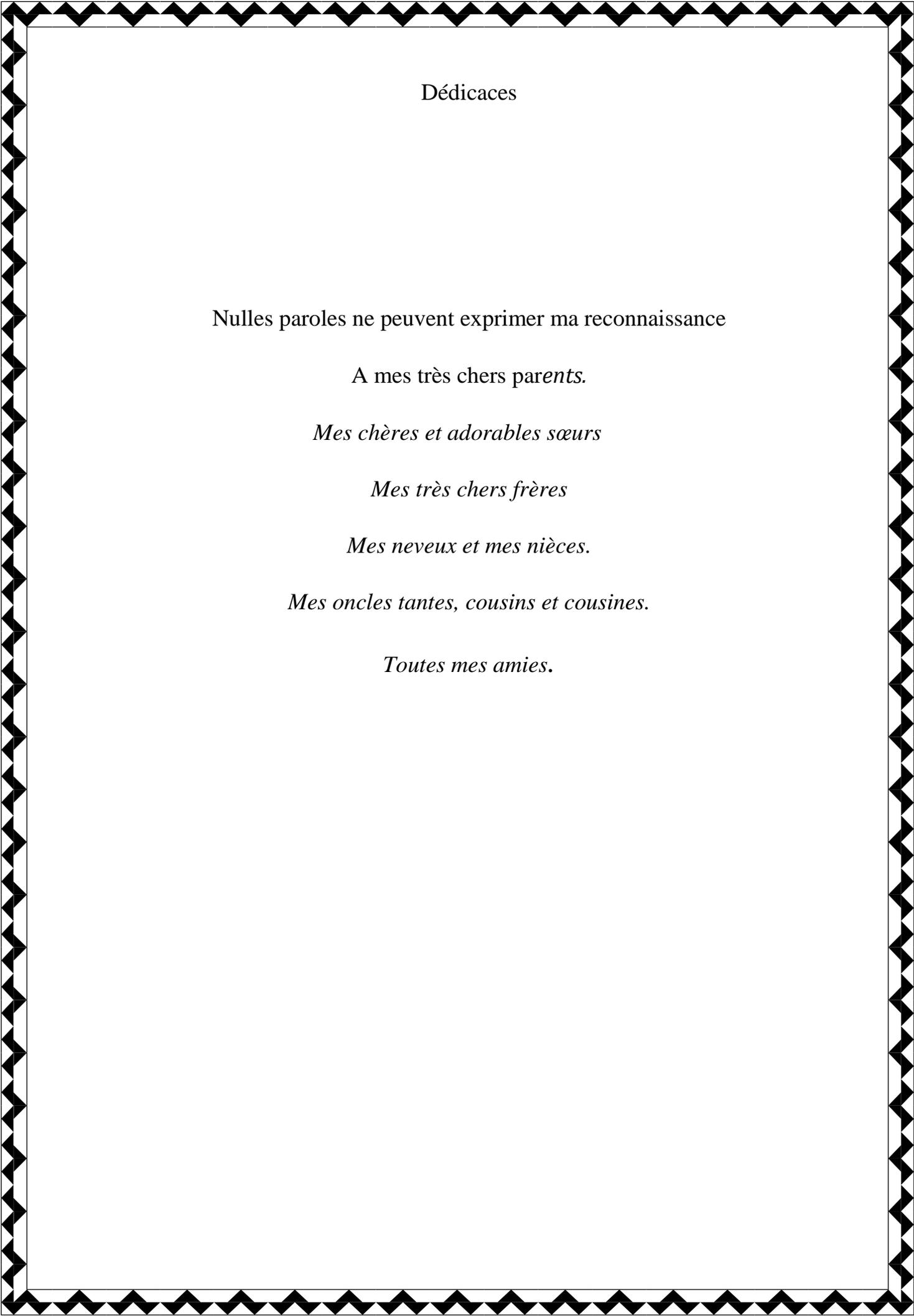
Je remercie DIEU tout puissant qui m'a procuré courage et volonté pour mener à bien ce modeste travail.

Je suis infiniment redevable à mon encadreur M^r. GOUGJIL sans qui ce travail n'aurait pas été accompli. Sa disponibilité, son écoute et ses conseils m'ont été d'une aide précieuse.

Je remercie mon employeur M^r. SLIMANI pour son encouragement et sa compréhension ainsi que tout l'aimable personnel de son organisme.

Je remercie mon tuteur M^r. BOUJAMAI pour son aide et l'ensemble de la BDL pour m'avoir chaleureusement accueilli et veillé au bon déroulement de mon stage.

A tous mes amis et à toutes mes adorables copines pour la confiance inégalée qu'ils ont placée en moi.



Dédicaces

Nulles paroles ne peuvent exprimer ma reconnaissance

A mes très chers parents.

Mes chères et adorables sœurs

Mes très chers frères

Mes neveux et mes nièces.

Mes oncles tantes, cousins et cousines.

Toutes mes amies.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ANGEM : Agence Nationale de Gestion des Micro crédits.

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.

BA : Banque d'Algérie.

DAB : Distributeurs Automatique de Billets.

BDL : Banque de Développement Locale.

BIC : Bank Identifier Code.

C.C.I : Chambre de Commerce International.

CCP : Centres de Chèques Postaux.

CIB : Carte de Paiement Interbancaire.

CLT : Crédit à Long terme.

CMT : Crédit à Moyen Terme.

CNAC : Caisse Nationale d'Allocation Chômage.

CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

Credoc : Crédit Documentaire.

DCI : Direction du Commerce International

DCG : la Direction de la Comptabilité Générale

DFE : la Direction de Financement des Entreprises

DGI : La Direction Générale des Impôts

DI : L'importation à délai normal

DIP : l'Importation à délai spécial

DOD : Direction des Opérations Documentaires

DRE : Direction Régionale d'Exploitation

D10 : document douanier exemplaire banque

EDI: Echange des Données Informatisé.

EPL Entreprises Publiques Locales

EES : Ecriture Entre Sièges

F.DI : Fiche d'Importation à délai normal

F.DIP : Fiche d'Importation à délai spécial

NFC: Near Field Communication

NIF : Numéro d'Identification Fiscale

NIM : la Marge d'Intérêt Net

NIS anciennes cartes d'immatriculation fiscales

PC : Personal Computer (ordinateur personnel).

PDG : Président de Direction Général.

PIN : Personal Identification Number.

PME : Porte-Monnaie Electronique.

PREG : Compte abritant la provision bloquée en attente du règlement

SIT : Système Interbancaire de Télé-compensation.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

TIC: Technologie de l'Information et de la Communication.

TPE: Terminaux de Paiements Electroniques.

TPV : Terminal Point de Vente.

TSM : Technologie Service Médicaux.

TVA : Taxe sur Valeur Ajouté.

RUU : Règles et Usances Uniformes.

SARL : Société A Responsabilité Limitée.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Nomenclature des Messages Type du crédit documentaire.....	37
--	----

SOMMAIRE

INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
CHAPITRE 1 : L'IMPLICATION DES TIC DANS LES PRATIQUES BANCAIRES .	4
Introduction	4
1- LE SYSTÈME D'INFORMATION	4
2- LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION	7
3- LES PRINCIPALES TIC ADOPTÉES PAR LE SECTEUR BANCAIRE	14
4- LES TIC BANCAIRES UTILISÉES DANS LES OPÉRATIONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR.....	20
Conclusion.....	23
CHAPITRE 2 : LES OPÉRATIONS DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE À L'ÈRE DES TIC.....	24
Introduction	24
1- LE RÉSEAU SWIFT	24
2- LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE	29
3- LE FONCTIONNEMENT D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE À TRAVERS LE SWIFT.....	36
Conclusion.....	38
CHAPITRE 3 : LE RÔLE DES TIC DANS LES OPÉRATIONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR	40
Introduction	40
1- PRÉSENTATION DE LA BDL	40
2- LA CONDUITE D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE VIA LES RESEAUX SWIFT	45
Conclusion.....	61
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	62
BIBLIOGRAPHIE.....	63
ANNEXES	

INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'évolution technologique dans le secteur financier, en général, et le secteur bancaire en particulier a créé un renouveau de la dynamique de l'économie bancaire, mettant en jeu l'ouverture vers l'extérieur tout en gardant la maîtrise de son environnement. Sa réussite ou son échec dépendra de sa capacité ou de son incapacité à maîtriser la collecte, le traitement et la diffusion de l'information à des fins stratégiques.

Dans le cadre des évolutions technologiques et de la division des relations et de l'organisation du travail, les employés des banques sont confrontés à un plus grand changement interne à l'entreprise bancaire ; ces technologies imposent actuellement à la banque algérienne un autre rythme de travail et de réaction.

Les banques sont toujours en quête de réaliser leurs objectifs, et par le même de satisfaire les besoins des opérateurs économiques en veillant au bon déroulement de ces opérations et au respect des règles qui les régissent afin de leur épargner toute difficulté ou désagrément susceptibles de se produire.

Par ailleurs, et compte tenu du volume colossal des transactions bancaires internationales et de la nécessité que ces dernières doivent se passer en temps réel et dans les conditions de sécurité les plus strictes, il apparaît clairement que les opérations bancaires avec l'étranger ne peuvent plus être traitées par les canaux de communication anciens, d'où le nécessaire de recourir à des moyens plus sophistiqués comme le réseau SWIFT.

Les techniques du commerce extérieur exigent aujourd'hui une image améliorée imposée par les innovations importantes dans la circulation et le traitement de l'information dans la mesure où les relations internationales portent sur des échanges bâtis sur des modalités particulières de financement et de paiement. Par conséquent, la réponse réside dans l'utilisation de techniques et procédures satisfaisant les intérêts et besoins des importateurs et exportateurs.

La BDL en sa qualité de banque universelle¹ pratique des opérations de commerce extérieur pour le compte de ses clients, et utilise le crédit documentaire comme instrument de paiement par excellence pour la réalisation des opérations de commerce international. En outre, cette banque n'a pas failli de suivre le mouvement en introduisant et utilisant

¹ La banque universelle est une banque à tout faire contrairement à une banque spécialisée (banque de dépôt, banque de développement, banque d'investissement, banque d'affaire...)

différentes technologies de l'information et de la communication, en particulier le SWIFT qui est devenu désormais le moyen le plus utilisé dans les correspondances interbancaires portant sur les opérations de commerce extérieur.

C'est dans l'esprit de cette initiative que nous avons décidé de nous intéresser de plus près à la contribution réelle de ces technologies à l'amélioration du service offert par les banques à leur client et donc à la consolidation de la relation qui existent entre eux. Par conséquent, nous nous sommes donné comme tâche d'essayer de répondre à la problématique suivante :

Dans quelle mesure les pratiques de commerce extérieur et plus particulièrement le crédit documentaire intègrent-elles les différentes technologies de l'information et de la communication ?

De manière plus explicite, il s'agit de savoir :

- Quelles sont les TIC adoptés par les banques dans les opérations de commerce ?
- Comment le SWIFT améliore-t-il le déroulement des opérations commerciales extérieur ?

L'hypothèse de base que nous avons choisi de poser au regard de notre problématique est que l'utilisation des TIC au sein de la BDL est peu développée.

Pour ce qui est de la méthodologie, nous avons procédé de la manière suivante :

- Pour la partie théorique, l'effort de documentation effectué (ouvrages, articles, rapports, mémoires, thèses, etc.) nous a permis de prendre connaissance sur ce qui a été écrit sur les technologies d'information et de communication, notamment celles utilisées dans les opérations de commerce extérieur.
- Pour ce qui est du cas pratique, nous avons procédé à effectuer un stage pratique au niveau de la BDL sur l'utilisation du crédit documentaire.

Enfin, nous avons choisi de structurer notre travail en trois chapitres :

- Le premier chapitre traite du système d'information et des technologies de l'information et de la communication.
- Le deuxième chapitre aborde le réseau SWIFT, le crédit documentaire, et le fonctionnement d'une opération de crédit documentaire à travers le réseau SWIFT.
- Le troisième chapitre présente la banque d'accueil et ses différentes structures chargées du traitement de ces opérations dans un premier temps. Ensuite, nous avons procédé à l'illustration, à travers un cas concret, du fonctionnement d'une opération de Credoc

utilisant le réseau SWIFT. Nous avons terminé par indiquer quelques effets positifs et négatifs liés à l'utilisation de cette technologie.

CHAPITRE 1

L'IMPLICATION DES TIC DANS LES PRATIQUES BANCAIRES

Introduction

Le système d'information est au centre du fonctionnement de toute entité organisationnelle. Il représente un ensemble d'éléments participant à la gestion, au traitement, au transport et à la diffusion de l'information au sein d'une organisation.

L'entreprise bancaire est particulièrement attentive aux changements technologiques qui s'opèrent dans son environnement, en mettant en place une structure de veille technologique. Les TIC occupent désormais une place importante dans la définition.

L'objet de ce premier chapitre est de présenter trois points essentiels qui sont le système d'information, la présentation de quelques généralités sur les TIC, le suivi par les principaux TIC adaptés dans l'entreprise bancaire et enfin les différentes TIC utilisés dans les opérations de commerce extérieur.

1- LE SYSTÈME D'INFORMATION

Cette section traitera la place qu'occupe le système d'information dans la collecte, de diffusion et de traitement de l'information, et son indisponibilité de toute organisation.

1-1- Quelques définitions

Selon Lesca. H., « *le système d'information pour l'entreprise est l'ensemble interdépendant des personnes, des structures d'organisation, des technologies de l'information (matériels et logiciels) les procédures et méthodes qui devraient permettre à l'entreprise de disposer juste à temps des informations dont elle aura besoin pour son fonctionnement courant et pour son évolution* »¹.

Selon R. REIX et F. Rowe « *Un système d'information est un ensemble organisé de ressources, matérielles, logicielles, personnelles, données, procédures permettant d'acquérir,*

¹ Lusca. H., « structure et système d'information facteurs de compétitivité de l'entreprise », Ed. Masson, Paris, 1989, p. 13.

de traiter, de stocker des informations (sous forme de données, textes, images, sons, etc.) dans et entre les organisations »².

Selon Hajer. K et Michel. K: « *Un système d'information est un ensemble de processus formels de saisie, de traitement, de stockage et de communication de l'information, basé sur des outils technologiques, qui fournissent un support aux processus transactionnels et décisionnels ainsi qu'aux processus de communication actionnés par des acteurs organisationnels, individus ou groupe d'individus, dans une ou dans plusieurs organisations* »³.

Selon Dumoulin. C., « *Le système d'information peut être défini comme l'ensemble des informations formelles circulant dans la banque ainsi que les procédures et les moyens nécessaires pour les définir, les rechercher, les formaliser, les conserver et les distribuer* »⁴.

1-2- Typologie des systèmes d'information

Pour la plupart des entreprises, il existe une variété des besoins d'information. Le système d'information couvre trois grands domaines, qui se sont historiquement développés, distinguant ainsi trois types des systèmes d'information à savoir :

- **Système d'information opérationnel** : Il consiste en la collecte, la mémorisation et le traitement des données nécessaires à la conduite de l'activité afin d'automatiser certaines tâches opérationnelles dont l'objectif est de supprimer ou d'alléger des activités administratives répétitives ; actuellement, l'objectif de ces systèmes ne se limite pas à l'automatisation des fonctions existantes mais de repenser les processus de l'entreprise en tenant compte des opportunités offertes par les technologies.
- **Système d'information d'aide à la décision** : Les cadres supérieurs ont besoin de renseignements pour aider à la planification de leurs affaires afin de prendre des décisions. Et c'est le système d'information d'aide à la décision qui se charge de fournir des indicateurs pertinents sur l'activité, connaître les clients, offrir des outils d'analyse et de simulation, ainsi que la gestion de la connaissance.
- **Système d'information et de communication** : Son rôle est de communiquer les informations en interne et les échanger avec les partenaires externe, c'est-à-dire rendre les systèmes accessibles, via les technologies Internet, aux acteurs internes (employés) et externes (clients) en fonction de leurs besoins.

1-3- Propriétés spécifiques des systèmes d'information

² Rex, R. et Rowe, F., « faire de la recherche en système d'information » Ed. Vuibert, Paris, 2002.

³ Hajer, K. et Michel. K., « Evaluation des systèmes d'information : une perspective organisationnelle », Ed. ECONIMICA, Paris, 2004, p. 23.

⁴ Dumoulin. C., « management des systèmes d'information » Ed. Organisation, Paris, 1986, p. 24.

Le système d'information est considéré comme étant l'un des trois sous-systèmes de base de toute organisation qui sont expliqués par :

- **Le système opérant** : qui est à la base de toute organisation. Il se charge d'effectuer les opérations permettant d'atteindre les objectifs. Il correspond aux activités de production de chaque module de l'entreprise étudiée.
- **Le système de pilotage (de gestion, de commande, de management ou de décision)** : est chargé de la fixation des objectifs, du contrôle et de la régulation du système opérant.
- **Le système d'information** : est l'interface des deux autres. Il leur fournit les informations indispensables pour produire d'une part et de piloter d'autre part. Il permet la communication entre les deux autres systèmes et avec l'environnement.

1-4- Les déterminants du système d'information

Un ensemble de facteurs explique l'évolution actuelle globale des systèmes d'information ainsi que les différences entre les entreprises :

- **L'environnement technologique** : le développement des technologies offre en effet de nouvelles opportunités aux entreprises pour répondre aux besoins et créer de la valeur ajoutée.
- **L'environnement économique** : il se caractérise par de nouvelles règles de compétition :
 - L'environnement qui implique un accroissement des capacités de la communication des entreprises et explique l'action du marché mondial.
 - L'organisation de certaines entreprises en réseau avec leurs clients et fournisseurs,
 - La création de nouveaux services à forte valeur ajoutée, notamment via le web. Cette mise sur les réseaux permet un transfert à distance des applications.

Le secteur d'activité dans lequel évolue l'entreprise joue un rôle primordial sur l'orientation de son système d'information.

1-5- Les impacts du système d'information sur la banque

La banque cherche généralement à atteindre des effets en développant son système d'information : la réduction des coûts, une modification de l'organisation des processus. Le système d'information permet de diriger et de nourrir tous les organes de l'entreprise bancaire. Les transmissions de l'information au sein de la banque sont rendues possible dans de nombreux secteurs d'activité et cela grâce aux technologies d'information et de communication utilisées.

Après avoir présenté le système d'information d'une banque, il nous paraît important de s'interroger sur les TIC et leur relation avec le premier.

2- LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

Nous présentons, dans ce qui suit la définition des TIC et leur caractère novateur.

2-1- Evolution historique

Depuis l'invention du télégraphe, les TIC ont révolutionné nos façons de communiquer, de travailler et de vivre.

« Le milieu du dix neuvième siècle a vu l'introduction des communications électromagnétiques avec deux innovations spectaculaires : le télégraphe et le téléphone. L'invention du premier a permis d'affranchir l'information des limites imposées par l'infrastructure des transports physiques et de la faire voyager, en quelques secondes et minutes, d'un point à un autre point très éloignés du premier. Le télégraphe transmettait rapidement d'un point à un autre des textes alphanumériques convertis en code Morse⁵ ». « Quelques dizaine d'années après, le téléphone était inventé par Alexandre Graham Bell, c'est un appareil qui a permis la transmission de la voix humaine à distance, et qui complétait le télégraphe »⁶.

Le téléphone a, depuis, connu un progrès continu à travers la radiophonie, qui consiste en la communication à distance sans fil. Ensuite, il y avait l'apparition de la télévision sous forme de chaîne satellite, d'abord analogique puis numérique.

« Le progrès technologique n'a cessé d'évoluer avec l'apparition du premier ordinateur. Au début, son utilisation était difficile vu la lenteur de sa vitesse d'exécution et de la capacité limitée de sa mémoire de stockage. Par la suite, des mini-ordinateurs dont l'unité centrale de traitement manipule des mots de 16 ou de 32 bits ont été développés. Ainsi, tout a évolué suivant la célèbre loi de Moore qui a prédit que la capacité des microprocesseurs doublerait chaque dix-huit mois avec une diminution remarquable des coûts »⁷.

La mise au point des microprocesseurs va entraîner la miniaturisation des composants d'ordinateurs, ce qui est expliqué par l'apparition de deux nouveaux types d'ordinateurs : le super ordinateur et le micro-ordinateur ou ordinateur personnel. La miniaturisation va aussi permettre l'invention des calculatrices de poches, des montres à affichage numérique, des contrôles numériques d'appareils domestiques comme le four à micro-ondes, la machine à laver, etc.

⁵ C'est un code spécial utilisé après le développement de l'électricité qui a conduit à l'apparition du télégraphe électrique mise au point par Samuel Morse.

⁶ Scott, S. et Michel, M., « L'entreprise compétitive au futur », Edition d'organisation, Paris, 1995, Page79.

⁷ Bertrand, L., et Emmanuel, C., Michel, B. ; « e-marketing de la banque et de l'assurance », 2^{ème} édition, édition d'organisation, Paris, 2000, p. 4.

Au cours des années 1990, le terme « convergence technologique » est devenu l'expression à la mode pour décrire comment les nouvelles TIC réunissent des technologies et des médias autrefois distincts (radio, journaux, télévision, téléphonie et télécommunication) en un seul « mégamédia », qui est représenté par l'apparition le réseau Internet avec un système de navigation facilitant la recherche et la gestion de l'information. C'est le *World Wide Web*⁸ qui a permis d'ouvrir le réseau Internet au grand public et faciliter la consultation des sites. Un vaste réseau composé de nouvelles techniques et technologies de l'information, les satellites et les bases de données, qui, ensemble permettent de rendre la production et la diffusion de l'information bien plus rapide et efficace. Ces progrès techniques sont considérés comme le point de départ d'une économie de type nouveau et même d'une « société d'information ». La numérisation de l'information permet à des systèmes de communication qui, autrefois ne pouvaient véhiculer qu'un seul type de message, de transmettre toute une gamme de signaux.

Actuellement, avec l'explosion technologique expliquée par le développement des outils de télécommunication telle que la téléphonie mobile qui est utilisé en plus dans la transmission de la voix, dans l'envoi des messages, permet aussi de connecter à un réseau Internet ainsi qu'à presque tous individus disposant d'un ordinateur personnel. Par conséquent, l'utilisation des TIC est indispensable dans tous les domaines. Dans les pays avancés sur le plan technologique, elles constituent la pièce angulaire des stratégies industrielles, dans un monde où l'économie est de plus en plus concurrentielle. Ces technologies sont au cœur d'une économie mondiale en plein expansion et se présentent comme l'un des principaux moyens qui permettent de formuler les produits fabriqués dans les pays nouvellement industrialisés avec les marchés des anciens centres industrialisés comme l'Amérique du Nord et l'Europe de l'ouest.

2-2- Définition des TIC

Les technologies de l'information et de communication sont le résultat de l'adoption du numérique, comme mode unique de codage des données (texte, son, image), pour leur utilisation informatique. Ils sont aussi le résultat du développement et du regroupement de plusieurs domaines d'activités. Les TIC regroupent les techniques et outils informatiques, d'Internet et de télécommunications qui sont utilisés dans le traitement de l'information.⁹

⁸ *World Wide Web*, interface la plus communément utilisée sur le réseau télématique Internet. Le *World Wide Web*, que l'on pourrait traduire en français par « toile d'araignée mondiale », a permis d'ouvrir le réseau Internet au grand public en facilitant la consultation des sites.

⁹ Abtoy, A., « enjeux de l'utilisation des TIC », Université de Abdelmalek Essadi, 2004.

Selon Canard et Barlatier, « *les technologies de l'information et de la communication elles-mêmes n'ont rien de nouveau, leur socle technique est constitué d'éléments qui existent depuis longtemps, à savoir le téléphone, l'ordinateur, le satellite, la fibre optique, la numérisation, les techniques audiovisuelles* »¹⁰.

Les TIC regroupent également les innovations réalisées en matière du volume de stockage et de la rapidité du traitement de l'information et son transport grâce au numérique et aux nouveaux moyens de télécommunication.

D'autres auteurs insistent sur le caractère novateur des TIC. D'après BRUNET et FERRAS, « *l'ensemble désigné par l'expression TIC est issu de la convergence de l'informatique, de l'audiovisuel et des télécommunications : il résulte donc de l'intégration et le rassemblement d'éléments dans une unité nouvelle* »¹¹.

Les TIC sont donc une construction entièrement nouvelle, mais faite à partir d'éléments anciens.

2-3- Description des technologies de l'information et de communication

La très grande réalisation actuelle repose sur les principes de codage de l'information. Pour traiter, stocker et transmettre l'information, on utilise des signaux sous une forme électronique.

2-3-1-La technologie

C'est l'ensemble de ressources nécessaires pour manipuler l'information, comme les ordinateurs, programme et réseaux nécessaires pour la convertir, la stocker, la gérer, la transmettre et la retrouver. C'est l'application d'une technique de conception à des réalisations d'un produit. La technologie est aussi définie comme suit:

« *La technologie est l'ensemble des savoirs susceptibles d'être mise en application dans des produits ou des processus nouveaux* »¹².

Ainsi : « *Les technologies constituent des variables stratégiques déterminantes pour acquérir ou maintenir un avantage concurrentiel* »¹³.

Il est nécessaire de signaler que les nouvelles technologies ne sont toutefois pas une fin en soi mais un moyen d'offrir aux clients des services nouveaux dans les conditions d'accès

¹⁰ Barlatier. et Canard. F. « L'apport des TIC et de la qualité à la dynamique des connaissances », in Nouvelle Economie, Organisation et Modes de Coordination, 2004.

¹¹ Brunet. R., Ferras, R. et Therry, H. « Les mots de la géographie », Montpellier-Paris, RECLUS-La Documentation française, 1992.

¹² François, J., « L'intelligence économique », 2^{ème} édition, Edition d'organisation, Paris, 2001, p. 18.

¹³ Idem.

plus conviviales. Comme il souligne Didier Reynaud : « *la technologie, bien utilisée, sera un outil d'aide à la vie mais ne sera pas la vie* »¹⁴.

2-3-2-L'information

D'un point de vue technique, l'information est un signe, un symbole, un élément qui peut être transmis et stocké, qui a été travaillée par l'ordinateur. Elle est définie comme étant une donnée organisée, traitée, significative et utile pour orienter une décision. L'information est un élément qui permet de compléter notre connaissance sur un objet, un événement, un concept. Cette information peut se présenter sous divers formes: la forme écrite (fiche, document, etc.), et la forme orale.

2-3-3-La communication

La communication est l'échange d'information et d'idées entre deux ou plusieurs personnes. Ce transfert d'informations, d'idées et d'instructions entre ces personnes, rend la communication comme un pilier pour diriger l'entreprise. C'est la manière dont l'information circule dans l'entreprise qui se réalise à travers un réseau qui comporte au moins un émetteur, un canal de transmission et un destinataire (le récepteur).

En tant que composante des TIC, les communications consistent à transmettre des informations d'un lieu à un autre, c'est à dire la distance parcourue peut être faible « *par exemple entre les ordinateur et une imprimante connectée*) ou importante (*d'un point à l'autre du pays ou du monde* »¹⁵. Donc la communication joue un rôle très important dans toute entreprise y compris la banque, car elle permet de faciliter la performance de la prise de décision et la réalisation de l'action. Et cela par :

- La rapidité de l'échange des informations que ce soit à l'intérieur de l'entreprise ou entre les banques grâce au tissu des informations (Internet).
- La prise en considération les informations à l'intérieur de l'entreprise ainsi qu'à l'extérieur.
- La réduction de l'effort dans les déplacements en se basant sur le téléphone et l'email.

2-3-4-Les technologies d'information

Le concept de technologies d'information couvre à la fois les technologies introduites dans le tertiaire, l'automatisation des processus de production industriels et les réseaux informatiques et télématiques. Ainsi, les technologies de l'information couvrent quatre fonctions :

¹⁴ Badoc, M., Lavayssier, B. et Copin, E., « e-marketing de la banque et de l'assurance », 2^{ème} édition, Edition d'organisation, Paris, 2000, p. 16.

¹⁵ Scott, S. et Michel, M., *Op. Cit.*, p. 78.

- La conversion (entrée-sortie) : elle correspond à l'introduction des données en les codant sous forme binaire en utilisant par exemple le clavier, lecteur de carte, scanner, etc.
- Le stockage : son rôle consiste à sauvegarder des informations en utilisant par exemple le CD ROM ou le disque dur.
- Le traitement : c'est la phase du calcul et de manipulation simple ou complexe ;
- La transmission de données : elle se fait à travers des réseaux.

2-3-5-Les télécommunications

Les télécommunications sont toute transmission et réception à distance de signaux, d'écrits, d'images, de sons ou de renseignements de toutes natures. Elles sont considérées comme des technologies et techniques appliquées dans les entreprises et les ménages. Elles sont définies comme étant un ensemble de procédés de transmission d'informations à distance (télégraphe, téléphone, télex, fax)¹⁶.

Les télécommunications recouvrent toutes les techniques (filaires, radio, etc.) de transfert d'information quelle que soit sa nature (symboles, écrits, images fixes ou animées, sons ou autres). Actuellement avec Internet, les télécommunications ont dépassé les domaines de la télégraphie et de la téléphonie. Une ère nouvelle est née, celle de la communication. Cette révolution n'a été rendue possible que par une formidable évolution des technologies.

2-3-5-1- La téléphonie

Le téléphone est un appareil de communication qui permet de transmettre la voix humaine pour une conversation à distance. Dans le monde de la téléphonie, il s'agit surtout de la numérisation, mais aussi de l'extension des fonctionnalités des centrales de l'intégration des messageries, et de la généralisation de la vidéo tex¹⁷. On a classé le téléphone dans le domaine des TIC même s'il a plus d'un siècle d'existence.

- Le téléphone fixe : est un appareil qui permet la transmission de la parole à distance et information qui se partage de bouche à oreille¹⁸.
- Le téléphone mobile : également appelé *téléphone portable* qui est un appareil qui permet de communiquer avec un destinataire sans être relié par un câble. Il fonctionne par une batterie rechargeable sur secteur. La transmission des sons se fait de manière électromagnétique avec un réseau spécifique. On peut donc communiquer de tout lieu.

¹⁶ Servin, C., « Réseaux et Télécoms », Cours et exercices corrigés, Ed. Dunod, Paris 2003, p. 1.

¹⁷ Vidéo tex est un service de télécommunications permettant l'envoi de pages composées de textes et de graphismes simples à un utilisateur en réponse à une requête de ce dernier (interactivité). Les pages sont destinées à être visualisées sur un écran cathodique.

¹⁸ Dictionnaire de français Larousse 2 édition, Paris, 1997 p. 416.

- Le fax : est un appareil qui permet d'émettre et de recevoir des télécopies. Le fax ou le télécopieur permet d'échanger des textes, des images avec toute personne disposant d'un télécopieur¹⁹. Pour que l'appareil fonctionne, il faut que les correspondants soient reliés aux réseaux téléphoniques.

2-3-5-2- L'informatique

L'informatique est une discipline englobant les technologies nécessaires au traitement électronique de l'information²⁰. Celles-ci se composent de deux grandes catégories : Celles liées au matériel (*hardware*) et celles liées au logiciel (*software*). Elle peut aussi être définie comme étant la théorie du traitement de l'information à l'aide de programme mis en œuvre sur ordinateur. Elle regroupe l'ensemble des systèmes d'informations ou de logiciels. Donc « *L'ordinateur est une machine automatique de traitement de l'information obéissant à des programmes formés par des suites d'opérations arithmétiques et logiques* »²¹.

2-3-5-3- Les réseaux

Un réseau est un ensemble d'ordinateurs et de terminaux reliés entre eux par un système de télécommunication²². Il existe plusieurs catégories de réseaux. Les plus essentielles sont les suivantes :

- Le réseau Internet : on peut le définir comme étant un ensemble d'ordinateurs interconnectés entre eux par des câbles, liaisons téléphonique, infrarouge, etc. et communiquant grâce à un même langage de communication²³. L'Internet est aussi le réseau informatique mondial qui rend accessible au public, des services comme le courrier électronique et le Web. Grâce à un progrès technologique continu, l'Internet est devenu une place de partage de données, de diffusions d'informations, de prise de contact et d'échange d'information. L'Internet est en train de devenir le moyen de communication professionnel.
 - Effectuer des services supplémentaires personnalisés.
 - Etudier la concurrence et trouver de nouveaux partenaires.
- Le réseau Intranet : c'est l'ensemble de moyens nécessaires pour transporter et traiter un flux d'informations internes à un groupe fermé d'utilisateurs identifiés. L'Intranet désigne aussi des réseaux privés utilisant les technologies d'Internet, tout est partagé par les membres du groupe quel que soit le lieu où ils se trouvent.

¹⁹ Un télécopieur ou téléfax, plus couramment appelé « fax », est un appareil électronique qui convertit l'image de documents en impulsions électriques pour les transmettre à un destinataire.

²⁰ Bezbakh, P. et Gherardi, S., « dictionnaire de l'économie », Larousse, Paris 2000.

²¹ Dictionnaire Larousse Bordas, Édition 1997. p. 295. Codée sous forme numérique.

²² Dictionnaire le robert, idem, p. 1157.

²³ Marie-France l'Andrea, « Présentation d'Internet : Internet et le *World Wide Web* » juin, 1998, p. 6.

- Le réseau Extranet : le terme "Extranet" désigne un réseau Intranet dont l'accès est autorisé à un public extérieur limité (clients, fournisseurs, partenaires, etc.). Il repose sur les mêmes principes que l'Intranet mais il concerne des structures (collectivités, entreprises, association, etc.). Aussi c'est l'ensemble de moyens nécessaires et des services qualifiés offerts par une entreprise à un groupe d'utilisateurs, clients ou partenaires identifiés²⁴. L'accès à l'Extranet doit être sécurisé dans la mesure où cela offre un accès au système d'information à des personnes situées en dehors de l'entreprise.

Somme toute, les technologies de l'information et de la communication sont le résultat du développement et du regroupement de plusieurs domaines d'activités.

2-4- Les caractéristiques des TIC

Nous présentons quelques caractéristiques importantes propres aux TIC. Si elles n'épuisent pas toute la complexité des phénomènes en cause, ces caractéristiques constituent des éléments essentiels pour comprendre, en particuliers les conditions qu'exige l'intégration optimale des TIC dans la dynamique des entreprises et dans la vie quotidienne de chacun :

- Les technologies mises au point font appel à la fois aux différentes disciplines traditionnelles (informatique, mathématique, électronique, physique, science des matériaux, chimie, etc.) et aux sciences humaines et sociales, notamment dans le cadre du développement de leurs usages. Ce caractère remet en cause la typologie traditionnelle des domaines de recherche et nécessite la mise en place de nouvelles structures multidisciplinaires.
- Les TIC ne sont pas liés à un seul ou même à plusieurs secteurs économiques. Elles interviennent dans l'ensemble des secteurs, notamment dans celui des entreprises traditionnelles. Elles concernent tous les métiers. La maîtrise de l'information et de sa diffusion devient essentielle à tous les niveaux de la vie professionnelle ou personnelle.
- Les TIC sont de puissants vecteurs de globalisation diffusant sur l'ensemble de la planète de plus en plus d'information de manière peu coûteuse et motivante. L'interactivité de leurs usages tend à réduire les frontières et les distances. Par ailleurs, l'interconnexion des réseaux de télécommunications et d'Internet a créé une union de la planète. Il assure la communication et la diffusion immédiate de l'information et facilite le travail coopératif ainsi que la délocalisation de développement, notamment des logiciels.

- Le marché des TIC change avec une stratégie définie à l'échelle de la planète. Ces groupes disposent des moyens financiers très importants, et peuvent imposer à l'ensemble du marché des lois et règles de fait.
- Les évolutions engendrées par les technologies de l'information et de la communication constituent un phénomène fixe et de grande richesse. Les individus sont tous directement ou indirectement concernés par ces vecteurs de communication et d'information. Par ailleurs, les liens de corrélation limités entre les réseaux de transmission de l'information et les autres réseaux (bancaire, financier, électronique, etc.) constituent un facteur important d'irréversibilité.
- Au-delà des domaines d'application naturels que sont les télécommunications ou l'informatique, ces technologies sont intégrées dans la majorité des produits et des professionnels ou de la vie quotidienne (automobile, transports, électroménager, systèmes de protection, agroalimentaire, etc.).

En plus de ces caractéristiques, Herbert Simon (prix Nobel des sciences économiques 1978) a prédit que les TIC aident à rendre toute information accessible aux hommes, sous forme verbale ou symbolique lisible par ordinateur, les livres et mémoires seront stockés dans les mémoires électroniques²⁵.

Par la suite nous désignerons par technologies de l'information et de la communication (TIC) l'ensemble des technologies qui sont associées à l'usage d'Internet et de ses protocoles. Ces technologies désignent les techniques de traitement électronique des données qui permettent de collecter, traiter, stocker et diffuser des informations. Les TIC sont le matériel informatique, les logiciels et les matériels de télécommunications.

Après avoir présenté de façon générale les TIC, il nous paraît essentiel de s'interroger sur les différentes TIC utilisées dans les banques et sur les moyens de paiement modernes. A cet effet, nous tenterons de présenter dans le point qui suit les principales TIC utilisées par le secteur bancaire.

3- LES PRINCIPALES TIC ADOPTÉES PAR LE SECTEUR BANCAIRE

Le secteur bancaire est un domaine qui utilise les TIC. En effet, ces technologies sont très utilisées dans les télécommunications, dans les moyens de paiement et même dans la fonction principale de services par la banque à distance.

3-1- Les nouveaux outils de télécommunication

²⁵ Simon, H., cité par Bouhenna, A. dans « Les enjeux des NTIC dans l'entreprise », Université de Tlemcen, 2010, p. 3.

La télécommunication est un élément important pour la banque dans ses relations avec les clients et les autres institutions. Les nouvelles technologies ont apporté de nouveaux moyens plus performants. Parmi ces moyens, on peut citer :

3-1-1- La banque par fil

Elle regroupe le téléphone et le fax.

- Le téléphone : la consultation par serveur vocal qui fonctionne 24 h sur 24 et 7 jours sur 7 est souvent très limitée. Comme exemple, nous citons la consultation du solde et les dernières opérations.
- Le fax : le service consiste à informer les abonnés de leurs mouvements bancaires de la semaine. L'abonné reçoit par fax son relevé des comptes détaillé de toutes les transactions effectuées.

3-1-2- La banque par écran

Elle regroupe l'Internet, l'intranet, l'Extranet et les EDI.

- L'Internet : c'est un réseau informatique mondial qui est accessible pour tout le monde. Il permet de relier des banques entre elles par l'intermédiaire de différents canaux et supports (câble, lignes téléphoniques) dans le but de transmettre différents types d'informations (son, image et texte).
- L'Intranet bancaire : L'Intranet bancaire est le système d'information commun qui relie et que partagent l'ensemble des employés d'une même banque, aussi bien au niveau du siège que sur la totalité de son réseau d'agences. C'est l'ensemble des applications et des informations bureautiques et de télécommunication au service du fonctionnement interne de la banque.²⁶
- L'Extranet : C'est une extension du système d'information d'une banque. C'est un réseau informatique privé permettant à une banque puisse d'échanger et partager de manière sécurisée des informations avec ses partenaires (clients, d'autres banques, etc.). Il est basé aussi sur les mêmes protocoles que l'Internet.
- L'EDI (Échange de Données Informatisé) : C'est un outil au service de l'échange électronique consistant à transporter automatiquement de l'application informatique d'une entreprise à l'application informatique d'une autre entreprise, par des moyens de télécommunication. Mais l'EDI est d'abord un effort d'organisation consistant à analyser les procédures d'échanges et leurs flux de données pour les rationaliser, les codifier et en déduire une automatisation (*machine to machine*) des relations répétitives entre des acteurs

²⁶ Thoniel, P., « Usage de l'authentification dans le domaine bancaire », Éd. Techniques de l'Ingénieur, Paris, 2010.

qui communiquaient jusqu'ici par papier, fax ou message électronique (*human to human*)²⁷. Le secteur bancaire utilise l'EDI de manière intensive pour favoriser les échanges de masse avec les clients. Depuis de nombreuses années, il considère de plus en plus souvent cette technologie comme un vecteur important de service client²⁸.

- Forum (newsgroup) : Les forums sont un des lieux d'échanges thématiques fonctionnant en mode asynchrone. Une fois connectés, les utilisateurs lisent les messages existants.
- La Messagerie électronique ou E-mail : Elle sert à envoyer et recevoir toutes sortes de documents : courrier professionnel, note de services graphique, courrier publicitaire mais il permet de s'abonner à des revues électroniques. L'une des principales raisons du développement de l'Internet est la possibilité de communiquer dans le monde entier en envoyant et en recevant du courrier électronique, par les E-mail²⁹.
- LE « E-BANKING » : Le système bancaire algérien se trouve au centre de l'accroissement des transactions financières ; il joue en particulier un rôle moteur dans le financement du commerce extérieur. Le « e-BANKING » est un service en ligne destiné exclusivement aux clients de la banque. Son accès nécessite un abonnement préalable auprès de l'agence où sont domiciliés les comptes de l'intéressé. L'agence communiquera alors un nom d'utilisateur et un mot de passe qui permet d'accéder au site *e-Banking*.

3-2- Les instruments de paiement

Le système de paiement est un transfert d'actifs monétaire. Aussi c'est l'outil qui permet de transférer les fonds. Il assure la compensation et le règlement des ordres de paiement³⁰. Actuellement, toutes les banques utilisent le même type d'instrument de paiement qui n'est plus les pièces ou les chèques, mais une nouvelle forme connue sous le nom de « monétique ».

3-2-1- La télé-compensation

La télé-compensation désigne l'ensemble des traitements électroniques, informatiques et télématiques qui est nécessaire à la gestion des transactions et de transferts de fonds monétaires. Le système de télé-compensation repose sur certains principes qui sont les suivants³¹ :

- La notion de la place unique, c'est-à-dire un seul centre de compensation par banque.

²⁷ *Idem*.

²⁸ Lafitte, M., « les systèmes d'information dans les établissements financiers », directeur adjoint de la direction des assurances de personne à la FFSA banque éditeur.

²⁹ Jakobiak, F., « L'intelligence économique », 2^{ème} édition, édition d'organisation, Paris, 2001, p. 165.

³⁰ Rambure, D., « Les systèmes de paiement », Ed. Economica, Paris, 2005, p. 12.

³¹ Document interne de la CNEP banque : formation des administrateurs de la solution de dématérialisation

- La sécurisation des moyennes de paiement (chèque, cartes).
- Règles d'échanges disciplinés aux normes inter bancaires.

3-2-2- La monétique

« La monétique appelée aussi monnaie électronique peut être définie comme l'ensemble de techniques informatiques magnétique, électronique et télématique. Elle permet l'échange de fonds sans support de papier »³². Actuellement, la monétique est le moyen le plus efficace pour assurer un maximum de transaction. Elle assure au propriétaire d'une carte bancaire, la possibilité de retirer des espèces auprès de n'importe quel distributeur automatique. Le développement de la carte bancaire peut conduire pour une partie au moins, à la justification du système bancaire et éviter l'indifférence de la clientèle quant à l'utilisation des services de la banque. La monétique est donc, l'ensemble des moyens électroniques mis en œuvre pour automatiser les transactions bancaires (cartes de paiement, de retrait, etc.), ou encore l'ensemble des technologies, procédés et équipements permettant le transfert de fonds, de mise à disposition de liquide et informations de la clientèle sur ses comptes.

3-2-2-1- La carte bancaire

Les cartes bancaires sont les plus connues des instruments de paiement de retrait bancaire. Elles sont acceptées chez les commerçants affiliés au réseau monétique bancaire et sur tous les distributeurs automatiques de billets (DAB) installés sur le territoire national.

Il existe plusieurs types de cartes qui exercent les fonctions suivantes :

- Un instrument de paiements pour effectuer des achats et services sur les terminaux de paiement électroniques (TPE) installés au niveau des commerçants affiliés aux réseaux bancaires.
- Un instrument de retrait de billets dans des DAB connectés aux réseaux monétiques interbancaires.
- Un instrument de crédit qui donne à son titulaire la possibilité d'effectuer des achats à paiement différé précédent.
- Le télépaiement par Internet.

En effet, la carte bancaire est un moyen à la fois sûr et pratique de fournir au commerçant les informations sur son compte bancaire et de prouver son identité par rapport à ce compte. Le commerçant dispose d'un TPV (terminal point de vente) qui permet de vérifier que le client/consommateur a tapé le bon code secret ou code PIN (*Personal Identification Number*) et qu'il est donc bien le possesseur de sa carte³³.

³² Plihon, D., « la monnaie et ses mécanisme », Ed. La découverte, Paris 2000/2001, p. 17.

³³ Plihon, D., *Op. Cit.*

Le fonctionnement du système de paiement par la carte bancaire nécessite la réunion de deux conditions. L'une entre le porteur de la carte et sa banque émettrice et l'autre entre le commerçant et sa banque émettrice. Pour la première condition, la banque transmet un code direct au porteur de la carte. Ce dernier se garantit à l'accepter selon qu'il va opérer par le biais de la carte et de retirer de l'argent dans les distributeurs automatiques de billets (DAB) ou le guichet automatique de billets (GAB). Pour la seconde condition, elle porte sur les conditions de la garantie acceptée par la banque sur les acquisitions effectuées. Le commerçant pour sa part s'engage à recevoir la carte comme un moyen de paiement.

Pour ce qui est du traitement automatique des contrats, le gestionnaire des cartes procède à la saisie des contrats. Cela se fait à l'aide d'un logiciel mis en place par la Direction des Moyens de Paiement. Un fichier commande de carte est généré par le logiciel. Le fichier est transmis par l'Agence vers le serveur monétique de la Direction des Moyens de Paiement.

3-2-2-2- Les cartes de paiement

Les cartes de paiement sont un moyen de paiement présenté sous forme de carte plastique. Elle est équipée d'une bande magnétique et/ou d'une puce électronique délivrée par un établissement de crédit. Comme type de cartes de paiement, nous avons :³⁴

- La carte de débit : c'est une carte de paiement qui permet différentes options de gestion au choix du porteur : débit direct, retardé, paiement ou retrait simple en DAB, à utilisation nationale ou internationale, etc.
- La carte de retrait : permet à son titulaire uniquement le retrait de fonds dans les DAB.
- La carte de crédit : elle offre des services proches de ceux de la carte bancaire : paiement sur terminaux en magasin, retrait simple dans des GAB, parfois personnelle. Parmi les avantages de la carte de paiement interbancaires (CIB) on cite :
 - Elle est facile à utiliser.
 - Elle permet d'effectuer des retraits et des paiements 7 jours /7et 24 /h sur24.
 - Elle garantit une sécurité renforcée (carte à puce).
 - Elle permet le gain de temps
- Les paiements par carte sur Internet : Ce type de paiement est le plus récent actuellement, il s'agit de possibilité d'émettre des paiements sécurisés en ligne. Il consiste en l'envoi d'un formulaire contenant le numéro de la carte bancaire de l'acheteur.
- Le porte-monnaie électronique (PME) : C'est un instrument de paiement qui permet de régler des achats d'un faible montant présenté par une carte équipée d'une puce

³⁴ Document relatif à la BDL, « Banque carte interbancaire : la facilité au quotidien guide pratique ».

électronique. Cet outil est alimenté en unités qui correspondent à une somme d'argent créditée par le titulaire et rechargeable à l'aide de sa carte bancaire. Le fonctionnement de porte-monnaie électronique est effectué dans un terminal de paiement par la validation de l'autorisation de débit. C'est un moyen de paiement anonyme car il ne dispose pas d'un code secret, contrairement à la carte bancaire, ainsi la valeur de l'achat qui est prélevée du montant disponible sur le porte-monnaie électronique et non pas du compte bancaire, comme c'est le cas pour la carte de paiement. Aujourd'hui, le système de porte-monnaie électronique est inclus sur la plupart des cartes bancaires. Il suffit juste au titulaire de demander l'activation de ce service à sa banque. Nous pouvons retrouver aussi ce moyen présenté sous une forme d'une clé USB, cette forme permet de régler des paiements des achats sur Internet en toute sécurité après avoir connecté la clé à l'ordinateur personnel. Il est possible d'activer le système de porte-monnaie sur le téléphone portable qui dispose de la technologie NFC³⁵, et le paiement des achats sera réglé en passant le téléphone devant la terminale de paiement.

3-3- Les technologies de système de paiement

Ce sont des appareils permettant le retrait automatique d'espèces qui sont installés au niveau des agences. Il s'agit des GAB, DAB et TPE qui sont décrits dans ce qui suit :

- Guichets automatiques de billets (GAB) : les GAB sont des appareils automatiques. Ils sont aménagés à l'intérieur des agences et ils permettent au client d'effectuer eux même leurs opérations bancaire (retrait d'argent, consultation de compte, commande de chéquier), à l'aide de sa carte bancaire et de son code confidentiel³⁶.
- Les distributeurs automatiques de billets (DAB) : les DAB sont des appareils automatiques permettant à la clientèle d'effectuer des retraits d'espèces³⁷. Ils sont installés par les établissements de crédit, les centres de chèques postaux (CCP) ou par les grands émetteurs de cartes (grandes boutiques, etc.) qui permettent aux clients de retirer des sommes d'argent de leurs comptes à l'aide d'une carte bancaire et d'un code confidentiel³⁸.
- Le terminal de Paiement Electronique (TPE) : un terminal de paiement électronique (aussi appelé TPE) est un appareil électronique capable de lire les données d'une carte bancaire, d'enregistrer une transaction, et de communiquer avec un serveur d'authentification à

³⁵ NFC (*Near Field Communication*), en français « la communication en champ proche » : c'est une technologie de communication de proximité (quelque centimètres), permettant de communiquer et d'échanger des données sans fil entre le téléphone portable et n'importe quel terminal, et d'effectuer des paiements sécurisés.

³⁶ Colvert, Y., « Dictionnaire des Banques et Assurances », Paris, 1988.

³⁷ *Idem.*

³⁸ Document relatif la BDL banque, *Op.cit.*

distance³⁹. il assure ainsi un traitement à la fois sécurisé, rapide et performant des transactions de paiement. Pour utiliser un TPE, un commerçant doit passer un contrat avec sa banque par lequel est fixés un montant maximal de transaction au dessus duquel une autorisation est obligatoire, ainsi que le montant que la banque prélèvera comme commission sur chaque paiement effectué. Ce type d'appareil présente plusieurs avantages notamment : la sécurité, une utilisation facile, non encombrant, un gain de temps, moyen de paiement moderne et efficace et accepte toutes les cartes bancaires⁴⁰

3-4- Les avantages de l'adoption des TIC dans le secteur bancaire

- La fidélisation de la clientèle: la qualité de service est la base de la relation entre la banque et son client. Le développement d'une relation très personnalisés avec le client en différenciant les produits.

L'objectif prioritaire est donc la fidélisation du client grâce aux outils interactifs et multimédias si cela conduit à une meilleure écoute des besoins et préférences des clients et si la banque est capable de mieux exploiter l'information collectée auprès de la clientèle.

- Gagner la part de marché: L'internet se présente comme un canal de distribution international ce qui assure à la banque électronique l'extension sur un surface géographique étendu.

Donc l'Internet est un moyen d'élargir son marché et de s'étendu à de nouveaux métiers ce qui lui donne le pouvoir d'augmenter le nombre de client et de répondre aux nouvelles demandes provenant des différents espaces du monde.

- Avantage de coût: pour la banque en ligne, l'avantage principal est le coût. En effet, si cette dernière parvient à réaliser un plus grand pourcentage de ses transactions via Internet, il existe alors un énorme potentiel pour réduire ses coûts; vue que la transaction unitaire par Internet coûte beaucoup moins chère que celle faite par les autres canaux de distribution.

³⁹ <http://blog.wikimemoires.com/2011/04/definition-du-paiement-electronique-e-paiement/>

⁴⁰ Document relatif la BDL banque, *Idem*.

De même, le coût est minimisé par l'externalisation de la plupart des opérations bancaires, dont la majorité peut être traitée par Internet, tout ceci avec des coûts de l'Internet supportés par le client et non par la banque.

- Complémentarité de la banque traditionnelle et la banque à distance: ces nouveaux outils sont introduits dans la banque dans la mesure où ils sont complémentaires aux agences. Lorsque les agences bancaires ferment le soir, les jours fériés et le week-end, c'est la banque à distance qui prend le relais.
- L'amélioration de la productivité: Concernant le téléphone par exemple, aujourd'hui, en canalisant un certain nombre d'appels sur plate forme téléphonique, les banques libèrent du temps commercial pour les conseillers. La productivité est améliorée. L'Internet a ce même avantage.

De plus, la planification des horaires de télé conseillers permet à la banque d'avoir de la disponibilité pour traiter autre chose que les appels entrants. En effet, les appels sortants effectués auprès de client ou de prospects ont leur importance. Ils aboutissent à la vente directe ou à la création de trafic pour le compte de réseau.

- L'internet: est à bien des égards un facteur structurant pour le système bancaire. La recherche d'économie d'échelle provoque des partenariats entre les banques mais aussi avec des intervenants non bancaires. Ainsi, l'Internet devrait accélérer la restructuration du secteur bancaire et la rationalisation de l'offre des services en ligne.

3-5- Les inconvénients de l'adoption des TIC dans le secteur bancaire

- Des nouveaux concurrents: vu que l'internet présente un marché plus large et plus ouvert avec l'absence de frontière, cela implique que l'entrée des nouveaux concurrents dans le marché est facile car il ne présente pas des obstacles à l'entrée.
- Complexité de la fonction de la banque en Internet: le changement continu de monde Internet augmente les charges et complique la fonction de la banque en Internet. Ce qui impose à cette banque d'être toujours à la page des nouveautés et d'être capable de maîtriser toutes nouvelles technologies liées à son domaine.
- Taux de pénétration: malgré l'ancienneté du marché, le taux de pénétration reste en général relativement faible. Ce taux étant jugé globalement stable, il convient de constater que l'usage de la banque à distance est loin d'être généralisé et ne s'est pas imposé auprès du grand public.

- Des dysfonctionnements de la circulation des informations : L'utilisation successive, par un même client, des différents canaux d'accès engendre des dysfonctionnements liés à l'organisation et la structure même du système d'information, illustrés par les difficultés nouvelles auxquelles se trouvent confronté.

4- Les TIC BANCAIRES UTILISÉES DANS LES OPÉRATIONS DE COMMERCE EXTRÉRIEUR

Nous allons, dans ce qui suit, citer les différentes TIC utilisés par la banque dans les opérations de commerce extérieur.

3-3-1- Le réseau SWIFT

Le réseau SWIFT est un réseau interbancaire qui offre une palette de services extrêmement diversifiés : transferts de fonds de compte à compte, opérations sur devises ou sur titres, recouvrements, etc. Il a été créé en 1973 pour remplacer le réseau télex, jugé trop lent et pas assez fiable. La transmission des informations est chiffrée et les procédures d'authentification sont très strictes. La sécurité est assurée par des moyens cryptologiques.

C'est un réseau qui permet une automatisation totale du traitement des ordres de paiement, la confidentialité, des informations véhiculées et stockes (recours aux technique de chiffrement) et une célérité sans égale (quelque seconde pour un message allant, par exemple, de Tokyo à Paris).

C'est réseau interbancaire fondé sur un système d'ordinateur interconnecté reliant entre les banques, et qui est utilisé pour les transactions financières comme le transfert d'argent, encaissement de crédit documentaire.

Conclusion

Le secteur bancaire a connu des changements énormes de son système d'information, et dans le cadre de ses activités, et cela par l'introduction et l'utilisation des nouveaux outils et instruments de paiement tel que les cartes bancaires, le DAB, le GAB et de TPE. En utilisant des réseaux Internet, Intranet et Extranet, ce qui a donné lieu à la naissance de la banque à distance.

La gestion des instruments de paiement n'est pas une simple gestion administrative ; les nouveaux procédés de traitement des instruments de paiement augmentent l'efficacité du système bancaire. Ce nouveau procédé apporte des opportunités majeures en termes d'avantages concurrentiels et permet d'une part, d'améliorer l'efficience et l'efficacité opérationnelle au sein de la banque ; et d'autre part, de développer une relation commerciale plus satisfaisante avec la clientèle.

Au terme de ce chapitre, nous pouvons conclure que le domaine des technologies de l'information et de communication reste très évolutif, vue l'essor que permet ce secteur en matière d'innovation qui ne cessent de se confirmer.

CHAPITRE 2

LES OPÉRATION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE À L'ÈRE DES TIC

Introduction

La communication et l'information bancaire se sont propagées d'une façon exceptionnelle dans le domaine des transactions commerciales. Ainsi, on est passé d'une communication lente par courrier, à une diversification des moyens en introduisant les TIC.

L'échange de marchandises entre les pays a conduit les banques à mettre au point les techniques formaliste de paiements internationaux dont le plus répandu, celui du crédit documentaire. Par la suite, l'invention de SWIFT a permis une rapidité et une sécurité de transfert et de communication dans les transactions internationales entre les banques.

Dans ce chapitre, nous discuterons dans une première section du réseau SWIFT, son objectif et la circulation du message SWIFT ; ensuite, nous traiterons des opérations de crédit documentaire et de ses formes dans une deuxième section.

1- LE RÉSEAU SWIFT

Jusqu'à une époque récente, les banques ont utilisé le courrier ordinaire et le télex comme moyen de communication. Le courrier permettait alors l'acheminement physique d'un document authentifié par une signature préalablement déposée auprès du correspondant. Les délais d'acheminement étaient excessivement longs et aléatoires et le risque de perte était inéluctable. Pourtant, le courrier ordinaire et le télex continuent d'être utilisés à côté de leur successeur moderne : le réseau de télétransmission interbancaire SWIFT.

C'est dans ce contexte qu'une importance particulière a été accordée dans cette section au traitement du réseau SWIFT dans un premier temps, et dans un autre à la réalisation du crédit documentaire.

1-1- Présentation

L'industrie bancaire se distingue par son caractère d'organisation. Les informations circulent suivant un schéma de réseau reliant les différentes parties (agences) entre-elles et à la direction général. En effet, les différentes banques ont souvent des relations entre elles se matérialisant essentiellement par les opérations de compensation. Elles sont reliées à la banque centrale qui tente de réguler et d'harmoniser tout le système.

L'introduction des technologies d'information dans ce cadre s'est traduite par la mise en place du système interbancaire de télé-compensation (SIT), d'un réseau SWIFT et d'autres réseaux de carte bancaires. Nous présenterons le SIT d'un coté et le réseau SWIFT de l'autre.

1-1-1- Le réseau SIT

Ce réseau est opérationnel depuis le début des années 1980 dans les pays développés. L'appellation donnée à ce genre de réseau diffère d'un pays à un autre. Le SIT représente l'automatisation des principales relations entre les différentes banques et la banque centrale. Il est l'objet d'un remplacement des ordinateurs de compensation qui prévalaient jusqu'alors au niveau de ces pays. Son premier but est le traitement des moyens de paiement par télétransmission continue entre les centres informatiques des banques. Il est généralement géré par les banques centrales. Les différents objectifs de la mise en application d'un tel système peuvent être comme suit :

- L'automatisation des échanges en continu (entre les banques) et de bout en bout (c'est-à-dire du client émetteur de l'ordre de paiement au client destinataire).
- La réduction des délais d'acheminement de l'information et la réduction des coûts d'échange interbancaire.
- La garantie de la sécurité du fonctionnement du système.

Ce réseau concerne les opérations de paiement que gèrent les banques. Il s'agit notamment des prélèvements (différentes factures, impôts, etc.), des virements, des lettres de change (et lettres de change relevés), des effets de commerce, des virements interbancaires, des chèques (avec la mise en place des images-chèques)¹ et l'intégration des compensations relatives aux cartes bancaires.

Ce système s'est développé et largement utilisé dans la plupart des pays industrialisés. Il y a encore à noter que ce système fait subir une tarification à l'ensemble des utilisateurs. Les membres accédant à ce système paient un droit d'entrée qui varie en fonction du volume d'opération émises et reçues.

1-1-2- Définition du SWIFT

Le SWIFT en tant que l'une des plus récentes et plus sécurisés des techniques et moyens de transfert et de communication entre les banques et institutions financières dans le monde, commence à prendre une place dans la plupart des pays.

« La Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications (SWIFT) est une société de droit belge fondée en 1973, qui gère un réseau international de communication de message

¹ Certains pays ont mis en place des centres régionaux d'image-chèque pour éviter les échanges physiques afférents à ce système.

financiers entre les banques adhérentes, celle-ci sont reliée à un concentrateur national connecté à l'un des centres de communication SWIFT, qui sont eux même reliée entre eux »².

1-1-2-1- La société SWIFT

Dans leurs correspondances quotidiennes, les banques ont recours à la performance et la fiabilité du réseau SWIFT. Fondée en 1973 dans le but de remédier aux flux papier, la société SWIFT gérait 239 banques réparties dans 15 pays. Sous forme de coopérative bancaire, elle fournit maintenant des services de messagerie standardisée de transferts interbancaires à plus de 7 800 institutions dans plus de 205 pays, pour un montant de transactions journalières total se chiffrant en milliers de milliards de dollars US et plus de 11 millions de transactions.

Son réseau d'adhérents compte plus de 7 125 personnes morales. Ses principaux clients sont des banques, des sociétés de courtage, des organisations de compensation et des bourses d'échanges partout dans le monde.

1-1-2-2- Le réseau SWIFT

Le réseau SWIFT est un réseau interbancaire qui offre une palette diversifiée de services (transferts de compte à compte, opérations sur devises ou sur titres, recouvrements, etc.) ainsi qu'un haut niveau de garantie en terme de rapidité, de fiabilité et de sécurité (complètement redondant, le réseau n'est virtuellement jamais en panne, les messages échangés ne peuvent être détournés, perdus ou falsifiés). Les adhérents sont identifiés au sein du réseau par leur code appelé *Bank Identifier Code* (BIC) constitué comme suit :

Figure n° 1 : Composition d'un code BIC

Code Banque	Code Pays	Code Emplacement	Code Branche
LLLL	LL	XX	XXX

L : lettre / X : chiffres ou lettres

1-2- Les objectifs du SWIFT

Les objectifs initiaux du SWIFT étaient de :

- Travailler en partenariat avec ses membres afin de produire un processus financier compétitif, à bas prix.
- Contribuer significativement au succès commercial de ses membres à travers une automatisation plus poussée des processus de transactions financières de bout en bout, basée sur son expertise avancée dans le processus des messages et les standards financiers.
- Capitaliser sur sa position de forum international ouvert à toutes les institutions financières mondiales pour répertorier les risques, problèmes et opportunités au niveau de l'industrie entières.

² Sousi-Roubi, B. ; Le Franc, D., « Lexique de la banque et marchés financiers », 5^{ème} édition. Dalloz.

- Employer et recruter les meilleurs personnes, investir dans les ressources les plus bénéfiques et devenir une organisation globale et leader respectée pour son professionnalisme, son efficacité sa vision et sa gestion.

1-3- Les conditions d'adhésion d'une banque au réseau SWIFT

Pour qu'une banque adhère au réseau de télécommunication interbancaire, elle doit remplir quelques conditions de bases. On peut citer les suivantes :

- Un nombre minimum de transaction et de virement SWIFT par jour. Ce nombre varie d'un pays à un autre et d'une banque à une autre selon ses capacités de transactions internationales.
- Le SWIFT peut accepter l'adhésion de banques ou de tous organismes ayant une activité relative à la transmission de messages financiers internationaux. C'est ainsi que participent à SWIFT, pour un usage limité à certains types de messages, des organismes de compensation de valeurs mobilières et le cas de MASTERCARD cartes de crédit.
- Les candidats d'un nouveaux pays doivent émaner d'une association bancaire nationale. L'admission s'inscrit dans le cadre d'un palan général d'extension géographique qui ne doit pas entraîner, globalement, des hausses de plus de 5% des coûts de fonctionnement de SWIFT.
- Une banque désirant adhérer à SWIFT doit satisfaire à un ensemble de conditions de forme (lettre de candidature, chiffre de trafic prévisionnel, attestation de son association bancaire ou des autorités monétaires, accord du groupement national d'utilisateurs de SWIFT du pays auquel elle appartient.

Une fois ces conditions remplies, le dossier de candidature est officiellement soumis au conseil d'administration de SWIFT. L'admission ne prend effet qu'au cours de la réunion suivante du conseil, sous réserve que la banque ait payé son droit d'entrée et le prix des actions correspondant à son trafic prévisionnel.

Les adhérents sont identifiés au sein du réseau par leurs codes BIC qui comprend :

- Code Banque : (4) caractères définissant la banque d'une manière unique.
- Code Pays : (2) caractères constituant le code ISO du pays.
- Code Emplacement : (2) caractères de localisation (alphabétique ou numérique) pour distinguer les banques d'un même pays (ville, état, province).
- Code Branche : (3) caractères optionnels définissant l'agence comme une branche de la banque.

1-4- Les messages SWIFT

Pour se connecter sur le réseau SWIFT, les intervenants ont inventé des messages permettant de communiquer entre eux. Ces messages ont des caractéristiques particulières et circulent sur le réseau en fonction de leurs missions principales pour lesquelles ils ont été créés.

Un message SWIFT est un message interbancaire sécurisé. Il existe différents types de messages ayant chacun une fonction bien précise (paiement, transfert entre institutions financière, annonce d'opérations sur titres, management de trésorerie, *reporting* client, etc.). Ce type de message est intéressant car il permet de sécuriser l'envoi de messages bancaires en les rendant confidentiels et en ajoutant une signature et une authentification du contenu. De plus, le format précis et international permet des échanges rapides et un traitement automatisé, en évitant autant que possible le recours à des traitements manuels coûteux.

Le message est composé de différents éléments permettent de structurer les informations à envoyer aux autres institutions. Chaque message est composé de différents champs contenant une information comme une date, un nom ou une identification de titre, un numéro de compte, un montant de transaction, un texte donnant une information non prévue par la norme. Il y a aussi une notion de séquences et de sous séquences. Celles-ci permettent de séparer des informations sur le client (nom, numéro de compte), d'information sur la transaction (nombre de titres échangés, montants), et les informations spécifiques et générales, etc.

Les messages SWIFT sont classés par catégories et chaque catégorie renferme en moyenne une dizaine de messages types identifiés par le code "MT" suivi de 3 chiffres où le premier chiffre représente la catégorie, et les seconds précisent le type du message propre à une opération bien définie.

1-5- Les avantages du SWIFT

C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système réseau des banques populaires. Dans leurs correspondances quotidiennes, les banques ont recours à la performance et la fiabilité du réseau SWIFT.

Le réseau Swift est en général choisi pour son efficacité et pour sa fiabilité. Bien entendu, il n'est pas le seul moyen de communication interbancaire international ; il existe aussi le télex, le fax, le courrier recommandé et l'Internet. A l'exception du dernier cité, les autres moyens de communications sont devenus obsolètes et complètement inadaptés aux

nouvelles exigences de la clientèle bancaire et des banques elles mêmes en matière de rapidité et de sécurisation de transactions.

2- LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. Les problèmes de recouvrement de créances combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à rechercher une technique de paiement qui offre un très haut niveau de sécurité.

Par ailleurs, l'importateur hésite à verser les fonds à l'exportateur avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les banques proposent donc une des techniques les plus sécurisantes : le crédit documentaire, appelé couramment Credoc.

2-1- Définition du crédit documentaire

Selon Maura Costa « *L'élargissement du domaine du crédit documentaire dans le monde des affaires ne fait que renforcer la constatation de l'importance pratique de cet instrument. Alliant fiabilité et souplesse, le crédit documentaire répond admirablement à l'accroissement prodigieux des échanges commerciaux internationaux* »³.

Le Credoc n'est pas une technique récente. Sa première utilisation en France date de 1750, environ dix ans après l'Angleterre. Il peut se définir comme « *un engagement conditionnel donné par la banque émettrice sur instruction de l'acheteur (donneur d'ordre) de payer un montant déterminé au bénéficiaire, fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation contre remise de documents conformes, preuve que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée* »⁴

Selon la définition de la C.C.I « *Le crédit documentaire est un engagement écrit pris par une banque (banque de l'acheteur) à la demande et conformément aux instructions de son client (l'acheteur) en faveur du vendeur, en vertu duquel elle effectuera ou fera effectuer un règlement, soit par paiement immédiat ou différé ou bien par acceptation, soit en autorisant la négociation d'effets de commerce, jusqu'à concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un délai déterminé et contre remise de document conformes* »⁵. « *Un crédit documentaire est un engagement conditionnel de paiement donné par une banque. Plus précisément, c'est un engagement pris par une banque émettrice et remet au vendeur bénéficiaire à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur donneur d'ordre, d'opérer un règlement, soit en effectuant un paiement, soit en acceptant ou en négociant des effets de commerce jusqu'à*

³ Maura-Costa, L., « le crédit documentaire, étude comparative », LGDL, Paris, 1998.

⁴ Article 2 des RUU.

⁵ C.C.I, extrait du « guide des opérations de crédit documentaire », p. 6.

concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un délai déterminé et sur présentation de documents prescrit »⁶.

En résumé

- Le crédit documentaire est un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- Le crédit documentaire et la garantie bancaire répondent largement aux besoins de sécurité du vendeur et de l'acheteur: C'est un gage de sécurité pour les parties intéressées.
- Le crédit documentaire et la garantie bancaire garantissent que :
 - Le vendeur recevra le prix convenu dans les délais prescrits si la prestation est conforme au contrat.
 - L'acheteur ne sera tenu de payer que si la marchandise désirée a été livrée ou la prestation effectivement fournie.

C'est donc une garantie de paiement sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit. Le crédit documentaire est une méthode qui réalise un compromis entre les objectifs du vendeur et ceux de l'acheteur.

2-2- Les intervenants⁷

- Le donneur d'ordre : C'est l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- La banque émettrice : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- La banque notificatrice/confirmatrice : C'est la banque de l'exportateur, elle lui notifie l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque peut être également la "*banque confirmatrice*" lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Le bénéficiaire : C'est l'exportateur qui bénéficie de l'engagement bancaire d'être payé.

2-3- Mécanisme du crédit documentaire

Une opération de commerce extérieur impliquant le Credoc comporte les étapes suivantes :

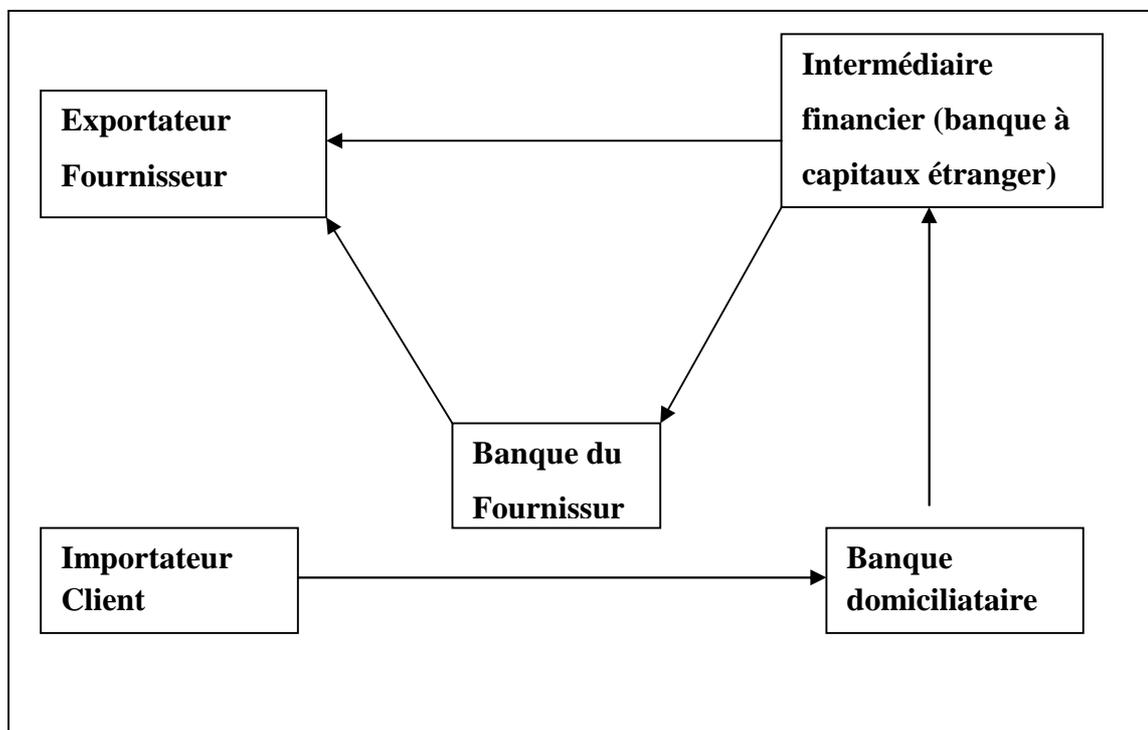
- a) L'exportateur, ayant fait une offre, demande à son partenaire commercial un paiement par crédit documentaire.

⁶ *Idem.*

⁷ Legrand, G. et Martini, H., « Gestion des opérations import export », éditions DUNOD, p. 135.

- b) L'importateur charge alors sa banque d'ouvrir la lettre de crédit en faveur de son fournisseur en lui présentant une facture ou une copie du contrat. La somme correspondante est généralement bloquée à son compte par la banque. L'initiative de l'ouverture est alors laissée à l'importateur.
- c) La banque émettrice envoie le crédit documentaire à son correspondant ou directement au banquier de l'exportateur qui le notifie à ce dernier.
- d) Le fournisseur procède à l'envoi de la marchandise dans les conditions requises, et reçoit en échange les documents d'expédition dont la liste a été précisée par l'importateur.
- e) L'exportateur remet ces documents conformes à son banquier ou à la banque correspondante qui les vérifie et en règle éventuellement le montant convenu. Si les documents contiennent des irrégularités, l'autorisation de la banque émettrice est requise pour effectuer le paiement.
- f) La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice à laquelle elle formulera une demande de remboursement.
- g) Le banquier de l'importateur procède au remboursement, remet les documents à son client et débite son compte.
- h) L'importateur peut alors échanger les documents contre la marchandise.

Figure N° 02 : Le traitement d'une opération de Crédoc



Source : d'après un agent de la BDL

2-4- Caractéristiques du crédit documentaire⁸

- C'est un contrat financier : pour l'importateur, c'est un moyen d'obtention d'un crédit de sa banque dans le cadre d'une opération d'importation. Pour l'exportateur, il peut inclure une mention d'acompte à payer d'avance.
- C'est une confirmation de commande : dès que le vendeur reçoit l'original de l'ouverture du crédit documentaire, il peut commencer la fabrication, surtout dans le cas de marchandises spécifiques fabriquées à la commande.
- C'est un engagement bancaire : c'est l'engagement du banquier de payer contre des documents conformes aux attentes de l'importateur.
- C'est une garantie pour les deux parties : pour l'exportateur il garantit le risque commercial et le risque politique selon la forme utilisée. Pour l'importateur, il est garant du respect des délais d'expédition, la conformité du produit à la commande passée, sous réserve bien sur, d'un bon montage du Credoc et d'un bon choix des documents qui en constituent la pièce maîtresse.

2-5- Le mode de réalisation du crédit documentaire

On peut distinguer généralement quatre formes de réalisation, selon les délais de paiement accordés ou non par le vendeur à l'acheteur. En effet le crédit documentaire peut être payable à vu, différé, par acceptation ou par négociation.

2-5-1- Le crédit documentaire réalisable par le paiement à vue

Le principe fondamental de ce mode de réalisation consiste en la présentation des documents conformes contre le paiement. Le paiement se fait immédiatement par la banque désignée après présentation de documents conformes. A ce titre, les règles stipulent que les banques doivent examiner tous les documents avec un soin raisonnable pour s'assurer qu'ils présentent l'apparence de conformité avec les conditions du crédit.

2-5-2- Le crédit documentaire réalisable par paiement différé

C'est généralement le cas où le vendeur accorde un délai de paiement à son acheteur par accusé de réception de la banque notificatrice indiquant l'échéance exacte du paiement. Cette construction permet bien souvent à l'acheteur, concernant certain bien de consommation, de réussir à vendre comptant des marchandises qu'il n'a pas encore réglées, grâce au paiement différé qu'il a obtenu de son fournisseur.

⁸ Houchi, F., « Les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement : Pratique du crédit documentaire par la BDL » mémoire de magistère, Tizi-Ouzou, 2007.

Dès présentation de documents conformes, la banque désignée s'engage à payer l'exportateur à la date d'échéance prévue dans le crédit documentaire. Cette date est fixée à X jours, soit :

- de la date de la facture.
- de la date du document de transport ;
- de la date de reconnaissance des documents conformes par la banque désignée.

2-5-3- Le crédit documentaire réalisable par acceptation

Le crédit est matérialisé par une ou plusieurs traites tirées par le vendeur sur (selon le cas) son client (le donneur d'ordre), la banque émettrice, la banque notificative ou confirmatrice ou tout autre tiré stipulé dans le crédit.

Dans ce type de Crédoc, l'exportateur accorde à l'importateur un délai de paiement, qui est matérialisé par le tirage d'une traite sur la banque désignée qu'elle accepte en échange de documents conformes. La banque ne procède au paiement qu'à l'échéance fixée sur la traite.

2-5-4- Le crédit documentaire réalisable par négociation

Ce mode de réalisation a été conçu pour concilier la volonté de l'acheteur à obtenir un délai de paiement et celle de l'exportateur à ne pas déprimer sa trésorerie. L'exportateur remet à sa banque les documents accompagnés d'une traite pour négociation. Il existe deux cas de figure :

- Cas du crédit documentaire irrévocable : La banque notificatrice (négociatrice) envoie les documents accompagnés de la traite à la banque émettrice. Cette dernière effectue le transfert de fonds en faveur de la banque négociatrice sauf si les documents ne présentent pas de réserves. La banque négociatrice paye à son tour le bénéficiaire.
- Cas du crédit documentaire irrévocable et confirmé : La banque confirmatrice procède au paiement de l'exportateur contre les documents conformes qu'il lui a remis, les envoie à la banque émettrice accompagnés de la traite et lui demande en échange le remboursement des fonds qu'elle avait décaissés pour créditer le bénéficiaire.

La banque notificatrice prélève sur le bénéficiaire du Crédoc, une commission et des intérêts débiteurs pour le nombre de jours entre l'envoi des documents à la banque émettrice et le retour des fonds. Dans le cas où le crédit documentaire n'est pas réalisable par paiement, en différé ou par acceptation du banquier mais seulement aux caisses de la banque émettrice, le banquier notificateur peut être autorisé par l'émetteur à opérer la négociation des documents à ses caisses.

Dans le mode de règlement, le bénéficiaire (vendeur) devra, pour faire jouer ce crédit, tirer obligatoirement une traite sur la banque émettrice ; il devra donc envoyer les documents requis accompagnés de la traite et attendre le paiement ou l'acceptation.

600), dernière version actualisée en janvier 2007.

2-6- Les crédits documentaires les plus utilisés en Algérie

Pendant la négociation du contrat commercial, les parties en présence doivent impérativement se mettre d'accord sur la nature du crédit documentaire, en fonction des risques que l'on désire couvrir.

2-6-1- Le crédit documentaire révocable

Cette forme de crédit documentaire comporte un engagement limité de la part de la banque émettrice, ce crédit peut être à tout moment modifié ou annulé sur simple décision de l'acheteur donneur d'ordre, sans que le bénéficiaire n'en soit prévenu par avance.

Toutefois, dès que le banquier accepte son document révocable, si les documents sont conformes, la banque est obligée d'honorer sa signature. Cette forme de crédit ne représente qu'une sécurité de paiement relative, elle n'est utilisée que dans certains cas particuliers, comme par exemple, dans le cas de transactions ne pouvant pas faire l'objet de contestations. Elle transmet le paiement dès sa réception et le vendeur expédie les marchandises, remet les documents demandés à la banque notificatrice et reçoit le paiement.

2-6-2- Le crédit documentaire irrévocable

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

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

Le lieu d'utilisation du crédit peut être le domicile de la banque émettrice ou celui du correspondant bancaire dans le pays de l'exportateur si la banque émettrice le charge d'agir en son nom et lieu. Elle ne crédite le bénéficiaire qu'après avoir reçu les fonds de la banque émettrice, ce qui peut prendre plus ou moins du temps, suivant le pays concerné. La banque notificatrice n'est pas obligée d'avoir un compte dans la banque, elle peut consentir à payer le bénéficiaire dès réception des documents.

2-6-3- Le crédit documentaire irrévocable confirmé

Ce crédit documentaire est confirmé par une banque dans le pays de l'exportateur. Elle s'engage, au même titre que la banque émettrice, à effectuer le paiement dans les conditions fixées dans le crédit documentaire (ce qui veut dire qu'elle peut refuser). La banque confirmatrice prend un engagement identique à celui pris par la banque émettrice. Elle prend un engagement personnel irrévocable de payer à vue, ou à l'échéance convenue des documents conformes. Son accord est requis pour toute modification apportée au crédit documentaire.

Le bénéficiaire d'un tel crédit documentaire dispose d'une garantie maximum, qui se met en place automatiquement, sans qu'il n'ait à intervenir en quoi que ce soit. Il n'a pas de dossier complexe à établir ni de délai de carence à observer, comme c'est de cas lorsqu'une assurance-crédit est utilisée en garantie de paiement. Il sera payé en totalité contrairement aux assurances, qui ne prévoient que le recouvrement partiel de la créance.

Il assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. Ce type de Crédoc a le coût le plus élevé, la sécurité jouant au profit de l'exportateur et l'importateur a la possibilité de demander que les frais de confirmation soient supportés par l'exportateur.

2-7- Avantages et inconvénients du crédit documentaire⁹

Les avantages offerts par le Credoc peuvent être résumés dans ce qui suit :

- C'est une technique bancaire qui facilite le recouvrement des créances sur l'étranger.
- C'est à la fois un moyen de paiement et un instrument de crédit.
- C'est une technique sûre dès lors qu'il est réputé « irrévocable et confirmé ».
- Il offre à l'exportateur une double garantie : l'engagement de la banque émettrice qui couvre le risque acheteur et l'engagement de la banque confirmatrice qui garantit le risque banque émettrice et le risque pays.
- C'est une technique rapide qui permet au bénéficiaire d'entrer rapidement dans sa trésorerie.
- C'est une technique souple car le Credoc peut s'adapter à toutes les situations et les modalités de règlement les plus diverses sont permises : le Credoc peut couvrir aussi bien des règlements de marchandises que des prestations de services.
- C'est une technique précise : les conditions d'un Credoc doivent être claires et précises afin d'éviter les mauvaises interprétations.

⁹ Houchi, F., *op. cit.*

2-8- Inconvénients du Credoc¹⁰

Le crédit documentaire comporte néanmoins quelques inconvénients majeurs :

- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions aériennes et maritimes ;
- Coût assez élevé surtout pour les crédits de faibles montants ;
- Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

3- LE FONCTIONNEMENT D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE À TRAVERS LE RÉSEAU SWIFT

Compte tenu des transactions bancaires internationales, de la nécessité que ces dernières se passent en temps réel et dans les conditions de sécurité les plus strictes, il apparaît clairement qu'aucune opération bancaire avec l'étranger ne peut être possible par les moyens de communication révolus d'où le nécessaire recours au réseau SWIFT.

Dans cette section, nous allons précéder au fonctionnement d'une opération du crédit documentaire par le réseau SWIFT. Afin de mieux expliciter cela, nous irons dans le détail de la catégorie n° 7 relative au moyen de paiement le plus répandu actuellement, le crédit documentaire :

¹⁰ Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, "*Commerce International*", éditions DUNOD, 2010, p. 153.

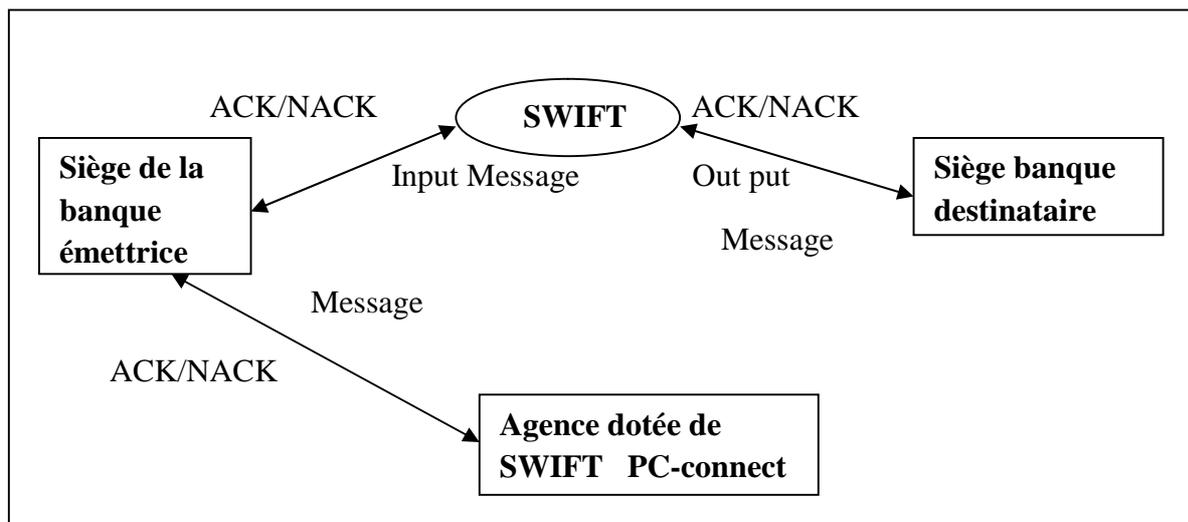
Tableau n° 1 : Nomenclature des Messages Type du crédit documentaire

Type de message	Intitulé du type de message
MT700/710	Emission d'un crédit documentaire
MT705	Préavis d'un crédit documentaire
MT707	Modification d'un crédit documentaire
MT710/711	Notification d'une tierce banque
MT720/721	Transfert d'un crédit documentaire
MT730	Accusé de réception
MT732	Avis de levée des documents
MT734	Avis de refus
MT740	Autorisation de remboursement
MT742	Demande de remboursement
MT747	Modification d'une autorisation de remboursement
MT750	Avis d'irrégularité
MT752	Autorisation de payer, d'accepter ou de négocier
MT754	Avis de paiement, d'acceptation ou de négociation
MT756	Avis de remboursement ou paiement
MT760/761	Emission d'une garantie
MT767	Modification d'une garantie
MT768	Accusé de réception d'un message de garantie
MT790	Avis de frais, d'intérêts ou autres
MT791	Demande de paiement de charges, intérêts ou autres
MT792	Demande d'annulation
MT795	Questions
MT796	Réponses
MT799	Message libre

Source : Djezzar, A., « L'étude des techniques de paiement dans le commerce international », mémoire de fin d'étude de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieur des banques, Alger, 2011.

Le message est tout d'abord envoyé au réseau SWIFT qui vérifie si celui-ci est bien conforme aux standards définis. Si le message est conforme, il est directement transmis au destinataire. Sinon, SWIFT émet à l'émetteur un message de *non-acknowledgement* (non acceptation) pour le prévenir que son message n'est pas conforme aux normes. Ce message contient la référence du message rejeté ainsi que des informations sur l'erreur (type d'erreur, numéro de ligne ou elle est apparue, etc.). Le schéma suivant montre ce système d'échange :

Figure n° 3 : le schéma représentant un crédit documentaire transitant par le réseau SWIFT PC-connect



Source : Bouguerchi, M. Y., « la technologie SWIFT au service des agences ». Revue BNA-Finance, première année octobre /décembre 2002 in Kessai, R., « Essai d'analyse de l'impact des Technologie d'Information sur la performance des banques en Algérie », Mémoire de Magistère, Université de Bejaia.

Ce schéma explique le fonctionnement de la nouvelle version du SWIFT *PC-connect*. Le client dépose un dossier d'ouverture du crédit documentaire auprès de son agence. Celle-ci lance, après approbation, un message SWIFT MT700 (spécifique au crédit documentaire). Ce message sera vérifié par la direction générale tout en confirmant le code monnaie et le montant de crédit et d'autres informations relatives à l'ouverture du crédit et exigés par le réseau SWIFT. Une personne autorise la transmission vers le serveur SWIFT qui sera vérifié une deuxième fois. Le SWIFT accordera le transfert final vers la banque réceptrice.

La banque émettrice et l'agence recevront chacune des accusés de réception délivrés par le SWIFT : message ACK pour un accord et NACK en cas de refus. La banque destinataire (ou réceptrice) recevra elle aussi un accusé de réception UACK ou encore UNACK en cas de refus. Cette opération permet donc une réduction importante des délais par suppression des envois de courrier ou papiers qui prennent plusieurs jours

Conclusion

La pratique du commerce extérieur présente aujourd'hui un visage différent qui s'explique par les innovations majeures dans la circulation et le traitement de l'information (Reuters, Swift, etc.), la déréglementation et l'internationalisation des activités bancaires.

Le crédit documentaire étant le mode le plus utilisé qui offre la meilleure assurance pour les partenaires acheteur et vendeur.

L'aspect financement est aussi renforcé par des modalités différentes répondant ainsi aux besoins des opérateurs tout au long du processus transactionnel allant jusqu'à des formes particulières adaptées aux exigences de l'économie actuelle.

CHAPITRE 3

LE TRAITEMENT DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE À TRAVERS LE RÉSEAU SWIFT

Introduction

Ce chapitre est consacré à l'étude d'une opération de commerce extérieur au niveau d'une agence d'une banque locale. Ainsi, nous consacrerons la première section à faire la présentation générale de l'organisme d'accueil, à savoir la BDL. Ensuite, nous tenterons dans une seconde section de relater les étapes de déroulement d'une opération de crédit documentaire utilisant le réseau SWIFT au niveau de cette agence. Nous terminerons par présenter quelques effets attendus de l'utilisation de cette technologie.

Notre objectif dans ce chapitre est de tester, après un mois de formation, notre capacité à comprendre le mécanisme du crédit documentaire à travers l'introduction des TIC dans le secteur bancaire.

1- PRÉSENTATION DE L'ORGANISME DE LA BDL

La Banque de développement local (BDL) est l'une des six banques publiques qui ont un capital détenues par l'Etat. Son activité commerciale est diversifiée puisqu'elle participe activement au financement des investissements à travers les crédits aux entreprises et aux particuliers. Le financement du commerce extérieur est également l'un des produits de cette banque pour lequel les responsables accordent une attention particulière.

Dans ses relations avec les partenaires étrangers, la BDL traite les opérations suivant un schéma impliquant les différents niveaux de l'établissement, depuis l'agence jusqu'à la Direction centrale en passant par la Direction régionale. Pour bien comprendre le processus, il est vital, en premier lieu, de faire le point sur cet organisme.

1-1- Identification de la BDL

1-1-1- Principaux éléments d'identification

Le profil de la BDL peut être apprécié à travers les éléments suivants :

- Raison sociale : Banque de Développement Local, par abréviation BDL.
- Forme juridique : Société Par Actions - EPE/SPA.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Capital social : 15.800.000.000,00 DA. Ce capital a subi plusieurs augmentations, passant de 500.000.000, 00 DA à la création à 15.800.000.000, 00 DA actuellement.¹
- Actionnaires : l'Etat représenté par le Ministère des Finances.
- Siège social : 05, rue GACI Amar - Staoueli. Alger.
- Objet social : Banque universelle versée dans le financement de la PME/PMI, les particuliers et les professions libérales.
- Création : Décret n° 85/85 du 30 avril 1985 sous forme de Société Nationale de Banque destinée au financement du développement local.

La BDL est passée à l'autonomie et transformée en société par actions le 20 février 1989 sous décision de la Banque d'Algérie n° 2002/03 du 23 septembre 2002.

1-2- Structure

1-2-1- Organigrammes de la BDL

L'organigramme général de la BDL s'articule autour des structures centrales, des réseaux de groupes régionaux, des agences et des inspections. Elles entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques en dotant chacune d'un ensemble de tâches pour assurer les missions fixées à la banque par les pouvoirs publics.

1-2-1-1- La direction général (voire annexe n° 1)

1-2-1-2- La direction régionale d'exploitation (voire annexe n° 2)

1-2-1-2- L'agence (voire annexe n° 3)

1-3- Les services

1-3-1- Le service du commerce extérieur

Ce service est composé de la a Direction du Commerce International (DCI) ainsi que de plusieurs départements. La DCI est l'une des directions centrales contrôlées par la Direction générale. Elle est chargée des opérations de commerce international. Ses tâches peuvent se résumer dans ce qui suit :

- Assister les DRE et les agences et rester à leur disposition pour toute demande d'informations ou conseil.
- Assurer le dénouement des opérations après leur lancement par l'agence, notamment les règlements financiers.
- Assurer les relations avec les correspondants étrangers et gérer les comptes appropriés.
- Fournir les états statistiques exigés pour rendre compte de l'activité de commerce extérieur aux structures internes et externes.

¹ Règlement BA 2004/01 portant augmentation du capital minimum des banques et des succursales de banques de 2,5 milliards à 10 milliards de DA (100 millions d'euros).

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Se charger de toutes les correspondances via le réseau SWIFT.
- Diffuser aux agences et directions régionales des circulaires et des notes d'application pour la mise à jour des règles de pratique des opérations avec l'étranger.

Par ailleurs, pour assurer ses missions la DCI est organisée en 03 départements :

- Le département des relations internationales constitué de trois services :
 - Le service des relations avec l'Etranger.
 - Le service des garanties et crédits externes.
 - Le service réglementation et documentation.
- Le département des opérations documentaires, transferts et rapatriement constitué de 04 services :
 - Le service des crédits documentaires.
 - Le service transferts.
 - Le service rapatriement.
 - Le service SWIFT.
- Le département Contrôle comptable constitué des quatre services suivants :
 - Le service de gestion des comptes intérieurs.
 - Le service gestion des comptes NOSTRO.
 - Le service statistique et suivi des apurements.
 - Le service assainissement comptable.

Enfin, en plus de ces trois départements, la direction dispose d'un secrétariat, d'un service administratif et d'une cellule informatique.

1-3-2- Les services de la DRE

a) Le service crédit

Au niveau de la Direction Régionale d'Exploitation, le traitement des opérations de commerce extérieur est pris en charge par le service crédit. Il est chargé de :

- Etablir les autorisations de crédit pour les montants relevant des pouvoirs DRE.
- Recevoir et vérifier les demandes d'autorisation émanant de l'agence avant de les transmettre à la Direction de financement des entreprises pour accord, lorsque le montant dépasse les pouvoirs groupe;
- Etudier les dossiers de demandes de lignes de Credoc ;
- Sanctionner les demandes relevant des pouvoirs DRE et transmettre celles dépassant ses pouvoirs à la Direction de financement des Entreprises (DFE).

b) Le service Contrôle

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

L'aspect contrôle est *a posteriori* assuré par la cellule du département contrôle qui effectue des missions périodiques de vérification de la conformité des opérations et l'application des règles en vigueur dans le cadre de l'exercice de sa fonction de contrôle premier degré.²

Le département contrôle et en collaboration avec le département exploitation et se charge de relever tout manquement, de le porter à la connaissance du Directeur régional qui prend en charge le dossier. Des courriers sont généralement adressés à l'agence qui est tenue d'apporter des explications avant de poser le problème aux structures hiérarchiques.

1-3-3- Le service étranger de l'agence

a) La fonction du service

Le service commerce extérieur a pour objectif de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relation avec l'étranger en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur. Il est chargé de :

- Ouvrir, suivre, contrôler, et surveiller l'apurement des dossiers de domiciliation d'import et d'export que le service à l'obligation de tenir et de gérer.
- Intervenir dans le processus d'accord de transfert des contrats et assurer leur immatriculation, leur suivi et leur apurement ainsi que la mise en place des garanties relatives.
- Ouvrir tout crédit documentaire, accreditif³ ou lettre de crédit, avec ou sans engagement de financement d'ordre de la clientèle pour l'importation de biens ou de services.
- Notifier avec ou sans la confirmation de la BDL, tout crédit documentaire, accreditif ou lettre de crédit d'ordre des banques et correspondants étrangers en faveur des entreprises installées en Algérie pour couvrir des opérations d'exportations de biens et de services.
- Exécuter tout transfert à l'étranger sur ordre de la clientèle au titre de règlement de transactions commerciales et autres transferts autorisés par la réglementation de change. Il rapatrie et paie sur ordre des correspondants les montants en faveur des bénéficiaires locaux.
- Traiter conformément aux usages en vigueur et aux instructions du cédant des remises documentaires confiées dans le cadre des opérations d'exportations.
- Etablir toute déclaration et situation périodique et assurer sa transmission à bonne date à la structure concernée (interne ou externe).

² D'autres contrôles sont effectués dans le cadre des missions des directions d'inspection régionales.

³ Accreditif ou lettre de crédit, également connue sous le nom de crédit documentaire, communément appelé « Credoc », et est parfois désignée par « L/C », abréviation de *Letter of Credit*.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Assurer la gestion des comptes spéciaux.

Par ailleurs, dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle en lui faisant part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur des ordres de paiement ou virement de l'étranger, de jeux de documents, d'ordres de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accreditif, ou d'informations la concernant.
- Informer sa clientèle par les moyens les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par elle.
- Gérer l'échéancier de manière à assurer les paiements a bonne date.
- Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contacts) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires.
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des soldes des comptes dont il a la charge.

b) Organisation et administration

L'installation des différents postes de travail du service étranger et leur disposition sont fonction de la configuration de chaque agence. Cependant, il est important de souligner l'observation de quelques principes fondamentaux notamment :

- L'installation d'un Chef de service permettant la supervision de toutes les opérations effectuées par le service.
- L'éloignement des guichets du personnel chargé du traitement technique des opérations, du classement et de la conservation des documents, de la confection des écritures comptables.
- Accès facile aux documents et commodité de réception des clients pour le personnel installé aux guichets.
- Confidentialité des documents qui ne doivent jamais être divulgués aux clients. Leur transmission aux services concernés doit être assurée par un agent de la banque.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Les documents et valeurs confiés à la banque sont conservés dans des coffres ou armoires fortes ou tout autre élément fermant à clef. Les clefs sont déposées chaque fin de journée dans le coffre du service étranger.

- Les registres utilisés par le service sont gardés en lieux sûrs.

Par ailleurs, le chef de service qui agit sous l'autorité directe du chef d'agence, a la charge de coordonner l'activité des différents intervenants dans le traitement des opérations de son service. Il répartit le travail entre les agents en fonction de leurs compétences et en contrôle la qualité et les délais d'exécution. Il est responsable pour chaque opération de :

- L'authentification des signatures apposées sur les ordres des opérations des clients, documents parvenant des correspondants étrangers et écritures entre sièges.
- La régularité matérielle des pièces (avis de domiciliation, ordres de transfert, instructions d'ouverture de crédits documentaires, lettres de crédit, ordres de paiements d'effets, reçus et décharges, etc.)
- Toute remise de documents à un client qui doit être sanctionnée par une décharge.

Il doit aussi s'assurer en permanence :

- Le suivi des existants.
- Des imputations comptables en conformité avec la comptabilité et de la concordance des soldes des comptes avec la situation comptable de la Direction de la Comptabilité Générale (DCG).
- La confection et l'envoi à temps des états et déclarations périodiques (statistiques et existants).
- La vérification des dossiers avant archivage.
- La tenue à jour des registres et répertoires.
- La qualité du travail avec laquelle sont exécutées les opérations de transfert vers l'étranger et les paiements de l'étranger. Il veille sur l'application de la réglementation en la matière.
- La qualité du service rendu à la clientèle. Son intervention est nécessaire en cas d'un problème éprouvé par ses agents.

2- LA CONDUITE D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE VIA LES RÉSEAU SWIFT

Le crédit documentaire se caractérise par une série d'opérations qui se déroulent au niveau de l'agence et de la direction de commerce extérieur DCI telle que la domiciliation des importations, l'ouverture et l'émission et la réalisation du crédit documentaire. Dans cette

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

section, nous allons présenter le cas de l'ouverture d'un crédit documentaire à l'importation.

2-1- Les conditions particulières pour l'accès aux opérations de commerce extérieur⁴

En Algérie, les conditions requises pour être en mesure de pratiquer des opérations de commerce extérieur sont les suivantes :

- Etre considérés comme personnes physiques ou morales résidentes dont le centre principal de leurs activités économiques est en Algérie, et ce en vertu de l'article n°2 du règlement n°07/01 du 3 février 2007 de la Banque d'Algérie.
- Etre un opérateur de commerce extérieur, tant pour les personnes physiques que morales que pour les administrations, organismes et institutions de l'État, comme stipulé dans l'article n°24 du règlement n°07/01 du 3 Février 2007 de la Banque d'Algérie.
- Pour le premier point, il faut être titulaire d'un compte courant commercial dûment ouvert selon les procédures en vigueur.
- Pour le deuxième point, les opérations financières seront logées et traitées à partir d'un compte interne de la banque.
- Etre titulaire d'un registre de commerce de date récente, et en relation avec l'activité de l'entreprise, ainsi que du bien ou du service à importer.
- Présentation de la carte NIF (numéro d'identification fiscale) dont une copie légalisée sera conservée dans l'agence.
- Ne pas figurer sur la liste des interdits aux opérations de commerce extérieur, diffusée par la Banque d'Algérie.
- Le produit à importer n'est soumis à aucune restriction ou autorisation, ni prohibé, interdit, ou suspendu, etc.
- Le pays ainsi que le vendeur, fournisseur, ou bénéficiaire ne sont pas portés sur une liste des interdits d'exporter vers l'Algérie.

2-2- Traitement du crédit documentaire à l'import

Conformément à l'article (02) des RUU 600, le crédit documentaire est défini comme « *Un arrangement quelque soit sa dénomination (crédit documentaire ou lettre de crédit) ou sa description (à vue, diffère,...) qui est irrévocable et constitue un engagement ferme de la banque émettrice d'honorer une présentation conforme* ».

2-2-1- Dispositions principales concernant la pratique du crédit documentaire

2-2-1-1- Les documents

⁴ Document propre à la BDL.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

Toute instruction portant sur un crédit documentaire (lettre d'ouverture, notification) doit spécifier avec précision le ou les documents contre lesquels ils peuvent être utilisés. Sauf stipulation contraire, est accepté comme « original » tout document produit ou apparaissant comme ayant été produit :

- Par un système de reprographie.
- Par un système automatique ou informatique.
- Sous forme de copie au carbone, s'ils sont marqués comme originaux. A part des documents de transport, d'assurance et les factures commerciales, tous les documents exigés par le crédit, il doit être stipulé expressément parce qu'ils doivent être émis.

2-2-1-2- Les quantités et montants

Les expressions « environ », « CIRCA » ou « similaires » sont interprétées comme permettant un écart à plus ou moins 10% de la valeur ou de la quantité. Même si le crédit stipule qu'il ne doit être livré ni plus, ni moins que la quantité prescrite, un écart de 5% est admis sous réserve que le montant ne dépasse pas le montant du crédit.

2-2-1-3- Tirages et expéditions partielles

Elles sont autorisées sauf stipulation contraire. Les expéditions par mer, faites sur le même navire ne sont pas considérées comme partielles même si les documents de transport indiquent des dates d'émission (embarquement) et des ports d'embarquements différents.

2-2-1-4- Création de la taxe de domiciliation bancaire

La Loi de finances complémentaire pour 2005 parue en date du 25 juillet 2005 sous le n° 05-05 a institué en son article 2 une taxe intitulée «*Taxe de domiciliation bancaire*». Les prescriptions de cet article ont fait l'objet de commentaires à travers une Instruction (n°004 du 10 août 2005) du Ministère des Finances et la date de mise en œuvre a été prévue pour le 25 août 2005. Cette taxe est exigible pour toute domiciliation d'importation de produits destinés à la revente en l'état, elle est substituée par engagement de non revente des marchandises en cas d'une importation de produits pour les besoins d'exploitation.

2-2-1-5- Le Numéro d'Identifiant Fiscal NIF

- Auparavant, il y avait confusion entre le Numéro d'Identifiant Fiscal (NIF) et le Numéro d'Identifiant Statistique (NIS) et finalement, c'est l'appellation NIF qui est retenue à compter de la loi de finances pour 2006 (article 42).
- L'ordonnance n° 95/27 du 30 décembre 1995 (article 21) portant loi de finances pour 1996 a institué le numéro d'identifiant fiscal,
- L'ordonnance n° 96/31 du 30 décembre 1996 a fixé les délais de sa mise en pratique au 31 décembre 1999.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Le décret exécutif n° 97-396 du 28 octobre 1997 a codifié cet identifiant : il est composé de 15 caractères numériques. Un numéro d'ordre séquentiel complémentaire au numéro de l'entreprise mère ou de l'établissement principal est attribué à chaque unité ou établissement secondaire distinct du siège et servant de lieu d'exercice de l'activité (J.O.R.A n°72 du 02 novembre 1997).
- La loi de finances pour 2003 a levé la confusion entre les deux appellations (NIF et NIS) pour ne retenir que la seconde appellation c'est-à-dire le NIS – Article 45 de la Loi de Finances pour 2003 – (J.O.R.A N°86 du 25 décembre 2002).
- La loi de finances pour 2006 a retenu en son article 42 l'appellation Nouvel Identifiant Fiscal (NIF).
- Les 15 caractéristiques du NIF sont : XXXX X XXX XXXXX XX (XXX).
 - Code personne morale01 (une) position.
 - Année de création03 (trois) positions.
 - Lieu géographique04 (quatre) positions.
 - Wilaya.....02 (deux) positions.
 - Commune02 (deux) positions.
 - Numéro séquentiel.....05 (cinq) positions.
 - Clé de contrôle.....02 (deux) positions

Pour distinguer l'Unité de l'entreprise mère ou de l'établissement principal il est attribué un numéro d'ordre séquentiel complémentaire de 3 (trois) positions. Ainsi, le numéro d'identifiant de l'unité comporte vingt (20) positions.

2-2-1-6- La carte d'immatriculation fiscale

Par Note d'Application (N°10/08) du 28 septembre 2008, la DCI a porté à la connaissance des agences que la loi de finances pour 2006, en ses articles 41 et 42, énonce que « *les opérations de commerce extérieur (importation/exportation) devront se faire sur la base du numéro d'identification fiscale mentionné sur de nouvelles cartes magnétiques d'immatriculation* ».

Les modèles de cartes magnétiques concernant les différentes catégories de contribuables sont les suivants:

- Couleur rouge pour les personnes morales de droit algérien.
- Couleur violette pour les personnes morales de droit étranger.
- Couleur marron pour les bureaux de liaison.
- Couleur verte pour les personnes physiques.
- Couleur bleue pour les entités administratives.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Couleur orange pour les sociétés civiles, associations agréées, groupements d'intérêts communs et organismes interprofessionnels.
- Couleur jaune pour les organisations professionnelles et interprofessionnelles agricoles,
- Couleur grise pour les représentations diplomatiques et consulaires et entités conventionnelles.

Pour la mise en œuvre de l'exigence de la présentation de la carte d'immatriculation nouvelle formule (NIF), la Direction Générale des Impôts (DGI) a fixé, dans son courrier daté du 05 janvier 2009, la date du 10 janvier 2009 comme date butoir pour la présentation des cartes magnétiques portant le nouveau numéro d'identification fiscale (NIF) pour tout opérateur exerçant l'activité d'exportation et d'importation dans le cadre de la revente en l'état, c'est-à-dire les opérateurs soumis à la taxe de domiciliation.

De même, la DGI a indiqué que les autres opérateurs exerçant l'activité de production de biens et de services, assujettis à la procédure d'engagement (importations pour le fonctionnement), sont autorisés pour les opérations de commerce extérieur sur la base des anciennes cartes d'immatriculation fiscales (NIS) jusqu'à une date qui sera fixée ultérieurement.

2-2-2- Les différents cas pratiques du crédit documentaire

2-2-2-1- Le crédit documentaire provisionné à 100%

Dans ce cas, le client est tenu de constituer la provision correspondant au montant de la facture domiciliée à l'ouverture de la lettre de crédit. Le montant sera donc bloqué dans un compte approprié et servira au règlement du Credoc à la réalisation. La banque assume ainsi l'engagement du paiement après couverture du risque auprès de son client.

2-2-2-2- Le crédit documentaire relayé par un crédit d'investissement

Un client ayant bénéficié d'un crédit d'investissement, généralement sous forme de CMT ou CLT, dont les équipements sont à acquérir par le biais d'une importation, n'est pas tenu de constituer la totalité de la provision correspondant au montant du crédit documentaire à ouvrir. Après versement du montant de son apport personnel prévu par l'autorisation de crédit d'investissement, le reliquat sera complété par la mobilisation du CMT dans son compte. Le client aura donc à payer les commissions sur ouverture Credoc, satisfaire aux conditions et garanties exigées par l'autorisation du crédit d'investissement puis honorer les échéances dues conformément à l'échéancier de remboursement.⁵

2-1-2-3- La ligne de crédit documentaire

⁵ Pour éviter au client de régler doublement des intérêts sur Credoc et CMT, la mobilisation du CMT n'intervient qu'après réception de l'écriture Entre Sièges (EES) pour le règlement.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

Formalisé par une autorisation de crédit en bonne et due forme accordant la ligne de Credoc et fixant le taux de provision minimum à constituer par le client (généralement 25%), cette forme prévoit la fourniture de la différence du montant par le client au moment du règlement. Il s'agit donc d'un crédit accordé au client comportant tous les risques d'un crédit bancaire, couverts généralement par des garanties.

2-2-2-4- Le crédit relayé par un découvert bancaire

Dans ce cas, le client est tenu de constituer la provision minimum de 25% à l'ouverture. A la réalisation, la différence est prise en charge par un découvert bancaire sur son compte autorisé par la banque. Le risque crédit est aussi à assumer par la banque.

2-2-2-5- Crédits documentaires payable par le débit de compte devises

À la réalisation du crédit documentaire, le paiement sera assuré par le débit du compte devises du client. Il y a lieu donc de s'assurer de l'alimentation du compte à l'ouverture et de bloquer le montant correspondant au montant de la lettre à régler. Compte tenu du fait qu'il s'agit d'une opération de banque internationale, dont les frais peuvent être soit à la charge du bénéficiaire, soit à la charge du donneur d'ordre, la présente démarche est à recommander. La provision est à constituer, selon le cas, à hauteur de :

- 100% augmentée d'une marge (exemple 3%) lorsque la demande porte sur un crédit documentaire indiquant « confirmation à la charge du bénéficiaire » (fournisseur).
- 100% augmentée d'une marge (exemple 5%) lorsque la demande porte sur un crédit documentaire indiquant « confirmation à la charge du donneur d'ordre » (client).

2-3- Les étapes de déroulement d'un crédit documentaire à l'import

Une opération de Credoc à l'importation passe par les étapes suivantes :

- a) Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur algérien et l'exportateur étranger. Dans ce contrat sont discutées les conditions selon lesquelles la transaction commerciale pourrait se réaliser.
- b) L'acheteur demande à sa banque BDL d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.
- c) La BDL en tant que banque émettrice émet les termes et conditions du crédit documentaire à la banque notificatrice pour les notifier à l'exportateur.
- d) Le bénéficiaire (exportateur) prépare et expédie les marchandises à l'importateur, et remet à sa banque les documents nécessaires dans un délai n'excédant pas 21 jour ouvrés.
- e) La banque de l'exportateur envoie les documents par DHL à la BDL sans vérification si c'est un crédit documentaire irrévocable ou après vérification de leur conformité si c'est

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

un crédit documentaire irrévocable et confirmé, et lui envoie aussi un appel de fonds par SWIFT et règle l'exportateur.

- f) À la réception des documents, la BDL les vérifie et règle ou rembourse la banque notificatrice (confirmatrice) s'ils sont conformes.
- g) La BDL invite le client à retirer les documents contre paiement ou acceptation selon la forme du crédit documentaire.
- h) L'acheteur utilise les documents pour récupérer sa marchandise.

Remarquons que la banque a un délai de 5 jours pour vérifier la conformité des documents. Si la banque « confirmante » trouve que les documents ne sont pas conformes, elle peut réagir suivant deux possibilités :

- Elle rejette le crédit documentaire et le transforme en une remise documentaire.
- Elle garde les documents et transmet par SWIFT les irrégularités à la banque émettrice. Celle-ci répercute l'information au client importateur qui doit remettre une lettre de levée de réserves s'il accepte les irrégularités. La banque émettrice réclame alors les documents et règle la banque « notificatrice » s'ils sont conformes.

2-3-1- La domiciliation d'une opération de commerce extérieur

2-3-1-1- Aspect réglementaire de la domiciliation

Comme précisé précédemment, les opérations de commerce extérieur sont régies par un nouveau règlement de la Banque d'Algérie (Règlement 07.01 du 03/02/2007). Ce règlement définit le principe de la convertibilité du Dinar algérien 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 de commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.

Selon l'article 30 du Règlement 07.01 du 03/02/2007 « *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* ». La domiciliation est préalable à tout transfert et/ou engagement (règlement financier du dossier) et à tout dédouanement (réalisation physique du dossier).

2-3-1-2- Les opérations exclues de la domiciliation

Elles sont listées par l'article 33 du règlement n° 07/01 et comprennent :

- Les opérations commerciales (importations/exportations) d'une valeur inférieure à la contre valeur de 100 000 DA en FOB.
- Les importations ou exportations d'échantillons et/ou des dons.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Les importations/exportations d'échantillons de dons de marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie.
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.
- Les importations dites « sans paiement » réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques algériennes à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Des opérations dites « sans paiement » réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel.

2-3-2- L'ouverture et la gestion d'un dossier de domiciliation pour une importation

Tout contrat d'importation de biens et services payable par transfert de devises doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. Cette opération consiste :

- Pour l'importateur à faire le choix avant la réalisation de l'opération d'importation d'une banque « intermédiaire agréé » auprès de laquelle il s'engage à effectuer l'ensemble des opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- pour le banquier à effectuer pour le compte de l'importateur les opérations et formalités prévues par la réglementation.

En termes d'engagement, l'acte de domiciliation d'une importation doit être considéré comme une « simple formalité administrative » servant de support technique au contrôle des changes et du commerce extérieur exercé tant par le système bancaire que par les douanes nationales.

2-3-2-1- L'ouverture

La domiciliation des importations donne lieu à l'ouverture d'un dossier de domiciliation sur imprimé normalisé par la Banque d'Algérie, la tenue de répertoires et l'attribution d'un numéro de domiciliation. On distingue:

- L'importation à délai normal (DI) concerne une opération dont la réalisation par une ou plusieurs expéditions, ne dépasse pas un délai de 06 mois à compter de la date de domiciliation.
- l'importation à délai spécial (DIP) concerne une opération d'importation dans la ou les expéditions sont à réaliser au delà de 06 mois.

Les étapes d'ouverture d'un dossier de domiciliation sont :

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- a) L'opérateur-importateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération⁶.
- b) À cet effet, il formule sa demande de domiciliation⁷. Cette demande doit être conforme au modèle BDL en vigueur annexé au Règlement n° 07/01 du 03 février 2007.
- c) L'opérateur-importateur remet à l'agence :
- Le document commercial servant de base à la domiciliation bancaire. Ce document peut revêtir différentes formes telles que, contrat, facture pro forma, bon de commande ferme, confirmation définitive d'achat, correspondances où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale⁸.
 - Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire (l'exemplaire n° 2 qui sera conservé par la banque et l'exemplaire n° 3 qui sera envoyé à la direction des impôts de la wilaya de rattachement de l'agence) s'il s'agit de produits de revente en l'état, et un engagement de non revente en l'état s'il s'agit d'une importation pour les besoins d'exploitation.

L'ouverture du dossier de domiciliation donne lieu à l'établissement d'une fiche de contrôle EM20 selon le type de dossier de domiciliation, F.DI ou F.DIP, sur lequel sont reprises les indications suivantes:

- l'identité des contractants.
 - Le pays d'origine de la marchandise.
 - La nature des marchandises ou des prestations fournies.
 - Quantités, prix unitaire, montant global.
 - La monnaie de facturation et la monnaie de paiement.
 - Mode de paiement et de transport.
 - Date et numéro de domiciliation.
- d) Attribution d'un numéro de domiciliation : enregistrement provisoire de la domiciliation dans un registre spécial ou dans un répertoire. Ce numéro contient 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres) :

⁶ Article 30 Alinéa 2ème du Règlement n° 07/01 du 03 février 2007.

⁷ Article 62 Alinéa 1er du Règlement n° 07/01 du 03 février 2007.

⁸ Article 32 du Règlement n° 07/01 du 03 février 2007.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

Figure n° 4: les composants numériques d'un numéro de domiciliation

15	05	05	2010 3	10 ou 30*	00038 EUR
Code wilaya	Numéro d'agrément	Numéro du guichet	Année et trimestre	Nature de l'importation	Numéro chronologique et code de la devise

*) Les codes de la nature d'importation sont : « 10 » pour l'importation des marchandises et « 30 » pour l'importation des services.

- e) Ouverture d'une chemise : fiche de contrôle EM11, et la remplir.
- f) Comptabilisation des commissions 3000 DA + TVA (17%) :
 - Débit : Compte client
 - Crédit : Commissions sur domiciliation Valeur J (le jour même)
 - TVA sur commissions de domiciliation.

2-3-2-2- Le suivi et la gestion

- a) Après réception des documents définitifs par DHL, et après contrôle de leur conformité, le banquier procède à l'enregistrement définitif du dossier, il appose le cachet de domiciliation sur la facture définitive et invite le client à dédouaner sa marchandise.
- b) Le banquier débite le compte du client du montant de l'opération plus une marge après réception de l'ordre de paiement (imprimé EM21) émanant du client.
- c) Envoi à la DCI (Direction du Commerce International) de :
 - 4 exemplaires de l'ordre de paiement (EM21 BIS) (L'agence conserve 3 exemplaires).
 - 4 exemplaires de l'ordre de prélèvement devises (L'agence conserve un exemplaire).
 - Une copie du dossier de domiciliation.

2-3-2-3- L'apurement

L'apurement du dossier de domiciliation consiste à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux ainsi que du bon déroulement des flux financiers (voire annexe). La période du contrôle est de :

- Contrats réglés au comptant : 03 mois suivant la date du règlement financier.
- Contrats réglés par différé de paiement : 30 jours suivant la date de règlement de la dernière échéance.

Remarquons que la banque accorde un délai supplémentaire de 30 jours en cas d'absence du D10⁹ exemple banque. Durant cette période, la banque réclame le D10 au bureau des douanes concerné et adresse à l'importateur des observations nécessaires pour l'amener à compléter son dossier.

2-4- Traitement pratique d'une demande d'ouverture crédit documentaire à l'import

⁹ D10 : document douanier exemplaire banque

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

2-4-1- Les imprimés utilisés

L'utilisation des principaux imprimés prévus est obligatoire. Ils sont codifiés et conçus de façon à fournir le maximum d'informations sur l'opération du crédit documentaire :

- Demande d'ouverture EM 9
- Chemise dossier import
- Lettre d'ouverture EM 7
- Modification EM 8
- Transmission de documents EM 4
- Levée de réserves EM 22

2-4-1-1- La procédure

- a) Renseignement de la demande d'ouverture conformément aux conditions de la transaction négociées dans le contrat.
- b) Les termes et conditions figurant sur la demande de crédit documentaire, doivent être conformes aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (Publication de la CCI N°600).
- c) La demande de crédit documentaire formulée par le client donneur d'ordre doit être conforme au modèle type de la BDL (EM9) diffusé par Circulaire BDL PDG n°06/2009 du 05 avril 2009.

Selon les procédures actuellement en vigueur au sein de la BDL, le traitement du crédit documentaire à «l'importation» se concrétise par une série d'opérations qui commencent au niveau de l'agence domiciliataire, et trouvent leur prolongement auprès de la Direction du Commerce International.

2-4-1-2- Le schéma comptable au niveau de l'agence

a) Première phase : L'ouverture

- Étape 1 : Réception de la demande -EM9- formulée par le client et les vérifications à effectuer.
- Étape 2 : Constitution de la provision.
- Étape 3: Perception des commissions exigibles à l'ouverture du Credoc.
- Étape 4: Transmission de l'EM7 à la DCI à l'appui de l'EES.¹⁰
- Les comptes utilisés sont:
 - 400 xxxxx x compte client GL 400 pour la clientèle commerciale.

¹⁰ Ecritures entre sièges en abrégé EES : ce sont des comptes de liaison pour la comptabilisation des opérations entre les différentes structures comptables de la banque. Toute EES doit être comptabilisée (débloquée) au plus tard dans les 48 heures qui suivent sa date de réception. Les EES en suspens sont déclarées mensuellement dans un état adressé à la Direction Centrale de Comptabilité pour analyse et justification.

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- 457 xxxxx x compte client GL 457 devises.
- 265 xxxxx x provision en attente de transfert Credoc (usage DCI).
- 707 90700 1 commission d'ouverture Credoc import secteur public.
- 707 90702 3 commission d'ouverture Credoc import secteur privé.
- 707 90707 1 commission de modification Credoc.707 90708 2 commission sur règlement Credoc import.
- 341 98010 0 TVA à reverser.
- Les commissions d'ouverture sont à prélever suivant conditions de banque en vigueur :
 - DEBIT : compte client 400 xxxxx x
 - CREDIT : 707 90700 1 (secteur privé) (Ou 707 90702 1 (secteur public)
 - CREDIT : 341 98010 0 (TVA à reverser)
- Les commissions de règlement sont comptabilisées comme suit :
 - DEBIT : compte client 400 xxxxx x
 - CREDIT : 707 90708 2
 - CREDIT : 341 98010 0
- La provision est constituée par:
 - DEBIT : compte client (devises ou dinars)
 - CREDIT 373 90066 1 (EES émise à la DCI)

Figure n°5 : Libellé de l'EES d'ouverture Credoc

N/REF.....
OUVERTURE CREDOC MARGE A%
ORDRE.....
FAVEUR.....
MONTANT EN DEVISES.....CV/DA
SELON COTATION N°du.....

Source : imprimé EES BDL

b) Deuxième phase : Exécution par la DCI de l'EM7 reçu de l'agence

La DCI doit recevoir de l'agence :

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Une copie de la demande d'ouverture EM9.
- Un jeu EM 7.
- Une copie de l'accord d'ouverture et autorisation de crédit de la structure habilitée¹¹.
- Une copie de la facture pro forma domiciliée.
- EES DCI.
- Dix derniers mouvements du client.

Ensuite, elle exécute les opérations suivantes :

- Etape 1 : Débit compte PREG concerné.
- Etape 2 : Crédit compte BDL auprès de la Banque d'Algérie.
- Etape 3 : Transmission du message SWIFT: Ouverture Crédit documentaire.
- Étape 4 : Passation des écritures d'engagements hors bilan.

c) Troisième phase: Les éventuelles modifications

- Modification à la baisse ou à la hausse du montant du Crédit documentaire
- Modification d'une date de validité (date limite de validité du crédit documentaire, date limite de présentation des documents, et/ou de date limite d'expédition)

d) Quatrième phase : La réalisation du crédit documentaire

- Par paiement cash (a vue)
- Par acceptation à échéance (traite tirée sur la Banque de réalisation)
- Par négociation à échéance (traite tirée sur la banque émettrice ou sur un autre tiré désigné par le Bénéficiaire du crédit documentaire).

2-4-2- La modification d'un crédit documentaire

Un crédit documentaire ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des parties engagées : le donneur d'ordre, la banque émettrice, la banque « confirmante » (si confirmé) et le bénéficiaire. Le banquier transmet les modifications par un MT 707 (message SWIFT) à la DOD « Direction des opérations documentaires ». Celle-ci les transmet à son tour à la banque notificatrice par SWIFT. Le client supporte les frais de modifications (1000 DA) ainsi que la commission du message SWIFT (2000 DA) et la TVA.

- Débit : Compte client
- Crédit : Commission sur crédit documentaire.
- Crédit : Commission SWIFT.
- Crédit : TVA collectée (17%).

¹¹ Généralement DRE ou DFE

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

La banque de l'exportateur qui est la banque étrangère aura quant à elle le rôle de la banque notificatrice ou éventuellement confirmatrice. La réalisation du Crédit documentaire se dénouera à son niveau : elle reçoit les documents de son client, les vérifie et règle son client.

Figure n°6 : Le schéma descriptif de la domiciliation à l'importation

CLIENT	LE PREPOSE AUX OPERATIONS DE DOMICILIATION	BANQUE D'ALGERIE
---------------	---	-----------------------------

Pour mieux comprendre le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire, nous allons suivre un exemple concret tel qu'il pourrait se présenter dans la pratique.

2-5- Exemple d'une opération de crédit documentaire à l'importation

2-5-1-Présentation du contrat

Il s'agit dans notre cas de la dénommée *SARL TSM* sise à Tizi-Ouzou qui active dans le secteur médical et qui désire acquérir du matériel médical. L'opération étant identifiée comme la négociation et la conclusion d'un contrat d'achat et de vente dans lequel l'entreprise *SARL-TSM - Tizi-Ouzou*, passe une commande pour l'acquisition de matériel médical (*HF-525Plus Radiographic X-ray system* et *EXR-650 Mammography Unit (Film type)*). Le fournisseur, à savoir *ECORAY Co., Ltd*, lui transmet une facture pro forma qui comporte les éléments suivants :

- Facture n° AK-TSM-140225
- Client : *SARL TSM - Tizi-Ouzou*.
- Fournisseur : *ECORAY Co., Ltd*.
- Désignation de la marchandise : *HF-525Plus Radiographic X-ray system* et *EXR-650 Mammography Unit (Film type)*.
- Les conditions d'expédition.
- Les prix unitaires, totaux et les conditions de règlement et la monnaie de transaction.

2-5-2- Déroulement de l'opération

Le crédit documentaire se caractérise par une série d'opérations qui se déroulent au niveau de l'agence et de la direction du commerce extérieur (DCI) telle que la domiciliation des importations, l'ouverture et l'émission et la réalisation du crédit documentaire.

Nous allons donc présenter un cas impliquant un crédit documentaire dans lequel une banque coréenne est la banque émettrice tandis que *SARL TSM* est le donneur d'ordre. Pour ce qui est de l'objet de l'opération, il s'agit de l'importation de matériel médical chirurgical. Le

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

bénéficiaire du crédit étant une société Sud-Coréenne qui fournit le matériel médical en question.

Après négociation, *SARL TSM* Tizi-Ouzou étant satisfaite de l'offre de l'entreprise *ECORAY Co., Ltd*, ce qui les a ramenés à conclure la transaction. Ceci a laissé la place à la deuxième opération nécessaire à l'importation, à savoir la domiciliation bancaire.

2-5-3-Demande d'ouverture de dossier de domiciliation (importation)

Après l'analyse du dossier du client, et constatant qu'il est margé à 25% en raison de sa disposition de plusieurs lignes de crédit au niveau de la banque (voire annexe n° 4) portant les dernières opérations du client), cette dernière lui accorde une autorisation de crédit. A partir de ce moment, le client importateur, muni d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent (bon de commande, facture pro forma) (voire annexe n° 5), est désormais dans la capacité de faire une demande de domiciliation adressée au Service étranger de sa banque. L'agent chargé des domiciliations lui remet un formulaire de demande de domiciliation en 02 exemplaires, appelé engagement d'importation, pour être dûment rempli et signé. Cette demande est ainsi renseignée :

- Le numéro de la facture pro forma : AK-TSM-140225.
 - Fournisseur : organisme de santé coréen.
 - Nature de la marchandise : matériel médical.
- Montant : 120 050 USD
- Origine : Corée du Sud
- Mode de paiement : crédit documentaire à vue
- Tarif douanier.

Notons que les renseignements sont communiqués à la banque domiciliataire sous l'entière responsabilité de l'importateur.

Après la réception de ses documents, l'agent procède à une vérification matérielle, entre autres la conformité de la signature, la nature de la marchandise (elle ne doit pas être interdite à l'importation car une domiciliation est assimilée à une autorisation d'importation de la part de la banque et de fait sa responsabilité est directement engagée), sans oublier bien sûr de vérifier le solde du compte du client qui doit être suffisant, après calcul de la contre valeur en dinars du montant de l'importation, pour le règlement de la transaction. Mais dans notre cas cette vérification ne sera pas utile vu que le client a déjà bénéficié d'une autorisation de crédit pour l'opération.

- on traite avec les factures pro forma

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

- Modalité de paiement lettre de crédit documentaire irrévocable et confirme (le paiement est garantie).
- Montant recalculer par la banque en paiement l'agence suivant le cours de change, autres transactions

2-5-4- Demande d'ouverture du crédit documentaire

Un client désirant réaliser une opération de commerce international doit faire la demande d'ouverture de Credoc auprès de son agence « domiciliatrice » (voir annexe n° 6) qui lui remet un exemplaire. En effet, le crédit documentaire est un document pré-imprimé comme celui de la demande de domiciliation dans lequel le client doit spécifier les indications principales suivantes :

- Modalité de paiement : Crédit Documentaire irrévocable et confirmé.
- Moyen d'émission : SWIFT
- Expédition : port d'Alger
- Durée : 03 Mois
- Mode de paiement : à vue
- Type de domiciliation : à délai normal

Le client se présente à la banque muni des documents suivants :

- La facture commerciale en 04 exemplaires.
- Un jeu de connaissance indiquant que la marchandise est à bord (indiquer le nom du bateau, le poids de la marchandise, etc.)
- La position du client c'est-à-dire son état financier.
- Certificat de conformité (il est soumis à l'agrément délivré par la Direction de la santé).
- Découvert de mobilisation de 1 300 000.00 jusqu'à une année.
- Facilité de caisse de 200 000.00 : débiteur.
- Crédit documentaire margé à 25%
- Caution margée, échéance 30/06/2014
- Le client est débité à (-10 millions) puisqu'il a une facilité de caisse de 20 millions, il a une marge de 10 millions de dinars.

Ensuite, la banque reçoit le dossier fourni par le client qu'elle confirme. A partir de là, le dossier est considéré comme étant domicilié. L'ensemble des documents du dossier, en particulier le formulaire M7 rempli par l'agence et complété par la DCI (annexe n° 7), qui reprend fidèlement l'objet de la facture pro forma, vont être scannés et puis transmis via le

Chapitre 3 : Le traitement du crédit documentaire à travers le réseau SWIFT

réseau interne X.25¹² vers la DCI. Les agents de la DCI vont contrôler la conformité des documents et la régularité de l'opération (si le client n'est pas interdit du commerce extérieur) puis rédigent le SWIFT et l'envoient (voir annexe n° 8).

2-6- L'impact de l'utilisation des TIC sur les opérations de commerce extérieur

2-6-1- Les avantages de l'adoption des TIC dans la banque

- Amélioration de la qualité des services offerts
- Satisfaction des besoins
- Gains du temps
- Le réseau SWIFT a permis à l'agence BDL d'effectuer des opérations de crédit documentaire sans être obligée de passer à la direction générale, ce qui réduit les coûts lié au gain de temps

2-6-2- Les inconvénients :

- Complexité et développement continu des TIC et la difficulté pour les banques de suivre le mouvement : le changement continu de l'univers des TIC augmente les charges et complique la fonction de la banque, ce qui l'oblige à être toujours à la page des nouveautés et d'être capable de maîtriser toute nouvelle technologie liée à son domaine.

Conclusion

Nous avons constaté durant notre passage à la BDL que celle-ci est classée parmi les banques publiques algériennes qui utilisent le plus les technologies de l'information et de la communication. Ceci est remarquable à travers l'amélioration de sa productivité et le développement des services offerts à sa clientèle. Grâce à ces TIC, la structure interne de cette banque devient plus communicative et modernisée, et l'accès à l'information interne et externe via des réseaux liés à Internet est de plus en plus optimisé.

Le client de la BDL a la possibilité de s'adresser à plusieurs service lui permettant d'obtenir des informations sur son compte et de le sécuriser, d'effectuer des retraits, des versements, et différentes opérations bancaires à distance grâce aux nouveaux outils de paiement et les nouvelles technologies utilisées par la BDL et généralisées au sein de ses agences.

¹² Ligne de connexion spécialisée sécurisée entre les banques.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- Badoc, M., Lavayssier, B. et Copin, E., « e-marketing de la banque et de l'assurance », 2^{ème} édition, Edition d'organisation, Paris, 2000, p. 16.
- Barlatier, et Canard. F. « L'apport des TIC et de la qualité à la dynamique des connaissances », in Nouvelle Economie, Organisation et Modes de Coordination, 2004.
- Bertrand, L., et Emmanuel, C., Michel, B. ; « e-marketing de la banque et de l'assurance », 2^{ème} édition, édition d'organisation, Paris, 2000, p. 4.
- Bezbakh, P. et Gherardi, S., « dictionnaire de l'économie », Larousse, Paris 2000.
- Brunet. R., Ferras, R. et Therry, H. « Les mots de la géographie », Montpellier-Paris, RECLUS-La Documentation française, 1992.
- Choneil, A. Rouyer, G., « la banque et l'entreprise : techniques actuelles de financement », Ed, Paris.2000, p. 303.
- Colvert, Y., « Dictionnaire des Banques et Assurances », Paris, 1988.
- Jakobiak, F., « L'intelligence économique », 2^{ème} édition, édition d'organisation, Paris, 2001, p. 165.
- François, J., « L'intelligence économique », 2^{ème} édition, Edition d'organisation, Paris, 2001, p. 18.
- Lafitte, M., « les systèmes d'information dans les établissements financiers », directeur adjoint de la direction des assurances de personne à la FFSA banque éditeur.
- Legrand, G. et Martini, H., « Gestion des opérations import export », éditions DUNOD, 2010, p. 135.
- Lusca. H., « structure et système d'information facteurs de compétitivité de l'entreprise », Ed. Masson, Paris, 1989, p. 13.
- Marie-France l'Andrea, « Présentation d'Internet : Internet et le *World Wide Web* » juin, 1998, p. 6.
- Maura-Costa, L., « le crédit documentaire, étude comparative », LGDL, Paris, 1998.
- Plihon, D., « la monnaie et ses mécanisme », Ed. La découverte, Paris 2000/2001, p. 17.
- Rambure, D., « Les systèmes de paiement », Ed. Economica, Paris, 2005, p. 12.

- Servin, C., « Réseaux et Télécoms », Cours et exercices corrigés, Ed. Dunod, Paris 2003, p. 1.
- Thoniel, P., « Usage de l'authentification dans le domaine bancaire », Éd. Techniques de l'Ingénieur, Paris, 2010.

Articles

- Article 2 des RUU.
- Article 30 Alinéa 2ème du Règlement n° 07/01 du 03 février 2007.
- Article 32 du Règlement n° 07/01 du 03 février 2007.
- Article 62 Alinéa 1er du Règlement n° 07/01 du 03 février 2007.
- C.C.I, extrait du « guide des opérations de crédit documentaire », p. 6.

Mémoires et thèses

- Djezzar, A., « L'étude des techniques de paiement dans le commerce international », mémoire de fin d'étude de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure des banques, Alger, 2011.
- Houchi, F., « Les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement : Pratique du crédit documentaire par la BDL » mémoire de magistère, Tizi-Ouzou, 2007.
- KASSAI, Rafik: « *Essai de l'analyse de l'impact des TI sur la performance des banque en Algérie* », mémoire de magistère, Bejaia.

Dictionnaires

- Dictionnaire de français Larousse 2 édition, Paris, 1997 p. 416.
- Dictionnaire Larousse Bordas, Édition 1997. p. 295. Codée sous forme numérique.
- Dictionnaire le robert, idem, p. 1157.

Documents et rapports

- Document relatif à la BDL, « Banque carte interbancaire : la facilité au quotidien guide pratique ».
- Document interne de la CNEP banque : formation des administrateurs de la solution de dématérialisation.
- imprimé EES BDL.
- Procédure de gestion portant organisation de la BDL.

Webographie

- <http://blog.wikimemoires.com/2011/04/definition-du-paiement-electronique-e-paiement/>

CONCLUSION GÉNÉRALE

Les technologies de l'information et de la communication sont devenues un moyen obligatoire au développement de l'activité de la banque. Nous avons essayé tout au long de notre travail de mettre en exergue le rôle de ses technologie dans l'amélioration des services bancaires notamment ceux liés aux opérations de commerce extérieur. Nos investigations ont abouti au constat que les TIC jouent un rôle important dans les opérations de commerce extérieur. En effet, les technologies de l'information et de la communication permettent l'informatisation de la banque, la diminution des coûts et un gain de temps. Ceci affecte positivement la productivité de la banque et améliore ses relations avec sa clientèle.

Nous avons constaté au terme de notre travail que la BDL est classé parmi les banques publiques algériennes qui adoptent le plus les technologies de l'information et de la communication dans ses opérations du commerce extérieur, ce qui explique bien l'amélioration de sa productivité et le développement des services offerts à sa clientèle. Grâce à ces TIC, la structure interne de cette banque devienne plus communicative et modernisée, et l'accès à l'information via le réseau SWIFT est de plus en plus optimisé.

Enfin, la banque algérienne, malgré les performances réalisées, accuse un retard conséquent en comparaison avec les changements technologiques continuels qui s'opèrent au niveau planétaire. Par conséquent, elle est interpellée afin de doubler ses efforts et évoluer entièrement à l'intérieur de ces techniques et procédures révolutionnaires. Cela n'est possible qu'avec l'intégration complète des TIC, notamment par le développement de ses réseaux de télécommunication ainsi que la modernisation de ses services et prestations offertes.

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	I
Dédicaces	II
Liste des tableaux	III
Liste des figures	IV
Liste des abréviations	V
Sommaire	VI
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
CHAPITRE 1 : L'IMPLICATION DES TIC DANS LES PRATIQUES BANCAIRES .	4
Introduction	4
1- LE SYSTÈME D'INFORMATION	4
1-1- Quelques définitions	4
1-2- Typologie des systèmes d'information.....	5
1-3- Propriétés spécifiques des systèmes d'information	5
1-4- Les déterminants du système d'information.....	6
1-5- Les impacts du système d'information sur la banque.....	6
2- LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION	7
2-1- Evolution historique	7
2-2- Définition des TIC	8
2-3- Description des technologies de l'information et de communication	9
2-3-1- La technologie	9
2-3-2- L'information	10
2-3-3- La communication.....	10
2-3-4- Les technologies d'information.....	10
2-3-5- Les télécommunications	11
2-3-5-1- La téléphonie.....	11
2-3-5-2- L'informatique	12
2-3-5-3- Les réseaux.....	12
2-4- Les caractéristiques des TIC	13
3- LES PRINCIPALES TIC ADOPTÉES PAR LE SECTEUR BACAIRE	14
3-1- Les nouveaux outils de télécommunication.....	14
3-1-1- La banque par fil	15

3-1-2- La banque par écran	15
3-2- Les instruments de paiement	16
3-2-1- La télé-compensation	16
3-2-2- La monétique.....	17
3-2-2-1- La carte bancaire	17
3-2-2-2- Les cartes de paiement	18
3-3- Les technologies de système de paiement	19
3-4- Les avantages de l'adoption des TIC dans le secteur bancaire.....	20
3-5- Les inconvénients de l'adoption des TIC dans le secteur bancaire	21
4- LES TIC BANCAIRES UTILISÉES DANS LES OPÉRATIONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR.....	22
Conclusion.....	22
CHAPITRE 2 : LES OPÉRATIONS DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE À L'ÈRE DES TIC.....	24
Introduction	24
1- LE RÉSEAU SWIFT	24
1-1- Présentation	24
1-1-1-Le réseau SIT	25
1-1-2- Définition du SWIFT	25
1.1.2.1- La société SWIFT	26
1-1-2-2- Le réseau SWIFT	26
1-2- Les objectifs du SWIFT.....	26
1-3- Les conditions d'adhésion d'une banque au réseau SWIFT.....	27
1-4- Les messages SWIFT	28
1-5- Les avantages du SWIFT.....	28
2- LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE	29
2-1- Définition du crédit documentaire	29
2-2- Les intervenants.....	30
2-3- Mécanisme du Crédit documentaire	30
2-4- Caractéristiques du Crédit documentaire.....	31
2-5- Le mode de réalisation du crédit documentaire.....	32
2-5-1- Le crédit documentaire réalisable par le paiement à vue	32
2-5-2- Le crédit documentaire réalisable par paiement différé	32
2-5-3- Le crédit documentaire réalisable par acceptation	33

2-5-4- Le crédit documentaire réalisable par négociation.....	33
2-6- Les crédits documentaires les plus utilisés en Algérie	33
2-6-1- Le crédit documentaire révocable	34
2-6-2- Le crédit documentaire irrévocable.....	34
2-6-3- Le crédit documentaire irrévocable confirmé	35
2-7- Avantages et inconvénients du Crédit documentaire	35
2-8- Les inconvénients du Crédit documentaire.....	36
3- LE FONCTIONNEMENT D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE À TRAVERS LE SWIFT.....	36
Conclusion.....	38
CHAPITRE 3 : LE RÔLE DES TIC DANS LES OPÉRATIONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR	40
Introduction	40
1- PRÉSENTATION DE LA BDL	40
1-1- Identification de la BDL	40
1-2- Structure.....	41
1-2-1- Organigrammes de la BDL	41
1-2-1-1- La Direction Générale.....	41
1-2-1-2- La Direction Régionale d'Exploitation.....	41
1-2-1-3- L'Agence.....	41
1-3- Les services.....	41
1-3-1- Le service du commerce extérieur	41
1-3-2- Les services de la DRE	42
1-3-3- Le service étranger de l'agence	42
2- LA CONDUITE D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE VIA LES RESEAUX SWIFT	45
2-1- Les conditions particulières pour l'accès aux opérations de commerce extérieur.....	46
2-2- Traitement du crédit documentaire à l'import.....	46
2-2-1- Dispositions principales concernant la pratique du crédit documentaire.....	46
2-2-1-1- les documents.....	46
2-2-1-2- Les quantités et montants.....	47
2-2-1-3- Tirages et expéditions partielles.....	47
2-2-1-4- Création de la taxe de domiciliation bancaire.....	47

2-2-1-5- Le numéros d'identification fiscale NIF	47
2-2-1-5- La carte d'immatriculation fiscale.....	48
2-2-2- Les différents cas pratiques du crédit documentaire	49
2-2-2-1- Le crédit documentaire provisionné à 100%	49
2-2-2-2- Le crédit documentaire relayé par un crédit d'investissement.....	49
2-2-2-3- La ligne de crédit documentaire.....	49
2-2-2-4- Le Crédit relayé par un découvert bancaire	50
2-2-2-5- Crédits documentaires payable par le débit de compte devises.....	50
2-3- Les étapes de déroulement d'un crédit documentaire à l'import.....	50
2-3-1- La domiciliation d'une opération de commerce extérieur	51
2-3-1-1- Aspect réglementaire de la domiciliation	51
2-3-1-2- Les opérations exclues de la domiciliation	51
2-3-2- L'ouverture et la gestion d'un dossier de domiciliation pour une importation.....	52
2-3-2-1- l'ouverture.....	52
2-3-2-2- Le suivi et la gestion	54
2-3-2-3- L'apurement	54
2-4- Traitement pratique d'une demande d'ouverture Crédit documentaire à l'import.....	54
2-4-1- Les imprimés utilisés.....	55
2-4-1-1- La procédure	55
2-4-1-2- Le schéma comptable au niveau de l'agence.....	55
2-4-2- La modification d'un crédit documentaire	57
2-5- Exemple d'une opération de crédit documentaire à l'importation	58
2-5-1- Présentation du contrat	58
2-5-2- Déroulement d'une opération du crédit documentaire	58
2-5-3- Demande d'ouverture de dossier de domiciliation (importation)	59
2-5-4- Demande d'ouverture de crédit documentaire	60
2-6- L'impact de l'utilisation des TIC sur les opérations du commerce extérieur.....	61
2-6-1 Les avantages de l'adoption des TIC dans la banque.....	61
2-6-2 Les inconvénients.....	61
Conclusion.....	61
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	62
BIBLIOGRAPHIE.....	63
ANNEXES	

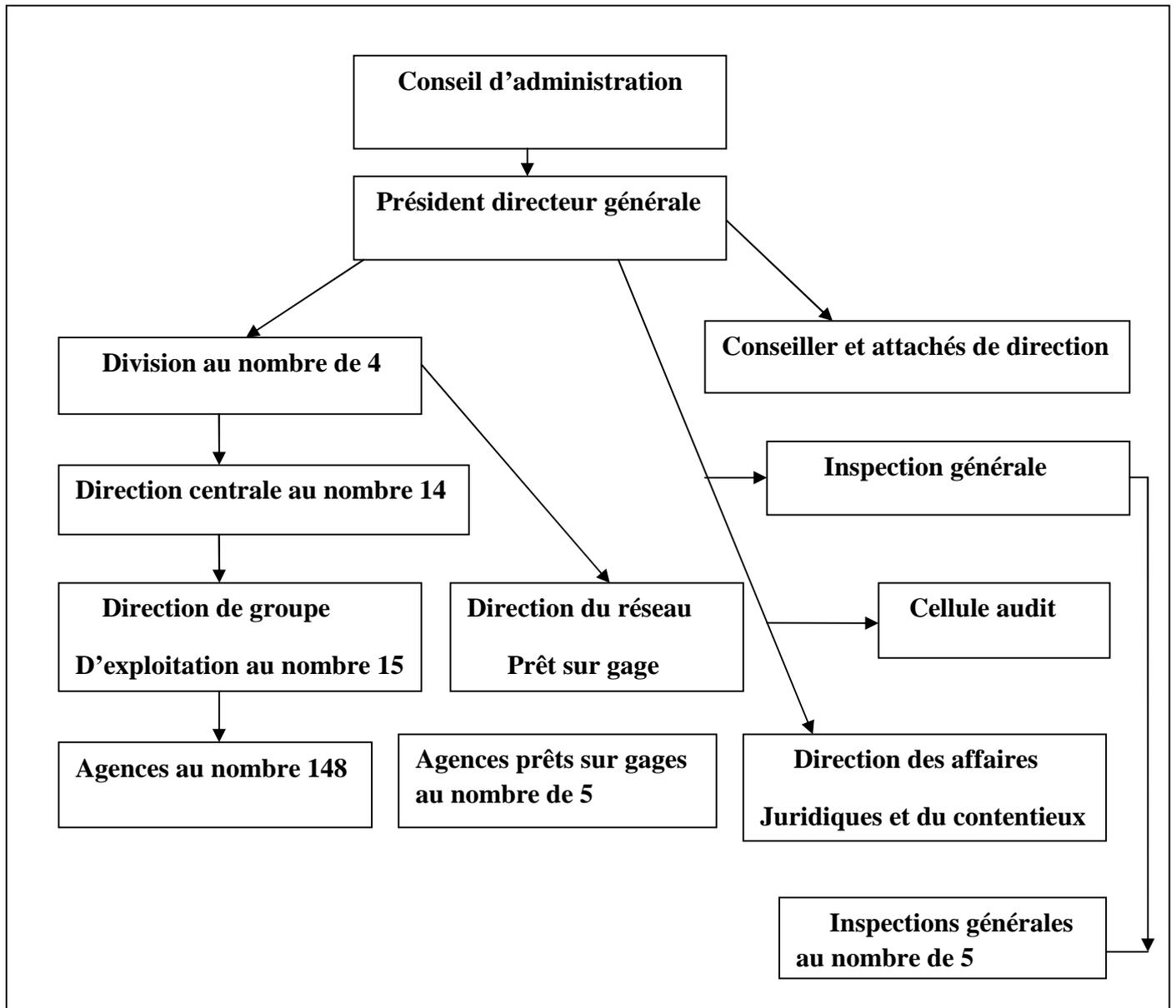
Résumé

L'implication des TIC dans le paysage bancaire augmente de l'efficacité du système bancaire et le rend plus facilement évolutif. L'introduction de ces innovations dans les opérations de commerce extérieur, en particulier le Credoc, présente un aspect différent qui peut être expliqué dans la circulation et la transmission des informations par le réseau SWIFT.

Cette étude tente de reprendre la thématique des TIC à travers un exemple impliquant une banque nationale, la BDL, et deux opérateurs du commerce extérieur, l'un fournisseur et l'autre client, tentant de réaliser une transaction à l'internationale. Au cœur de cette opération, un moyen de paiement international, le Credoc et un réseau, le SWIFT. L'objet de l'étude est de savoir comment SWIFT améliore-t-il le déroulement des opérations commerciales extérieures.

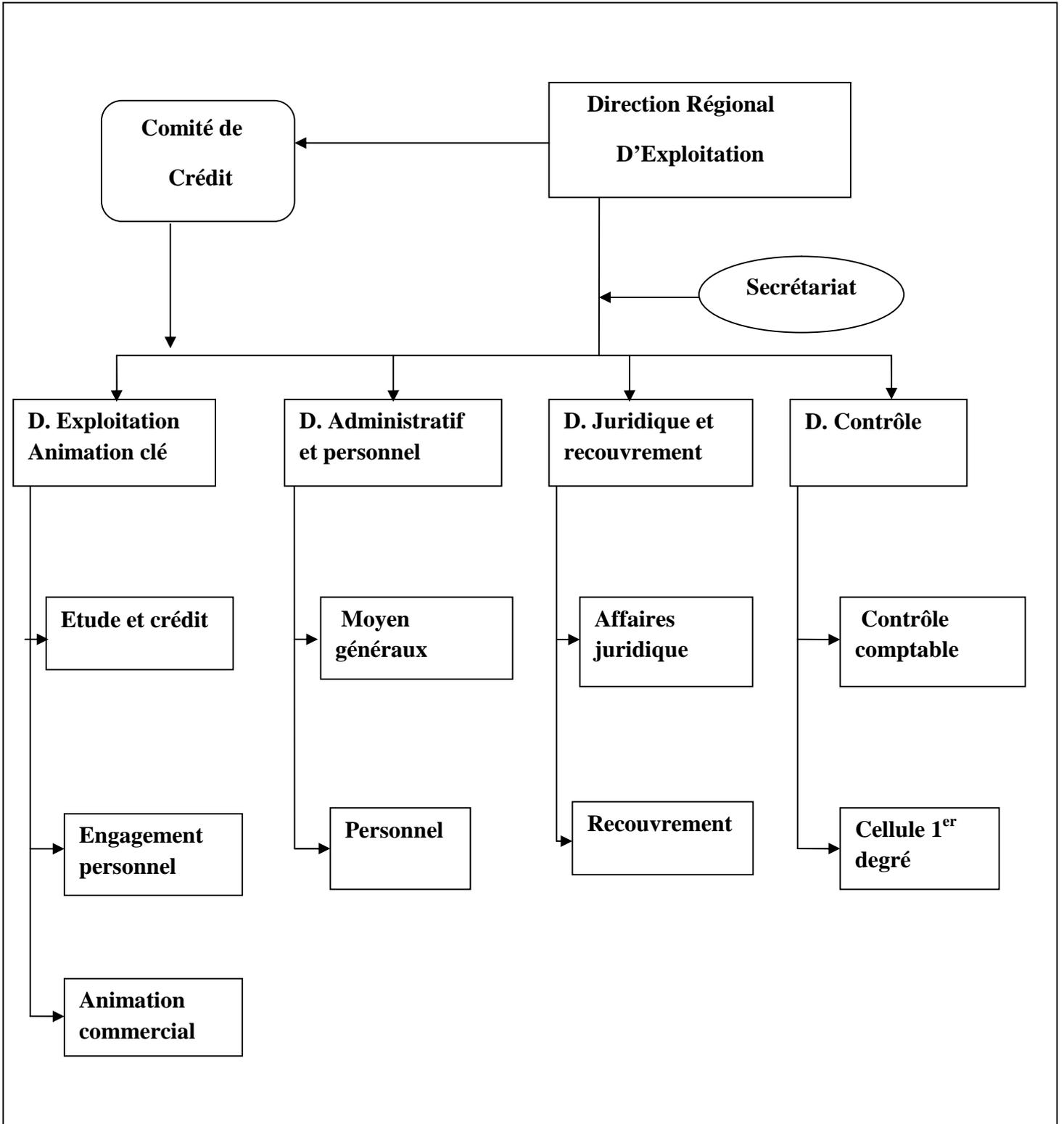
Mots clé : BDL, Credoc, Commerce Extérieur, SWIFT, TIC.

Organisation de la BDL au niveau national



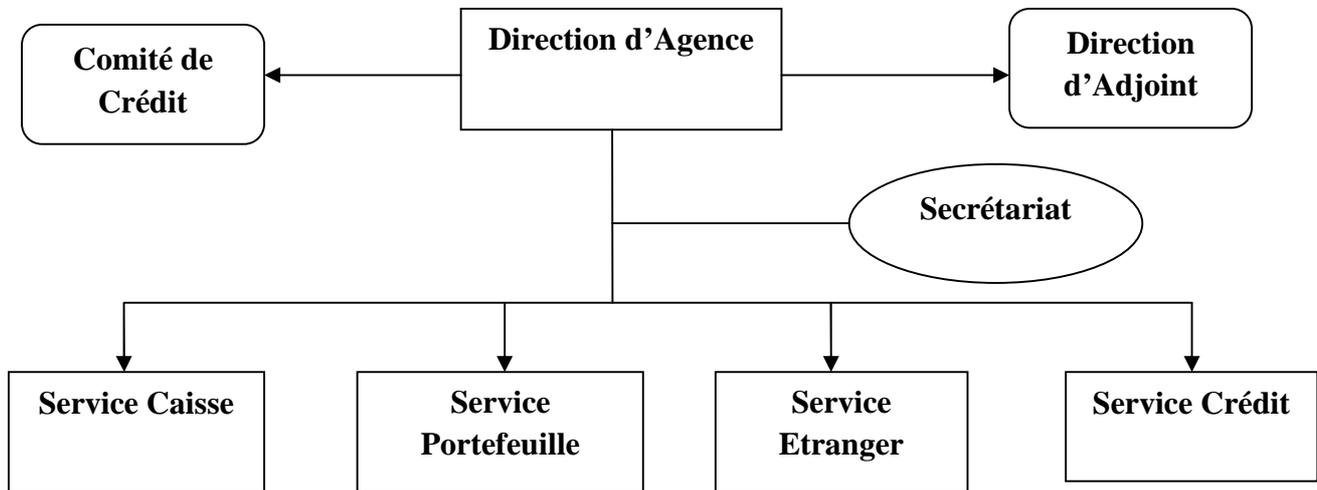
Source : Procédure de gestion portant organisation de la BDL

Organigramme de la DRE



Source : Procédure de gestion portant organisation de la BDL

Organigramme de l'agence



Source : Procédure de gestion portant organisation de la BDL

NOUVEAU MODELE EM 7

Ce formulaire est à remplir par l'agence, sauf pour certains champs qui sont à remplir par la Direction du Commerce International "DCI"

DESTINATAIRE CODE SWIFT CHAMPS A REMPLIR PAR LA DCI
(Correspondant à désigner par la DCI)

MESSAGE TYPE 700 EMISSION CREDIT DOCUMENTAIRE :

TEXT :

27 : SEQUENCE OF TOTAL :

1/1

40A : FORME DU CREDIT DOCUMENTAIRE : IRREVOCABLE ET CONFIRME

20 : NR DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

CHAMPS A REMPLIR PAR LA DCI

60031C : DATE D'EMISSION : 11/03/14

31D : DATE ET LIEU DE VALIDITE : 30/06/14 BDL 160

50 : DONNEUR D'ORDRE : SARL TSM

(Faire attention à la forme juridique qui ne doit pas être différente de celle mentionnée sur le registre de commerce et celle indiquée sur la facture proforma) : indiquez l'adresse exacte.

59 : BENEFICIAIRE : ECORAY CO., LTD.

32B : MONTANT ET CODE MONNAIE : 120 050.00 USD (CENT VINGT MILLE CINQUANTE DOLLARS AMERICAINS)

MONTANT (en chiffres et en lettres)

39A : s'il y a tolérance sur le montant (indiquer la tolérance en pourcentage ±)

Maximum : 100%

Environ : + %, - %

41A : UTILISABLE AUPRES DE : BDL Agence 160

- VOUS-MEMES PAR PAIEMENT (BDL - Direction du Commerce International)

43 : EXPEDITIONS PARTIELLES :

~~AUTORISEES~~ INTERDITES (biffer la mention inutile)

43 : TRANSBORDEMENT :

AUTORISE ~~INTERDIT~~ (biffer la mention inutile)

44A : ON BOARD/DISP/TAKING CHARGE / EXPEDITION : BUSAN SEA PORT KOREA

Indiquer le port ou l'aéroport d'embarquement.

Si les marchandises voyagent par la voie terrestre, indiquer le lieu de destination.

44B : DESTINATION : PORT SEC ALGER

Indiquer le port ou l'aéroport de destination

ECORAY Co.,LTD.

3F, TaeSeung B/D, 536, Eonju-ro, Gangnam-gu, Seoul, KOREA 135-917
 Phone +82 70 7510 3400 Fax +82 70 8630 3420
 Email to sales@ecoray.kr / sales@acomaxray.com

PROFORMA INVOICE

P.I NUMBER : AK-TSM-140225 P.O No. :
 DATE : February 25,2014
 Ordered by : **SARL TSM**
 10 ,boulevard des frères beggaz Nouvelle ville tizi ouzou ALGERIA
 Tel)+213-26 205602

Ship to ALGIERS PORT SEC

P.O DATE	CONSIGNEE	SHIPPED VIA	PORT OF DISCHARGE	PAYMENT TERMS
	SARL TSM	SEA	ALGIERS PORT SEC	L/C at sight

Q'TY	UNIT	DESCRIPTION	UNIT PRICE	TOTAL
02	SET	HF-525Plus Radiographic X-ray system - 40kW HFG (500mA/125kV) - Toshiba E7239X tube (140kHU, focal 1.0/2.0mm) - Floor mounted tube stand - Wall bucky stand (10:1 grid) - 4 way floating bucky table (10:1 grid) - Manual collimator - 6m long HV cable - 288 APR - 220VAC 50/60 Hz single phase	14,750	29,500
03	SET	EXR-650 Mammography unit (Film type) - 3.5 kW HFG - Rotating tube (300kHU, focal 0.1/0.3mm) - AEC (Automatic Exposure Control) - Auto driven C-arm movement - MICOM control compression system - 24X30 cm bucky device - 220VAC 50Hz single phase	28,850	86,550

Delivery time to shipment : Within 6 weeks from the date of L/C receipt.
 All the payments indicated are US Dollar only.

Sub Total	116,050
Shipping	4,000
Others	
Others	
TOTAL (NCFR Algiers port SEC)	USD120,050

- ORIGIN OF GOODS : REPUBLIC OF KOREA.
- PORT OF LOADING : BUSAN SEAPORT, KOREA
- PACKING & LABELING : STANDARD EXPORT PACKING & LABELING
- INSURANCE : COVERED BY BUYER
- INSPECTION : SELLER'S TO BE FINAL
- VALIDITY : March 31,2014
- Bank information :

KOREA EXCHANGE BANK NONHYUN DONG BR.

ACCOUNT NO. 650-005154-820

Account Name : EcoRay

SWIFT CODE : KOEXKRSE

8. TRADE TERMS :

The trade used in this contract shall be governed and interpreted by the INCOTERMS 2010 edition, unless otherwise specifically stated.

9. ARBITRATION

All disputes, controversies or differences which may be arise between the parties, out of or in relation to or in connection with this contract shall be finally settled by arbitration in Seoul, Korea in accordance with the commercial arbitration rules of the Korea commercial Arbitration Board and under the laws of Republic of Korea. The award rendered by the arbitration shall be final and binding upon both parties concerned.

10. Partial shipment and trans-shipment are allowed, the copy of B/L, the 3rd party B/L are not acceptable. (The House B/L is acceptable)

11. Warranty : 14 months from the date of shipment (12 months only for tube and image intensifier)

12. Local installation will be done by buyer. Seller can support local installation upon buyer's request with extra cost.

Banque de Développement L
Agence de TIZI-OUZOU

150504 2014 1 10 00014 USD

Domiciliation du ... 11/03/2014

AGENCE

Directrice

Reprendre fidèlement l'objet de la facture proforma

**45A : CONCERNANT L'EXPEDITION : - 02-HF 525 Plus Radiographic X-ray system 40 KW HFG (500mA/125kV)
- 03 EXR-650 Mammography unit (film type) 3.5 KW HFG**

CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DU : **AK-TSM-140225 du 25/02/2014**
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE

46A : DOCUMENTS REQUIRED / DOCUMENTS EXIGES :

- **FACTURE DEFINITIVE EN 04**
- EXEMPLAIRES SIGNES PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE.
- **UN JEU COMPLET DE CONNAISSEMENT « CLEAN ON BOARD »** ETABLI A L'ORDRE DE LA BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL AGENCE160 NOTFY ORDONNATEUR.
- **CERTIFICAT D'ORIGINE - CERTIFICAT DE CONFORMITE ETABLI PAR LE FOURNISSEUR**
- **CERTIFICAT DE QUALITE ETABLI PAR LE FOURNISSEUR - LISTE DE COLISAGE - NOTE DE POIDS.**

NB/ Si le crédit documentaire est provisionné à 100% à partir des fonds appartenant en propre à L'ordonnateur, le/les connaissance(s) peuvent ne pas être libellé(s) à l'ordre de la BDL

Rajouter d'autres documents s'il y a lieu

47A : CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES :

+ **MARCHANDISE VENDUE EN** (Indiquer le terme de vente : **INCOTERM**) : **CFR**
+ **L'ENVOI DES DOCUMENTS SE FERA EN DEUX PLIS SEPARES DIRECTEMENT**
A NOTRE DIRECTION SISE 38, RUE DES FRERES BOUADDOU - BIR MOURAD RAIS - ALGER
ALGERIE PAR COURRIER RAPIDE.

CETTE LETTRE DE CREDIT EST SOUMISE AUX RUUCD REVISION 2007 PUBLICATION 600 DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE

CHARTER PARTY B/L ACCEPTABLE

71B : CHARGES/FRAIS : BENEFICIAIRE

TOUS LES FRAIS BANCAIRES HORS D'ALGERIE SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE
L'agence doit indiquer si les frais de confirmation sont à la charge du donneur d'ordre (le client doit reprendre cette mention sur sa demande d'ouverture de crédit documentaire).
Les autres frais (négociations des documents, de paiement, charges d'envoi des documents et de swift) peuvent être à la charge du bénéficiaire.

49 : CONFIRMATION INSTRUCTIONS/INSTRUCTIONS DE CONFORMATION :

CONFIRMATION : OUI NON

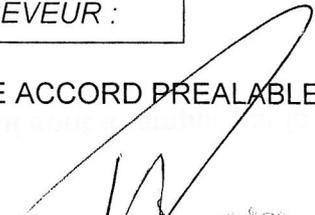
Indiquer "sans confirmation" s'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable.

72 : SENDER TO RECEIVER INFORMATION / INFO D'EMETTEUR A RECEVEUR :

LES PAIEMENTS SOUS RESERVES NE SONT PAS PERMIS SANS NOTRE ACCORD PREALABLE
VEUILLEZ NOTIFIER PAR FIL AU BENEFICIAIRE


Commerzbank International





Tizi-Ouzou, le 11.03.2014

*A Madame la Directrice
BDL Agence 160
Tizi-Ouzou*

Objet : Demande d'ouverture de CREDOC margé à 25%

Références : Proforma N° AK-TSM-140225
Montant : 120 050.00 USD
Faveur : Ecoray Co.,LTD - Corée du Sud

Madame la Directrice,

J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir ouvrir un CREDOC margé à 25% d'un montant de 125 050.00 USD en faveur de Ecoray Co.,LTD - Corée du Sud.

Veuillez agréer, Madame la Directrice, l'expression de mes sentiments distingués.

Le Gérant
Dr B. SARAQUI



**Le Gérant
Dr. B. SARAQUI**

LISTE DES DERNIERES OPERATIONS

Numero de compte : 005 00160 4002095450 57 MONNAIE DA
 Nom ou Raison Sociale: SARL T S M
 Nom Jeune Fille :
 Adresse : RUE FRERES BEGGAZ N VILLE
 TIZI OUZOU 15000

LIBELLE	DATE	REFERENCE	OPERATION	SOLDE
ANCIEN SOLDE				-10.243.879,67
	11.03.2014	2868959	+374.400,00	-9.869.479,67
DOMIC.IMP	11.03.2014	CD00011	-3.510,00	-9.872.989,67
EMPRUNT FINAN	11.03.2014	CD00011	-1.364.739,04	-11.237.728,71
DOMIC.IMP	11.03.2014	CD00012	-3.510,00	-11.241.238,71
EMPRUNT FINAN	11.03.2014	CD00012	-2.321.132,27	-13.562.370,98
				(S.E.O.O)

