



**République Algérienne Démocratique et Populaire**  
**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique**  
**Université Abderrahmane Mira de Bejaïa**  
**Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestions**  
**Département des Sciences commerciales**

# **Mémoire de fin de cycle**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales**

**Option : Finance et Commerce International**

**Thème :**

**Etude de l'évolution de la banque dans le financement du  
commerce international. Cas de la B.N.A**

***Réalisé par :***

**IGUEZIRI Nawel**

**KECIRI Melissa**

***Encadré par :***

**Mr ZEGGAGH Ali**

**Promotion : 2022**

# *Remerciements*

*Nous tenons à remercier Monsieur **ZEGGAGH Ali** pour sa qualité d'encadrement, sa patience et sa disponibilité durant la préparation de ce mémoire. Ses conseils nous ont été d'une grande aide.*

*Nous remercions l'ensemble de nos professeurs pour nous avoir transmis leurs savoirs et leurs passions tout au long de ces cinq années d'études.*

*Nos remerciements s'adressent aussi à tous les employés de l'agence BNA de Bejaia d'avoir été bienveillant, et de nous avoir permis d'accéder aux informations qui nous étiez d'une grande utilité pour l'accomplissement de notre recherche.*

*Et enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce travail*

# *Dédicace*

*Avec une immense gratitude que je dédie mon modeste travail à la mémoire de mes chers grands-parents SALAH et LOUISA, comme preuve de reconnaissance pour leurs amour et affection.*

*À ma source d'amour, mon adorable maman ZAHIA pour son amour, affection et ses encouragements.*

*À mon cher papa ABDELGHANI pour son soutien, et la confiance qu'il m'a accordée, que ce travail reflète mon immense reconnaissance et mon affection.*

*À mes deux chers frères ZAHIR et MESSIPSSA et ma chère belle-sœur Lydia de m'avoir toujours soutenu durant tout mon parcours.*

*À ma chère tante Khadija qui m'a toujours conseillée et encouragé.*

*À toute personne qui occupe une place dans mon cœur.*

**K. MELISSA**

# *Dédicace*

*Je tiens particulièrement à remercier et dédier ce modeste travail, mais néanmoins important, à chaque membre de ma petite famille. En commençant par mon cher papa et ma chère maman, qui n'ont cessé de me redonner foi et patience.*

*Mes deux frères NABIL et MOURAD, ma chère sœur Lamia, son époux MOUSSA et leurs deux merveilleux enfants FARES et EMMA sur lesquels je me suis tant reposé. Tous ont su m'encourager à repousser mes limites.*

*Sans toute fois oublier quelques-uns de ma famille de cœur, si chers à mes yeux, qui m'ont accompagnée durant mon long parcours et ont fait un bout de chemin avec moi, leurs compagnies, leurs soutiens et leurs conseils m'ont énormément aidée et touchée. Alors, K, NEDYOULINE, SARAH et SONIA. Un grand merci.*

*I. Nawel*

## Liste des abréviations

**AXA** : Et un groupe international français spécialisé dans l'assurance

**NTIC** : Nouvelles technologies de l'information et de la communication

**ATM** : Mode de transfert asynchrone

**E-BANKING** : Service bancaire en ligne

**CIB** : Une carte interbancaire

**DAB** : Désigne un distributeur automatique de billets

**GAB** : Un guichet automatique de banque

**TPE** : Terminal de paiement électronique

**M-BANKING** : Service bancaire mobile

**API** : Application programming interface

**DSP2** : La directive sur les services de paiement

**NTI** : Nouvelles technologies de l'information

**IA** : Intelligence artificielle

**CCI** : Les chambres de commerce et d'industrie

**BNA** : Banque nationale d'Algérie

**BA** : Banque d'Algérie

**BAD** : La caisse algérienne de développement

**CPA** : Crédit populaire d'Algérie

**BEA** : Banque extérieur d'Algérie

**EPE** : L'entreprise publique économique

**SAP** : Développement de programmes d'analyse de système

**BADR** : Banque de l'agriculture et du développement rural

**CMC** : Conseil de monnaie et du crédit

**PREG** : Provision retenue en garantie

**DOD** : Direction des opérations documentaire

**TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée

**CFR** : Coût et fret

## Liste des figures

<b>Figure 01</b> : l'intelligence artificielle au service des humains.....	26
<b>Figure 02</b> : représentatif d'une opération d'affacturage.....	34
<b>Figure 03</b> : Rôle des intervenants.....	47
<b>Figure 04</b> : Le déroulement du crédit documentaire.....	51
<b>Figure 05</b> : Les intervenants dans la remise documentaire.....	53
<b>Figure 06</b> : Déroulement de la remise documentaire.....	55

## Liste des schémas

<b>Schéma 01</b> : intermédiation financière d'une banque dans l'économie.....	6
<b>Schéma 02</b> : Organigramme de l'agence catégorie « C » en 587 Bejaia.....	64



# **Sommaire**

## **Sommaire**

*Remerciements*

*Dédicace*

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des schémas

Introduction générale.....	1
Chapitre I: Généralités sur le financement de la banque	
Section 1 : Présentation générale de la banque .....	3
Section 2 : Les différents types de banques .....	7
Section 3 : Organisation des banques.....	8
Section 4 : La relation entre la banque et l'entreprise, relation client dans la banque.....	8
Section 5 : mutation au niveau de l'environnement de la banque .....	10
Section 6 : La transformation digitale des banques .....	17
Chapitre II: Les techniques et les instruments de financement à l'international	
Section 1 : Les techniques de financement du commerce international .....	29
Section 2 : Les techniques de financements à moyen et long terme.....	35
Section 3 : Autre technique de financement .....	40
Section 4 : Les instruments et les moyens de paiement à l'international .....	41
Section 5 : Les modes de paiement à l'international .....	44
Section 6 : La couverture de risque inhérent aux opérations du commerce international.....	56
Chapitre III: Etude de cas pratique au sein de la BNA agence 587	
Section 1 : Présentation de l'agence d'accueil B.N.A « 587 » BÉJAIA .....	60
Section 2. Déroulement d'une opération du crédit documentaire à la banque B.N.A « 587 » BÉJAIA.....	66
Conclusion générale .....	72
Bibliographie	
Annexes	
Résumé	

# **Introduction générale**

La Banque est une industrie très ancienne, probablement l'une des plus anciennes. Les activités bancaires remontent au deuxième millénaire avant notre ère. Les banques ont prospéré à Babylone, puis à Athènes au milieu du premier millénaire, puis tout au long de la période hellénistique., Est enfin dans l'empire romain. Après le Moyen Âge, l'activité bancaire ne cessent de fleurir en Italie du Nord et en Flandre, puis en Bourgogne, puis dans tout l'Europe. Elle a commencé à se développer lorsque les banques sont devenues les institutions chargées d'assurer les mécanismes de paiement sans numéraire. À partir de là, à la créer de la monnaie biblique (scripturale) par son crédit et assuré efficacement l'exécution des règlements entre agents économiques et développé les mécanismes du marché monétaire. Les banques n'ont cessé de croître au fil du temps, avec de nombreux changements de fonctionnement et de réglementation au fil des années mais aussi par sa digitalisation. Afin d'atteindre les banques (moderne) d'aujourd'hui, elle connaît un nouvel essor, de plus en plus de personnes ont des comptes bancaires, de nouveaux clients apparaissent, de nouveaux moyens de paiement voit le jour : les cartes bancaires, parallèlement le groupe bancaire se développe également, ses institutions opère dans le monde entier et leurs activités sont divers : investissement immobilier, présence sur les marchés financiers, utilisation croissante d'autres canaux de distribution : opérations Internet, accord avec les commerçants pour les cartes de crédit et les paiements par carte, distributeur public, publipostage, centre d'appel sur place.

Le développement des échanges internationaux et l'éloignement géographique entraînant des risques accrus pour les importateurs et les exportateurs, ces risques liés au financement des importations, aux conditions de collecter de financement et de mobilisation des créances nées des exportations, pour faire face et limiter ses risques et construire une sécurité maximale pour les transactions commerciales, diverses mode de paiements et mise en place, mais encore le moyen de paiement le plus adapté et exigé pour les parties contractante (importateur exportateur) est le crédit documentaire.

Les banques ont créé divers moyens de paiements et mode de financement (chèque, billet a ordre, virement international...) mais aussi (le crédit documentaire, la remise documentaire, transfère libre). Afin de protéger et de renforcer ces transactions, car ces moyens de paiement constituent les paramètres déterminants est indispensable à tout échange commercial, mais aussi afin de satisfaire les exigences de son acheteur/vendeur.

Notre travail porte sur « l'étude de l'évolution de la banque dans le financement du commerce international », la question principale pourrait se présenter comme suit : Est-ce que la banque ou le système bancaire parvient à financer réellement le commerce international de façon progressive ? Maintenant, pour mieux cerner celle-ci, nous avons jugé utile de la décomposer en sous-question subsidiaires :

- 1) Quel est le processus à suivre pour l'octroi d'un financement bancaire ?
- 2) Quelle est la technique la plus sécurisée en matière de financement du commerce international ?
- 3) Quel est l'impact du financement bancaire sur les transactions commerciales ?

Auxquelles on a émis des hypothèses suivantes :

- Le choix du financement bancaire comme solution pertinente entre les parties contractuelles (importateur exportateur).
  - La banque représente une garantie en matière de sécurité lors de l'opération d'achat ou de vente des biens et services.
  - Le financement bancaire stimule les transactions commerciales entre agents qui s'engagent.
- Toutes ces hypothèses pour affirmer ou infirmer ces hypothèses, nous effectuerons une recherche documentaire en profondeur, voire un stage au sein de la BNA.

Enfin nous avons divisé notre travail en deux parties, une partie théorique basé sur une recherche bibliographique (ouvrage, mémoire, des documents de la banques et site Internet, ... Etc.). Et une partie pratique, en effectuant un stage au sein de la BNA

Notre mémoire s'articule autour de trois chapitres à savoir :

Le premier chapitre est consacré aux généralités sur le financement de la banque, le second chapitre traite les techniques et les instruments de financement à l'international, et le troisième dernier chapitre est réservé à l'étude de cas pratique (le règlement d'une opération d'importation par le crédit documentaire) à la BNA agence « 587 » de Bejaia.

**Chapitre I**

**Généralités sur le**

**financement de la banque**

## Introduction du chapitre

La banque est définie comme un intermédiaire financier, et un établissement qui a pour profession habituelle de réaliser certaines opérations, en collectant de l'épargne et octroyant des crédits aux agents économique (intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de fonds). Le crédit bancaire, qui se concrétise sous plusieurs formes correspondantes aux divers besoins de financement des agents, apparait ainsi, comme un élément très important pour le bon fonctionnement de toute l'économie.

Dans ce chapitre, nous devons définir la banque en citant ces différents rôles ainsi ces types et ces organisations.

## Section 1 : Présentation générale de la banque

### 1.1 Définition de la banque

La banque au sens de la loi sur la monnaie et le crédit 90-10 d'avril 1990 abrogé par l'ordonnance 2003 portant sur la monnaie et le crédit, définit les banques comme « des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations suivantes : la réception de dépôts de la clientèle, accorde des crédits a tout type de clientèle et pour toute durée, mettre en place et gérer les moyens de paiement, effectuer des opérations connexes à leur activité principale : change, conseils et gestion en matière de patrimoine pour les particuliers, conseils et gestion aux services des entreprises ».<sup>1</sup> Une banque est une entreprise qui a une activité financière. Elle constitue, juridiquement, une institution financière régie par le code monétaire et financier. Sa fonction principale consiste à proposer des services financiers tels que collecter l'épargne, recevoir des dépôts d'argent, accorde des prêts, et gérer les moyens de paiement.<sup>2</sup>

### 1.2 Fonction de la banque :

#### ❖ La collecte des dépôts :

La collecte des dépôts est une mission essentielle des banques et représente un enjeu considérable pour chaque établissement, car elle détermine pour chaque banque sa part de

---

<sup>1</sup> Groupe de Boeck s.a, Edition de Boeck université, 2010, P110

<sup>2</sup> <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198859-banque-definition-traduction-et-synonymes/>. Consulté le 02/05/2022

marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché en tant que prêteur ou emprunteur.

❖ **La gestion des moyens de paiement :**

Afin de faciliter les transactions, les banques ont mis à la disposition de leur clientèle, différents moyens de paiement, efficaces et sécurisés. Pour la réalisation de différentes opérations la banque met à la disposition de sa clientèle des instruments de paiement classique (chèque, lettre de change, ordre de virement,...) d'une part et d'autres supports électroniques pour faciliter et surtout sécuriser les recouvrements des appoints et cela par la mise en place d'un système de paiement électronique.

❖ **L'octroi des crédits :**

La distribution des crédits est l'activité principale d'une banque. Elle se dispose de ressources suffisantes. La banque met à la disposition de sa clientèle une variété de concours. Cette activité est liée à la réglementation prudentielle. La banque peut faire appel aux marchés interbancaire, ou à la banque centrale pour se refinancer.

❖ **L'activité financière des banques :**

Les banques développent de multiples activités financières, soit pour leur compte, soit pour le compte de leur client en intervenant sur le marché financier et monétaire. Elles assistent et conseillent les sociétés lors d'émissions d'action et lors de leur introduction en bourse.<sup>3</sup>

### **1.3 Le rôle de la banque :**

La banque joue un rôle très important dans le financement, et remplit simultanément un double rôle et qui sont :

➤ **Banque et activité de transformation des actifs non liquides en passifs liquides**

Dans une économie de marché, ils existent de la finance directe et de la finance indirecte. Certains agents non financiers de taille petite n'ont pas accès au financement du marché. Les banques viennent pour répondre aux besoins de financement des agents sous forme de proposition des produits spécifiques, à titre négociable dans le marché et au moyen de

---

<sup>3</sup> Philippe NARASSIGUIN « monnaie, banques et banque centrales dans la zone EURO » ed de boeck, 1ere ed mars 04 pp 85-86-87-88.



particuliers. Ainsi, les intermédiaires financiers se donnent pour rôle d'assurer une meilleure adéquation entre les caractéristiques des besoins de financements des emprunteurs (demande des capitaux à long terme) et les caractéristiques des capacités de financement des prêteurs (offre des capitaux à court terme). Pour se faire les intermédiaires bancaires remplissent la fonction de transformation financière.

➤ **Le financement par le crédit bancaire**

À côté de la nécessité de l'existence d'un système financier efficace capable d'assurer une réallocation des ressources d'épargne accumuler. Il apparaît un rôle déterminant en accomplissement les tâches particulières qui leurs sont propres : création de monnaie de crédit, ainsi les banques ont la particularité de pouvoir financer les objets indépendants des fonds accumulés.

▪ **La banque, un intermédiaire financier**

Le rôle d'intermédiaire financier est pris directement ou indirectement par la banque. Le but de ce dernier est de satisfaire les besoins des agents économiques, qu'ils soient des besoins de capitaux ou de services (qui est une activité qui sort de l'intermédiation). Certains agents, tels que les ménages, ne consomment pas l'intégralité de leur revenus et dégagent une épargne qu'ils cherchent à placer, d'autres agents, dépensent d'avantage que leur revenu, ils ont donc un besoin de financements. L'intervention de la banque pour mettre en relation ces deux catégories d'agents est part :

• **La désintermédiation financière**

Ce procédé rentre dans le cadre de la finance directe ou d'économie du marché des capitaux, ou les agents ont besoin de financement. Dans ce cas, ils émettent des titres sur le marché des capitaux pour que les agents à capacité de financements les achètent, donc le prêteur et l'emprunteur se mettent en contact directement.

• **L'intermédiation financière**

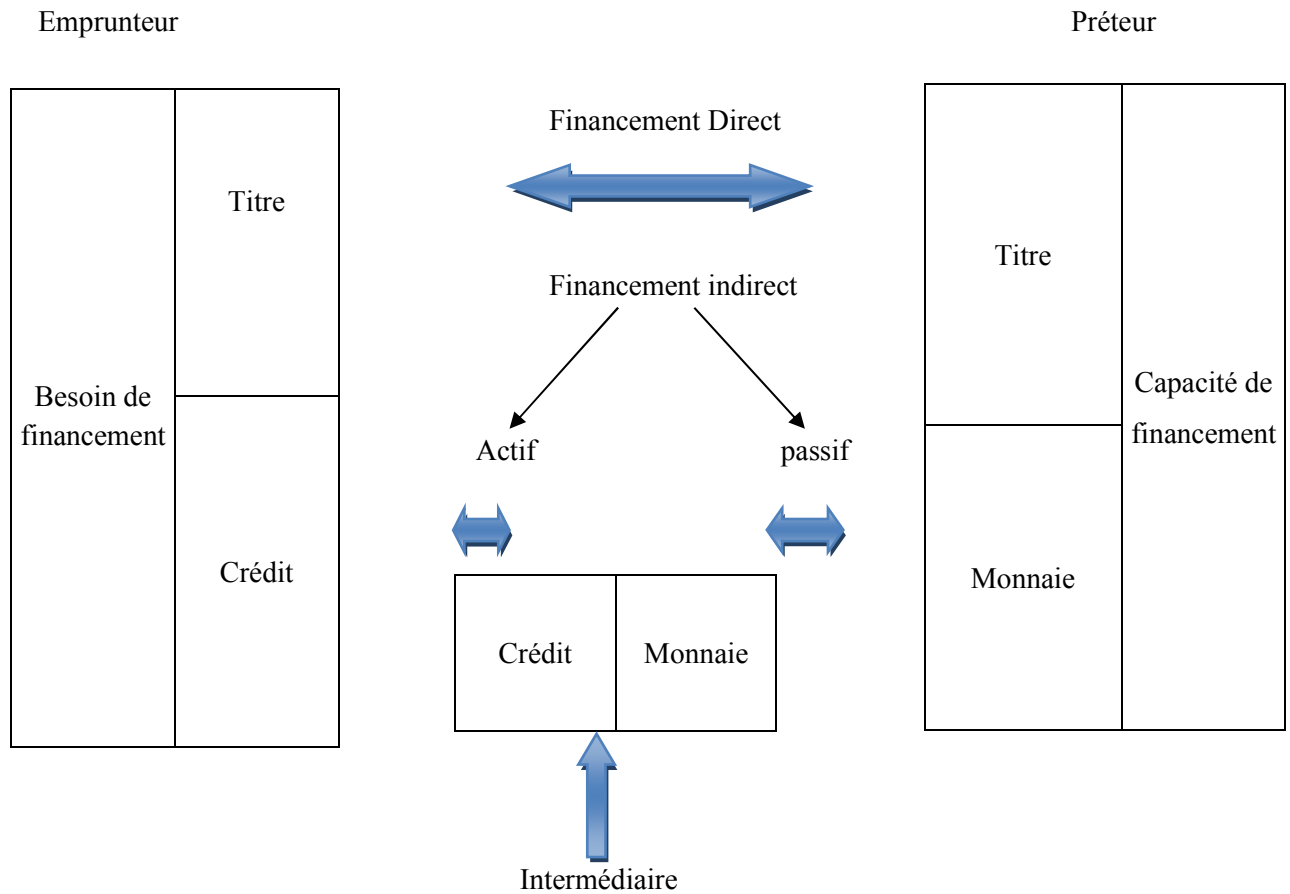
Ce procédé est lié à la finance indirecte ou à l'économie d'endettement, où un intermédiaire financier vient s'intercaler entre les agents à capacité et à besoin de financement.<sup>4</sup> Cet

---

<sup>4</sup> LAMARQUE Eric, « Management de la banque », 3ème Edition, Paris, France, 2011, p140

intermédiaire collecte les fonds sous formes de dépôt et les prête à ceux qui ont besoin, selon la figure suivante :

**Schéma 1 :** intermédiation financière d'une banque dans l'économie



Source : SYLVIE DE COUSSERGUE, (2006), « Gestion de la banque », 3ème éd, DUNOD, Paris, P145.

## Section 2 : Les différents types de banques

### 2.1 Les banques commerciales

Les banques commerciales ce sont des établissements bancaires qui entretiennent des liens directs avec leurs clients. Cette institution exerce en général toutes les activités des banques traditionnelles, entre autres la distribution de crédit, et la vente de produit d'épargne livrets, assurance-vie, etc.

- Prêt personnel, crédit immobilier, et découvert bancaire, etc.

La gestion de moyen de paiement (chèque, virement bancaire, carte bancaire etc.) Et la collecte des ressources financières. La banque commerciale, telle qu'on la connaît actuellement fait souvent office de banque d'investissement.

### 2.2 Les banques d'affaires

Les banques d'affaires s'occupent de finance d'entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégique et financiers. Ces banques d'affaires accompagnent aussi les entreprises sur des projets de fusions-acquisitions.

### 2.3 Les banques d'investissement

Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marchés financières. Ces banques achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur le marché financier. Elles peuvent aussi s'occuper de levée de fonds pour des entreprises nouvellement cotées ou gérer des opérations de change.

### 2.4 Les banques centrales

Les banques centrales sont les banques des banques, elles sont des organisations qui ont une influence sur l'économie mondiale. Elles sont responsables de la création de monnaie elles fixent aussi le taux directeur de l'économie. Le taux directeur étant le taux auxquelles les autres banques qui dépendent de cette banque centrale vont emprunter de l'argent. Ce taux à

une influence sur tous les autres taux d'intérêt comme les crédits immobiliers, les crédits à la consommation, le taux du livret.<sup>5</sup>

### **Section 3 : Organisation des banques**

Pour effectuer son activité d'une manière efficace et productive, toute banque doit avoir une organisation qui répond aux besoins de sa clientèle. Chaque banque a sa propre organisation qui est déterminée selon certains critères qui sont spécifiques à celle-ci dont :

- L'identité de la banque ;
- La politique bancaire menée par la banque ;
- Le type d'opération qu'elle effectue ;
- Les attributions et les services différents d'une banque à une autre. Mais il y'a des caractéristiques et des services communs à toutes les banques

### **Section 4 : La relation entre la banque et l'entreprise, relation client dans la banque**

#### **4.1. La relation entre la banque et l'entreprises :**

Les premiers travaux sur la relation banque-entreprise ont été initiés au début des années cinquante dans un environnement marqué par le rationnement de crédit. L'entretien d'une bonne relation avec la banque a été considéré comme un facteur assurant la disponibilité des crédits pour l'entreprises. Par la suite, les travaux de recherche s'intéressaient particulièrement à l'existence d'une interaction entre la banque et ses clients. La relation de dépôt semblait constituer une base de déploiement de la relation bancaire. Dans ce cas la banque offre des crédits, avec des conditions avantageuses, qu'aux clients avec lesquels elle a déjà entretenus une relation, c'est-à-dire à ses déposants ou à ses anciens emprunteurs. En outre, la banque et l'entreprises préfère maintenir une relation durable plutôt que maximiser des profits instantanés.

- Dans le cas des grandes entreprises : les banques financent les grandes entreprises par le crédit : elles octroient des prêts à moyen/long terme mais aussi des

---

<sup>5</sup> <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques> consulté le 16/04/2022

découverts, des crédits à court terme. Par ailleurs, les banques proposent aux entreprises des services de gestion permettant d'optimiser leurs trésoreries en placent les excédents en produits bancaires, placements financiers ou placement monétaire.

- Les banques sont un intermédiaire essentiel entre les entreprises et les marchés de capitaux. Ainsi elles émettent et placent des titres pour le compte de ces grandes entreprises, assument une partie du risque de contrepartie.
- La banque assure des services financiers aux grandes entreprises d'une complexité technique plus importante : gestion de risque accompagnement à l'export.
- Les banques se chargent également des opérations dites de haut de bilan, cession d'entreprise, introduction de l'entreprise en bourse, ouverture de son capital, émission d'obligation, etc.
  - Le cas de petites et moyennes entreprises

Les petites et moyennes entreprises représentent plus de 99% de la population des entreprises. Elles assurent entre 60 et 70 % de la création nette d'emplois, et elles jouent un rôle particulièrement important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants. Les banques ont un double rôle dans le processus de création des entreprises. Elles participent tout d'abord, au financement de ces entreprises nouvellement créées, que ce soit au travers d'un financement dit « intermédiaire » ou via l'émission de titre financier sur le marché primaire. Elles peuvent ensuite fournir des conseils aux entrepreneurs.

#### **4.2 La relation client dans la banque :**

La relation client banque est très importante dans le secteur bancaire, néanmoins la digitalisation a changé la donne. Aujourd'hui les clients préfèrent ouvrir un compte bancaire en ligne, les consommateurs sont d'une part plus exigeant et, d'autre part, font preuve d'un engagement croissant : cela s'illustre notamment par leur collaboration dans l'élaboration de l'offre des marques. les clients manifestent des attentes de plus en plus forte envers leur établissement bancaire en terme d'offre, de tarifs, mais aussi de service.

Les clients en attente d'écoute : l'écoute client de la part de leur banque reste le principal axe à développer pour identifier les besoins de ses clients et répondre à leurs demandes, car lors

de l'interrogation des clients près de leur banque n'obtiennent pas de réponses rapides lorsqu'ils demandent un renseignement ou font une réclamation à leur banque. La relation client repose également sur la confiance, qui doit se construire au fur et à mesure des échanges et des transactions. Face à ces attentes multiples de la part des clients, les banques sont confrontées à un challenge d'aller vers la digitalisation qu'on associe à nouveau acteur bancaire apportant plus de satisfaction envers les clients, les banques en ligne répondent aux exigences des clients sur le plan digital qui permet de simplifier un certain nombre de démarches. L'importance d'une personnalisation de la relation client : elle s'agit dans la mesure où cette relation se fonde sur la coopération : les clients sont également sociétaires et peuvent s'exprimer, participer aux décisions et voter les comptes de leurs caisses.

Aujourd'hui, le principal challenge des banques est donc d'apporter satisfaction à leurs clients en s'adaptant à leurs attentes en termes de digitalisation, tout en continuant d'entretenir une relation personnalisée.<sup>6</sup>

## **Section 5 : mutation au niveau de l'environnement de la banque**

### **5.1 Contexte de l'étude**

Les changements survenus aux seins de l'environnement bancaire consistent en premiers lieux en une apparition de nouveaux acteurs appelés Fin Tech. Ces dernières offrent des services financiers qui viennent bouleverser tout un écosystème longtemps monopolisé par les établissements bancaires traditionnels. Un deuxième facteur vient s'ajouter à l'émergence des Fin Tech, à savoir l'évolution des attentes et des comportements des clients. Par conséquent, les banques traditionnelles se sont vues dans l'obligation de revoir leurs modes de fonctionnement de manière radical.

### **5.2 Émergences des FinTech**

#### **5.2.1 Définition des FinTech**

Le terme FinTech résulte de la concaténation de « finance » et « technologie ». Comme le nom l'indique, ce sont des entreprises offrant des services financiers par le biais des technologies innovantes. Bénéficiant de leurs petites structures et de leur maîtrise parfaite des nouvelles technologies, les FinTech proposent aux grands publics une offre à la fois digital et

---

<sup>6</sup> AMOUR Ounissa, (2014), Financement des investissements, université Abderrahmane mira, Bejaia, promotion.

à faible coût. Ces sociétés sont disruptives, c'est-à-dire qu'elles cassent les habitudes établis en proposant une nouvelle façon de consommer des services, plus accessible et moins chère.

### 5.2.2. Historique

Biens que le terme FinTech semble récent, l'avènement de ces jeunes pousses ne date pas d'hier. En effet, l'historique des FinTech remonte aux années 1990, et peut être divisée en deux périodes que la crise des subprimes en 2008 sépare.

#### 5.2.2.1. FinTech1.0

Les premières tentatives alliant services financiers et technologie en commencent aux débuts des années 1990, avec l'apparition des premières banques à distance notamment « la banque direct » créée en 1994 en France, filiale de BNP Paribas et qui fut rachetée en 2002 par le groupe AXA. Sans aucuns réseaux d'agence physique les banques directes proposent des services bancaires via téléphone et minitel. Les offres se succédaient, des banques à distance aux comparateurs en ligne, en passant par les solutions de paiements mobile par SMS. Néanmoins, la plupart de ces entités ont eu du mal à se positionner convenablement et à acquérir des parts de marché qui leurs permettraient de survivre, malgré des gros montants investis et des grands espoirs fondés. En effet, les raisons de ces échecs étaient d'une part la réticence du public face à cette nouvelle offre : en France pas encore familiarisées aux nouvelles technologies, avec un taux de pénétration internet très faible. L'offre était alors mal comprise et parfois complexe. Par ailleurs, le public était entièrement satisfait de l'offre des banques traditionnelles, ne voyait simplement pas l'intérêt d'adhérer de nouveaux entrants et n'y voyait pas la valeur ajoutée. De même, la réglementation était encore floue et ne favorise pas l'émergence des FinTech.

Cependant, de nombreuses FinTech de l'époque ont réussi à s'offrir une place sur le marché des services financiers, telle que le géant des services de paiements PayPal, fondée en 1998 sous le nom de Confinity. D'autres FinTech, à savoir les banques en ligne ou à distance ont été rachetées par les grandes banques. Comme Boursorama créée en 1995 et puis rachetée par la Société Générale. Cette période allant des années 1990 jusqu'à 2008 et souvent appelée dans la littérature par la période FinTech 1.0. Le vrai catalyseur de l'expansion des FinTech était la crise des subprimes de 2008. Qui a ouvert la voie à l'ère actuelle « FinTech 2.0 ».

**5.2.2.2 FinTech 2.0**

La crise de 2008 a fortement affecté le secteur bancaire à l'échelle mondiale, et ses effets sont encore visibles. La première réaction des autorités de régulation était renforcée des normes prudentielles et d'imposée des mesures réglementaires pour éviter une éventuelle nouvelle crise. Pour se conformer à la nouvelle réglementation, les banques ont déployé des fonds énormes qui se sont directement imputés sur les clients, qui à vu les prix des produits et services financiers flamber. En outre, une méfiance généralisée des clients envers leurs banques. Avec la démocratisation d'internet et des smartphones, tous ces facteurs réunis ont créé l'opportunité idéale pour l'émergence des FinTech, et à la propagation de leurs offres à la fois alternative et à faible coût (Arner, 2016). Notant que les premières FinTech après la crise en étaient créées par des banquiers ayant quitté leurs postes pour se lancer dans des expériences dans l'objectif de repenser le modèle classique des services bancaires.

**5.3 Les évolutions des comportements et des attentes des consommateurs**

Avec le développement du numérique et son utilisation par l'humain cette accrue a influencé le comportement des clients face à la consommation des produits bancaires. Les besoins des consommateurs ne cessent d'évoluer à travers le temps. Voici les différents changements et évolutions des comportements des clients face à la digitalisation bancaire :

**5.3.1 Plus d'interactivité, de continuité de service et de simplicité d'utilisation****5.3.1.1 Interactivité et continuité de service**

Aujourd'hui, le consommateur possède une certaine facilité d'accéder à une agence bancaire, qui lui offre des prestations durant des horaires concevables à son activité professionnelle et cela grâce à la disponibilité d'internet sept jours sur sept et vingt-quatre heures sur vingt-quatre. Ce besoin d'interactivité est à l'origine, des années 90, de la mise en place et du déploiement des calls centers ou services clients. De nos jours, il se présente par la consultation en ligne des sites institutionnels de banques, renforcée d'abord par le développement de développement de l'équipement des ménages, ensuite par le développement des Smartphones et des applications mobiles afférentes. En effet, la démocratisation d'internet et du téléphone mobile a modifié les comportements des consommateurs, car n'importe qui, de nos jours, peut avoir accès à n'importe quelle



information gratuitement et à tout moment sur internet. Par conséquent les consommateurs deviennent de plus en plus exigeants.

### **5.3.1.2 Services simplifiés**

Une étude américaine réalisée en 2010 auprès de 6000 consommateurs en Europe, Amérique du Nord, Asie et Moyen-Orient analyse la valeur émotionnelle et économique de la nation de simplicité. La conclusion présentée est qu'une partie plus ou moins représentative des consommateurs (de 7% à 23% selon les régions) est prête à payer plus cher (en moyenne 6%) des produits offrant une plus grande simplicité. Cette étude place les fastfoods et les marques électroniques en première position des marques perçues comme « simple ». A l'inverse, les banques et les assurances arrive en dernière position et leurs offres sont perçues comme complexe voir même opaques.

La recherche de simplicité est une tendance de fond à l'origine, pour partie, du développement des applications mobiles, que le client a, par définition, toujours sur lui. Cette recherche de simplicité est également à l'origine de nouvelles gammes de produits et services dits «easy ». Ces derniers se caractérisent par une distribution multi canal et une communication sans intermédiaire.

### **5.3.1.3 Vers plus de désintermédiation**

Pour ce faire, le client est prêt à outre passer les intermédiaires traditionnels et à négocier par lui-même les clauses de son contrat ou la solution d'un problème rencontré. C'est ce qu'on appelle « désintermédiation ». Le phénomène de « self-service » contribue également à la désintermédiation. Les consommateurs sont devenus plus agiles avec les nouvelles technologies, plus informés et plus impatient. Ils préfèrent autogérer les opérations disponibles depuis leur domicile via son ordinateur ou son mobile. Le retrait d'espèces, la consultation de solde, la remise de chèque et les virements bancaires figurent parmi les opérations courantes les plus concernées par cette désintermédiation du client bancaire. Un autre comportement client apparait également proche de la « selfcarisation », émerge également : le consommateur devient un « consommateur » qui interagit avec l'entreprises. La relation client/ fournisseur évolue en une relation partenariale.

#### 5.3.1.4 Des conseils personnalisés et à forte valeur ajoutée

L'absence de différenciation perçue par les clients entre les différents établissements bancaires de la place, qui ont encore trop souvent une approche produite peu différenciée fondée sur des critères de segmentation classique. De plus, les comportements clients ont fortement évolué, et tendent de plus en plus vers la Co-construction d'offres adaptées à leurs besoins. Le client est replacé au centre, et la relation que la banque entretient avec ce dernier se doit d'être personnalisée. La plupart des banques fixent comme objectifs de les rencontrer à minima une fois par an (en face à face ou par téléphone). Aux conseillers, et aux banques en général de conserver l'historique de ces échanges et de les utiliser de manière pertinente, afin de personnaliser la relation établie et renforcer le lien de confiance. Cette attitude d'écoute et d'analyse des besoins individuelles des clients, correspondant au concept de marketing « one to one ». Elle doit être résolue avec l'exploitation du Big Data. Elle constitue un grand défi pour les banques, dans un contexte de génération d'information souvent très déstructurée, et de coûts prohibitifs de conquête de nouveaux clients.

#### 5.3.2 La nouvelle relation entre banque et ses clients

Les clients réclament de la praticité, de la simplicité ainsi que plus de transparence. Ils sont de plus en plus autonomes et accordent beaucoup d'importance au libre-service. Ils exigent désormais que les banques mettent à leur disposition un système de tarification simple et détaillé des offres. Selon une étude réalisée par (McKinsey, 2013) portant sur le comportement des clients bancaires français, la moitié des clients adoptent les canaux digitaux pour leurs opérations du quotidien : virement, consultation de compte, etc. cependant pour ce qui est des produits et services engageants, ils préfèrent une relation physique ; c'est-à-dire que certaines habitudes traditionnelles persistent et perdurent et les clients ont besoin de contact humain.

Les résultats de cette étude montrent le fort attachement des Français à la banque en « dure » pour la souscription à des offres engageantes. Cependant 12% déclarent utiliser les canaux numériques pour l'ouverture de leur compte bancaire et ce chiffre descend à 10% lorsqu'il s'agit de chercher des informations pour les produits complexes (prêt immobiliers, placement...). Par conséquent cela a mené à l'apparition des agences phygitales qui

mélangent l'humain et le numérique afin d'offrir aux clients une expérience fluide et pertinente qui permettra une satisfaction et une fidélisation accrue.<sup>7</sup>

### **5.3.3 L'impact de la digitalisation bancaire :**

La digitalisation joue un rôle croissant dans les métiers bancaires. Elles ne se limitent plus à accompagner le changement, maintenant, elles en deviennent le moteur. La digitale change les bases mêmes de la compétition entre les banques, mais offrent également la possibilité à des acteurs non bancaires des concurrences. Il est évident que l'avantage appartiendra à ceux qui comprendront le potentielle de changement lié aux nouvelles technologies et qui à partir d'une bonne intelligence des métiers de la finance, saurent mettre en œuvre ces technologie pour générer de réels avantages compétitifs et des profits importants.

#### **5.3.3.1 L'impact de la digitalisation sur la fonction de la production**

##### **5.3.3.1.1. Diminution des coûts de production**

Pour diminuer leur coût de production, les banques recourent davantage à la mutualisation. Cette dernière leur permet de mutualiser les investissements et réaliser les économies d'échelle en répartissant les coûts fixent sur des volumes plus importants.

##### **5.3.3.1.2 Industrialisation de l'ensemble de processus**

Le deuxième objectif suivi par les banques est de parvenir à une automatisation puis à une industrialisation de l'ensemble de leurs processus, les banques doivent élargir leur cible de clientèle demandant d'avoir une vision globale, unique et immédiate de chaque client.

##### **5.3.3.1.3 Passage d'une gestion traditionnelle de stock à une gestion de flux**

En interne, les NTIC modifient les traitements bancaires en permettant le passage d'une gestion traditionnelle de stock à une gestion de flux, c'est-à-dire le suivi et le contrôle des échanges, avec un double mouvement : une intégration des opérations de bout en bout et leur traitement continu.

---

<sup>7</sup>BEN BOUBAKER Safa, l'évolution du modèle bancaire à l'ère du digital, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, promotion banque-Décembre 2020.

### **5.3.3.2 L'impact de la digitalisation sur la fonction de distribution**

Internet et les réseaux électroniques sont de nouveaux canaux de vente. C'est Nouveaux outils d'achat B2B qui ont un impact significatif sur les relations client-fournisseur : collaboration en ligne, intégration de chaîne Approvisionnement, automatisation du processus d'achat, négociation en ligne, etc. La livraison multi canal est un enjeu majeur souvent difficile à traiter pour un très grand nombre d'entreprise aujourd'hui.

### **5.3.3.3 L'impact de la digitalisation sur l'efficacité des produits et la rentabilité bancaire**

#### **5.3.3.3.1 Sur l'efficacité des produits**

Les banques investissaient dans la région en matière d'efficacité des produits Innovation pour fournir divers produits et services. Ou alors La numérisation a permis aux banques d'élargir leurs offres de services Guichet automatique, services bancaires par Internet, Les services ATM sont les Canales les plus populaires à Fournir des services dans les banques. Par guichet automatique Les banques ont pu fournir divers services tels que le virement bancaire Entre compte, paiement de facture, demande de solde, demande de crédit. Les innovations ont également permis aux banques d'élargir leurs offres Amélioration des performances des produits et des opérations.

#### **5.3.3.3.2 Sur la rentabilité bancaire**

Le secteur bancaire a engagé une transformation majeure de son modèle économique Compte tenu de l'ampleur du défi, cette transformation peut prendre des années. Ou alors Les banques qui gèrent bien ce changement important bénéficieront de nombreux avantages, Concurrence durable pour gagner la bataille de la proximité et de la pertinence Gestion de leurs clients. En revanche, ils peuvent bénéficier d'améliorations internes, Selon une étude de McKinsey a déclaré : "« accélérer la mutation numérique des entreprises : un gisement de croissance et de compétitivité pour la France », et basée sur des modélisations de la banque « type » (et complétée par des analyses des clients anonymes), Le numérique offre aux banques des avantages qui l'emportent sur les risques. En fait, La nouvelle politique permettra aux banques

d'augmenter leurs marges d'environ 40 %, et la numérisation permettra aux banques d'améliorer leurs performances Financières.<sup>8</sup>

## Section 6 : La transformation digitale des banques

### 6.1. L'environnement économiques et son évolution juridique

La transformation digitale des banques est caractérisée par plusieurs domaines d'intervention. Ceux-ci répondent à un enjeu principal :

#### 6.1.1. Adopter une démarche user centric :

La concurrence des banques en ligne à obliger les grandes banques traditionnelles à repenser totalement l'expérience client à travers une stratégie omni-canal alliant à la fois réel et digital. Pour cela, une banque traditionnelle doit travailler en priorité sur :

- L'amélioration des processus : l'enjeu majeur pour les banques aujourd'hui (mais pas seulement) et de répondre aux besoins d'instantanéité rapidité des clients. La simplification des processus (inscription, traitement des demandes...) qui passe la plupart du temps par de l'automatisation devient donc indispensable.
- L'évolution du business modèle : la disruption du marché lié à l'arrivée de nouveaux acteurs (fintechs...) et la baisse de rentabilité de leur cœur de marché oblige les banques à repenser à leur modèle pour faire face a cette concurrence. Elle se tourne maintenant davantage sur les services associés à leurs produits.
- Le changement organisationnel : qui dit transformation digitale, the organisation de l'entreprise. Pour cela les banques mettent de plus en plus en place un système de gouvernance digital avec pour objectif principal l'acculturation des collaborateurs et l'innovation.<sup>9</sup>

#### 6.1.2. Une transformation digitale à plusieurs niveaux

En espace d'une dizaine d'années. Le secteur bancaire a donc été confronté à de profonds changements. La nécessité d'un nouveau dessin bancaire est donc apparue afin de faire face

---

<sup>8</sup> Jean-Michel Sahut, (2011), Jean-Sébastien Lantz. Quel Business modèle et performance pour les banques par internet ? P.234.

<sup>9</sup> <https://www.digital-conseil.fr/transformation-digitale-banques/> consulté le 17/05/2022

comme il se doit à cette révolution économique et sociale. Et, le digital sous tous ses aspects, c'est présenté comme un tremplin nécessaire et indispensable. L'utilisation du Big Data pour mieux connaître son client, les systèmes de paiement toujours plus rapide et plus sécurisé, le développement de robot-advisors pour venir en aide aux conseillers, les plates-formes participative pour financer les projets, les agences bancaires 3.0 les guichets automatiques doté d'un écran digital pour le côté user-friendly, le marketing digital pour forger sa propre identité, le développement des applications e-banking etc. Sans autant d'exemples de l'avancée du digital dans le secteur bancaire. Il semblerait que la transformation numérique des banques ce soit donc construite autour de quatre grands axes :

- L'optimisation de l'expérience client
- La refonte des processus opérationnels
- La modification des modes de fonctionnement en interne
- La transformation du business modèle

Les banques se sont tournées vers le digital pour développer une stratégie omni canal et mieux cibler. Aujourd'hui, cela leur permet d'offrir plus que de simples services et produits à leurs clients. Elle leur propose une réelle expérience. Plus que jamais, la mission de la banque et de générer une rentabilité suffisante tout en tissant des liens avec les utilisateurs. Et, en choisissant sa banque, le client exprime dans clairement son appartenance à une marque. <sup>10</sup>

### **6.1.3. L'environnement économique**

L'environnement économique désigne l'ensemble des facteurs pouvant influencer le rendement d'une entreprise. On parle aussi des facteurs macro-économiques : sociaux politiques économiques et technologiques Ainsi l'environnement économique désigne les facteurs économiques externes influençant les habitudes d'achat des consommateurs et la rentabilité d'une entreprise en général il existe deux types : macro et micro les facteurs macro ou à grande échelle concernant :

- Le taux de chômage et d'emploi

---

<sup>10</sup> EVINKA Garcia,2021. La montée du digital, une nécessité pour le secteur bancaire. <https://www.mbdconsulting.ch/publications/montee-du-digital-necessaire-secteur-bancaire> Consulté 17/05/2022

- Les revenus de la population locale
- L'inflation
- Les taux d'intérêts
- Les récessions
- Les taux de change et d'épargne

Par ailleurs les facteurs micro ou à petite échelle comprennent :

- La taille du marché
- La part de marché à conquérir
- Les besoins de la population locale
- La demande pour les produits de l'entreprise
- Les concurrences
- Les fournisseurs disponibles
- La facilité de déplacement pour les services dans les livraisons

En général l'environnement économique d'un pays est soit stationnaire, dynamique ou en crise. Il est important de le déterminer puisque la survie d'une entreprise en dépend. Beaucoup d'entreprises ont déjà fait faillite, car elles n'ont pas assez analysé ses paramètres. Ainsi il est conseillé de s'implanter dans un pays où l'économie est dynamique. Une société peut facilement se développer. En revanche, la création d'une entreprise est à éviter dans un marché en pleine crise. Une crise peut affecter négativement les actions boursières. Cette variation est la principale cause de la faillite de nombreuses entreprises.

En outre, l'analyse de l'environnement économique facilite la prise de décision des entrepreneurs. La détermination du niveau de la concurrence et de la demande locale influence la décision d'implantation d'une société. Elle permet également la mise en place d'une stratégie de vente ou d'un business plan plus efficace.

Pour les entreprises déjà constituées, il ne s'agit pas uniquement d'analyser l'environnement économique, mais aussi de surveiller son évolution. Cela permet aux dirigeants de créer des dispositifs pour éviter les risques ou pour saisir les opportunités qui se représentent.<sup>11</sup>

#### 6.1.4. L'évolution juridique

Internet ainsi que les nouvelles technologies d'information et de communication ont facilité la vie humaine. Chaque jour, de nouvelles démentions de leurs utilisations apparaissent. Le développement de la banque suit donc l'évolution des usages de la clientèle et les besoins non couverts par les banques traditionnelles. En particulier, l'accès à distance, n'importe où et n'importe quand sous toutes ses formes, couvre un besoin largement insatisfait par les réseaux bancaires. Le développement de la banque en ligne prend deux formes différentes : la première par la création et le développement d'opérateurs entièrement en ligne et la seconde par le développement de services en ligne proposés progressivement à la clientèle par les banques traditionnelles dans une approche multi canal ou omni canal. (ROMAN & TCHIBOZI, 2017). Le digital a fait émerger un nouveau modèle bancaire ; connecté, agile et social, dans lequel l'agence traditionnelle et le conseiller tiennent une place différente dans la relation avec le client, selon (LAMIRAULT, 2017) « Les banque ont bien compris une chose, elles n'ont pas besoin de stratégie digitale...mais de digital dans leur stratégies ». C'est ainsi que ces dernières se sont donc adaptées, et proposent des services via de nouveau modèle : la banque à distance sans distance.

Ce contexte concurrentiel et institutionnel du mot de bancaire a connu de profonds changements marqués notamment par une importante pression concurrentielle, par une évolution de la réglementation bancaire, et par l'arrivée du numérique est Des technologies associées. Ces évolutions en eu des répercussions sur le fonctionnement et l'organisation interne des banques, conduisant alors à la mise en place de nouveaux services, à l'émergence de nouveaux acteurs et de nouveaux métiers entre (agence virtuelles, conseillers virtuels...), à de nouveaux outils de travail (usage de tablette numérique, smartphones..), à de nouveaux modes d'organisation du travail (nomadisme, travail à distance...) à de nouveaux produits (internet, applications numériques,...) parmi ces nouveaux outils :

- Usage de téléphone et tablettes numériques : Émergence des smartphones et tablettes numériques a complètement bouleversé le paysage bancaire et contribué massivement

---

<sup>11</sup> <https://fiche-pratiques.chefdentreprise.com/thematique/creation-entreprise-reprise-1049/fichepratqiuie/En-quoi-consiste-l-environnement-econoique-354316.htm> consulté le 16/05/2022



à l'essor de la banque à distance. Ces nouvelles technologies constituent un canal d'information, de gestion et de transaction dans les services bancaires.

- Service E-banking : L'utilisateur de ce service est une personne physique, autorisé à effectuer des transactions sur son compte protégé, grâce à sans mot de passe est à son numéro d'identification qui est unique et délivré par un accessoire électronique, qui est remis à l'utilisateur lors de sa souscription au service de E-banking . La Banque met en place toutes les mesures de sécurité pour protéger le service en ligne.
- Service e-paiement : le nouveau système d'information fiscale est actuellement en construction, et l'amélioration de la relation avec l'entreprise en constitue un fondement stratégique. Ce portail constitue une première expérimentation de télé procédures destinées à faciliter et à simplifier le devoir fiscal. Il permet la déclaration d'impôts et taxes via le réseau Internet. Le paiement associé repose sur le virement via le dispositif bancaire de paiement de masse ou par télépaiement via le portailE-banking, services offertpar les banques.
- Les cartes bancaires (CIB) : La carte CIB, et une carte interbancaire, elle est identifiée par le logo de l'interbancaire, L'appellation, le logo de la banque émettrice. La carte contient un microprocesseur appelé communément « puce » qui assure la sécurité dans le déroulement des transactions de paiement.
- Les cartes Mastercard : La carte « MASTERCARD » est une carte à puce et à piste Internationale destinée aux clients détenteurs de comptes devises au niveau de la banque. Cette carte permet aux détenteurs d'effectuer à l'étranger des opérations monétique de retrait sur DAB/GAB affichant le logo Mastercard, de paiement de proximité sur les TPE installés auprès des commerçants acceptant les cartes internationales et d'e-paiement chez le Web Marchand (paiement à distance).
- Les SMS Banking : Les SMSBanking permettent au client d'obtenir des informations bancaires où qu'il soit. Le client reçoit des SMS de La Banque afin d'avoir des informations sur son compte, sans solde ainsi que les différentes opérations effectuées.
- Les e-mails : le courrier électronique (courriel, e-mail, mail) est un service de transmission de message écrits et de documents envoyé électroniquement. Ces derniers sont utilisés pour entrer en contact avec La banque (un conseiller) en cas de

besoin d'informations ou réclamation. C'est un des services les plus couramment utilisée d'Internet permettant d'envoyer des messages sous forme de fichiers, texte... etc.

Ces changements ont entraîné notamment une reconfiguration partielle des métiers de la Banque, et une nouvelle vision de la chaîne de valeur (nouvelles activités, nouveaux métiers, nouvelles compétences). Cet établissement bancaire en plein construction d'expérimentation comme l'introduction de tablette dans la relation client en agence, exprimait alors le souhait de renforcer ses convictions et de se doter d'un outil d'accompagnement. Cette digitalisation des banques a eu un impacts sur le mode de fonctionnement interne, créant de nouveaux produits (services en ligne, application,...), générant de nouveaux modes de communication et de gestion de la relation client (Utilisation de tablette numériques en agence) suscitant de nouveaux canaux de distribution (via les applications, e-agence...), et générant de nouveaux métiers et modes d'organisation du travail (travail à distance). Parmi les principaux axes de développement, de nombreuses activités liées à la digitalisation des banques : poursuit des stratégie multicanal, lancement de banque en ligne et d'e-agences, m-banking et réseaux sociaux. Parmi ses axes de développement, les stratégies Multi canal se fondent notamment sur l'intégration et mise en place du cross-canal, lesquels est soutenu par l'utilisation des nouvelles technologies de l'information (NTI) et du numérique, mais aussi par la mise en place d'outils de suivi de la relation client et du parcours du client. Mais aussi la présence des banques sur le Net, présence formalisée par la création d'agence en ligne et e- agence. Les banques sont en effet engagées dans ses nouveaux dispositifs depuis 2009, année qui marque le début d'un mouvement de transformation des banques traditionnelles. On assiste ainsi à l'apparition et à l'essor de nouvelles banques en ligne, tel que nette agence (BNP Paribas), BforBank (crédit agricole) ... et autres banques en ligne. Un autre axe de développement trouve éco dans l'essor de la m-banking donnant naissance à de nombreuses applications suite à la croissance des objets connectés dans le quotidien des consommateurs et usages (mobile, tablette digital...). Depuis les années 2010-2011 en effet, les banques disposent toutes de leurs propres applications mobiles, aux fonctionnalités toujours plus étendues : consultation de compte en ligne, virement en ligne, ordre de paiement simulation de crédit, location DAB-GAB, opposition sur cartes...).

-L'évolution des comportements et attentes de clients (vers plus d'interactivité, de simplicité d'utilisation et de continuité, vers plus de désintermédiation et de personnalisation des services) mais aussi au travers de l'émergence de nouveaux moyens de paiement et arrivée de

nouveaux entrants dans la sphère bancaire (banque directe, pure players...), enfin au niveau de la transformation numérique interne à la Banque.<sup>12</sup>

## 6.2. Nouvelles technologies et usages

Les technologies ont créé des façons innovantes de faire des affaires, laissant les anciennes pratiques commerciales inefficaces. En effet, les banques pendant de nombreuses années, il y avait un besoin urgent dans chaque domaine de rediriger leurs activités commerciales normales pour répondre aux besoins des consommateurs actuels et modernes. La transformation numérique a permis aux banques de s'adapter au changement des comportements liés à la transformation numérique de la mobilité et de l'économie grâce un outil développé par une startup. Pour répondre à ces attentes, les banques sont contraintes de s'appuyer sur les outils numériques.

### 6.2.1. Application Programming Interface (API)

Une API (application programming interface ou « interface de programmation d'application ») est une interface logicielle qui permet de « connecter » un logiciel ou un service à un autre logiciel ou service afin d'échanger des données et des fonctionnalités. Les API offrent de nombreuses possibilités, comme la portabilité des données, la mise en place de campagnes de courriels publicitaires, des programmes d'affiliation, l'intégration de fonctionnalités d'un site sur un autre ou l'*open data*. Elles peuvent être gratuites ou payantes.<sup>13</sup> En effet les APIs permettent de rendre l'écosystème bancaire ouvert à travers trois types d'API réglementaires inscrites dans la DSP2 qui sont :

- **L'API agrégation de comptes** : elle permet de donner accès à une vue centralisée des comptes et des données bancaires d'un client, au sein d'une seule plateforme. L'authentification et la récupération des données en provenance des banques se font de façon sécurisée grâce à l'API.
- **L'API couverture de solde** : ce type permet de renseigner sur le solde d'un client, pour s'assurer de sa solvabilité. Elle est utile pour les nouveaux services de cartes pré-payées surtout.

<sup>12</sup> BOUMEDIENE Nadia, RENAUD Garcia-Bardidia ,2021. La révolution et le développement des banques en ligne .l'impact du digital sur la clientèle des services bancaire ,volume 11/01A(2021),p817-p823

<sup>13</sup> <https://www.cnil.fr/fr/definition/interface-de-programmation-d-application-api> consulter le 16/05/2022.

- **L'API initiation de paiement** : elle permet d'offrir une possibilité d'initier des virements Open Banking sans avoir besoin d'aller se connecter à son compte bancaire. En dehors des APIs DSP2 obligatoire, il existe d'autres APIs qui peuvent être procurées par les banques, elles sont classées en six catégories additionnelles :

- les APIs bancaires : permettent de fournir des renseignements sur les produits et services bancaires. Par exemple, une API qui permet de récupérer les données sur les taux du marché, les produits d'investissement pour aider à la gestion de l'épargne.

- Les APIs de sécurité : elles sont consacrées à la sécurisation du protocole et des données, comme l'anonymisation des données clients et l'identification sécurisée.

- Les APIs d'assurance : elles fournissent des informations sur les produits d'assurance.

- Les APIs de services extra financiers : utilisées notamment à des fins marketings, pour identifier de nouvelles opportunités clients.

- Les APIs d'exploitation des données bancaire : permettent d'effectuer des statistiques sur les données bancaires, pour développer des services en fonction.

- Les APIs autres : dédiées aux développeurs, ce sont des APIs techniques. Les APIs Open Banking permettent donc d'assurer la sécurité de service qui commençait à se développer, tout en permettant la naissance de nouvelles offres financières. Les usages sont multiples, exemple :

- La fluidification de la comptabilité : les APIs permet de donner une vision comptable automatisées et en temps réel aux clients.
- L'amélioration de la connaissance client : les APIs permet d'optimiser les procédures d'identification client en offrant une expérience simplifiée et fluide.
- La simplification de la gestion des finances : les APIs permettent de proposer une vision globale et consolidée des comptes de paiement, ces données bancaires enrichies permettent de fournir des éléments d'analyse des dépenses, pour une meilleure gestion financière.

Ce sont quelques exemples d'usage d'APIs Open Banking mais la liste est bien entendu non exhaustive. D'autres technologies sont aujourd'hui mises à la disposition des banques, et leur

utilisation peut être très bénéfique en matière de croissance et d'agilité, à savoir le Big Data, la Blockchain, les ChatBots et l'intelligence artificielle.<sup>14</sup>

### 6.2.2. Le Big Data

Avec le développement des nouvelles technologies, d'internet et des réseaux sociaux, la production de données numériques est en croissance constante. L'expression « Big Data » (traduite en français par « mégadonnées » ou « données massives ») désigne la masse hétérogène des données numériques produites par les entreprises et les particuliers dont les caractéristiques requièrent des outils informatiques de stockage et d'analyse spécifiques de plus en plus sophistiqués. Le Big Data est une innovation qui révolutionne le secteur bancaire au sein de toute sa chaîne de valeur. En amont, la technologie Big Data permet d'améliorer la connaissance de leurs clients et instauré un lien de plus grande proximité afin de répondre à leurs besoins. En aval le Big Data permet d'identifier tout comportement anormal afin de garantir la transparence, la sécurité et d'éviter toute utilisation frauduleuse des cartes bancaires ou virements.<sup>15</sup>

### 6.2.3. Blockchain

La Blockchain, ou chaîne de blocs en français, est une base de données transparente, disposant d'un haut niveau de sécurité et fonctionnant sans organe central de contrôle. Ce livre conserve l'historique de toutes les transactions (dans des « blocs ») depuis sa création. Chaque membre du réseau en possède une copie à jour. Ce registre est actif, chronologique, distribué, vérifiable et protégé contre la falsification par un système de confiance répartie (appelée « consensus ») entre les membres ou participants.<sup>16</sup>

### 6.2.4. L'intelligence artificielle

L'intelligence artificielle (IA) renvoie à "une application capable de traiter des tâches qui sont, pour l'heure, réalisées de manière plus satisfaisante par des êtres humains dans la mesure où elles impliquent des processus mentaux de haut niveau comme l'apprentissage perceptuel, l'organisation de la mémoire et l'esprit critique". C'est ainsi que le scientifique américain Marvin Lee Minsky, considéré comme le père de l'IA, définit ce concept.

---

<sup>14</sup> <https://bridgeapi.io/blog-posts/quest-ce-qu-une-api-open-banking/> consulté le 16/05/2022.

<sup>15</sup> <https://www.lcl.fr/mag/tendances/big-data-definition-enjeux-et-applications> consulter le 16/05/2022

<sup>16</sup> <https://www.capital.fr/crypto/blockchain-1322703>. Consulté 18/05/2022

**Figure 1 : l'intelligence artificielle au service des humains**

Source : <https://www.futura-sciences.com/>

Pour le secteur bancaire, cette technologie va permettre :

D'analyser les transactions en temps réel ; de détecter les opérations frauduleuses ; de perfectionner les services rendus ; d'améliorer l'expertise des conseils et de gérer de manière automatique les portefeuilles.<sup>17</sup>

### **6.2.5. Les agents**

Un agent de conversation est un robot logiciel pouvant dialoguer avec un individu à travers un service de conversations automatisées qui se déroule en grande partie en langage naturel. L'agent utilise à l'origine des bibliothèques de questions et réponses, mais les progrès de l'intelligence artificielle lui permettent de plus en plus « d'analyser » et de « comprendre » les messages et d'être doté des capacités d'apprentissage liées à la machine Learning.<sup>18</sup>

### **6.3. Besoin accru de ressources**

La transformation numérique de secteur bancaire bat son plein depuis quelques années. Mais ça s'accélère, surtout après avec la crise sanitaire. Avec les attentes de nouveaux clients et l'émergence de concurrents FinTech, la digitalisation des banques est devenue un enjeu majeur pour les acteurs traditionnels, et plusieurs défis doivent être surmontés pour rester compétitifs.

<sup>17</sup> <https://www.journaldunet.com/solutions/dsi/1493139-intelligence-artificielle/> consulté 16/05/2022.

<sup>18</sup> <https://www.futura-sciences.com/tech/definitions/internet-chatbot-15778/> consulté le 16/05/2022.

- Afin que les banques fassent face à la concurrence, elle doit satisfaire les nouvelles attentes de sa clientèle, cela à travers l'amélioration des outils digitaux multicanaux et sécurisés pour réaliser en ligne l'ensemble des actes de gestion, gagner en flexibilité et en rapidité grâce à des services bancaires toujours disponibles pour répondre aux problèmes, même en dehors des heures et des jours ouvrables normaux, personnaliser le service et la relation client, modification des plateformes des cartes de crédit, émission de relevés bancaires, ouverture de compte, avec la pandémie de Covid19, les banques utilisent de plus en plus les fonctionnalités et les canaux numériques. Par conséquent, rencontrer de nouvelles applications clients est l'une des priorités. Exploitation des nouvelles opportunités technologiques, l'amélioration de la relation client par l'automatisation de certaines tâches et le traitement d'un grand volume de données pour une meilleure compréhension des besoins. Libérés d'opérations à faible valeur ajoutée, les conseillers seront plus disponibles pour apporter leur expertise aux clients.
- Réduction des coûts et optimisation de la gestion interne grâce à l'analyse des données non structurées et à la possibilité d'automatiser les tâches non stratégiques.
- Diversification de l'offre produits/services.
- Diminution drastique des risques (financiers, opérationnels...) grâce à une analyse plus fine des données passées et à des propositions prédictives.

Garantir une expérience de haute qualité et offrir une expérience à haute valeur ajoutée face aux FinTech, les acteurs traditionnels doivent développer des sites et des applications qui répondent aux besoins de leurs clients. C'est-à-dire qu'il n'y a pas d'erreurs ou d'anomalies. C'est une condition pour éviter une baisse du taux de conversion, les banques traditionnelles doivent élargir leur champ de sourcing en faisant appel à des talents externes. C'est une alternative efficace pour répondre aux besoins actuels et futurs dans un contexte compétitif où la demande de profils ultra-qualifiés est supérieure à l'offre, ce qui permet aux banques d'augmenter les ressources et de rester dans la course face aux grandes concurrentes proposées par le marché. La numérisation progressive des banques traditionnelles est essentielle pour le secteur et pour avancer dans la bonne direction. Dans un environnement où l'on fait confiance à de nouveaux concurrents certains défis demeurent pour ces acteurs afin de rester attractifs auprès de clients de plus en plus exigeants. Cependant, ces projets ne

peuvent être réalisés sans l'aide de professionnels exigeants. Compte tenu du manque de compétences, embaucher un fournisseur externe avec les compétences techniques nécessaires est une excellente solution pour tirer parti de la transformation numérique.<sup>19</sup>

### **Conclusion du chapitre**

De nos jours, la transformation digitale des banques est essentielle. L'ancien était confus par de nouveaux acteurs sur le marché qui propose des services innovants et rentables. A cet égard, plusieurs banques ont décidé de travailler avec les FinTech. Car, avec la banque, les FinTech est prometteuse pour les deux parties. Cette dernière aide à l'intégration bancaire par une nouvelle vague d'innovation (par exemple, l'automatisation et l'analyse des consultations en ligne des données...), de leur côté, elles bénéficient d'un accès rapide à une base de clientèle significative qu'elles n'auraient pu acquérir seules qu'après plusieurs années. Cependant, il existe également des FinTech qui ont ressui à concurrencer les banques traditionnelles, à savoir les néo-banques.

---

<sup>19</sup> <https://www.freelance.com/blog/metiers/digitalisation-banques-assurances/>. consulté le 30/05/2022.



# **Chapitre II**

## **Les techniques et les instruments de financement à l'international**

## Introduction du chapitre

Financer le commerce extérieur signifie, utiliser des méthodes de financement internationales. En Algérie, deux méthodes sont couramment utilisées : crédit documentaire et la remise documentaire, en passant par la domiciliation bancaire comme une étape primordiale avant de commencer à utiliser les deux méthodes de paiement. Le commerce international vous oblige à choisir le bon moyen de paiement

Dans ce chapitre, et dans la première section, nous présenterons les techniques de financement du commerce international. Ensuite nous étalerons dans la deuxième section à les instruments et moyens de paiement à l'international.

### Section 1 : Les techniques de financement du commerce international

Le financement à court terme des activités d'exportation sert à rééquilibrer les soldes de trésorerie des exportateurs, c'est-à-dire :

- Durant la fabrication ou la livraison ;
- Une fois les marchandises expédiées ;
- Au cours d'un litige avec le fournisseur. Revenir

#### 1.1 Les principales méthodes de financement à court terme

##### 1.1.1 Le crédit de préfinancement

C'est une pratique par laquelle une banque, un organisme financier consentent un prêt à court terme pour qu'un projet puisse être lancé avant que son financement définitif ne soit mis en place. Favoriser le préfinancement pour relancer l'économie. Le crédit de préfinancement et un crédit octroyé par une banque à une entreprise agricole, commerciale ou industrielle, afin de lui permettre de financer les dépenses nécessaires à la préparation d'un produit ou d'un service destiné à l'exportation. Le crédit de préfinancement peut ainsi financer, en tout ou partie, des études ou encore la fabrication d'un bien ou d'un produit.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> : <https://www.taftaf.net/blog/technique-de-financement-%C3%A0-court-terme/> consulté 02/06/2022

### 1.1.2 Caractéristiques

- Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il s'agit d'équipements spécifiques qui doivent être demandés par l'importateur.
- Ce crédit est accordé qu'aux entreprises d'exportation directe biens, leurs fabrications ou services
- La durée du crédit correspond à la durée de la fabrication du matériau et peut s'étaler jusqu'au début de la demande
- Par rapport au remboursement de crédit est assuré soit :
  - Par l'utilisation d'un crédit acheteur
  - Soit par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

### 1.1.3 Avantage et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages destinés à promouvoir les exportations

- Des fonds suffisants sont disponibles pour que les exportateurs fonctionnent de manière satisfaisante commandes déléguées (notamment respecte des délais fixés par l'acheteur).
- L'utilisation correcte de ce crédit peut faciliter la conquête d'autres marchés.

Cependant, ce type de crédit a ses limites :

- Le montant est généralement plafonné (Très élevé)
- Les entreprises ne l'obtiennent pas, ils ne pas accorder facilement.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> RAMDANE Massinissa SOFI Yacine, cycle Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international, université tizi ouzou, 2016/2017.

## 1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger

### 1.2.1 Définition

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs qui ont accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, de recevoir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent à partir du moment ils sont légalement présents légalement, elle existe juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques à travers les négociations d'une lettre de change.<sup>22</sup>

### 1.2.2 Caractéristiques

- L'établissement du crédit a lieu une fois que les marchandises ont quitté la douane.
- La mobilisation se fait par le biais de rabais ou par l'intermédiaire d'exportateurs à billet à ordre accepté par la banque ou souscrit par l'exportateur conformément à ses instructions banque et obtenir son approbation.
- La ligne de crédit peut être accordée pour une période limitée de 18 mois après la naissance réclamée.
- La mobilisation peut porter sur toutes les créances.
- Le taux d'intérêt accordé pour ce type de crédit est lié au taux de référence de la Banque ajouter une marge (commission bancaire).
- Pour se prémunir contre les risques (commerciaux et politiques), les créances doivent être mobilisées peut-être garantir par une agence d'assurance.<sup>23</sup>

### 1.2.3 Avantages et inconvénients

Comme pour les crédits de préfinancement, la mobilisation des créances nées à l'étranger contribue aussi à la promotion des exportations par ses atouts

---

<sup>22</sup> J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22ème Edition, Vanves, 2010, P 423.

<sup>23</sup> [https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/281\\_mobilisation-de-creances-nees-a-l-etranger-mcne](https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/281_mobilisation-de-creances-nees-a-l-etranger-mcne) consulté 02/06/2022.

- Elle permet à l'exportateur de recevoir les comptes débiteurs à temps, sans retarder indûment les fonds nécessaires à son fonctionnement
- Elle aide à améliorer et accroître la compétitivité des entreprises publiques en donnant des bénéfices et davantage financiers aux clients équitables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Néanmoins, l'exportateur qui opte pour cette technique n'est pas immunisé contre les risques

- L'exportateur n'est pas protégé face au risque de non-paiement
- Risque de change (quand la facturation est faite par une monnaie étrangère).<sup>24</sup>

### 1.3 Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et de protéger contre le risque de change, les banques ont mis en place cette technique de financement qui est « l'avance en devise »

#### 1.3.1 Définition

L'avance son devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en devise de facturation, dans le but de se protéger du risque de change. L'avance en devises consenti dans une devise autre que celle du contrat commercial. Les avançons devise constitue un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêt en devises. Elle permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertible euros équitable à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger.<sup>25</sup>

#### 1.3.2 Caractéristiques

- La période de pré paiement correspond à la période de facturation plus la période de recouvrement.
- L'avance peut être effectuée dans n'importe quelle devise convertible et peut être basé sur 100 % de la créance

<sup>24</sup> <http://corporate.europages.fr/pdf-export/21-Financement-a-court-terme.pdf> consulté le 03/06/2022.

<sup>25</sup>. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008. P 204. E

- Les charges payées d'avance comprennent les taux d'intérêt et les frais sur le marché des devises l'euro devises, former des frais bancaires
- Les intérêts seront payés en devises à terme.<sup>26</sup>

### 1.3.3 Les avantages et inconvénients

- Couverture du risque de change, si la devise du paiement anticipé est la devise de la facture.
- Finance jusqu'à 100% des réclamations aux exportateurs.
- La mise en place de ce crédit est très simple avec un minimum de formalités.
- Le coût d'un paiement anticipé est inférieur au coût de mobilisation d'une créance à l'étranger.

Cependant, il y'a quelques faiblesses à connaître :

- Le risque commercial est supporté par l'exportateur
- Si la devise du prêt est différente de la devise de facturation, l'exportateur encourra toujours un risque de change

A noter que cette technique n'a pas encore été implémentée en Algérie.<sup>27</sup>

## 1.4 L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme on peut distinguer « l'affacturage » ou « le factoring ».

### 1.4.1 Définition

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelé acheteur. C'est une opération par laquelle un exportateur « adhérent » cède ses créances,

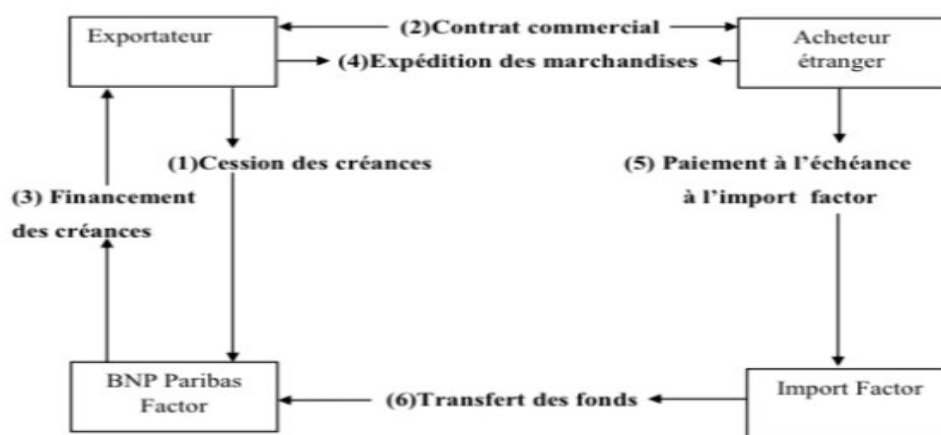
---

<sup>26</sup> RAMDANEMassinissa SOFI Yacine, cycle Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international, université tizi ouzou, 2016/2017.

<sup>27</sup> BEAManilMaouche, TakfarinesBourahla, Les moyens de paiement et de Financement du Commerce International, Université Mouloud Mammeri. 2021.

détenues sur des acheteurs étrangers à une société d'affacturage « Factor », contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor réglé l'adhérent du montant des créances diminuées des frais et commissions puis se charge de recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement. L'affacturage est donc à la fois une méthode de recouvrement, une méthode de couverture des risques et éventuellement, un moyen de financement des créances.<sup>28</sup>

**Figure 2: schéma représentatif d'une opération d'affacturage**



Source : Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, commerce international, Edition DUNOD, 3<sup>ème</sup> Edition, Paris, 2010, P 175.

### 1.4.2 Caractéristiques

- L'affacturage ne peut être utilisé que pour des délais de paiement inférieurs à un an.
- Cette méthode est un moyen de financement à court terme et méthode de recouvrement et de garantie des risques (risque client et risque de change)
- Les contrats d'affacturage consistent généralement en des couvertures de contrat-cadre sur plusieurs créances. Cela permet au factor de minimiser l'impact des risques qui en résultent sur des clients suspects.
- La factorisation consiste en une opération triangulaire basée sur :

<sup>28</sup> AMMOUR B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997, P 107.

P. GARSUAULT et S. PRIAMI, les opérations bancaires à l'international », Edition CFBP, Paris, 2001, P 193.

- Contrat d'affacturage entre l'acheteur et le fournisseur
- Contrat d'affacturage entre le fournisseur et l'affacturage
- Contrat d'encaissement entre le factor et l'acheteur.<sup>29</sup>

### 1.4.3 Avantages et inconvénients

- Le financement immédiat des factures à un coût connu jusqu'à 100% prépayé
- Allègement du bilan par la cession poste clients
- Le recouvrement de leurs créances, et les moyens de gérer les comptes clients
- La couverture à 100% contre le risque de change et de non-paiement. Cependant, elle comporte aussi des inconvénients
- Les coûts élevés de cette opération
- En cas de retard de paiement, les exportateurs peuvent probablement subir un préjudice commercial, ces inquiétudes concernant ce facteur ne sont pas diplomatiques pour les importateurs.<sup>30</sup>

## Section 2 : Les techniques de financements à moyen et long terme

Le financement à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un élément et un délai des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

### 2.1. Le crédit fournisseur

#### 2.1.1. Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Il permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser au moment de la livraison partielle ou totale

---

<sup>29</sup> : Articles de S Eveillé, JP Villetelle, M Lescure - Entreprises et histoire, 2014 - cairn.info Patrick Navatte Patrick Navatte\* & Marc Gaugain & Marc Gaugain Maître de Conférences en Finance à l'IGR/IAE de Rennes, membre de l'AFTE.

<sup>30</sup> : Nathalie Dagorn, Guillaume Biot-Paquerot, Aurélien Didierjean Revue française de gestion, 87-101, 2013.



de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger. Dans ce cas la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

### **2.1.2. Caractéristiques**

Le crédit fournisseur est destiné à financer les biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont associés.

- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égale au montant de la créance payable à terme.
- La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ; et elle est supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.<sup>31</sup>

### **2.1.3. Avantages et inconvénients**

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.
- Le financement peut porter sur 100% du contrat.
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier. Néanmoins, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

Lui-même, l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges.

---

<sup>31</sup> CHERIGUI Chahrazed , le financement du commerce extérieur par les banque algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.

- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

#### **2.1.4. Le déroulement de l'opération**

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

Ensuite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière. Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

### **2.2. Le crédit acheteur :**

#### **2.2.1. Définition :**

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants.

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- Un contrat financier par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

### 2.2.2. Caractéristiques :

- Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières ;
- Ce crédit finance 85% du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15% ;
- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial, les paiements sont en général progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles ;
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.<sup>32</sup>

### 2.2.3. Les avantages et inconvénients

- Le crédit acheteur constitue une sécurité de paiement, l'exportateur est totalement dégagé du risque de crédit et il est réglé au comptant au fur et à mesure de la réalisation du contrat.
- L'exportateur ne supporte ni provisions pour risque ni majoration pour charges financières. Aucun endettement supplémentaire n'apparaît au bilan de l'exportateur.
- L'acheteur (emprunteur) bénéficie :
  - De taux d'intérêt attractifs fixés par le consensus sur les principales devises ;
  - D'une durée de remboursement longue ;
  - De la possibilité d'inclure les primes de l'assureur-crédit dans le financement.

Néanmoins cette opération dégage quelque inconvénient comme :

- Lourdeur et lenteur dans la mise en place.
- Financement dépendant de la politique de risque du banquier.

---

<sup>32</sup> MAOUCHE Manil, BOURAHLA Takfarines, les moyens de paiement et de financement du commerce international, en vue de l'obtention du master en sciences commerciales, université MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2019/2020.

- Financement limité à 85% du contrat.<sup>33</sup>

#### **2.2.4. Le déroulement de l'opération**

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur national et l'acheteur étranger, il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison... Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger. La banque s'engage à payer le fournisseur national, quant à l'acheteur s'engage à rembourser la banque la somme versée au fournisseur selon les conditions stipulées dans le contrat.<sup>34</sup>

### **2.3. Le crédit- Bail, Leasing**

#### **2.3.1. Définition**

Le crédit-bail est un mode de financement qui consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit l'équipement est loué pour une durée déterminée. Au terme du bail, le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option, il doit restituer le matériel au bailleur.

#### **2.3.2. Caractéristique**

Le crédit-bail concerne en général des contrats assez importants tels que : matériels de transport, les équipements pétroliers, les machines. L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats : contrat technique entre le preneur et le fournisseur, contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur, contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur. Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

#### **2.3.3. Les avantages et inconvénients**

Cette technique offre de nombreux avantages : pour le preneur, en lui permettant : d'obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres et d'obtenir, à moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat ; de bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique. Pour le

---

<sup>33</sup> GHISLANE.L ET HURBERT.M, commerce international, 2ème édition, DUNOD, Paris, 2008, page 191.

<sup>34</sup> SBARGOUD Khelidja, TELLACHE Sara, Les opérations bancaires dans le commerce extérieur, en vue de l'obtention du diplôme de master en science économiques, université Mouloud MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2017/2018.

fournisseur, en lui permettant de bénéficier d'un financement souple ; d'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayé et de change. Toutefois il renferme des inconvénients : le coût est très élevé ; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants ; la lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.<sup>35</sup>

### **Section 3 : Autre technique de financement**

Au plus des techniques de financement qu'on a présenté ci-haut, les opérations économiques disposent d'autres techniques de financement, peu utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptées pour certains cas :

#### **3.1. Le forfaitage**

Le forfaitage est une technique de financement du commerce international qui permet de financer les créances commerciales à l'exportation. Cette technique est applicable pour tous types de créance commerciale à la fois sur un contrat à venir ou sur un contrat en cours mais ne peut cependant être utilisée pour des périodes inférieures à 90 jours. De manière générale, le forfaitage permet de couvrir un risque lié aux exportations dans un pays difficile, financer une créance export.<sup>36</sup> Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- Un contrat de forfaitage entre le vendeur et la société de forfaiting.<sup>37</sup>

#### **3.2. La confirmation de commande**

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur. Cette technique est destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement. La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur. Le coût de cette dernière est composé de la

---

<sup>35</sup>CHERIGUI Chahrazed , le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.

<sup>36</sup>[https://www.fellahtrade.com/fr/export/methodes/forfaiting#:~:text=Le%20forfaiting%20\(%C3%A9galeme%20appel%C3%A9%20forfaitage.lettre%20de%20change%2C%20etc.\)](https://www.fellahtrade.com/fr/export/methodes/forfaiting#:~:text=Le%20forfaiting%20(%C3%A9galeme%20appel%C3%A9%20forfaitage.lettre%20de%20change%2C%20etc.)) Consulté le 07/06/2022.

<sup>37</sup>CHERIGUI Chahrazed , le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.

commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût financement, qui est le coût de mobilisation de créance augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.<sup>38</sup>

### **3.3. Le crédit financier**

Le crédit financier appelé également « crédit d'accompagnement » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à financer l'acompte qui est en général entre 15 et 30% du montant du contrat, financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit et enfin il permet de financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial. Cette technique se caractérise par :

- Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants ;
- La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toute fois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans ;
- Le montant correspond aux besoins de l'importateur ;
- Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiqué sur le marché financier international.<sup>39</sup>

## **Section 4 : Les instruments et les moyens de paiement à l'international**

### **4.1 Les instruments de paiement à l'international**

Afin de financer les opérations du commerce international, l'importateur et l'exportateur utilisent des instruments de paiement à l'international dont : le paiement par chèque, le virement international et par effet de commerce.

---

<sup>38</sup> : <https://www.cours-gratuit.com/cours-commerce-international/cours-sur-les-techniques-de-financement-du-commerce-international>. Consulté le 09/06/2022.

<sup>39</sup> <https://www.cours-gratuit.com/cours-commerce-international/cours-sur-les-techniques-de-financement-du-commerce-international> .Consulté le 10/06/2022

### 4.1.1 Le chèque

Les chèques sont un mode de paiements scripturale utilisant des circuits bancaires. Il est généralement utilisé pour transférer des fonds d'un compte bancaire à un autre, autrement dit c'est un ordre écrit est inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. Il est généralement utilisé pour transférer des devises d'un compte bancaire à un autre il est aussi utilisé couramment dans plusieurs pays pour les règlements nationaux, il est facile à mettre en œuvre et avec des commissions faibles sur les chèques du montant élevé, mais il est peu utilisé dans les règlements internationaux.<sup>40</sup>

### 4.1.2 La lettre de change

La lettre de change est un acte de commerce, elle est utilisée comme moyen de paiement, par l'intermédiaire des banques, elle permettait dès le Moyen Âge, de payer dans la monnaie du pays (d'où le nom de lettre de change). Elle est très utilisée par les commerçants, mais aussi un moyen de crédit par l'escompte. Par ce mécanisme, l'acheteur reçoit des conditions de paiement du vendeur. Le vendeur peut payer depuis sa banque sans attendre l'expiration de la facture en la prouvant avec un escompte ou d'autres moyens afin de payer le fournisseur.<sup>41</sup>

Les lettres de changes sont une méthode fréquemment utilisée au niveau international, car elle est un instrument à la fois de paiement et de financement. Émis à l'initiative du vendeur, elle détermine précisément la date d'échéance. Cependant, cela n'élimine pas le risque de non-paiement, sauf si une banque a donné son aval. Le recouvrement des créances par cette technique est long et coûteux (frais bancaires). Dans certains pays, diverses réglementations doivent être prises en compte.<sup>42</sup>

### 4.1.3 Le virement international

Le virement bancaire international est un transfert d'argent d'un par la banque sur ordre de l'importateur (débitur) d'ouvrir un autre compte pour bénéficier l'exportateur (créanciers). L'ordre peut être en monnaie nationale ou étrangère. Ce virement offre une facilité d'utilisation rapide, sécurisé et peu coûteux. Il est considéré comme l'un des instruments les plus utilisés dans les réglementations internationales. Cependant, il existe certaines limites :

---

<sup>40</sup> : LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Commerce international », Dunod, Paris, 2010, 3<sup>e</sup> édition, P141.

<sup>41</sup> CHERIGUI Chahrazed , le financement du commerce extérieur par les banque algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.

<sup>42</sup> Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France.

l'initiative du transfert est effectivement laissée à l'acheteur ; par conséquent, il ne fournit pas de garantie de paiement aux vendeurs.<sup>43</sup>

#### 4.1.4 Le billet à ordre

Un billet à ordre est un document présentant certaines caractéristiques d'une lettre de change (promesse et engagement de paiement à une date donnée) et autres chèques : il s'agit le client débiteur (le souscripteur) qui s'engage à payer, facturer est livrer à bénéficiaires, généralement présenté à l'échéance par voie bancaire. Un billet à ordre est un document écrit d'une personne à qui le souscripteur s'engage à payer un autre (le bénéficiaire), un certain montant à un moment donné. Un billet à ordre est un document que le tireur communique également au souscripteur, un débiteur qui reconnaît le bénéficiaire à qu'il s'engage à verser une certaine somme terme spécifié sur le titre. Les billets à ordre peuvent être transmis l'approbation. L'endossement de titre au profit de La Banque confère la qualité de banque bénéficiaire de ce titre. Un billet à ordre est similaire à une confirmation de date, pas besoin alors d'avoir immédiatement la somme d'argent sur son compte n'en banque.<sup>44</sup>. On trouve généralement sur le billet à ordre :

- Le lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom à l'ordre duquel le paiement doit être effectué.
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- L'indication de la date et du lieu où le billet à ordre est souscrit.<sup>45</sup>

#### 4.1.5 Warrant

Le warrant est un billet à ordre que le souscripteur promet de payer un certain montant à une certaine échéance, ils diffèrent des billets à ordre ordinaire en ce qui constitue, en outre, un gage (garantie) sur les biens en faveur du créancier, sur ses marchandises stockées dans des magasins généraux ou des entrepôts à inventaire contrôlé par les sociétés de vérification des

---

<sup>43</sup> KAIS Khadidja et LAHDIR Louiza, Financement du commerce international : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations, en vue d'obtention du Master en Sciences Commerciales, 2015/2016. Et LEGA Y (D), « Commerce international », édition Nathan, Paris, 2011, p282.

<sup>44</sup> 96-Olivier TORRES : PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998, page 181.

<sup>45</sup> : MIHAEL(A), STANESCU (D) et INARD PATURE (S) « Commerce international », STUDYRAMA, Paris, 2013, page.270



stocks. Une fois toutes les conditions de paiement spécifiées, il appartient à l'entrepreneur de choisir la technique de paiement la plus appropriée pour leur transaction, en tenant compte du degré de confiance entre eux.<sup>46</sup>

## **Section 5 : Les modes de paiement à l'international**

Le mode de paiements fait référence à la procédure de paiement. Dès lors, les conditions d'utilisation de l'instrument de paiement entraînent accord des parties au contrat. Le commerce international ne cesse d'évoluer, et cette évolution s'accompagne d'une augmentation des risques liés au commerce, collecte et mobilisation des conditions de financement des importations nées des exportations. Les risques sont plus grands lorsque toutes les parties maintenant géographiquement éloignés, la relation qu'ils ont construite apporte un certain degré d'incertitude, surtout si l'un des pays ou l'autre est restreint (barrières douanières) ou restriction monétaire. Pour faire face à ces risques et établir la sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux sont déjà en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ces besoins.<sup>47</sup>

### **5.1. Le transfert libre**

#### **5.1.1. Définition**

« Le transfert libre (L'encaissement simple) quant à lui n'est pas une technique particulière, sous cette expression est désigné l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur. »<sup>48</sup>

En effet, l'exportateur sans gages à expédier sa marchandise et entend ne payer que plus tard, il cède sa propriété sans aucune garantie en échange sauf la parole de son importateur (débiteur). L'encaissement simple déduit donc un acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer un montant déterminé.

---

<sup>46</sup> BOURNARD(R) « le commerce international », édition Nathan, paris, 1993, p 212.

<sup>47</sup> Manuel de la Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapporis annuels, 2003,2004 et 2015

<sup>48</sup> Guv CAUDAMINE. Jean MON TIER. Banque et marches financiers. Editions Economica. Pans

« Le terme de transfert libre vise un encaissement de documents financiers sans inclure des documents commerciaux ». <sup>49</sup>

### **5.1.2 Les avantages et les inconvénients du transfert libre**

#### **❖ Les avantages**

Le transfert libre dans le cadre des paiements des échanges et opérations commerciales externes offre à ses utilisateurs plusieurs avantages, à savoir

- La simplicité de la procédure
- Maîtrise des coûts
- La rapidité
- La souplesse.

#### **❖ Les inconvénients**

Cependant, il existe aussi certains inconvénients dont :

- Ils offrent peu de garanties aux exportateurs qui courent un risque de non-paiement (parce que l'acheteur prend possession de la marchandise avant le paiement).
- Comme il n'est pas basé sur des documents, il n'offre aucune garantie (protection) contre le non-paiement. <sup>50</sup>

## **5.2 Le crédit documentaire**

### **5.2.1 Définition**

Selon l'article 720 du code de commerce algérien, un crédit documentaire est : « un crédité mise par la banque à la demande du client correspondant à celui-ci et garantie par la tenue du fichier du transport ». <sup>51</sup>. Le crédit documentaire est une lettre de crédit signé par laquelle une

---

<sup>49</sup> RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI. Brochure n° 522 Paris réservée 95.

<sup>50</sup> www.banque of algéria.pub.gov.dz, .Consulté le 12/06/2022.

<sup>51</sup> CHERIGUI Chahrazed , le financement du commerce extérieur par les banque algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.

banque s'engage à payer les marchandises importées en contrepartie d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit.

Crédit documentaire ou une lettre de crédit est une promesse faite par la banque pour le compte de l'acheteur (principal) ou payer la valeur des (effets de commerce) factures ou documents au bénéficiaire (exportateur) sous réserve que les termes et conditions de la lettre de crédit soit respecté.<sup>52</sup>

### **5.2.2 Les intervenants du crédit documentaire**

Les intervenants du crédit documentaire sont généralement les parties suivantes :

1. Le donneur d'ordre : c'est l'acheteur, (l'importateur), qui donne les instructions d'ouvrir un crédit documentaire.
2. La banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui possède à l'ouverture du crédit documentaire.
3. La banque notificatrice : il s'agit de la banque correspondante de la banque émettrice (généralement situé dans le pays de vendeur), qui informe le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans aucun engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
4. Le bénéficiaire : c'est l'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est lui qui bénéficie de la promesse de la banque.
5. La banque confirmatrice : cette banque ajoute sa confirmation à la lettre de crédit, autorisé ou exigées par la banque émettrice.<sup>53</sup>

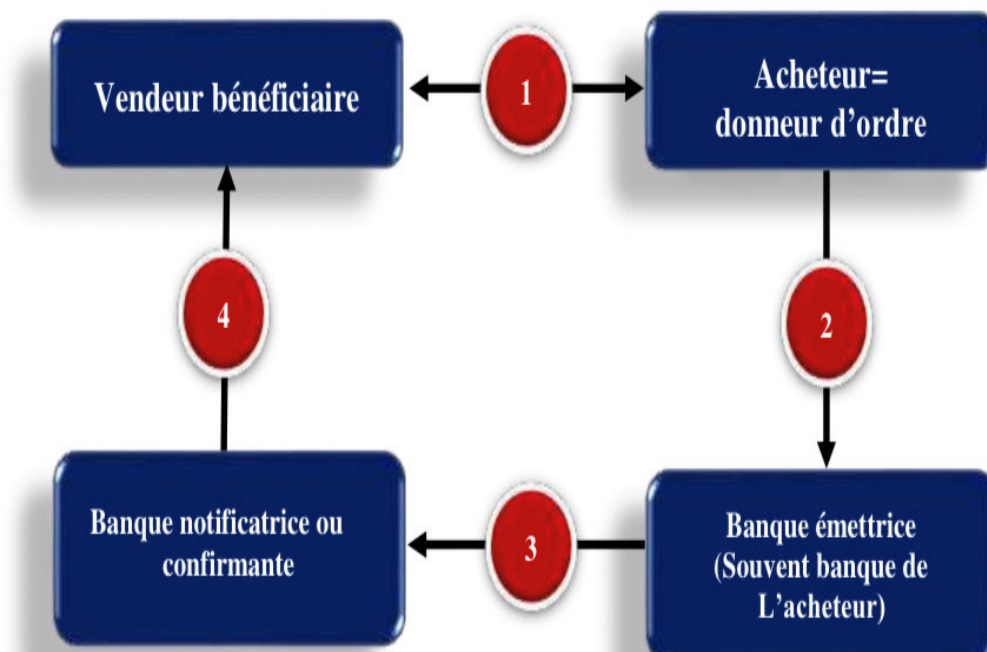
---

<sup>52</sup> BENHALIMA, (Ammar), pratique des techniques bancaires, édition Dahlab, 1997, P.94.

<sup>53</sup> J. Paveau et F. Duphil, « Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013.

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

Figure 3 : schéma sur le Rôle des intervenants dans le crédit documentaire.



Source : Guide du commerce extérieur. Édition Attliarl wafa Bank. 2010. P35

### 5.2.3 Les formes de crédit documentaire

Nous distinguons trois formes classiques de crédit documentaire, l'ouverture de crédit doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable.

#### ❖ Le crédit documentaire révocable

Lorsque le banquier peut revenir sur son engagement avant l'expédition des marchandises.<sup>54</sup>

#### ❖ Le crédit documentaire irrévocable

Contrairement au crédit révocable, dans ce cas le banquier ne peut pas revenir sur son engagement, quel que soit l'évolution de la situation de son client. Dans ce cas l'exportateur est assuré d'être payé par le banquier de l'importateur sauf dans le cas où il n'a pas respecté ses engagements.<sup>55</sup>

<sup>54</sup> Article 8, des règles et usance uniformes (RUU500) de la chambre de commerce internationale

<sup>55</sup> Article 9, des règles et usance uniformes (RUU500) de la chambre de commerce internationale.

**❖ Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant la forme la plus coûteuse pour l'importateur. Les crédits documentaires spéciaux

- a. Crédit documentaire avec acomptes
- b. Crédit documentaire renouvelable
- c. Crédit « back to back ». <sup>56</sup>

**5.2.4 Les caractéristiques du crédit documentaire**

- ❖ Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :
  - ✓ Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commercial international
  - ✓ Un gage de sécurité pour les parties
- ❖ Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) :
  - ✓ Il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat
- ❖ Toutes opérations de crédit documentaire est basé sur une demande d'ouverture de crédit documentaire, exprimée par l'importateur
  - ✓ Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur).
  - ✓ Le nom le montant du crédit.

---

<sup>56</sup> Cours Mme Boulahouat, licence, 2019/2020.

- ✓ Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé.
- ✓ Le mode de réalisation, le mode de paiement du fret.<sup>57</sup>

### 5.2.5 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire offre des avantages indéniables, cependant il comporte quelques inconvénients majeurs

#### ❖ Les avantages

- La sécurité vis-à-vis de l'exportateur
- L'exportateur est protégé contre le risque politique Et/ou commerciale
- Utilisation comme instrument de crédit par encaissement bancaire.
- Pour l'importateur :
  - Facilite les opérations commerciales entre des acteurs internationaux et peu connus
  - Garantir la livraison des marchandises dans les délais prévus

#### ❖ Les inconvénients

Risques communs au vendeur et à l'acheteur :

- Administration lourdes et complexes.
- Instruments onéreux, notamment pour le crédit documentaire confirmé
- Paiement de commission même en cas de non utilisation en de non-exécution.<sup>58</sup>

### 5.2.6 Déroulement du crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suite :

---

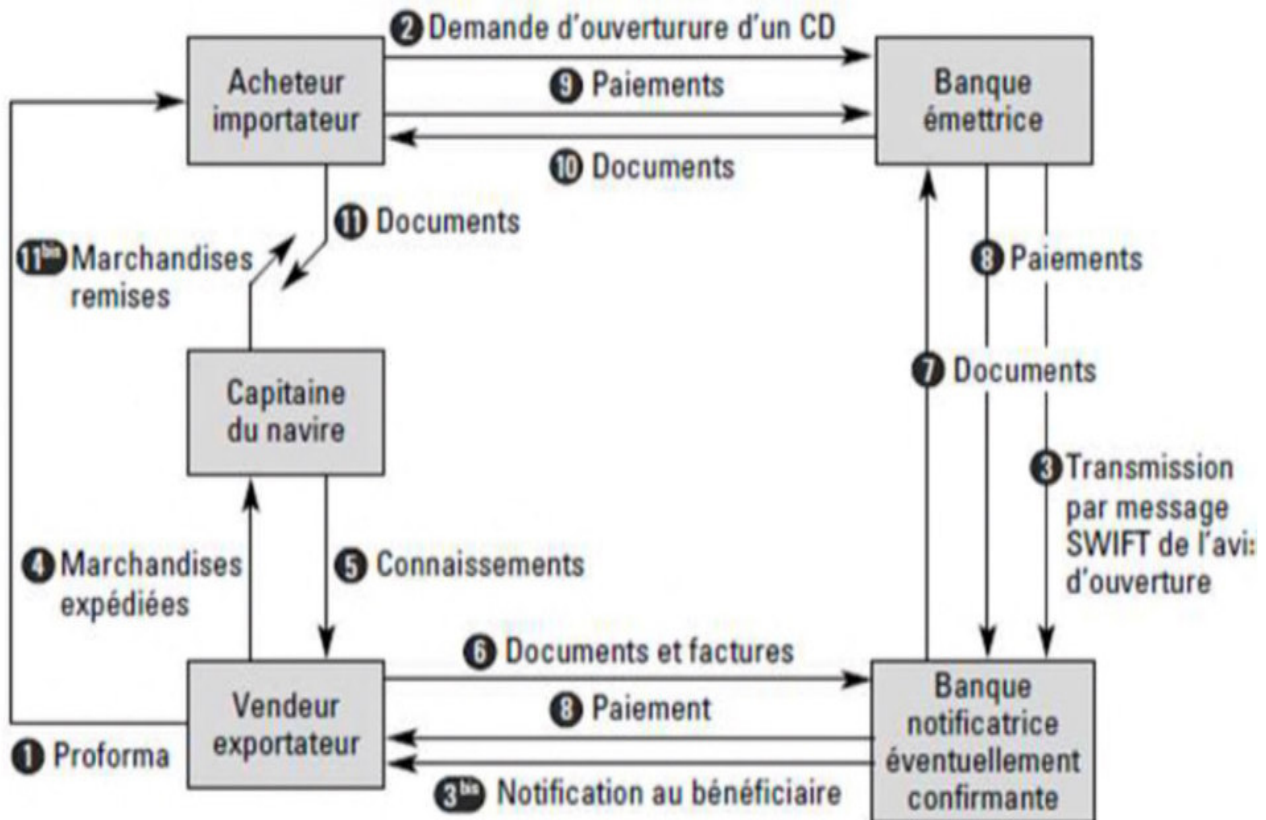
<sup>57</sup> CHERIGUI Chahrazed , le financement du commerce extérieur par les banque algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.

<sup>58</sup> BELKHIRFouzi, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement ,universités oran.2003.

- 1) L'acheteur et le vendeur se mettent d'accord et concluent un contrat commercial, dans lequel ils choisissent le mode de paiement à savoir le crédit documentaire
- 2) L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- 3) La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre de crédit à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire aux bénéficiaires.
- 4) La Banque notificatrice informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- 5) Dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui figurent, il procède à l'expédition des marchandises.
- 6) Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions établies dans le crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée
- 7) Dès la réception des documents d'expédition, la banque désignée procède à la vérification des documents afin de savoir si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque ensuite règlera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).
- 8) La banque désignée, transmet tous les documents à la banque émettrice.
- 9) La banque émettrice vérifie à son tour tous les documents. S'ils sont conformes au règlement du crédit elle rembourse, de la façon convenue, la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire (La banque désignée).
- 10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur après contentement de celui-ci, des modalités de règlement convenues entre eux.
- 11) L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Le crédit documentaire permet donc à l'exportateur de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur reçoit dans les délais convenus les marchandises conformes aux conditions établies dans le crédit.<sup>59</sup>

Figure 4 : schéma sur Le déroulement du crédit documentaire.



Source : (g) Legrand (h) martini op, cité p136.

### 5.3 La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'elle existe une bonne relation d'affaires et une certaine confiance entre les partenaires, et une stabilité économique, politique mais aussi monétaire, dans le pays de l'importateur.<sup>60</sup>

<sup>59</sup> KAIS Khadidja et LAHDIR Louiza, Financement du commerce international : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations, en vue d'obtention du Master en Sciences Commerciales, 2015/2016.

<sup>60</sup> KAIS Khadidja et LAHDIR Louiza, Financement du commerce international : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations, en vue d'obtention du Master en Sciences Commerciales, 2015/2016.



### 5.3.1 Définition

La remise ou l'encaissement documentaire se fait par l'intermédiaire de la banque, responsable des instructions du client exportateur (tireur) cette banque appelé « banque remettant », se charge de l'encaissement des montants des transactions par l'intermédiaire d'une banque (chargée de l'encaissement), et contre remise de documents au profit de l'importateur.<sup>61</sup> Elle est aussi, une technique d'encaissement utilisée par le vendeur (le donneur d'ordre) qui autorise à sa banque (banque remettante) de transférer les documents Tel que la facture, documents d'expédition, liste des colisages, certificat d'origine..., à la banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur dite banque présentatrice qui les remettras à son client (le bénéficiaire de la remise).<sup>62</sup>

### 5.3.2 Les intervenants de la remise documentaire

Généralement dans cette technique de paiement, quatre parties interviennent :

1. Le donneur d'ordre : c'est le vendeur, exportateur qui donne la délégation à sa banque ;
2. La Banque remettant : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
3. La Banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargés de l'encaissement, en général correspondant à la banque remettant. Cette banque effectue l'énonciation des documents, et cette charge de l'encaissement.
4. L'acheteur (le tiré) : c'est l'importateur qui devra payer sur présentation des documents, ou accepter une traite (accepte une lettre de change).<sup>63</sup>

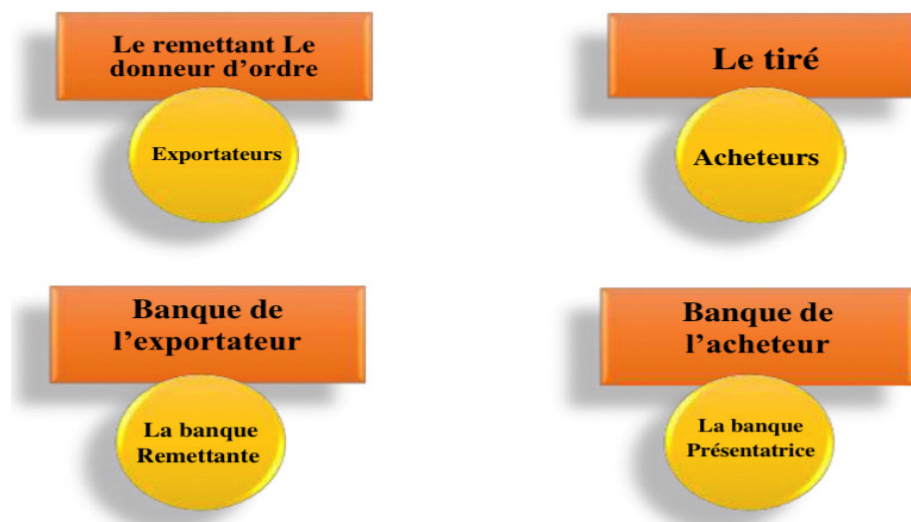
---

<sup>61</sup> ROUYER-ACHOINEL, (Gérard), la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P .339

<sup>62</sup> MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition. Paris. 2007. P 30.

<sup>63</sup> G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 146.

Figure 5 : schéma sur Les intervenants dans la remise documentaire.



Source : Didier-pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux »  
Édition ESKA 2007. P106

### 5.3.3 Les caractéristiques de la remise documentaire

- ❖ Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement
- ❖ Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais à condition d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- ❖ Toutefois, lorsque la procédure de règlement par acceptation est retenue, la banque présentatrice se trouve engagée à payer le montant dû par le client défaillant.<sup>64</sup>

### 5.3.4 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

- ❖ **Les avantages**
  - La procédure est plus souple comparé au crédit documentaire, en termes des documents et des dates ;
  - La remise documentaire n'est pas coûteuse (faible coût) ;

<sup>64</sup> Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002.

- Pour l'importateur il l'offre quasiment la même garantie qu'un crédit documentaire ;
- Dans certains cas l'importateur peut contrôler les marchandises avant même de payer ou d'accepter la traite.

#### ❖ Les inconvénients

- Cette technique ne protège pas les exportateurs du risque de change ;
- Les acheteurs peuvent citer de nombreuses raisons de non-paiement, c'est pourquoi il est fortement conseillé de faire un acompte à la commande pour éviter cela ;
- Le mécanisme entre importateur et l'exportateur est déséquilibré, ce dernier risque beaucoup plus.<sup>65</sup>

### 5.3.5 Déroulement de la remise documentaire

La remise documentaire se déroule comme suite :

- 1) Une fois que le fournisseur a signé le contrat avec le client, le fournisseur envoie les marchandises, souvent une traite est tirée, pour leurs clients à vu ou à l'échéance ;
- 2) Le donneur d'ordre fournit ensuite les documents nécessaires à sa banque (banque remettante) au client pour qu'il récupère sa marchandise, le vendeur de sa part donne un ordre à sa banque de procéder à l'encaissement ;
- 3) La Banque se chargera alors de délivrer ses documents à l'acheteur par le biais de sa banque en acceptant la lettre de change ou effectuant le paiement conformément aux instructions reçues de la banque remettante ;
- 4) La banque de l'acheteur transmet le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents contre paiement et dans le cadre d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le

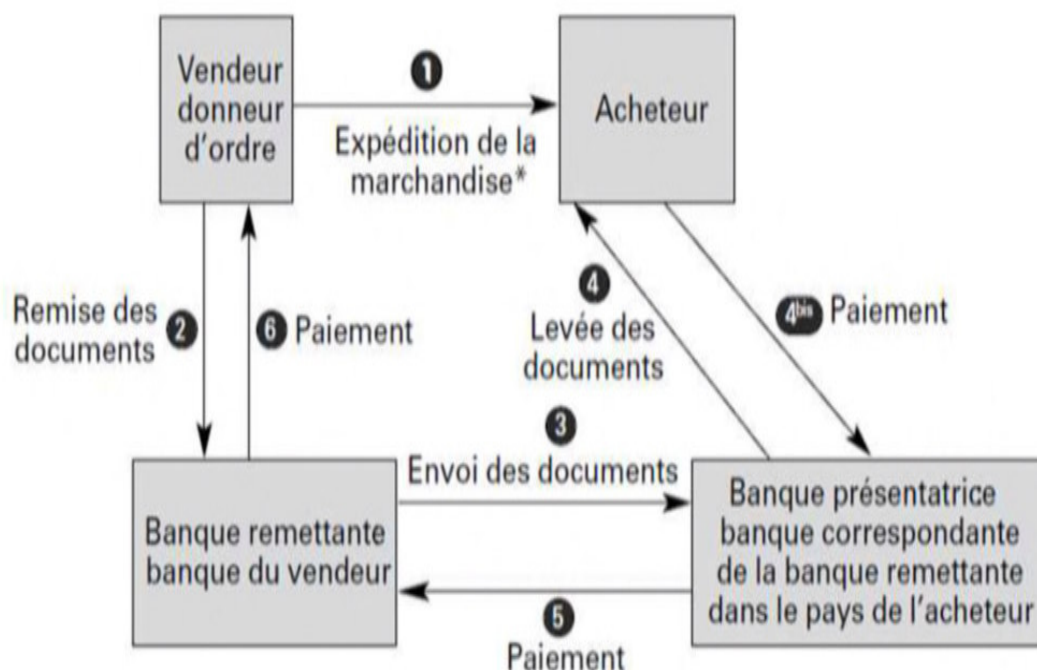
---

<sup>65</sup> CHERIGUI Chahrazed , le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014

remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant dans les délais convenu ;

- 5) Une vérification authentique est requise lorsque la banque de l'importateur reçoit le document réalisé par ce dernier et une fois la cohérence du document assuré, une lettre d'information envoyée aux bénéficiaires pour informer de l'arrivée des documents ;
- 6) Enfin, lorsque le client accepte la traite (contre le document accepté) ou exécute le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client des frais de ses exportations.<sup>66</sup>

**Figure 6 : Déroulement de la remise documentaire.**



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), op cite, 3<sup>ème</sup> Édition, P 145.

<sup>66</sup> HASSINE-S, Financement du commerce international par les techniques documentaires, en vue d'obtention du Magister, université du Tunis, 2015.

## **Section 6 : La couverture de risque inhérent aux opérations du commerce international**

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs résultants soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

### **6.1 Les risques du commerce international**

#### **6.1.1 Le risque commercial :**

Lorsqu'un acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette, l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier.

#### **6.1.2 Le risque de non transfert des fonds :**

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

#### **6.1.3 Le risque politique :**

C'est dans le cas où elle réalise des opérations commerciales avec un pays d'une politique instable (instabilité gouvernementale, les guerres civiles, ...), l'importateur ou l'exportateur supporte le risque de non-paiement.

#### **6.1.4 Le risque de catastrophe naturelle :**

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

#### **6.1.5 Le risque lié au transport de la marchandise :**

Les marchandises acheminées de part et d'autre des frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers (pertes, vols, casses,

mouille,...). A ces derniers s'ajoutent bien sur les risques liés aux diverses opérations auxiliaires, manutentions, chargements, déchargements, entreposages intermédiaires.<sup>67</sup>

### **6.1.6 Le risque de change :**

Toute entreprise effectuant des opérations commerciales ou financières facturées dans les devises étrangères, est confrontée à un risque lié à la variation de la parité entre les monnaies. Il s'agit du « risque de change ». Nous pouvons donc définir le risque de change comme étant l'éventualité de voir la rentabilité de l'établissement affectée par les variations des taux de change. Une variation de quelque point du cours de change peut avoir une incidence favorable, ou défavorable qui remettra en question la rentabilité de l'opération traitée. Donc, lors de la négociation d'un contrat commercial, une fois que la monnaie de facturation des transactions a été choisie, les deux parties contractantes se trouvent face au risque de change.<sup>68</sup>

## **6.2 Les différentes garanties internationales**

### **6.2.1 La garantie de soumission**

C'est la première dans la série des garanties pouvant être requises pour l'exécution d'une opération commerciale puisqu'elle se situe à la phase précontractuelle même de l'opération commerciale. Elle a ainsi été définie par la chambre de commerce internationale (C.C.I.) :

Un engagement pris par une banque, une compagnie d'assurance ou une autre partie (le garant), à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre), ou pris sur les instructions d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou d'une autre partie habilitée à cet effet par le donneur d'ordre ( la partie donnant les instruction) vis-à-vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligation découlant de sa soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indiqué.

---

<sup>67</sup> KAIS Khadidja, LAHDIR Louiza, financement du commerce international : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations. En vue de l'obtention du diplôme de Master en science commerciales, université de Bejaia, 2015/2016.

<sup>68</sup> MAOUCHE Manil, BOURAHLA Takfarines, les moyens de paiement et de financement du commerce international en vue de l'obtention du diplôme de Master en science commerciales, université MOULOUDE MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2019/2020.

### 6.2.2 La garantie de bonne exécution

Selon la définition de la C.C.I. la a garantie de bonne exécution désigne : Un engagement pris par une banque, une compagnie d'assurance, à la demande d'un fournisseur ou d'un autre entrepreneur, ou pris sur les instructions d'une autre partie habilitée à cet effet par le donneur d'ordre vis-à-vis d'un acheteur ou d'un maître d'ouvrage, par lequel le garant s'oblige au cas où le donneur d'ordre n'exécuterait pas dûment un contrat passé entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire à effectuer un versement au bénéficiaire, dans les limites d'un montant indiqué ou, si la garantie le prévoit, au choix du garant, à assurer l'exécution du contrat.

### 6.2.3 La garantie de remboursement d'avance

Selon la définition donnée par la C.C.I. la garantie de remboursement d'acompte désigne un engagement par lequel le garant s'oblige au cas où le donneur d'ordre omettrait de rembourser toute somme avancée ou payée par le bénéficiaire au donneur d'ordre et non remboursée par ailleurs à effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué.<sup>69</sup>

### 6.2.4 La garantie de retenu de garantie

Elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur a dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat, elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

### 6.2.5 La lettre de garantie

La lettre de garantie est un document délivré par une banque à l'importateur en l'absence des documents d'expédition par voie maritime pour lui permettre de prendre possession parfaite des obligations du donneur d'ordre. C'est donc une caution par laquelle le banquier atteste que son détenteur est le destinataire de la marchandise. Elle constitue un engagement par signature à l'égard du transporteur de lettre de garantie, elle est délivrée sur la base d'une demande établie et signée par l'importateur et doit être accompagnée des documents suivants :

---

<sup>69</sup> Hannani, M. (1985). Les garanties contractuelles dans les transactions internationales comportant la fourniture de biens ou de services. Les Cahiers de droit, 26(3), 646–658. <https://doi.org/10.7202/042684ar>.

- Une facture commerciale ;
- L'avis d'arrivée des marchandises établi au nom de l'importateur ou de la banque.<sup>70</sup>

### **Conclusion du chapitre**

Dans ce chapitre qualifié « les techniques et les instruments de financement à l'international », nous avons cité les différentes techniques de financement du commerce international, à court, moyen et long terme, mais aussi les instruments et moyens de paiement utilisée dans les transactions commerciales internationales. Par ailleurs, nous avons fait cas des risques inhérents aux opérations d'import-export à l'international. Et enfin, nous avons mis en lumière les garanties qui assurent une bonne fin des transactions internationales.

---

<sup>70</sup> MAUCHE Manil, BOURAHLA Takfarines, les moyens de paiement et de financement du commerce international en vue de l'obtention du diplôme de Master en science commerciales, université MOULOUDE MAMMERI DE TIZI-OUZOU,2019/2020.



# **Chapitre III**

## **Etude de cas pratique au sein de la BNA agence 587**

## Introduction au chapitre

La Banque joue un rôle important dans le commerce extérieur de par le crédit qu'elle accorde à ces clients, et la mise à disposition de technique pour effectuer leur opération d'importation et d'exportation et cela pour faciliter les procédures import-export et sécuriser les parties intervenantes. Dans ce chapitre nous allons présenter l'agence BNA «587 » de Bejaia en évoquerons brièvement son historique depuis sa création, la présentation ainsi que son organisation, en suite nous passerons à un cas d'importation d'une entreprise par un crédit documentaire.

## Section 1 : Présentation de l'agence d'accueil B.N.A « 587 » BÉJAIA

### 1.1 Historique de la banque nationale d'Algérie

Après l'indépendance de notre pays, il existait un réseau bancaire qui refusait de soutenir la politique de pouvoir public, en matière de crédit. Seule la banque centrale d'Algérie (actuellement banque d'Algérie : BA) et la caisse algérienne de développement (actuellement banque d'Algérie : BAD) créées respectivement le 13 décembre 1962 et le 07 mai 1963, étaient en place. Pour remédier à cette situation, l'État a décidé à partir de 1966 de prendre en mains le secteur bancaire par la création de trois banques spécialisées ; pour remplacement du réseau bancaire français défaillant alors :

- ❖ **Banque Nationale d'Algérie (la BNA) :** créée par l'ordonnance du 13 juin 1966, ayant pour mission le financement des secteurs socialistes et privés.
- ❖ **Crédit Populaire d'Algérie (le CPA) :** créée par l'ordonnance du 29 décembre 1966, chargé d'accorder des crédits aux petites et moyennes entreprises publiques et privées, et de les développer.
- ❖ **Banque Extérieur d'Algérie (la BEA) :** créée par l'ordonnance du 10 octobre 1967. Avec pour mission, le développement économique avec l'étranger.

La Banque Nationale d'Algérie créée par l'ordonnance numéro 66-187 du 13 juin 1966, était directement placée sous tutelle de l'État à travers le ministère des finances jusqu'à la promulgation de la loi 88-11 du 12 à janvier 1988, date à laquelle la BNA devient une entité juridique autonome, dotée du statut d'Entreprise Publique Economique (E.P.E). En fait, la

première banque commerciale qui a été créée, fut la banque nationale d'Algérie qui a repris dès sa création, les éléments patrimoniaux et activités des établissements bancaires ci-après ainsi que les patrimoines et activités des caisses de crédit agricoles, de la caisses centrale des S.A.P et de la caisse des prêts agricoles, à la date du 30 septembre 1968. La particularité de la BNA est qu'en plus de l'activité universelle de banques de dépôts, exercée avec les autres banques : elle avait l'exclusivité et le monopole au financement du développement rural (B.A. D. R) depuis 1982 après restructuration de la B. N. A. L'application des réformes de la loi 90-10 du 14 avril 1990, et de situation culminante des performances de l'institution, satisfaisant, la condition d'éligibilité prévues par la banque d'Algérie ont fait que ; par libération du conseil de monnaie et du crédit (le CMC 05 septembre 1995, B.N.A a obtenu son agrément). Elle est aînée, la première banque du pays à bénéficier de ce statut. La B.N.A dispose d'un réseau d'exploitation très dense réparti sur l'ensemble du territoire national ; en effet, elle compte un vaste réseau 171 agences ; regroupées dans 17 directions régionales d'exploitation.

### **1.2 La forme juridique de la BNA :**

La Banque Nationale d'Algérie est une société par action dont le capital est de 14,6 milliards de dinars algériens. Son siège social est établi 08, boulevard ERNEST CHEGUVARA, Alger. Elle est immatriculée au registre du commerce sous le numéro 8413175. Ses actions émises, font l'objet d'une inscription en compte auprès de la banque au profit du trésor public.

### **1.3 Mission de la (BNA) :**

La Banque nationale exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitations et elle participe, en outre, au contrôle de leur gestion. Instrument de planification financière, elle s'est chargée comme banque primaire d'exercer la politique des groupements en matière de crédit à court terme et de collaborer avec les autres institutions publiques de crédit en ce qui concerne le crédit à moyen et long terme. Elle traite toute opération de banque, de change et de crédit dans le cadre de la réglementation sur les banques. Recevoir, du public, des dépôts de fond en compte, ou autrement, remboursable à vue, préavis à terme ou à échéance fixées émettre des bons et obligations, emprunter pour les besoins de ses activités, effectuer et recevoir tout paiement en espèces ou par chèque, crédit domiciliation, mises à disposition, lettre de crédit. Accréditifs et autre opération de banque. Consentir sous toutes les formes des crédits, prêts ou avances ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation. Exécuter, en y attachant ou

non, sa garantie, toute opération de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'État, répartir toutes les subventions sur fonds publics en surveillant l'utilisation acquérir en tout ou en partie, avec ou sans la garantie de bonne fin du cédant. Toute créance à payer en lieu place du débiteur, toute créance avec subrogation dans les droits et rang du créancier subrogé. Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce. Toute effet, bons, annuités et valeurs émis par le trésor public ou par les collectivités publiques et en générale, tout engagement à échéance fixe transmissible à ordre résultant d'opérations industrielles, commerciales ou financières ou d'opérations faites par tout établissement et administration publique, négocier, nantir, mettre en pension ou réescomptes des valeurs financières par tout mode d'opération de commerce extérieur. Recevoir ou effectuer tout paiement et tout recouvrement de lettre de change, billet à ordre, chèque, coupons d'intérêt ou dévidant, tous remboursables ou amortis et autres documents financiers ou commerciaux.

#### **1.4 Présentation de l'agence B.N.A587**

Les agences de l'établissement bancaire que constitue la B.N.A sont classées, selon le volume d'activité qui est en fonction des pouvoirs, en trois catégories :

- Les agences « principales » ;
- Les agences « catégorie A » ;
- Les agences « catégorie B ».

En se référant, à la lettre n° 1741 du 10 novembre 1977, l'agence B.N.A 587 est une agence catégorie « c » pouvant sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la loi de la monnaie et de crédit. Celle-ci rentre dans les objectifs prioritaires de perfectionnement et d'affermissement et les perspectives d'injection assignées par la direction générale visant à :

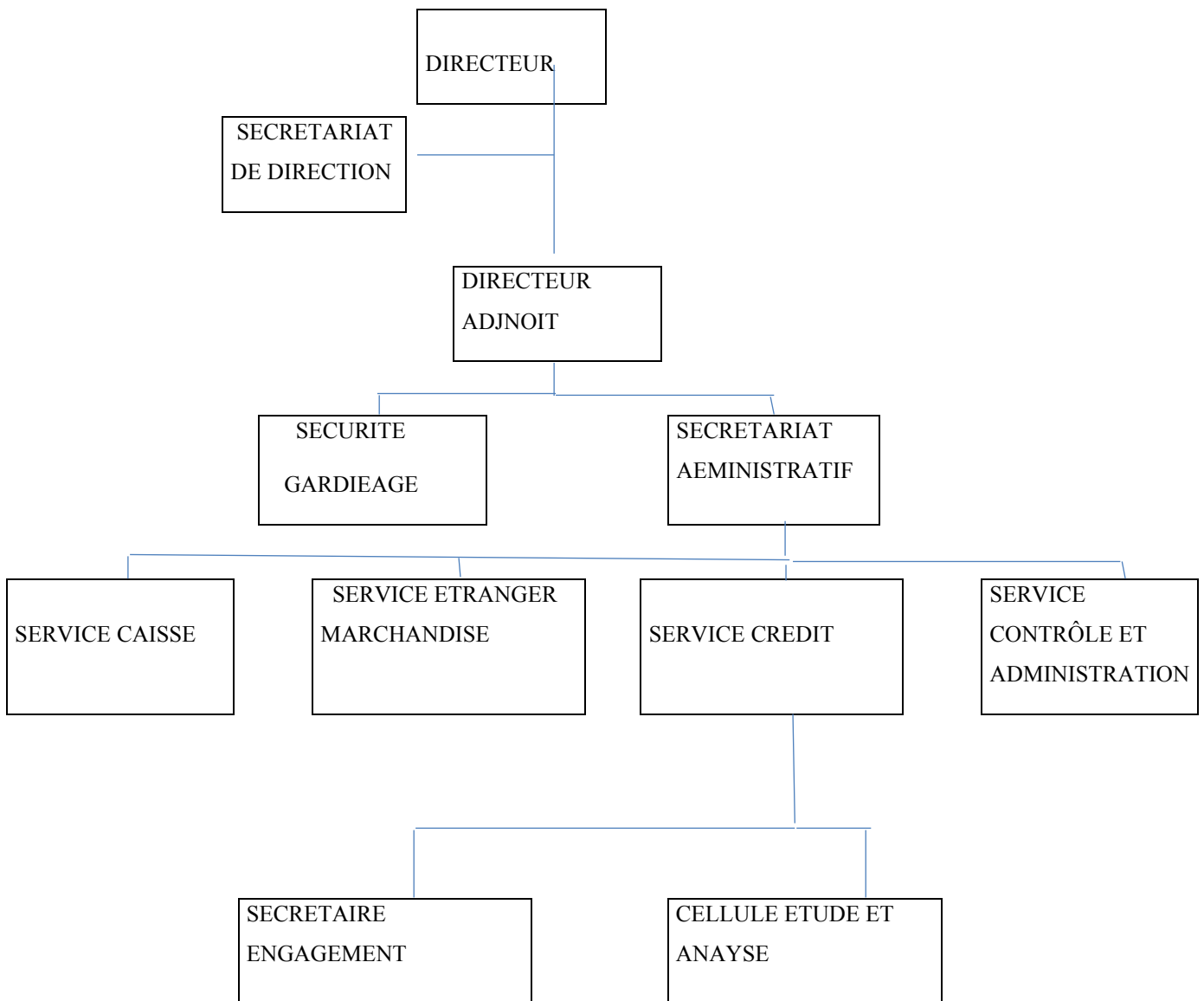
- L'amélioration du système d'information de la B.N.A.
- L'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation.
- Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion de crédits.

Dans ce cadre, l'agence 587 de Bejaia, comme toutes autres agence B.N.A, doit par le biais du moyen d'accueil et de traitement, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et secteur d'activité. En outre, elle est tenue de traiter toute l'opération de commerce extérieur requises, dans la limite des prérogatives conférées (rôle des services étranger marchandise), de revoir, d'étudier et de mètres en place les crédits dans la limite de ses pouvoirs et d'assurer la gestion et le suivis de ceux-ci.

### **1.5 Organigramme de l'agence B.N.A 587 :**

A l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir convenablement ses missions, afin de répondre au mieux à ses engagement, l'agence 587 de Bejaia s'est dotée d'un modèle d'organisations représenté d'une manière sommaire par le diagramme ci-dessous :

Figure 6 : Organigramme de l'agence catégorie « C » en 587 Bejaia.



Source : agence B.N.A à 587 Bejaia, 2022

## 1.6. Présentation du service étranger :

### 1.6.1. Rôle du service étranger

Le service commerce extérieur est chargé de réaliser, de gérer et de superviser les opérations effectuées dans le cadre de transaction internationale pour cela doit veiller au bon déroulement des opérations suivante :

- ❖ La domiciliation de toutes les opérations d'importation, d'exportation initiées par la clientèle ;

- ❖ Traiter les opérations crédit documentaire et de la remise documentaire ;
- ❖ Effectuer le fonctionnement de change manuel ;
- ❖ Etablir des statistiques pour la hiérarchie ;
- ❖ Transmettre à la banque d'Algérie les comptes-rendus des dossiers d'importations et d'exportations ;
- ❖ La gestion du contrat et l'octroi des différentes garanties ;
- ❖ L'ouverture des gestions des comptes spéciaux ;
- ❖ Ces opérations doivent obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la banque d'Algérie.

### **1.6.2. Organisation du service**

L'organisation du service étranger varie d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Pour l'agence B.N.A 587 malgré que l'intensité sont assez important le service ne constitue que deux personnes qui sont :

- CHEF DE SERVICE
- CHARGE D'ETUDE.

### **1.6.3. La réglementation**

Au cours de ces dernières années, plusieurs textes législatifs et réglementaires ont été édictés par les autorités Algériennes, les opérations du commerce extérieur sont régies par deux (2) réglementations :

- Une nationale : le contrôle des charges assuré par la banque d'Algérie ;
- Une universelle : La C.C.I.

## Section 2. Déroulement d'une opération du crédit documentaire à la banque B.N.A « 587 » BÉJAIA

### 2.1. Domiciliation bancaire auprès de l'agence B.N.A 587

Le règlement de La banque d'Algérie N° 91/12 du 14/08/91, stipule une domiciliation préalable et obligation pour toute opération commerciale entrant dans le cadre de contrôle des changes. La domiciliation ne peut avoir lieu si une demande d'accord est établie au niveau de l'agence. Avant l'établissement de l'accord de domiciliation, notre client doit fournir les documents suivants :

- Un avis d'acceptation l'annexe n 01

-Une facture pro format l'annexe n 02-A / l'annexe n 02-B

-Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation l'annexe n 03

-Un engagement d'importation signée par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services). L'annexe n 04-A / l'annexe n 04-B « une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur opération d'importation en payant 10 000 DA au service d'impôts», pour le produit destiné à la revente en état. Au niveau de l'agence, l'agent procède à la vérification de la conformité des documents. C'est-à-dire vérifier la conformité des signatures et des opérations avec la réglementation des changes et du commerce extérieur et bien sûr de vérifier le solde du compte de l'importateur. Qui doit être suffisant pour le règlement de transaction. C'est après tout ça que l'agent transmet le document au chef de l'agence pour appréciation, qui après consultation de toutes les informations concernant la relation et l'opération effectuer, elle donne son avis qui peut être favorable ou défavorable. Pour notre cas la demande est acceptée, alors l'agent procède à l'ouverture de dossier de domiciliation importation en attribuant un numéro d'ordre chronologique pris dans le répertoire de domiciliation importation l'annexe n 05.

- **La grille de domiciliation importation est composée :**

N° du guichet de domiciliation	Année/ trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Certification de la devise
XX	XXX	XXXX	XXXXX	XXXXXX



Le numéro de domiciliation est ainsi 060104202131000008 EUR l'agent procède aussi à mettre tout document fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F. DI voir l'annexe n 06 (délai de réalisation ne dépasse pas 6 mois) qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivie et le contrôle. Après cette opération l'agent procède à la comptabilisation des commissions et taxe de domiciliation et passe les écritures comptables suivantes :

- Débit : compte courant client
- Crédit : compte produit (commission fixe)
- Crédit : compte d'ordre (TAXES).

Les écritures au débit se font l'imprimé « C50 » les écritures au crédit se font sur l'imprimé « MC 10 » voir l'annexe n 07. L'agent remet à l'importateur les exemplaires de la facture dument domiciliée et il appose sur la facture la griffe de domiciliation, il remet aussi un exemplaire de la demande d'ouvertures de dossier de domiciliation avec au-dessous un caché dateurs (date d'ouverture de dossier de domiciliation).

## 2.2. Le déroulement du crédit documentaire import

Dans notre cas, l'ouverture du crédit documentaire est effectuée par la B.N.A 587 sur demande de son client.

A terme du contrat entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier a exigé d'être payé par lettre de crédit irrévocable et confirmé.

Alors, après l'ouverture du dossier de domiciliation, le banquier procède à l'ouverture du dossier de crédit documentaire en faveur de l'exportateur à la demande de l'importateur.

❖ **L'ouverture consiste pour l'importateur :** De remplir une demande d'ouverture du crédit documentaire sur le formulaire « SE-MAR 205 TER » voir **Annexes N°08-A, B, C.**

« SE-MAR 205 TER » se compose de trois feuillets, il répond des clauses et des règles d'usances représentant les instructions du client donneur d'ordre.

NB : le client doit dégager la banque du risque de change éventuel jusqu'à bonne fin de l'opération.

- ❖ **L'ouverture consiste pour le banquier de la B.N.A 587 :** De vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaires et technique au regard des règles et usances, il doit vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge. De vérifier aussi que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.

Après toutes ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé d'ouverture de crédit documentaire, il procède comme suit :

- 1- Le banquier enregistre l'ouverture du crédit sur un répertoire en attribuant un numéro d'ordre chronologique.
- 2- Il établit une chemise crédit documentaire transmis « ET 7 » voir l'annexe n 9, sur cette chemise sera reporté l'essentiel du crédit documentaire.
- 3- Il appose le caché « engagement » à l'endos de la feuille (3) de la demande d'ouverture et le fait signé par la personne habilité de l'agence.
- 4- Le banquier procède en suite à la comptabilisation pour constater le blocage de la provision, les frais d'ouvertures et toute la commission et taxes.

- ❖ **Constitution de la provision en (DA) dans notre cas elle est margée à 0%**

Débit : compte courant du client.

Crédit : PREG (provision retenue en garantie).

- ❖ **Commission d'ouverture en (DA) : commission fixe**

Débit : compte courant du client.

Crédit : compte produit (commission d'ouverture).

Crédit : compte d'ordre (TVA).

- ❖ **Commission d'engagement (DA). (Proportionnel à la marge exercée).**

Débit : compte courant du client.

Crédit : compte produit. (Commission d'engagement).

Crédit : compte d'ordre (taxe).

#### ❖ Frais Swift

5- Le banquier établit le bordereau d'envoi à la D.O.D (Direction des opérations Documentaire). Ce bordereau se constitue des trois premières feuilles du « SE-MAR 205 TER » ainsi que les exemplaires de la facture domiciliée et d'une lettre d'accompagnement de l'agence.

6- La D.O.D procède à la transmission de lettre de crédit à la banque correspondante.

### 2.3. Emission du crédit à la banque correspondant

L'émission du crédit peut se faire par lettre ou par Swift voir l'annexe n10-A, B. La banque émettrice (B.N.A) transmet par l'intermédiaire de la D.O.D in Swift pour notifier à la banque confirmant l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client. L'émission à la transmission d'un certain nombre de données qui sont les instructions et informations contenue dans les documents qu'à envoyer la B.N.A à la D.O.D pour notifier le crédit au correspondant étranger.

- Mode de correspondance : Swift ;
- Référence du crédit documentaire ;
- Identité de donneur d'ordre ;
- Mention de l'incoterm convenu pour notre transaction c'est le CFR ;
- Nom du bénéficiaire ;
- Désignation de la marchandise ;
- Date de validité de crédit ;
- Date limite de l'expédition ;
- Date limite de la remise des documents.

Swift est un réseau de transmission interbancaire fiable et rapide.

## 2.4. La réalisation du crédit documentaire import

La réalisation d'un crédit documentaire s'effectue selon les clauses qui y stipulent, contre remise des documents exigés à son ouverture. Le bénéficiaire produira dans les délais, les documents nécessaires à l'utilisation du crédit. La présentation des documents n'aura donc lieu qu'après expédition des marchandises, comme convenue à l'adresse prévue. Le paiement n'est effectué qu'à condition que le bénéficiaire présente dans les délais les documents conformes et complets à la banque confirmatrice, cette dernière les vérifie s'ils sont conformes et complets elle crédite le compte bénéficiaire « Credoc réalisable à vue ». La banque confirmatrice transmet à son tour les documents à la D.O.D, cette dernière vérifie la conformité des documents, et les transmet à la banque émettrice « B.N.A » par un bordereau d'envoi constitué des documents stipulés à l'ouverture du crédit :

- Jeu complet de connaissement « clean on BOARD » établi à la B.N.A ;
- Factures commerciales en 04 exemplaires qui seront domiciliées par l'agent du commerce extérieur liste de colisage ;
- Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis au cartable de BORD un pli contenant un connaissement original ;
- Certificat de conformité ;
- Certificat d'originalité ;
- EUR 1 ;
- AX A ;
- Liste de colisage ;
- Note de poids.

NB : ces documents sont énumérés dans le SE-MAR 205 TER dans la deuxième page. Page 2.

Avant le règlement ou le remboursement soit effectué, la banque émettrice est tenue à vérifier soigneusement le document pour établir qu'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit. Les documents seront transmis à l'agence domiciliataire du dossier d'importation avec bordereau de transmission ET 11 voir l'annexe n° 11.

Si la banque B.N.A concédera que les documents ne sont pas assez conformes, elle peut demander au donneur d'ordre une main levée de réserve qu'il lui permettra de faire le règlement. Dans notre cas les documents sont conformes, la banque B.N.A s'engage à son tour à crédité le compte de la banque confirmatrice en lui transmettant un avis de paiement.

Avant l'établissement de l'avis de paiement, le banquier de la banque émettrice procède à la comptabilisation automatique sur le système. Dans la dernière étape l'importateur en possession des documents qu'il lui permet de prendre possession de la marchandise procède au dédouanement. Une fois l'opération de règlement effectuée la DMFE transmet à l'agence le document de règlement pour l'apurement du dossier d'importation voir l'annexe N12-A, B.

Prés le dédouanement, l'importateur à son tour doit remettre à l'agence une facture définitive visé par la douane sur la quelle sera reporté le caché de domiciliation, la déclaration en douane d'importation le « D10 » voir relatif a cette transaction pour procédé à l'enlèvement de sa marchandise.

### **Conclusion du chapitre**

La banque comme institution financière assure plusieurs fonctions en servant d'instruments appropriés à chacune d'entre elle. En plus de notion théorique rapportées dans les chapitres précédents, à travers notre stage à la B.N.A, dans le cadre d'une importation, nous avons présenté le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire, qui est un instrument de paiement et de garantie pour chacune des parties et qui est le plus utilisé, le plus adéquat dans le financement du commerce extérieur.

# **Conclusion générale**

Tout au long de ce travail « L'étude de l'évolution de la banque dans le financement du commerce international », notre but c'est d'apporter aux lecteurs une meilleure compréhension sur comment les banques financent les opérations du commerce extérieur. Les opérations de commerce extérieur, qui posent des problèmes délicats et parfois complexes, nécessitent l'intervention des banques pour apporter une expertise technique et un soutien financier dans des domaines complexes.

L'importance des transactions commerciales oblige les parties de la transaction à prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur les conditions. Ici le besoin de l'outil de soutien devient clair. En bref, l'intervention de la banque pour apporter un savoir-faire technique et un soutien financier pour la bonne gestion des relations commerciales internationales. L'intensité des transactions internationales a nécessité la mise en place de nombreuses procédures par les banques parfois assez complexes, visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées. Les activités d'échange n'ont cessé de se développer en mettant en place de nouveaux instruments financier et monétaires ainsi que des techniques de paiement et de financement utilisées dans le commerce international qui sont nombreuses et diversifiées. L'emploi des uns ou des autres se fait en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les contractants.

D'après la recherche que nous avons effectuée au sein de la B.N.A :

➤ La première hypothèse qui consiste «le choix du financement bancaire comme solution pertinente entre les parties contractuelles (importateur et exportateur) » est affirmé comme la recherche a montré que les deux parties contractuelles ont choisi le crédit documentaire « le crédit documentaire irrévocable et confirmé » comme moyen de financement, l'exportateur à reçu le paiement suite à l'expédition de la marchandise et la présence des documents conforme, l'importateur pour lui, il a reçu sa marchandise dans le délais et condition du contrat, les deux partie ont était satisfait.

➤ La deuxième hypothèse intitulée « la Banque représente une garantie en matière de sécurité or de l'opération d'achat ou de vente des biens et services. » est affirmé puisque on peut parler de sécurité de ses transactions internationales (achat et vente des biens et services) que si tous les maillons de cette chaîne sont sécurisés. Pour les zones à haut risque politique et commercial, une telle sécurité globale ne peut être retrouvée par de simples techniques de couverture financière, qui s'avère parfois insuffisante. Par conséquent, une assurance est

nécessaire pour protéger ses entreprises des risques politiques, commerciaux et de change. De ce fait la banque intervient afin de garantir ses transactions dans les meilleures conditions par le crédit documentaire qui est un outil efficace de paiement et de garantie dans les opérations d'importation du commerce extérieur, mais aussi comme le maillon le plus important de la chaîne logistique du commerce international, vue qu'il représente les meilleurs avantages en matière de sécurité et de fiabilité.

➤ La troisième hypothèse intitulée « le financement bancaire stimule les transactions commerciales entre agents qui s'y engagent » est affirmé car le financement bancaire permet de garantir des lettres de crédit et des garanties de restitution d'acompte émises par les banques en faveur des petites et moyennes entreprises. Les opérations de financement du commerce extérieur aident les petites entreprises à gérer le risque d'impayé sur leurs exportations et permettent de fournir des garanties aux partenaires commerciaux qui auront ainsi l'assurance d'être payés pour les marchandises importées. Cette garantie et sécurité offerte par la banque encourage et stimule davantage des différentes transactions, ainsi le financement bancaire est nécessaire pour des PME, qui ne bénéficient pas d'une trésorerie importante permettant de couvrir les dépenses de développement.

Enfin, parmi les techniques de financement utilisé dans le commerce international, le crédit documentaire reste le mode de paiement privilégié vu la sécurité qui procure que ça soit pour le vendeur ou bien pour l'acheteur, il est considéré comme une meilleure solution pour la satisfaction des besoins opposés des contractants.



# **Bibliographie**

### ➤ Les ouvrages

- AMMOUR B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997.
- BOURNARD(R) « le commerce international », édition Nathan, paris, 1993.
- BENHALIMA, (Ammar), pratique des techniques bancaires, édition Dahlab, 1997.
- Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002.
- Didier-pierre MONOD « Movenes et techniques de paiement internationaux » Édition ESKA 2007.
- Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, commerce international, Edition DUNOD, 3<sup>ème</sup> Edition,Paris, 2010.
- GHISLANE.L ET HURBERT.M, commerce international, 2ème édition, DUNOD, Paris, 2008.
- GuvCAUDAMINE. Jean MON TIER. Banque et marches financiers. editionsEconomica. Pans
- G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008.
- Guide du commerce extérieur. Édition Attliarlwafa Bank. 2010.
- Groupe de Boeck s.a, Edition de Boeck université, 2010.
- J. Paveau et F. Duphil, « Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013.
- J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux défit de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Commerce international », Dunod, Paris, 2010, 3\*m\* édition.
- LEGA Y (D), « Commerce international », édition Nathan, paris, 2011.

- LAMARQUE Eric, « Management de la banque », 3<sup>ème</sup> Edition, Paris, France, 2011.
  - LEGRAND (G) et MARTINI (H), 3<sup>ème</sup> Édition.
  - MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition. Paris. 2007.
  - MIHAEL(A), STANESCU (D) et INARD PATURE (S) « Commerce international », STUDYRAMA, Paris, 2013,
  - Philippe NARASSIGUIN « monnaie, banques et banque centrales dans la zone EURO » ed de boeck, 1ere ed mars 04.
  - PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22<sup>ème</sup> Edition, Vanves, 2010.
  - P. GARSUAULT et S. PRIAMI, « les opérations bancaires à l'international », Edition CFBP, Paris, 2001.
  - ROUYER-ACHOINEL, (Gérard) :la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996.
  - SYLVIE DE COUSSERGUE, (2006), « Gestion de la banque », 3<sup>ème</sup> éd, DUNOD, Paris.
  - 96-Olivier TORRES : PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998.
- **Les mémoires**
- AMOUR Ounissa, (2014), Financement des investissements, université Abderrahmane mira, Bejaia.
  - BEN BOUBAKER Safa, l'évolution du modèle bancaire à l'ère du digital, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, promotion banque-Décembre 2020.
  - BEA Manil Maouche, Takfarines Bourahla, Les moyens de paiement et de Financement du Commerce International, Université Mouloud Mammeri. 2021.
  - BELKHIR Fouzi, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement ,universités oran.2003.

- CHERIGUI Chahrazed, le financement du commerce extérieur par les banque algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.
- HASSINE-S, Financement du commerce international par les techniques documentaires, en vue d'obtention du Magister, université du Tunis, 2015.
- KAIS Khadidja et LAHDIR Louiza, Financement du commerce international : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations, en vue d'obtention du Master en Sciences Commerciales, 2015/2016.
- MAOUCHE Manil, BOURAHLA Takfarines, les moyens de paiement et de financement du commerce international, en vue de l'obtention du master en sciences commerciales, université MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU, 2019/2020.
- RAMDANE Massinissa SOFI Yacine, cycle Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international, université Tizi Ouzou, 2016/2017.
- SBARGOUD Khelidja, TELLACHE Sara, Les opérations bancaires dans le commerce extérieur, en vue de l'obtention du diplôme de master en science économiques, université Mouloud MAMMARI DE TIZI-OUZOU, 2017/2018.

### ➤ Article et revue

- Articles de S Eveillé, JP Villetelle, M Lescure - Entreprises et histoire, 2014 - cairn.info Patrick Navatte Patrick Navatte\* & Marc Gaugain & Marc Gaugain Maître de Conférences en Finance à l'IGR/IAE de Rennes, membre de l'AFTE.
- Article 8, des règles et usance uniformes (RUU500) de la chambre de commerce international.
- Article 9, des règles et usance uniformes (RUU500) de la chambre de commerce international.
- BOUMEDIENE Nadia, RENAUD Garcia-Bardidia ,2021. La révolution et le développement des banques en ligne. L'impact du digital sur la clientèle des services bancaire, volume 11/01A (2021), p817-p823

- EVINKA Garcia, 2021. La montée du digital, une nécessité pour le secteur bancaire
- Hannani, M. (1985). Les garanties contractuelles dans les transactions internationales comportant la fourniture de biens ou de services. Les Cahiers de droit, 26(3), 646–658. <https://doi.org/10.7202/042684ar>.
- Jean-Michel Sahut, (2011), Jean-Sébastien Lantz. Quel Business modèle et performance pour les banques par internet ?
- Manuel de la Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapports annuels, 2003,2004 et 2015
- Nathalie Dagorn, Guillaume Biot-Paquerot, Aurélien DidierjeanRevue française de gestion, 87-101, 2013.
- RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI. Brochure n° 522 Paris réservée 95.

### ➤ Bibliographie Électronique

- <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198859-banque-definition-traduction-et-synonymes/>.
- <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>
- <https://www.digital1-conseil.fr/transformation-digitale-banques/>
- <https://www.mbdconsulting.ch/publications/montee-du-digital-necessaire-secteur-bancaire>
- <https://fiche-pratiques.chefdentreprise.com/thematique/creation-entreprise-reprise-1049/fichepratqie/En-quoi-consiste-l-environnement-econoique-354316.htm>
- <https://www.cnil.fr/fr/definition/interface-de-programmation-dapplication-api>
- <https://bridgeapi.io/blog-posts/quest-ce-qu-une-api-open-banking/>
- <https://www.lcl.fr/mag/tendances/big-data-definition-enjeux-et-applications>
- <https://www.capital.fr/crypto/blockchain-1322703>
- <https://www.futura-sciences.com/>

- <https://www.journaldunet.com/solutions/dsi/1493139-intelligence-artificielle/>
- <https://www.futura-sciences.com/tech/definitions/internet-chatbot-15778/>
- <https://www.freelance.com/blog/metiers/digitalisation-banques-assurances/>
- <https://www.taftaf.net/blog/technique-de-financement-%C3%A0-court-terme/>
- <https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/281,mobilisation-de-creances-nees-a-l-etranger-mcn>
- <http://corporate.europages.fr/pdf-export/21-Financement-a-court-terme.pdf>
- [https://www.fellahtrade.com/fr/export/methodes/forfaiting#:~:text=Le%20forfaiting%20\(%C3%A9galeme%20appel%C3%A9%20forfaitage,lettre%20de%20change%2C%20etc.\)](https://www.fellahtrade.com/fr/export/methodes/forfaiting#:~:text=Le%20forfaiting%20(%C3%A9galeme%20appel%C3%A9%20forfaitage,lettre%20de%20change%2C%20etc.))
- <https://www.cours-gratuit.com/cours-commerce-international/cours-sur-les-techniques-de-financement-du-commerce-international>.

➤ **Autre document**

- Cours Mme Boulahouat, licence, 2019/2020.

# **Table des matières**

## **Table des matières**

*Remerciements*

*Dédicace*

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des schémas

Introduction générale..... 1

Chapitre I: Généralités sur le financement de la banque

Introduction du chapitre ..... 3

Section 1 : Présentation générale de la banque ..... 3

1.1 Définition de la banque ..... 3

1.2 Fonction de la banque : ..... 3

1.3 Le rôle de la banque : ..... 4

Section 2 : Les différents types de banques ..... 7

2.1 Les banques commerciales..... 7

2.2 Les banques d'affaires..... 7

2.3 Les banques d'investissement..... 7

2.4 Les banques centrales..... 7

Section 3 : Organisation des banques..... 8

Section 4 : La relation entre la banque et l'entreprise, relation client dans la banque..... 8

4.1. La relation entre la banque et l'entreprises : ..... 8

4.2 La relation client dans la banque : ..... 9

Section 5 : mutation au niveau de l'environnement de la banque ..... 10

5.1 Contexte de l'étude ..... 10

5.2 Émergences des FinTech..... 10

5.2.1 Définition des FinTech ..... 10

5.2.2. Historique..... 11

5.3 Les évolutions des comportements et des attentes des consommateurs .... 12



5.3.1 Plus d'interactivité, de continuité de service et de simplicité d'utilisation .....	12
5.3.2 La nouvelle relation entre banque et ses clients .....	14
5.3.3 L'impact de la digitalisation bancaire :.....	15
Section 6 : La transformation digitale des banques .....	17
6.1. L'environnement économiques et son évolution juridique.....	17
6.1.1. Adopter une démarche user centric : .....	17
6.1.2. Une transformation digitale à plusieurs niveaux .....	17
6.1.3. L'environnement économique .....	18
6.1.4. L'évolution juridique .....	20
6.2. Nouvelles technologies et usages.....	23
6.2.1. Application Programming Interface (API) .....	23
6.2.2. Le Big Data .....	25
6.2.3. Blockchain .....	25
6.2.4. L'intelligence artificielle.....	25
6.2.5. Les agents.....	26
6.3. Besoin accru de ressources.....	26
Conclusion du chapitre.....	28
Chapitre II: Les techniques et les instruments de financement à l'international	
Introduction du chapitre .....	29
Section 1 : Les techniques de financement du commerce international .....	29
1.1 Les principales méthodes de financement à court terme .....	29
1.1.1 Le crédit de préfinancement.....	29
1.1.2 Caractéristiques .....	30
1.1.3 Avantage et inconvénients .....	30
1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	31
1.2.1 Définition .....	31
1.2.2 Caractéristiques .....	31
1.2.3 Avantages et inconvénients.....	31
1.3 Les avances en devises.....	32

1.3.1 Définition .....	32
1.3.2 Caractéristiques.....	32
1.3.3 Les avantages et inconvénients.....	33
1.4 L'affacturage .....	33
1.4.1 Définition .....	33
1.4.2 Caractéristiques.....	34
1.4.3 Avantages et inconvénients.....	35
Section 2 : Les techniques de financements à moyen et long terme.....	35
2.1. Le crédit fournisseur.....	35
2.1.1. Définition .....	35
2.1.2. Caractéristiques.....	36
2.1.3. Avantages et inconvénients.....	36
2.1.4. Le déroulement de l'opération.....	37
2.2. Le crédit acheteur :.....	37
2.2.1. Définition : .....	37
2.2.2. Caractéristiques :.....	38
2.2.3. Les avantages et inconvénients.....	38
2.2.4. Le déroulement de l'opération.....	39
2.3. Le crédit- Bail, Leasing.....	39
2.3.1. Définition .....	39
2.3.2. Caractéristique .....	39
2.3.3. Les avantages et inconvénients.....	39
Section 3 : Autre technique de financement .....	40
3.1. Le forfaitage.....	40
3.2. La confirmation de commande .....	40
3.3. Le crédit financier .....	41
Section 4 : Les instruments et les moyens de paiement à l'international .....	41
4.1 Les instruments de paiement à l'international .....	41
4.1.1 Le chèque .....	42
4.1.2 La lettre de change.....	42

4.1.3 Le virement international.....	42
4.1.4 Le billet à ordre.....	43
4.1.5 Warrant.....	43
Section 5 : Les modes de paiement à l'international .....	44
5.1. Le transfert libre.....	44
5.1.1. Définition .....	44
5.1.2 Les avantages et les inconvénients du transfert libre.....	45
5.2 Le crédit documentaire.....	45
5.2.1 Définition .....	45
5.2.2 Les intervenants du crédit documentaire .....	46
5.2.3 Les formes de crédit documentaire.....	47
5.2.4 Les caractéristiques du crédit documentaire.....	48
5.2.5 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire .....	49
5.2.6 Déroulement du crédit documentaire.....	49
5.3 La remise documentaire (l'encaissement documentaire).....	51
5.3.1 Définition .....	52
5.3.2 Les intervenants de la remise documentaire.....	52
5.3.3 Les caractéristiques de la remise documentaire.....	53
5.3.4 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire .....	53
5.3.5 Déroulement de la remise documentaire .....	54
Section 6 : La couverture de risque inhérent aux opérations du commerce international.....	56
6.1 Les risques du commerce international.....	56
6.1.1 Le risque commercial :.....	56
6.1.2 Le risque de non transfert des fonds :.....	56
6.1.3 Le risque politique : .....	56
6.1.4 Le risque de catastrophe naturelle : .....	56
6.1.5 Le risque lié au transport de la marchandise : .....	56
6.1.6 Le risque de change : .....	57
6.2 Les différentes garanties internationales.....	57

6.2.1 La garantie de soumission.....	57
6.2.2 La garantie de bonne exécution .....	58
6.2.3 La garantie de remboursement d'avance .....	58
6.2.4 La garantie de retenu de garantie.....	58
6.2.5 La lettre de garantie.....	58
Conclusion du chapitre.....	59
Chapitre III: Etude de cas pratique au sein de la BNA agence 587	
Introduction au chapitre.....	60
Section 1 : Présentation de l'agence d'accueil B.N.A « 587 » BÉJAIA .....	60
1.1 Historique de la banque nationale d'Algérie .....	60
1.2 La forme juridique de la BNA : .....	61
1.3 Mission de la (BNA) : .....	61
1.4 Présentation de l'agence B.N.A587 .....	62
1.5 Organigramme de l'agence B.N.A 587 : .....	63
1.6. Présentation du service étranger : .....	64
1.6.1. Rôle du service étranger.....	64
1.6.2. Organisation du service.....	65
1.6.3. La réglementation .....	65
Section 2. Déroulement d'une opération du crédit documentaire à la banque B.N.A « 587 » BÉJAIA.....	66
2.1. Domiciliation bancaire auprès de l'agence B.N.A 587 .....	66
2.2. Le déroulement du crédit documentaire import.....	67
2.3. Emission du crédit à la banque correspondant.....	69
2.4. La réalisation du crédit documentaire import .....	70
Conclusion du chapitre.....	71
Conclusion générale .....	72
Bibliographie	
Annexes	
Résumé	

# **Annexes**



BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE  
البنك الوطني الجزائري

Amelx 01

Date : 22.08.2021

### AVIS D'ACCEPTATION

A : SARL

Numéro de Compte :

Adresse : ZAC TAHARACHT AKBOU 06001 W. BEJAIA

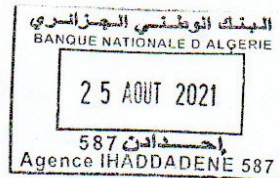
OBJET :Avis d'Acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **587-2021-0639** a été acceptée par nos services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.



Annex a2  
A



ADM WILD Europe GmbH & Co. KG, Bf 10 00 20, D-22035 Hamburg

SARL  
NIF: 001206018751069  
ZAC Taharacht  
06001 AKBOU-TAHARACHT  
ALGÉRIE

Réceptionn. marchand.

SARL  
NIF: 001206018751069  
ZAC Taharacht  
06001 AKBOU-TAHARACHT  
ALGÉRIE

Facture proforma

Facture proforma  
20002657

Original

Date de la facture  
16.08.2021

Notre référence  
91284501  
Destinataire facture  
30024079  
Notre numéro de TVA  
DE143290893  
Numéro Siret  
001206018751069  
Etabli(e) par  
ALIA.EL-ATASSI@ADM.COM

Offre val. jusqu'au  
30.09.2021

Téléphone +49-6221-799-9079  
Fax +49-6221-799-97979

Page 1 / 5

Conditions

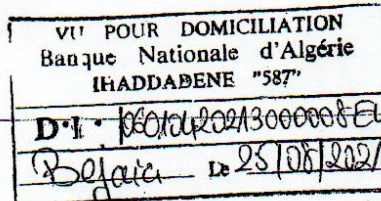
Preneur de service SARL - NIF: 001206018751069 - ZAC Taharacht -  
06001 Akbou - DZ ( 0030024079 )  
Condition d'expédition FCL Fret maritime  
Condition livraison (Incoterms® CFR Bejaia  
2010)  
Condition de paiement Pai. 59 jrs date de B/L ctr doc, lc irr. et conf.

Suivant nos conditions générales de vente et de livraison nous avons le plaisir de vous soumettre notre offre suivante:

Pos.	No. article No. article client	Désignation du Produit Prix par unité	Quantité Unité Emballage	Valeur EUR
10	35000451540231	BASE MULTIFRUITES JAUNE	23.100,000 KG 21 Conteneur	
		2,90 EUR	1,000 KG	66.990,00

Montant total	66 990,00
Mise à FOB	1.950,00
Coûts de transport	2.445,00
Montant final	71.385,00

Port d'embarquement : Port européen



ADM WILD Europe GmbH & Co. KG

ADM WILD Europe GmbH & Co. KG  
Ruhndorfer Straße 107-115  
D-22014 Eppelheim/Industrieberg  
BP 10 00 20

Siège social Eppelheim, Cour de registre Mannheim HRB 332281  
Commandite: Wild Internera GmbH  
Siège social Hamburg, Cour de registre Hamburg HRB 77582  
Gérons: Markus Loisch, Hans Christian Jensen, Martin Steinhilber  
www.bremer-branchen-verein.de

Amise 2  
B



SARL  
NIF 001206018751069  
ZAC Taharacht  
06001 AKBOU-TAHARACHT  
ALGÉRIE

Facture proforma

Facture proforma  
20002857

Original

Date de la facture  
16.08.2021

Page 2 / 5

Embarquement permis  
partiel  
Transbordement permis  
Livraison dans 1 x 40 FCL reefer (12 jours délai de franchise)  
Destination: Béjaia/ Algérie  
Poids net total: 23.100 kg  
Pays d'origine: Allemagne (Union Européenne)

Following instructions in regards to LC-opening-process are to be observed:

Along with this PI we send you the customized LC-Draft which need to be followed in detail while processing to LC-issuing bank is given.

In case of need of any further documents required other than the below mentioned can be provided outside the LC.

The opened LC to show the following documents only:  
Commercial Invoice in 3-fold  
Bill of Lading in full set  
Packing List in 3-fold  
Certificate of Origin in 2-fold

LC to be advised through:  
UniCredit Hamburg AG, SWIFT: HYVEDEMM300 in English Language only.

Approved Algerian bank list for LC:  
LC opening Bank  
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
Banque de l'Agriculture et du Développement Rural  
BNP PARIBAS EL DJAZAIR  
Credit Populaire d'Algerie Algiers ALGERIA 130096  
Gulf Bank Algérie  
Natexis Algerie  
Société Générale Algérie

Swift Code  
BEXADZALDOE  
BNALDZAL  
BADRDZAL  
BNPADZAL  
CPALDZAL  
AGUB DZ AL  
NATXDZAL  
SOGEDZAL

Payment to be effected 59 days after B/L date for 100 % of Invoice Value against presentation of documents under an irrevocable and confirmed letter of credit.  
Letter of credit to be opened by a first class bank acceptable to seller's and to be advised through and

ADM WILD Europe GmbH & Co. KG

ADM WILD Europe GmbH & Co. KG  
Rudolf-Wild-Strabe 107-115  
D-60214 Eppelheim/Heidelberg  
HR 15 02 20

Siege social Eppelheim, Cour de registre Mannheim HRA 332281  
Commandité: Wico Injermare GmbH.  
Siege social Hamburg, Cour de registre Hamburg HRB 77652  
Gérants: Markus Lotzsch, Hans Christian Jensen, Martin Steinmann  
www.admwild.com Anwalt von Hulsen





BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE

البنك الوطني الجزائري

Ammece03

Date : 22.08.2021

## DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

## Informations Client

Nom ou Raison Sociale : **SARL** ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~Adresse Complète : **ZAC TAHARACHT AKBOU 06001 W. BEJAIA**Numéro d'Identification fiscale (NIF) : **001206018751069**Numéro du Registre de Commerce : ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~Numéro de Compte : ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~

Dossier de Pré-domiciliation N°: 587-2021-0639

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**, Réf : **20002857**, Date : **2021-08-16**Fournisseur : **ADM WILD EUROPE GMBH&CO.KG** Montant : **71 385,00 EUR**Pays de Provenance : **Allemagne**Contre Valeur en Dinars au cours provisoire de : **159.0119 %** soit : **11 351 064,48 Dinars Algériens.**Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**Incoterm: **CFR**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
2106901100	Préparations alimentaires non dénommées ni comprises ailleurs--- des types utilisés pour la fabrication des boissons	2.9	Allemagne

Il est bien entendu que nous vous degageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et somme d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normant en vigueur et degageons la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE des risque de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de cette opération.

Signature Autorisée  
Cachet

Annexe 04  
A

## ENGAGEMENT

Je soussigné Mr

Gérant de la Société **SARL**

Ayant pour activité **PRODUCTION EAU MINERALE ET BOISSONS NON ALCOOLISEES**

Sise à la **ZAC TAHARACHT AKBOU 06001 W BEJAIA** <sup>(1)</sup>

Dont le numéro d'identification fiscale (N.I.F) est le **001206018751069**

Atteste par la présente que la desserte maritime du port de **BREMERHAVEN** <sup>(2)</sup>

vers le port de déchargement de **BEJAIA** <sup>(3)</sup> liée à mon opération d'importation objet

de la facture proforma N° **20002857** du **16/08/2021** d'un montant de **71 385,0**

**EUROS** n'est pas disponible à la date du **10/10/2021**. <sup>(4)</sup>

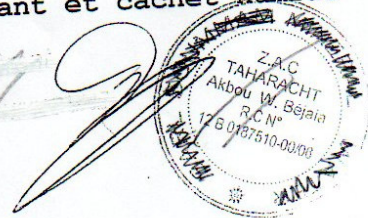
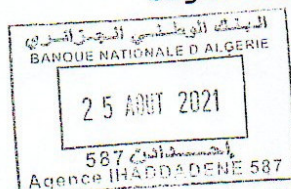
Je certifie avoir pris connaissance des nouvelles mesures en matière d'importation et qui m'imposent:

- a) de privilégier le recours au pavillon national (Société de droit Algérien) et lui donner la priorité, pour le transport maritime de marchandise, chaque fois que cela est possible. En sachant qu'il m'est impératif de me rapprocher, en premier lieu, des armateurs nationaux, pour vérifier l'existence de liaisons et dessertes maritimes avec les pays d'expéditions, avant l'exécution de toute opération d'importation.
- b) d'adopter en priorité l'incoterm FOB à chaque fois qu'un tel choix est possible. Mais que toutefois, et dans le cas où la facture présentée à la domiciliation est en C.F.R, cette dernière devra décomposer le montant de la marchandise du montant du fret.

Par conséquent, la Société **SARL** <sup>dégage</sup>  
entièrement la responsabilité de la Banque Nationale d'Algérie sur  
l'exactitude des informations communiquées par mes soins dans le  
présent engagement.

Fait à AKBOU le 22/08/2021

Signature du Gérant et cachet humide



- (1) Indiquer l'adresse citée sur le registre du Commerce.
- (2) Citer le port d'expédition.
- (3) Citer le port de déchargement
- (4) Indiquer la date de livraison.



Production Eau Minérale & Boissons Non Alcoolisées  
إنتاج المياه المعدنية والمشروبات الغير كحولية



Annexe 4  
B

## ENGAGEMENT

Je soussigné, nom et prénom : ~~Chikhoune~~

Raison Sociale : SARL

Activité : Production Eau Minérale, Soda & Jus

Adresse : Z.A.C Taharacht Akbou W. Béjaia,

NIF : 001206018751069

Compte bancaire :

Fournisseur : ADM WILD EUROPE GMBH & CO.KG

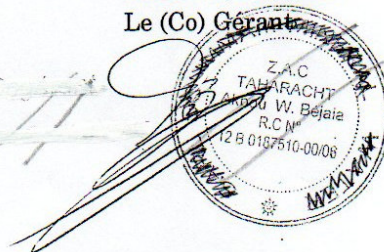
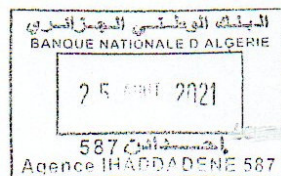
Facture Proforma : 20002857 du 16/08/2021

Je déclare sur l'honneur que ni moi, ni l'un de mes employés représentent ou sous-traitants, n'ont fait l'objet de poursuites pour corruption ou tentative de corruption d'agents publics.

- 1) M'engage au nom de la société à destiner les importations d'équipements, d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de la loi N° 11/11 de 18/07/2011 portant loi de finances complémentaires pour 2011.
- 2) M'engage à ne pas revendre en l'état les produits importés.
- 3) M'engage à payer le montant de l'opération conformément aux termes et conditions de l'ordre d'encaissements.
- 4) Avoir pris note que le non respect de cet engagement, m'exposera aux sanctions prévues par la loi relative à la répression des infractions de changes et de ces mouvements des capitaux de et vers l'étranger.

Akbou le, 22/08/2021

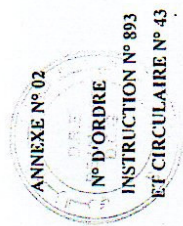
Le (Co) Gérant



*Annexe 05*



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE



MODELE R - DI / D.I.P / CONTRAT  
REPertoire  
DES DOSSIERS D'IMPORTATION DOMICILIES

Guichet :  
N° :

Date	Numéro de domiciliation (1)						Contrat/ Facture (2)		Importateur	Numéro d'identification fiscale	Réalisation physique (document douanier/ attestation de service fis)	Réalisation financière (Règlement)	Situation du dossier	Observations	
	a	b	c	d	e	f	g	h							Nature

(1) Les caractéristiques du numéro domiciliation sont définies par la note BA n°53, diffusée par la lettre circulaire n° 11.443 du 19/12/2000.  
(2) Contrat, facture ou autre document commercial de la transaction.

Annexe 06

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n°  
Annexe I

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE  
D'ALGERIE**

Agence

Numéro du dossier :  
(précédé de la lettre indicative  
de l'année)

Dossier de domiciliation  
**DI**  
importation à délai normal

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

2° Date de vérification du droit au maintien  
la couverture de change  
(6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'inventaire du dossier.  
(8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du « bilan »  
(9 mois après l'ouverture)

Date de décision de la banque  
(10 mois après l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliaire

Nom et adresse  
de l'importateur :

Références diverses  
concernant l'importateur

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC  
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

Réponse soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)  
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)  
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages  
un exemplaire rayé de blanc comportant seulement la première page

Siège Social : 8 Bd "Che" Guevara - Alger  
Société par actions au capital de : 1500000000000,00 DA  
R.C. - Alger 0012904 B 00



البنك الجزائري  
Annexe '07'

N° Compte :

Le :

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT  
IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE: IHDADDENE      INDICE: 587 *Amesse 08 A*      DATE: 22/08/2021

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées (X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE / APPLICANT	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or Company's name and full address :</i>	SARL <i>[redacted]</i> <i>AGENCE IHDADDENE 06001W.BEJAJA</i>
Numéro de Compte : <i>Account number</i>	

BENEFICIAIRE / BENEFICIARY	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or Company's name and full address :</i>	<del>AMT VERB EUCOBE GmbH &amp; Co. KG</del> Rudolf-Wild-STRASSE 107-115 D-69214 Eppelheim/Heidelberg Allemagne
N° de Téléphone /Phone number :	
N° de Fax / Fax:	E-Mail :
Autres contacts /Other contact details	
Banque du Bénéficiaire/ Beneficiary's Bank <i>UNICREDIT HAMBURG AG</i> / SWIFT : <i>HYVEDEMM300</i>	

CARACTERISTIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE / THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS	
Nature du crédit / Type of credit	
<input type="checkbox"/> Irrévocable	<input checked="" type="checkbox"/> Irrévocable & Confirmé
<input type="checkbox"/> Transférable	<input type="checkbox"/> Non transférable
Date de validité / Expiry Date : 12/11/2021	
Date limite d'expédition/ Latest Date of Shipment : 22/10/2021	
Montant du crédit documentaire / <i>Documentary Credit Amount</i>	Montant du contrat ou de la facture proforma / <i>Contact or pro forma Invoice Amount</i>
Devise /Currency: <i>EUROS</i>  <i>(en chiffres/ in numerals): 71 385,00</i> <i>(en lettres / in words): Seventy one thousand three hundred Eighty five Euros</i>	<i>SEVENTY ONE THOUSAND THREE HUNDRED EIGHTY FIVE EUROS.</i>  <i>(en lettres / in words):</i>

- Maximum / Not exceeding  
 Tolerance (+/-) 10 %

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS			
<input type="checkbox"/> Paiement à vue / At sight			
<input checked="" type="checkbox"/> Paiement à différé à <i>Deferred payment at</i>	<input type="checkbox"/> B/L (*) <i>Days from date of:</i>	<input type="checkbox"/> AWB (**)	<input checked="" type="checkbox"/> Autres/ Other 59 days after B / L DATE
<input type="checkbox"/> Paiement mixte:	% à vue/	% à	jours de la date de: <input type="checkbox"/> B/L <input type="checkbox"/> AWB <input type="checkbox"/> Autre/ Other (à préciser /specify)
<i>Mixed Payment :</i>	% at sight, and	% at	days from date of
<input type="checkbox"/> Acceptation	<input type="checkbox"/> Négociation		

SE MAR 205 ter-Imp.BNA

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET/OU DES SERVICES / GOODS AND/OR SERVICES

23 100 KG BEVERAGE RAW MATERIALS

Annexe 08 "B"

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire le prix unitaire)(in case of tolerance specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEDITION / SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS:

FOB  CFR  CPT  FCA  DAP  Autres / Other:

Conforme \*Facture pro forma n° 20002857 du 16/08/2021 / As per pro forma invoice  
 \*Contrat du / Contrat dated

(mention devant figurer sur la facture définitive/ This mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur / Insurance covered by the applicant

Expéditions Partielles :  Autorisées  Interdites // Transbordement :  Autorisés  Interdits  
 Partial Shipments : Allowed Not Allowed // Transshipment: Allowed Not Allowed

Lieu de chargement: ANY EUROPEAN PORT  
 Place of loading:

Lieu de destination: BEJAIA SEAPORT  
 Place of destination:

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

Facture commercial en 03 exemplaire / Commercial invoice in 03 Original  
 3/3 Jeu de connaissance «shipped on board» établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,  
 Notify ordonnateur stipulant :  
 Full set Bill of Lading « shipped on board » made out to the order of Banque Nationale d'Algerie, notify Applicant and marked:  
 Fret Payé / FREIGHT Prepaid  Fret Payable à destination / Freight Payable at Destination

Lettre de Transport Aérien établi à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de  
 L'ordonnateur stipulant:  
 Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algerie address for applicant account and marked:

Fret Payé / Freight Prepaid  Freight Payable à Destination / Freight Payable at Destination  
 Autre document de transport / Other transport document (à préciser /specify)  
 Certificat de conformité (\*\*\*) / Certificate of Conformity  
 Certificat d'origine (\*\*\*) / Certificate d'Origine (\*\*\*) / Certificate of Origin  
 Copie Certificat d'Analyse (\*\*\*) / Certificate of Analysis  
 Certificat Phytosanitaire (\*\*\*) / Phytosanitary Certificate  
 Copie EUR 1  
 EX 1  
 03 Liste de Colisage / Packing List in 3 fold  
 Copie Note de poids / Weight Note  
 Autres (à préciser) Other (specify )  
 - 02 Copies of Certificate of origin

Dans le cas où des spécimens des signatures des personnes habilitées sont exigibles sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit,  
 Nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande.

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA /  
 FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA

A la charge de l'ordonnateur  
 For the applicant's account  
 A la charge du bénéficiaire  
 For the applicant's account

FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT /  
 FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDANT

A la charge de l'ordonnateur  
 For the applicant's account  
 A la charge du bénéficiaire  
 For the applicant's account

(\*)B/L: Connaissance (\*\*\*) AWB: Lettre de Transport Aérien  
 (\*\*\*) Si nécessaire, précisez les organismes devant établir ces documents.

SE MAR 205 ter-Imp.BNA



23 100 KG BEVERAGE RAW MATERIALS

Annexe 08 "B"

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire le prix unitaire)(in case of tolerance specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEDITION / SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS:

FOB  CFR  CPT  FCA  DAP  Autres / Other:

Conforme \*Facture pro forma n° 20002857 du 16/08/2021 / As per pro forma invoice  
 \*Contrat du / Contrat dated

(mention devant figurer sur la facture définitive/ This mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur / Insurance covered by the applicant

Expéditions Partielles :  Autorisées  Interdites // Transbordement :  Autorisés  Interdits  
 Partial Shipments : Allowed Not Allowed // Transshipment: Allowed Not Allowed

Lieu de chargement: ANY EUROPEAN PORT  
 Place of loading:

Lieu de destination: BEJAIA SEAPORT  
 Place of destination:

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

Facture commerciale en 03 exemplaire / Commercial invoice in 03 Original  
 3/3 Jeu de connaissement « shipped on board » établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,  
 Notify ordonnateur stipulant :  
 Full set Bill of Lading « shipped on board » made out to the order of Banque Nationale d'Algerie, notify Applicant and marked:  
 Fret Payé / FREIGHT Prepaid  Fret Payable à destination / Freight Payable at Destination

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de  
 L'ordonnateur stipulant:  
 Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algerie address for applicant account and marked:

- Fret Payé / Freight Prepaid  Freight Payable à Destination / Freight Payable at Destination
- Autre document de transport / Other transport document (à préciser / specify)
- Certificat de conformité (\*\*\*) / Certificate of Conformity
- Certificat d'origine (\*\*\*) / Certificate d'Origine (\*\*\*) / Certificate of Origin
- Copie Certificat d'Analyse (\*\*\*) / Certificate of Analysis
- Certificat Phytosanitaire (\*\*\*) / Phytosanitary Certificate
- Copie EUR 1
- EX 1
- 03 Liste de Colisage / Packing List in 3 fold
- Copie Note de poids / Weight Note
- Autres (à préciser) Other (specify)
- 02 Copies of Certificate of origin

Dans le cas où des spécimens des signatures des personnes habilitées sont exigibles sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, Nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande.

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA / FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA

- A la charge de l'ordonnateur  
 For the applicant's account
- A la charge du bénéficiaire  
 For the applicant's account

FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT / FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDANT

- A la charge de l'ordonnateur  
 For the applicant's account
- A la charge du bénéficiaire  
 For the applicant's account

(\*)B/L: Connaissance (\*\*\*) Si nécessaire, précisez les organismes devant établir ces documents.

(\*\*) AWB: Lettre de Transport Aérien

CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES / ADDITIONAL CONDITIONS

*A meses & C*


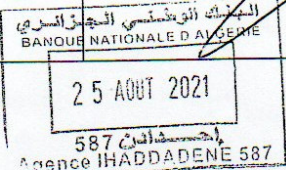
- Veuillez désigner **UNICREDIT HAMBURG AG, SWIFT N° HYVEDEMM300** comme banque notificatrice.
- **WITHIN LC VALIDITY**
- **THIRD PARTY DOCUMENTS ALLOWED**

- Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.
- Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable
- L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ?  Oui  Non  
Si c'est oui, précisez laquelle :

LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE / ISSUING LANGUAGE OF THE DOCUMENTARY CREDIT

- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.
- En cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.
- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise.

- Ce crédit documentaire est soumis aux règles et Usances Uniformes de la Chambre Internationale relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007.
- De convention express, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation de la lettre de crédit.
- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel

Case réservée à l'agence	Cachet et signature de l'Ordonnateur
Domiciliation : 0601042213100008EUR NIF : 001206018751069 Tarif douanier : 21.06.90.11.00 PREG (provision retenue en garantie) : 00% (14)	
	



Annexe "10" A

00113517

26/08/21-16:11:55

ReferenceToSwi-3517-000001 1

----- Instance Type and Transmission -----

Copy received from APPLI  
Priority/Delivery : Normal  
Message Output Reference : 1547 210826FromDelta7003000001  
----- Message Header -----  
: FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Swift Input  
Sender : BNALDZALXXX  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
ALGIERS DZ  
Receiver : HYVEDEMMXXX  
UNICREDIT BANK AG (HYPOVEREINSBANK)  
MUENCHEN DE

----- Message Text -----

27: Sequence of Total  
1/1  
40A: Form of Documentary Credit  
IRREVOCABLE  
20: Documentary Credit Number  
00587CDI21000913  
31C: Date of Issue  
210826  
40E: Applicable Rules  
UCP LATEST VERSION  
31D: Date and Place of Expiry  
211112GERMANY  
50: Applicant  
ZAC TAHARACHT  
06001 AKBOU  
BEJAIA ALGERIE  
59: Beneficiary - Name & Address  
ADM WILD EUROPE GMBH AND CO.KG  
RUDOLF -WILD-STARSE 107-115  
D-69214 EPELHEIM/HEIDELBERG  
ALLEMAGNE  
32B: Currency Code, Amount  
Currency : EUR (EURO) #71.385,#  
Amount :  
41A: Available with...By... - FI BIC  
HYVEDEMM  
UNICREDIT BANK AG (HYPOVEREINSBANK)  
MUENCHEN DE  
BY DEF PAYMENT  
42P: Negotiation/Deferred Payment Details  
AT 59 DAYS FROM BL DATE  
43P: Partial Shipments  
ALLOWED  
43T: Transhipment  
ALLOWED  
44E: Port of Loading/Airport of Dep.  
ANY EUROPEAN PORT  
44F: Port of Discharge/Airport of Dest  
BEJAIA PORT  
44C: Latest Date of Shipment  
211022  
45A: Description of Goods and/or Services  
23.100KG BEVERAGE RAW MATERIALS  
CFR BEJAIA PORT  
AS PER PROFORMA INVOICE N 20002857 DATED ON 16/08/2021  
REFERENCE TO BE INDICATED ON THE FINAL INVOICE  
INSURANCE COVERED BY THE APPLICANT  
46A: Documents Required  
1- 3/3 OCEAN BILL OF LADING SHIPPED ON BOARD MADE OUT TO THE

Annex 10 "B"

00113517

ORDER OF BANQUE NATIONALE D'ALGERIE , NOTIFY APPLICANT AND  
MARKED FREIGHT PREPAID BEARING THE FOLLOWING REFERENCE:  
(NIF:001 206 018 751 069 ) + 02 COPIES OF NON NEGOTIABLE  
2- COMMERCIAL INVOICE IN 05 ORIGINALS  
SHOWING THE TOTAL AMOUNT OF GOODS, FREIGHT AND THE TOTAL CFR  
3- CERTIFICATE OF ORIGIN STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE+  
COPY

4- CERTIFICATE OF CONFORMITY  
5- PACKING LIST IN 03 ORIGINALS

47A: Additional Conditions

PAYMENT OF DOCUMENTS ON CONDITION OR AGAINST GUARANTEE  
IS NOT ALLOWED

ARTICLE 37C OF UCP600, REVISED ON 2007, IS NOT APPLICABLE EVEN  
IF THE PRESENT L/C IS NOT USED.

THIS CLAUSE IS AN INTEGRAL PART OF THIS L/C

ALL DOCUMENTS MENTIONED IN FIELD 46A SHOULD BE IMPERATIVELY  
SENT TO US BY YOUR BANK.

THE PRESENT L/C IS NOT FREELY NEGOTIABLE  
WHILE CHECKING THE RECEIVED DOCUMENTS FOR PAYMENT ,THE TRANSPORT  
DOCUMENT DATED BEFORE 360 DAYS FROM PRESENTAION DATE IS NOT  
ACCEPTABLE .

DOCUMENTS ESTABLISHED BEFORE THE L/C ISSUING DATE ARE  
NOT ACCEPTABLE

DISCREPANCY FEES FOR EUR 80,00 WILL BE DEDUCTED  
FROM DOCUMENTS AMOUNT FOR EACH PRESENTATION OF  
DISCREPANT DOCUMENTS UNDER THIS CREDIT.

ARTICLE 10'C' AND 10'F' ARE NOT APPLICABLE FOR AMENDMENTS  
FOR WHICH OUR CHARGES ARE CLAIMED FROM THE BENEFICIARY

BENEFICIARY SHOULD COMMUNICATE THEIR ACCEPTANCE OR  
REJECTION OF THE AMENDMENT ONCE IT IS ADVISED TO THEM  
READ IN FIELD 43T: ALLOWED UNDER A DIRECT BILL OF LADING  
THIRD PARTY DOCUMENTS ALLOWED EXCEPT COMMERCIAL INVOICE

71D: Charges

ALL FEES AND COMMISSIONS OUTSIDE  
OF ALGERIA INCLUDING THOSE RELATED  
TO THE DEFFERED PAYMENT WILL BE  
BORNE BY THE BENEFICIARY

48: Period for Presentation in Days  
21/DAYS

49: Confirmation Instructions  
CONFIRM

78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank  
AT MATURITY, WE WILL CREDIT YOU WITH THE AMOUNT OF PAYMENT YOU  
WILL HAVE TO MAKE FOR DOCUMENTS IN COMPLIANCE WITH THE TERMS  
OF THE L/C, AT A BANK OF YOUR CHOICE AND WHICH YOU WOULD KINDLY  
INDICATE TO US IN YOUR SWIFT CLAIM OF FUNDS (MT754) SENT TO OUR  
DIRECTION OF DOCUMENTARY OPERATIONS (DOD), SWIFT CODE:  
BNALDZAL., TEN (10) DAYS BEFORE MATURITY.

57D: 'Advise Through' Bank -Name&Addr  
UNICREDIT HAMBURG AG

SWIFT CODE:HYVEDENM300

72Z: Sender to Receiver Information  
/TELEBEN/

DOCUMENTS TO BE SENT BY DHL UNDER  
02 CONSECUTIVE COVERS TO :  
BNA DOD BP 129/130  
12 ROUTE DE MEFTAH OUED SMAR ,  
ALGIERS- ALGERIA

Annexe 1A

البنك الوطني الجزائري  
**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
 SOCIÉTÉ PAR ACTIONS au CAPITAL de 150.000.000.000 D.A  
 SIEGE SOCIAL: ALGER R.C. ALGER 00 B 0012904 - Adresse Télégraphique: WATANI

**ENVOI RECOMMANDE**

NOTRE REF	
	00587CDI21000913

Siège	00587CDI21000913
-------	------------------

Le **21 10 2021**

DESTINATAIRE

**ADM WILD EUROPE GMBH AND CO.KG**

CORRESPONDANT **BEJAIA**

**HYOVEREINS BANK**

EN FAVEUR DE	VALIDITE	MONTANT DU CREDIT
<b>ADM WILD EUROPE GMBH AND CO.KG</b> Messieurs	<b>12 11 2021</b>	<b>EUR 71 385,00</b>

Notre correspondant ci-dessus par sa lettre du nous remet les documents ci-après en utilisation totale/partielle du crédit sous rubrique :

	ORIG	DUP. (1)	
Facture commerciale .....			Relatifs à :
Facture consulaire .....			Expédiés de <b>S/F</b>
Certificat d'origine .....	3		Le : <b>ANTWERP EUROPEEN PORT</b>
Note de poids ..... <b>PACKING LIST</b>	2		Par : <b>08/10/21</b>
Spécification .....	1		A destination <b>ELEONORA</b>
Police - Certificat d'assurance - Avenant .....			
Connaissements .....			
Copie de la lettre de transport aérien .....			
Récépissé Postal .....			
	<b>2+2C</b>		

**CERTIFICAT DE CONFORMITE**

(1) les documents duplicata vous seront adressés par prochain courrier

**BEJAIA**

Nous avons apporté nos meilleurs soins à l'examen de ces documents mais nous déclinons toutes responsabilités pour leur authenticité et leur validité, ainsi que pour la qualité et livraison des marchandises

MONTANT DE L'UTILISATION	
FRAIS ET COMMISSIONS DU CORRESPONDANT	
<b>TOTAL</b>	<b>EUR 71 353,10</b>

- Nous vous les remettons ci-inclus à notre décharge
- Veuillez vous présenter à nos guichets, porteur du présent avis.

**EUR 71 353,10**

**OBSERVATIONS**

Empty box for observations.

Veuillez agréer nos salutations distinguées.

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

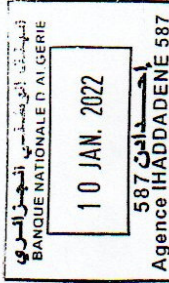
DIVISION INTERNATIONALE  
DIRECTION DES MOUVEMENTS FINANCIERS AVEC L'ETRANGER  
12, ROUTE DE MEFTAH OUED SMAR ALGER

Amesse l'A

587

NOUS VOUS TRANSMETTONS CI-JOINT LES COPIES ET LES FORMULES 4 ANNOTEES PAR  
NOTRE DIRECTION, AFIN DE VOUS PERMETTRE D'APURER LES DOSSIERS CONCERNES  
CONFORMEMENT A LA REGLEMENTATION EN VIGUEUR.  
**PRIERE NOUS ACCUSER RECEPTION SUR LE DOUBLE.**

Code Ag	Devise	Montant	Donneur d'Ordre	Bénéficiaire	Référence	Date valeur
00587	EUR	71 353,10		ADM WILD EUROPE GMBH AND CO.KG	CDI21000913	06/12/2021



Annexe 12B

Annexe 12B

**ALGERIE**

**Formule 4 CODE NIF** Instruction No 824 (Art 33 à 66)

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

BNA 587 BEJAIA

**A** Nom : ZAC LAHARACHI Adresse : 06001 ANKBOU 06001 ANKBOU

Agissant pour son compte (1) pour le compte de (1)

Nom : ADM WILD EUROPE GMBH AND CO KG Nationalité : ALLEMAGNE

Adresse : RUDOLF WILD STRASSE 107-115 D-59244 résident (1) et référence au répertoire de codification ALLEMAGNE

**B** NATURE DE L'OPERATION : ACHAT DE MARCHANDISES

**GROUPES**

**GROUPES I : Achat de marchandises**  
 Pays d'origine des marchandises : ALLEMAGNE  
 Pays d'origine des marchandises : DIZZI

**GROUPES II : Autres règlements**  
 (1) réglée après expédition : F.O.B. / C.A.F. / F.D.D. (Franco destination dédouane)  
 (1) réglée avant expédition (acompte autorisé)  
 (1) Numéro du dossier de domiciliation : 06001 ANKBOU 06001 ANKBOU  
 b) Autres (préciser la nature de l'opération) : BOISSEUR  
23100KG BEVERAGE RAW MATERIELS

**GROUPES III : Annulations de cessions antérieures**  
 Pays de résidence du débiteur étranger :  
 Précisions sur la nature de l'opération :  
 (ou de destination des marchandises) :  
 Référence à l'opération initiale de cession :  
 (1) - Révisé

**C** EXECUTION DE L'ORDRE

**D** Bordereau N° de la formule : 238

**E** Cadre réservé à la Banque Centrale d'Algérie

**F** BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

**1.** Date du prélèvement sur le marché : 01 DEC. 2021

**2.** Désignation de la devise : EUR

**3.** Cours Appliqué

**4** Montant du PRELEVEMENT sur le Marché : EUR 71353.10

Cachet et numéro d'impression : 5670DIZ1000910



## **Résumé**

Les banques ont modifié leurs modèles économiques et développé vigoureusement des activités de marché. Par conséquent, le crédit ne représente qu'une petite partie de leurs actifs. Les grandes banques sont fortement investies dans des activités spéculatives et dominent le marché, posant des risques systémiques au secteur financier, nécessitant une action réglementaire de la part des pouvoirs publics.

Le commerce extérieur continue de se développer, et les outils et techniques de paiement utilisés dans ce cadre sont divers. L'utilisation de l'un ou de l'autre repose sur l'échange, la confiance mutuelle entre prestataires, mais on encourt toujours des risques. Enfin, comme nous l'avons vu dans notre recherche pratique (durant notre stage effectué au sein de la BNA à Béjaia) l'une des techniques de paiement et de financement les plus fiables dans la mise en œuvre des conditions financières des différents contrats internationaux et le crédit documentaire. Cette dernière joue un rôle indéniable dans le commerce international, créant un climat de confiance entre les opérateurs du commerce international. Le processus est assuré par la banque qui se charge de réunir toutes les conditions de réussir les transactions dans les meilleures circonstances.

## **Abstracts**

Banks have changed their business models and vigorously developed market activities. There fore, credit is only a small part of the irassets. The big banks are heavily invested in speculative activities and dominate the market, posing systemic risks to the financial sector, requiring regulatory action by governments.

Foreign trade continues to develop, and the payment tools and techniques used in this context are diverse. The use of one or the other is based on exchange, mutual trust between service providers, but there are always risks. Finally, as we have seen in our practical research (during our internship at the BNA in Bejaia) one of the most reliable payment and financing techniques in the implementation of the financial conditions of the various international contracts and documentary credit. The latter plays an undeniable role in international trade, creating a climate of trust between international trade operators. The process is ensured by the bank, which is responsible for bringing together all the conditions for successful transactions in the best circumstances.