

École Des Hautes Études Commerciales



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales

Option : Commerce International

Thème :

Analyse des stratégies bancaires relatives à la minimisation des risques de non-paiement dans le cadre d'exportation

Cas : Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

Élaboré par :

- *M^{lle} Louanes OUBEKEUR*
- *M^r Oussama YAHIAOUI*

Encadré par :

Mme ELANDALOUSSI Zaza
(Maître de Conférence « B »
à l'école des Hautes Etudes
Commerciales)

12^{ème} promotion
Juin 2025

École Des Hautes Études Commerciales



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales

Option : Commerce International

Thème :

Analyse des stratégies bancaires relatives à la minimisation des risques de non-paiement dans le cadre d'exportation

Cas : Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

Élaboré par :

- *M^{lle} Louanes OUBEKEUR*
- *M^r Oussama YAHIAOUI*

Encadré par :

Mme ELANDALOUSSI Zaza
(Maître de Conférence « B »
à l'école des Hautes Etudes
Commerciales)

12^{ème} promotion
Juin 2025

Résumé

Dans un environnement économique mondial incertain, le commerce international expose les entreprises à des risques accrus, notamment celui du non-paiement. Cette problématique est particulièrement sensible pour l'Algérie, dont l'économie repose en grande partie sur les exportations. Ce mémoire s'intéresse aux mécanismes de sécurisation des paiements internationaux, en se focalisant sur les pratiques de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA).

L'objectif principal est d'analyser les stratégies mises en œuvre par la BEA pour accompagner les exportateurs algériens tout en minimisant les risques de non-paiement, à travers l'usage de trois méthodes clés : le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre.

La démarche méthodologique s'appuie sur une revue de littérature approfondie, une étude de cas centrée sur la BEA, des entretiens qualitatifs avec des responsables bancaires, ainsi qu'une analyse quantitative de données internes sur cinq entreprises exportatrices entre 2020 et 2023. Cette double approche permet de croiser perceptions et données concrètes pour mieux comprendre les logiques de choix des méthodes de paiement.

Les résultats montrent que le crédit documentaire demeure l'instrument le plus sécurisé, privilégié par les entreprises expérimentées, tandis que le transfert libre est plus fréquemment utilisé par les exportateurs débutants, malgré des risques accrus.

Mots clés : Commerce international ; Risque de non-paiement, Paiements internationaux, Banque Extérieure d'Algérie, Exportation.

Abstract

In an increasingly uncertain global economic environment, international trade exposes companies to heightened risks, particularly the risk of non-payment. This issue is especially critical for Algeria, whose economy heavily relies on exports. This thesis focuses on the mechanisms for securing international payments, with a specific emphasis on the practices of the Banque Extérieure d'Algérie (BEA).

The main objective is to analyze the strategies implemented by BEA to support Algerian exporters while minimizing the risk of non-payment, through the use of three key methods: documentary credit, documentary collection, and open account transfer.

The methodological approach is based on an in-depth literature review, a case study focused on BEA, qualitative interviews with banking professionals, and a quantitative analysis of internal data from five exporting companies between 2020 and 2023. This dual approach helps cross-reference perceptions with real data to better understand the rationale behind payment method choices.

The results indicate that documentary credit remains the most secure instrument, favored by experienced exporters, while open account transfers are more often used by newcomers, despite their higher risk.

Keywords: *International trade; Non-payment risk; International payments; Banque Extérieure d'Algérie; Exportation.*

ملخص

في ظل بيئة اقتصادية عالمية تتسم بعدم اليقين، يواجه النشاط التجاري الدولي مخاطر متزايدة، لا سيما خطر عدم الدفع. وتعد هذه الإشكالية أكثر حدة بالنسبة للجزائر، حيث يعتمد جزء كبير من اقتصادها على الصادرات. يهدف هذا البحث إلى دراسة آليات تأمين عمليات الدفع في التجارة الدولية، مع التركيز على الممارسات المعتمدة من طرف البنك الخارجي الجزائري (BEA).

الهدف الرئيسي يتمثل في تحليل الاستراتيجيات التي تعتمدها BEA لمرافقة المصدرين الجزائريين والحد من مخاطر عدم الدفع، وذلك من خلال استعمال ثلاث وسائل رئيسية: الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، والتحويل الحر.

تعتمد المنهجية على مراجعة أدبية معمقة، ودراسة حالة مركزة على BEA، إلى جانب مقابلات نوعية مع مسؤولين مصرفيين، وتحليل كمي لبيانات داخلية تخص خمس مؤسسات مصدرة بين سنتي 2020 و2023. وتسمح هذه المقاربة المزوجة بفهم أعمق لمنطق اختيار أدوات الدفع.

أظهرت النتائج أن الاعتماد المستندي لا يزال الأداة الأكثر أماناً، ويفضّله المصدرون ذوو الخبرة، في حين أن التحويل الحر يستخدم بشكل أكبر من قبل المصدرين الجدد رغم ما يحمله من مخاطر مرتفعة.

الكلمات المفتاحية: التجارة الدولية؛ خطر عدم الدفع؛ وسائل الدفع الدولية؛ البنك الخارجي الجزائري؛ التصدير.

Dédicaces Louanes

À mes parents bien-aimés,

Pour leur amour inconditionnel, leur soutien constant, leur patience, leurs sacrifices de chaque jour et leur foi constante en moi et les valeurs qu'ils m'ont transmises.

Ce travail est le fruit de leur patience, de leurs sacrifices et de leur foi en moi.

À mes frères,

Pour leur soutien discret, leur bienveillance fraternelle et les moments de légèreté partagés qui m'ont permis de garder le cap.

À mes amis,

Pour leur présence rassurante, leurs encouragements sincères, leur humour au bon moment et leur capacité à me redonner le sourire même dans les périodes les plus stressantes. Vous avez su rendre ce parcours plus doux.

À mon binôme,

Pour sa collaboration exemplaire, son esprit d'équipe, sa rigueur et sa bonne humeur tout au long de ce parcours. Travailler à tes côtés a rendu cette expérience à la fois enrichissante et agréable.

Dédicaces Oussama

À ceux qui m'ont donné la vie et tant appris...

À mes parents, véritables phares dans l'obscurité, qui m'ont guidé avec sagesse, courage et tendresse.

À mes frères,

Compagnons de vie et de cœur, pour leur affection, leur force silencieuse et leur présence rassurante.

À mes amis,

Pour leur soutien constant, leurs encouragements sincères et les moments partagés qui ont enrichi mon parcours.

À mon binôme,

Pour son engagement, sa complicité et la confiance mutuelle tout au long de cette aventure.

Ce travail leur est dédié, en reconnaissance éternelle.

.

Remerciements

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire.

Nous remercions vivement notre encadreuse, **Dr. Zaza EL ANDALOUSSI**, pour son accompagnement, ses conseils avisés et son soutien constant tout au long de ce travail. Son expertise et sa bienveillance ont été d'un apport précieux à l'élaboration de notre réflexion.

Nos remerciements les plus sincères vont également à **Madame Saïda CHELOUCHE**, Directrice des Opérations avec l'Étranger à la BEA, pour sa disponibilité et son appui tout au long de notre stage.

Nous exprimons aussi notre profonde reconnaissance à **Madame Naïma HARID**, notre maître de stage à la BEA, pour sa précieuse assistance, ses orientations pertinentes, ainsi que pour la confiance qu'elle nous a accordée.

Nos sincères remerciements s'adressent également à **Madame Khadidja BRAHIMI**, Cheffe du service COMEX de l'agence BEA El Harrach, pour son encadrement, sa pédagogie et son engagement à nos côtés durant cette expérience professionnelle.

Nous n'oublions pas de remercier chaleureusement l'ensemble du personnel de la **Direction des Opérations avec l'Étranger**, pour leur accueil convivial, leur disponibilité et la qualité des échanges que nous avons pu avoir au cours de notre stage.

Enfin, nous adressons toute notre gratitude à l'ensemble du **corps enseignant** de notre prestigieuse **École des Hautes Études Commerciales (EHEC)**, pour la qualité de la formation dispensée et pour leur contribution précieuse à notre parcours académique.

Liste des sigles et abréviations

- **BA** : Banque d'Algérie
- **BEA** : Banque Extérieure d'Algérie
- **BCE** : Banque Centrale Européenne
- **B/L** : *Bill of Lading* (connaissance maritime)
- **CCI** : Chambre de Commerce Internationale
- **CMR** : Convention de transport de Marchandises par Route
- **CIM** : Convention Internationale concernant le transport des Marchandises par chemin de fer
- **CT** : Court Terme
- **Credoc** : Crédit Documentaire
- **DOE** : Direction des Opérations avec l'Étranger
- **DRI** : Direction des Relations Internationales
- **DCI** : Direction du Commerce International
- **DGC** : Direction Générale des Changes
- **D/P** : Documents contre Paiement
- **D/A** : Documents contre Acceptation
- **D10** : Document Douanier
- **EUR** : Euro
- **EMECO**: *Enginyeria Mediambiental i Ecològica, S.L.*
- **F4** : Formule de Règlement
- **INCOTERMS** : *International Commercial Terms* (termes du commerce international)
- **LTA** : Lettre de Transport Aérien
- **LC** : Lettre de Crédit
- **LFC** : Loi de Finances Complémentaire
- **MT** : Moyen Terme
- **MT700** : Message SWIFT d'ouverture du crédit documentaire
- **MT730** : Accusé de réception d'un message de crédit documentaire
- **MT752** : Autorisation de paiement, d'acceptation ou de négociation
- **MT756** : Avis de remboursement
- **MT760** : Émission d'une contre-garantie
- **MT767** : Modification d'une garantie
- **MT799** : Message SWIFT à format libre
- **NIF** : Numéro d'Identification Fiscale
- **PV** : Procès-verbal
- **Remdoc** : Remise Documentaire
- **RUU 600** : Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (version 600 de la CCI)
- **SBLC** : *Stand-By Letter of Credit* (lettre de crédit stand-by)
- **SPA** : Société par Actions
- **SWIFT** : *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*

Liste des tableaux

| Tableau N° | Titre | Page(s) |
|------------|---|---------|
| 1 | Taux d'exportation pour quelques pays européens (1830-1910), en pourcentage du PNB | 07 |
| 2 | Apparition de nouvelles puissances commerçantes : Japon et États-Unis | 08 |
| 3 | Part des principaux pays exportateurs dans le commerce de produits manufacturés (1913-1937) | 08 |
| 4 | Croissance des exportations mondiales (1955-1980) en milliards de dollars et en indices. | 09 |
| 5 | L'exportation mondiale et la production mondiale de marchandises (1980-2000). | 11 |
| 6 | Les intervenants du crédit documentaire | 23-24 |
| 7 | Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur | 35-36 |
| 8 | Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur | 36 |
| 9 | Structure générale du système bancaire algérien | 68 |
| 10 | Synthèse des obligations clés du Règlement n°11-08 de la Banque d'Algérie | 72-73 |
| 11 | Synthèse des différences clés entre les régimes réglementaires étudiés | 75-76 |
| 12 | Déroulement des entretiens et présentation des profils des interviewés. | 88-89 |
| 13 | Axe1, Le rôle des banques dans les sécurisation du commerce international | 93 |
| 14 | Axe,02 les spécificités du système bancaire algérien | 95 |
| 15 | Axe03, les mécanismes mobilisés pour la gestion du risque de non-paiement | 95 |
| 16 | Axe 04, l'efficacité perçus des dispositifs mis en œuvre | 96 |
| 17 | Axe 05, les zones géographiques a risque | 96 |
| 18 | Extrait codifiés des entretiens | 97 |
| 19 | Présentation des thèmes et sous-thèmes | 98 |

Liste des Figures

| Figure N° | Titre | Page(s) |
|-----------|--|---------|
| 1 | Schéma du fonctionnement du transfert libre | 16 |
| 2 | Schéma du fonctionnement de la remise documentaire | 21 |
| 3 | Degré de sécurité de chaque type de crédit documentaire | 26 |
| 4 | Schéma de l'ouverture d'un crédit documentaire | 34 |
| 5 | Schéma de la réalisation d'un crédit documentaire | 35 |
| 6 | Mode opératoire d'une garantie directe | 41 |
| 7 | Mode opératoire d'une garantie indirecte | 42 |
| 8 | Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client D | 100 |
| 9 | Volume des opérations pour chaque méthode des paiements (En Dollars USD) de client D | 100 |
| 10 | Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client R | 101 |
| 11 | Volume des opérations pour chaque méthode des paiements (En Dollars USD) de client R | 101 |
| 12 | Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client Z | 102 |
| 13 | Volume des opérations pour chaque méthode des paiements (En Dollars USD) de client Z | 103 |
| 14 | Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client K | 104 |
| 15 | Volume des opérations pour chaque méthode des paiements (En Dollars USD) de client K | 104 |
| 16 | Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client H | 105 |
| 17 | Volume des opérations pour chaque méthode des paiements (En Dollars USD) de client H | 106 |

Sommaire

| | |
|--|------------|
| Introduction générale | 2 |
| CHAPITRE 01 : PLACE DES SYSTÈMES BANCAIRES MONDIAUX DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL | 4 |
| • Section 1 : Définitions et historique évolutif du commerce international | 6 |
| • Section 2 : Les techniques de paiement du commerce international | 14 |
| • Section 3 : Les garanties et les risques liés au commerce international | 37 |
| CHAPITRE 02 : ÉTAT DES LIEUX DU SYSTÈME BANCAIRE EN ALGÉRIE | 47 |
| • Section 1 : Présentation du système bancaire algérien | 49 |
| • Section 2 : La structure du système bancaire algérien | 58 |
| • Section 3 : Les enjeux et risques dans le secteur bancaire en Algérie | 70 |
| CHAPITRE 03 : ANALYSE DES STRATÉGIES DE LA BEA POUR MINIMISER LES RISQUES DE NON-PAIEMENT | 78 |
| • Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) | 80 |
| • Section 2 : Présentation de la démarche méthodologique de la recherche | 87 |
| • Section 3 : Présentation et discussion général des résultats | 94 |
| Conclusion générale | 112 |

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

Dans un contexte de mondialisation accélérée, le commerce international s'impose comme l'un des piliers structurants de l'économie mondiale contemporaine. L'ouverture croissante des marchés, la facilitation des échanges, et l'interdépendance croissante des économies ont créé de nouvelles perspectives pour les entreprises, notamment en matière d'exportation.

Cette dynamique a permis aux opérateurs économiques d'accéder à de nouveaux débouchés, de diversifier leurs partenaires commerciaux et de stimuler leur croissance à l'échelle mondiale. Toutefois, cette expansion n'est pas sans risques : les transactions internationales comportent des incertitudes majeures, au premier rang desquelles figure le risque de non-paiement.

Lorsqu'une entreprise exporte ses biens ou services vers un client étranger, elle s'expose à une série de vulnérabilités : solvabilité incertaine du partenaire commercial, instabilité économique ou politique dans le pays de destination, fluctuation des devises, divergences réglementaires, et complexité des procédures juridiques. Face à ces enjeux, les institutions bancaires jouent un rôle déterminant dans la sécurisation des opérations commerciales internationales. Grâce à une panoplie d'instruments de paiement et de garantie tels que le crédit documentaire, la remise documentaire ou encore les garanties bancaires internationales elles permettent de réduire l'exposition au risque, de protéger les intérêts des exportateurs, et de renforcer la confiance entre les parties.

Ce rôle stratégique des banques s'avère particulièrement crucial dans les économies émergentes, à l'instar de l'Algérie, qui ambitionne de redynamiser ses exportations hors hydrocarbures dans le cadre d'une diversification économique progressive. Dans ce contexte, le système bancaire algérien est appelé à se moderniser, à gagner en efficacité et à mieux accompagner les opérateurs nationaux dans leurs démarches à l'international.

Parmi les établissements bancaires de référence, la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) se distingue par son implication historique dans le financement et l'accompagnement des opérations de commerce extérieur. Forte de son expertise, elle a progressivement développé des stratégies spécifiques visant à réduire les risques de non-paiement dans les opérations d'exportation. C'est précisément autour de cette thématique que se construit le présent travail, qui se propose d'analyser les mécanismes et les pratiques mobilisés par la BEA dans la gestion de ces risques.

La question centrale qui guide notre recherche est la suivante : **Quelles sont les stratégies adoptées par la Banque Extérieure d'Algérie pour minimiser les risques de non-paiement liés aux opérations d'exportation ?**

Afin d'apporter des éléments de réponse pertinents et rigoureux, plusieurs **questions secondaires** ont été formulées :

- 1) Dans quelle mesure la BEA renforce-t-elle ses capacités pour sécuriser les paiements internationaux des exportateurs algériens ?

- 2) Quels mécanismes bancaires sont mobilisés pour assurer la sécurité des transactions dans un contexte d'exportation ?
- 3) Quelles sont les principales stratégies déployées par la BEA pour accompagner les exportateurs algériens ?
- 4) Comment ces stratégies permettent-elles de réduire efficacement les risques de non-paiement dans les opérations internationales ?

À la lumière de ces interrogations, deux **hypothèses principales** structurent notre réflexion :

- **H1** : *Le soutien à l'exportation s'accompagne d'un renforcement des capacités bancaires en matière de sécurisation des paiements.*
- **H2** : *La BEA adopte des stratégies spécifiques pour accompagner les exportateurs tout en minimisant les risques de non-paiement.*

Afin de répondre aux objectifs de cette recherche et de tester les hypothèses formulées, nous avons adopté une démarche méthodologique combinant plusieurs approches complémentaires.

Nous avons tout d'abord procédé à **une revue de littérature approfondie**, mobilisant des sources académiques, institutionnelles et professionnelles autour de trois axes fondamentaux :

- Le **commerce international**,
- Les **techniques bancaires de sécurisation des paiements**,
- Les **pratiques de gestion des risques** dans les opérations d'exportation.

Cette revue nous a permis de poser les bases théoriques solides de notre étude et de cerner les enjeux actuels de la sécurisation des paiements à l'export.

En complément, notre recherche s'est appuyée sur **une étude de cas détaillée centrée sur la Banque Extérieure d'Algérie (BEA)**, acteur clé du financement du commerce extérieur en Algérie. Cette étude de cas a été structurée en deux volets méthodologiques :

- **Une analyse qualitative**, de nature exploratoire, reposant sur des entretiens semi-directifs menés auprès de responsables et cadres de la BEA. Cette phase a permis de recueillir des informations riches et nuancées sur les pratiques internes de gestion des risques et les stratégies d'accompagnement des exportateurs.
- **Une analyse quantitative complémentaire**, fondée sur l'exploitation de données internes fournies par la Direction des Opérations avec l'Étranger de la BEA. Ces données portent sur les volumes et les modalités de paiement utilisées par cinq entreprises exportatrices clientes de la banque, entre 2020 et 2023. L'objectif était double :
 - Identifier les méthodes de paiement les plus fréquemment mobilisées ;
 - Confronter ces choix aux tendances et logiques révélées par les entretiens qualitatifs.

Cette triangulation méthodologique vise à offrir une vision complète, fiable et contextualisée des pratiques bancaires en matière de sécurisation des paiements à l'exportation, en mettant en lumière les spécificités du cas algérien à travers l'exemple de la BEA.

Dans une logique progressive, ce mémoire s'articule autour de trois grands chapitres.

Le premier chapitre établit le cadre théorique en examinant la place du système bancaire dans le commerce international. Il en retrace l'évolution, définit les principales techniques de paiement à l'exportation et analyse les risques et garanties associés à ces opérations.

Le deuxième chapitre se concentre sur le système bancaire algérien. Il en présente les grandes lignes, explore les transformations institutionnelles récentes, et met en lumière les enjeux spécifiques auxquels les banques algériennes sont confrontées en matière de commerce extérieur.

Enfin, le troisième chapitre est consacré à l'étude de cas de la Banque Extérieure d'Algérie. Il s'agit d'y analyser en détail ses stratégies de gestion du risque de non-paiement, à travers une double approche qualitative et quantitative, en s'appuyant sur des données empiriques solides.

Ce travail de recherche, au-delà de sa portée académique, entend contribuer à une meilleure compréhension des pratiques bancaires dans le contexte algérien. Il ambitionne également de formuler des recommandations concrètes à l'intention des décideurs publics, des opérateurs économiques et des institutions financières, en vue de renforcer la sécurisation des transactions internationales et de soutenir efficacement les efforts d'exportation du pays.

C'est à la lumière de ces objectifs et de cette approche méthodologique rigoureuse que nous entamerons dans les chapitres qui suivent une analyse approfondie de la problématique posée.

Le premier chapitre posera les fondements conceptuels et techniques nécessaires à la compréhension du rôle des banques dans les échanges internationaux.

Chapitre 01 :

*Place des systèmes bancaires
mondiaux dans le Commerce
international*

Introduction du chapitre 01

Le commerce international repose sur une asymétrie fondamentale : les exportateurs souhaitent être payés dès l'expédition des marchandises, tandis que les importateurs préfèrent différer le paiement jusqu'à réception et vérification des biens. Cette tension permanente crée un besoin crucial de mécanismes fiables pour sécuriser les transactions transfrontalières. Dans ce contexte, les systèmes bancaires mondiaux émergent comme les garants indispensables du commerce international, jouant un rôle pivot à travers deux fonctions complémentaires : le financement des échanges et, surtout, la réduction des risques de non-paiement à l'exportation.

Les banques internationales ont développé une gamme sophistiquée d'instruments financiers spécialement conçus pour protéger les exportateurs contre les défauts de paiement. Les lettres de crédit, outil phare couvrant près de 2.800 milliards de dollars d'échanges annuels selon la BRI, illustrent parfaitement ce rôle d'intermédiaire de confiance. En substituant leur solvabilité à celle des importateurs, les banques permettent des transactions sécurisées même entre partenaires éloignés géographiquement ou culturellement. Les données de la Chambre de Commerce Internationale révèlent l'efficacité de ce système, avec un taux de défaut remarquablement bas de 0,021% sur les crédits documentaires - bien inférieur aux autres formes de crédit commercial.

Au-delà des instruments traditionnels, les banques modernes ont adapté leur offre aux nouvelles réalités du commerce global. L'affacturage international, les garanties de paiement irrévocables et les crédits acheteurs permettent aujourd'hui de couvrir l'ensemble du cycle export, depuis la production jusqu'au recouvrement. Ces outils sont particulièrement cruciaux pour les PME exportatrices, qui disposent ainsi d'un filet de sécurité leur permettant de se développer à l'international malgré des ressources limitées.

Pour bien comprendre le rôle des systèmes bancaires mondiaux dans le commerce international, ce chapitre s'articule autour de trois axes : une définition claire et une mise en perspective historique du commerce international, une présentation des principales techniques de paiement utilisées dans les échanges internationaux, ainsi qu'une analyse des garanties et des risques qui y sont associés.

1. Section1: Définition et Historique évolutif du commerce international

Le commerce international désigne l'échange de biens et de services entre les pays. Il joue un rôle central dans le développement économique, en permettant aux nations de profiter de leurs avantages comparatifs. Toutefois, ce système ne s'est pas construit en un jour. Il résulte d'une évolution historique marquée par plusieurs étapes clés, allant des premières routes commerciales à la mondialisation actuelle.

Cette section propose de définir le commerce international et d'en retracer brièvement les grandes phases d'évolution, afin de mieux comprendre les fondements du système actuel et le rôle que les banques y ont progressivement occupé.

1.1. Définition du commerce international

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges économiques qui s'opèrent entre les États souverains. Bien qu'il mobilise des méthodes d'analyse similaires à celles des autres branches de l'économie, il se distingue par la spécificité de ses interactions transfrontalières. Les motivations et les comportements des agents économiques, qu'ils agissent sur un marché intérieur ou mondial, restent fondamentalement semblables : ils cherchent à maximiser leur satisfaction ou leur profit selon les opportunités disponibles.¹

Cependant, la dimension internationale introduit des variables spécifiques qui influencent les décisions économiques, telles que les taux de change, les politiques commerciales, ou encore la réglementation douanière. Par exemple, dans un contexte d'économie ouverte, les choix de consommation ou d'approvisionnement peuvent être dictés par la proximité géographique ou la qualité des biens et services, indépendamment des frontières nationales.

Ainsi, l'étude du commerce international ne se limite pas aux flux de biens et services, mais englobe aussi une analyse approfondie de plusieurs grands thèmes, parmi lesquels figurent : les gains à l'échange, les structures du commerce mondial, le protectionnisme, la balance des paiements, la formation des taux de change, la coordination des politiques économiques entre nations, et le fonctionnement du marché mondial des capitaux.

1.2. L'évolution du commerce international

Le commerce international connaît une évolution incessante, sa configuration étant très différente aujourd'hui de celle d'il y a une ou deux générations. Toutefois, la mondialisation n'est pas un phénomène entièrement inédit. Dans cette partie, nous allons nous pencher sur les différentes phases de ce développement.²

¹ Krugman, P., Obstfeld, M., et Melitz, M. *Économie internationale*. 2022, p. 4.

² Rainelli, M. *Le commerce international*. 8^e éd., Belgique, 2002, p. 8.

1.2.1. Le commerce mondial dans la période 1800 à 1937

Avant 1800, les échanges commerciaux internationaux étaient motivés par deux facteurs principaux: Le principe initial réside dans la nécessité pour un pays d'importer ce qu'il ne peut produire, souvent en raison de contraintes climatiques ou de l'absence de certains minéraux sur son territoire national.

Le deuxième aspect concerne la recherche de marchés pour les produits locaux. Dans les deux situations, il n'est pas absolument nécessaire d'élaborer une théorie pour expliquer les flux internationaux de biens.

Trois À la clôture du 19ème siècle, le secteur commercial a été le témoin de multiples mutations, perceptibles principalement à travers deux aspects : la répartition géographique des transactions et la configuration de leur segmentation par produits.

1.2.1.1. La répartition géographique des échanges

Le commerce international a connu une croissance beaucoup plus rapide que la production mondiale au 19e siècle, entre 1800 et 1913. Le revenu par habitant a été multiplié par 25, tandis que la production mondiale par habitant n'a été multipliée que par 2.2. Le taux d'exploitation en Europe a augmenté de 4,4 % en 1830 à 13,2 % en 1910.

Le tableau N° 01 expose la variation des exportations par rapport au produit national brut de certains pays européens entre 1830 et 1910 (en pourcentage du PNB).

Tableau N°01 : Taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910 (en pourcentage du PNB)

| Pays | 1830 | 1850 | 1870 | 1890 | 1910 |
|-------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Allemagne | - | - | 17.2 | 13.5 | 14.6 |
| France | - | 7.4 | 11.5 | 13.8 | 15.3 |
| Royaume- Uni | 7.8 | 11.4 | 17.6 | 16.3 | 17.5 |
| Europe | 4.4 | 7.0 | 10.9 | 12.6 | 13.2 |

Source : Bairoch, P. *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au 19e siècle*. Mouton, Paris, 1976, tableau 20, p. 79.

D'après les données du tableau N°01 ci-dessus, on constate une tendance générale à l'augmentation des échanges commerciaux pour tous les pays européens.

Les taux varient d'un pays à l'autre, cependant en raison de son PNB élevé, le Royaume-Uni domine largement les échanges.

Tableau N°02 : Apparition de nouvelles puissances commerçantes comme le Japon et Etats-Unis (en pourcentage du PNB)

| Année | Royaume-Uni | États-Unis | France | Japon | Allemagne |
|-------|-------------|------------|--------|-------|-----------|
| 1850 | 18 | 5.5 | 6.2 | - | - |
| 1913 | 17.6 | 10.3 | 7.7 | 1.8 | 12.5 |

Source : Calculs effectués d'après Lisourd, J. A., et Gérard, C. I. *Nouvelle histoire économique, le 19e siècle*. Armand Colin, Paris, 1976.

1.2.1.2. La structure par produits des échanges

La composition des biens échangés par un pays est étroitement liée à celle de sa production et de ses ressources naturelles. Une première segmentation sommaire permet de distinguer deux secteurs : l'industrie et les matières premières (agricoles et minières). Ainsi, le réseau commercial mondial se compose d'un groupe de pays industriels, notamment l'Europe, qui achète principalement des matières premières et vend surtout des produits industriels.

Les exportations européennes se composent de produits manufacturés pour 55% à 65% du total, selon les années, tandis que les importations comprennent 80% à 90% de matières premières.

Pendant l'entre-deux-guerres, la crise de 1929 et les politiques économiques ont entraîné un changement dans la structure des dispositifs de production pour chaque pays. Le Royaume-Uni a progressivement perdu sa place au profit des nouvelles puissances que sont les États-Unis et le Japon. Le commerce mondial n'a augmenté que de 3% entre 1913 et 1937.

Le tableau N°03 expose la variation de la part des principaux pays exportateurs dans le commerce des produits manufacturés (de 1913 à 1937 en pourcentage).

Tableau N°03 : la part des principaux pays exportateurs dans le commerce de manufacturés (1913-1937)

| Pays | 1913 | 1926 | 1937 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Royaume-Uni | 30.6 | 23.8 | 22.4 |
| Etats-Unis | 13.0 | 21.4 | 20.3 |
| France | 12.7 | 11.1 | 6.1 |
| Allemagne | 27.5 | 21.9 | 23.4 |
| Belgique – Italie – Suède et Suisse | 13.1 | 14.5 | 15.4 |
| Canada | 0.7 | 3.4 | 5.0 |
| Japon | 2.5 | 4.1 | 7.5 |

Source : Calculs effectués d'après Lisourd, J. A., et Gérard, C. I. *Nouvelle histoire économique : le 19e siècle*. Armand Colin, 1976.

D'après le tableau ci-dessus, on voit que le Royaume-Uni est le principal exportateur de produits manufacturés, représentant 22,4 % de ses échanges.

Son avance dans le commerce diminue car, en 1937, les États-Unis et l'Allemagne ont rattrapé leur retard. L'Allemagne est devenue le premier exportateur mondial de produits fabriqués, avec 23,4 % des exportations mondiales. Le Royaume-Uni suit avec 22,4 %, les États-Unis avec 20,3 % et le Japon avec 7,5 %. ¹

Les produits fabriqués se divisent en trois types : les biens de consommation comme les vêtements, les biens intermédiaires que les entreprises achètent pour fabriquer quelque chose, et enfin, les biens d'équipement pour les ménages, comme les voitures et les appareils électroménagers.²

1.2.2. Le commerce mondiale entre 1945 et 1980

Entre la fin de la deuxième guerre mondiale et 1980, le commerce international a beaucoup augmenté. On a enregistré une croissance impressionnante, avec environ 6 % par an entre 1948 et 1960, 8,8 % par an entre 1960 et 1973, et 4 % par an entre 1973 et 1980. Les exportations mondiales ont augmenté presque deux fois plus vite. Cette évolution est liée à la croissance de l'économie, à la mise en place du libre-échange et à l'internationalisation des entreprises.

Le tableau N°04 montre que les exportations mondiales ont beaucoup augmenté, leur montant étant plus de 21 fois plus élevé.

Tableau N°04 : Croissance des exportations mondiales (1955-1980) en milliards de dollars et en indices

| | 1955 | 1963 | 1975 | 1980 |
|--------|------|------|------|-------|
| Valeur | 93 | 154 | 873 | 1989 |
| Indice | 100 | 166 | 9387 | 21387 |

Source :

- GATT. *Matrices du commerce mondial, 1955–1976*. Genève, 1978.
- GATT. *Le commerce international en 1980–1981*. Genève, 1981.

En 1973, le prix du pétrole est passé de 2 à 14 dollars. Cette hausse des prix du pétrole réduit les revenus des pays développés de 2 à 3% de leur PIB pour payer les importations de pétrole, ce qui freine leur croissance économique. C'est le même résultat qu'un deuxième choc pétrolier.

¹Rainelli, *Op.cit*, p. 9.

²Boumrar, F. et Chabane, S. Le financement des opérations du commerce extérieur. Mémoire de Master, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2022.

Cela ralentit les échanges, mais ne les empêche pas de continuer. Le commerce international n'a ralenti qu'en 1975 et 1980, où il y a eu une baisse des prix. Le commerce international, en partie à cause du pétrole, est un facteur de la récession.

À cause de la hausse des prix du pétrole, la part des pays exportateurs de pétrole dans les exportations totales des pays en développement est passée de 29 % en 1963 à 55 % en 1980. Les problèmes des années 1970 sont augmentés par la croissance mondiale, qui est liée à l'arrivée de nouveaux pays industrialisés et au déclin des anciennes industries. Cela entraîne un retour au protectionnisme, surtout avec des barrières non tarifaires comme des quotas sur les voitures ou l'acier, et des mesures anti-dumping. Ce phénomène a ralenti le commerce international dans les années 1980.

1.2.3. Le commerce mondial entre 1980 et 2000

Depuis 1980, l'économie mondiale a été profondément impactée par des changements majeurs dans les échanges internationaux de biens, en raison de l'émergence de nouvelles puissances qui ont altéré la hiérarchie économique mondiale. La production mondiale a été multipliée par 1.6 et sa valeur a été multipliée par 3.3 entre 1980 et 2001, comme le met en évidence le tableau N°05. Les économies mondiales sont de plus en plus ouvertes aux échanges commerciaux internationaux, notamment grâce à la libéralisation du secteur agricole et des services, dans le cadre des cycles de négociations du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) : un accord global sur les droits de douane. Par la suite, l'OMC (Organisation mondiale du commerce) est intervenue pour régir les règles du commerce international entre les pays. Les accords de l'OMC, négociés et signés en avril 1994 à Marrakech par la plupart des grandes puissances commerciales, ont été demandés et ratifiés par leurs assemblées parlementaires. L'objectif principal de l'OMC est de promouvoir la libéralisation des échanges. Ainsi, jouer un rôle crucial dans cette évolution.¹

Une phase initiale, s'étalant de 1980 à 1983, se distingue par une diminution significative des exportations. L'année 1984 a été marquée par une reprise nette, suivie d'une année de stagnation. Ce n'est qu'en 1986 que les exportations ont dépassé le niveau de 1980 ; cette année a marqué le début d'une troisième phase de forte croissance, qui s'est poursuivie jusqu'en 1992. L'année 1993 a été marquée par une légère récession, suivie jusqu'en 1997 par une croissance significative.

L'année 1998 se distingue par une légère baisse, tandis qu'une forte croissance est enregistrée en 1999 et 2000.

¹Statistiques de commerce mondial de l'OMC, année 2003.

**Tableau N°05 : L'exportation mondiale et la production mondiale de marchandises
(1980-2000)**

| Année | Exportations | | Indice de la production mondiale |
|-------|------------------|---------------|----------------------------------|
| | Indice de valeur | Indice volume | |
| 1980 | 59 | 68 | 78 |
| 1981 | 58 | 68 | 78 |
| 1982 | 54 | 66 | 77 |
| 1983 | 53 | 68 | 78 |
| 1984 | 57 | 73 | 83 |
| 1985 | 56 | 75 | 86 |
| 1986 | 62 | 78 | 88 |
| 1987 | 72 | 83 | 91 |
| 1988 | 82 | 89 | 95 |
| 1989 | 89 | 95 | 99 |
| 1990 | 100 | 100 | 100 |
| 1991 | 102 | 104 | 100 |
| 1992 | 108 | 109 | 100 |
| 1993 | 108 | 113 | 100 |
| 1994 | 123 | 124 | 103 |
| 1995 | 147 | 133 | 107 |
| 1996 | 153 | 139 | 111 |
| 1997 | 158 | 154 | 116 |
| 1998 | 156 | 161 | 118 |
| 1999 | 162 | 168 | 121 |
| 2000 | 183 | 186 | 127 |

Source : Organisation Mondiale du Commerce (OMC). *Statistiques du commerce international*. 2002.

En analysant les données de ce tableau, il est observé que les exportations et la production mondiale ont connu une croissance continue au cours des deux dernières décennies du 20e siècle.

1.2.4. Le commerce mondial depuis 2001 à nos jours

Suite à la récession économique de 2001, qui a entraîné une forte contraction de l'économie mondiale, l'année 2002 a marqué un tournant majeur où le commerce mondial s'est inévitablement exposé et la production économique a augmenté de 4,7%. Cette période s'est caractérisée par le repli des exportations associé à la hausse des importations des États-Unis d'Amérique, ce qui a entraîné un déficit commercial et un déficit des opérations courantes, ainsi que l'expansion de la Chine.¹

¹Organisation Mondiale du Commerce. *Site officiel*, www.world-trade-organisation.org. Consulté le 23/04/2025 à 18h15.

En outre, la crise économique et financière de 2008 a entraîné une récession mondiale, avec une baisse de 12,2% du volume des échanges. Cette diminution s'est maintenue en 2016, avec une part de 3% en valeur. Cette baisse a été principalement causée par la diminution continue des exportations de combustibles et de produits miniers.

Toutefois, la diminution des prix des matières premières, qui a été particulièrement prononcée en 2015, s'est interrompue en 2016 pour la majorité des produits, à l'exception de l'énergie.¹

À partir de l'année 2017, le commerce international a connu sa croissance la plus importante en six ans, tant en termes de volume que de valeur. Le niveau des échanges de biens, calculé en prenant la moyenne des exportations et des importations, a enregistré une augmentation de 4,7 %, marquant ainsi la première hausse annuelle de plus de 3 % depuis 2011.²

La croissance des échanges commerciaux devrait enregistrer une hausse de seulement 1,5 % en 2019 et de 1,7 % en 2020. La persistance des tensions entre la Chine et les États-Unis ainsi que le ralentissement des grandes économies de la zone euro laissent envisager que le commerce mondial est entré dans une phase de croissance modérée.³

En 2021, la croissance du commerce international a nettement excédé le taux moyen de 2,7 % enregistré sur la période 2010-2019, allant de la crise financière mondiale au début de la pandémie.

Les échanges internationaux ont connu un ralentissement au cours des six premiers mois de 2022, en raison de divers facteurs interdépendants tels que le conflit en Ukraine, l'inflation élevée et les répercussions durables de la pandémie sur l'économie mondiale. Cependant, durant les premiers mois de l'année 2023, on a observé une augmentation de 1,9% des échanges de biens par rapport au dernier trimestre de 2022.

En 2024, le commerce international a stagné avec une croissance estimée à seulement 0,8 %, d'après les données de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette modeste croissance s'explique par un ralentissement de la demande globale, les tensions géopolitiques persistantes, et les politiques monétaires restrictives mises en place par de nombreuses grandes économies afin de lutter contre l'inflation. Les échanges commerciaux ont stagné par rapport à leurs niveaux habituels, enregistrant une diminution significative dans les domaines technologiques et manufacturiers, en particulier entre les nations d'Asie de l'Est et les États-Unis.

¹ Organisation Mondiale du Commerce. *Examen statistique du commerce mondial 2017 : Commerce des marchandises et commerce des services commerciaux*, 2017, www.world-trade-organisation.org. Consulté le 23/04/2025 à 20h32.

² Organisation Mondiale du Commerce (OMC), *Communiqué de presse*, 2018.

³ *La Tribune*. 2019. www.latribune.fr. Consulté le 23/04/2025 à 13h12.

En guise de conclusion, l'évolution du commerce international illustre sa capacité à s'adapter aux changements économiques, géopolitiques et technologiques. Depuis ses débuts axés sur les besoins essentiels jusqu'à sa sophistication actuelle, le commerce mondial s'est graduellement organisé autour de règles, d'acteurs et d'outils sophistiqués.

L'histoire démontre des cycles de croissance encouragés par l'industrialisation, la libéralisation des échanges et l'émergence de nouvelles puissances économiques, mais également des périodes de crise caractérisées par le protectionnisme et les chocs géopolitiques. De nos jours, malgré les défis majeurs tels que les tensions commerciales, les crises sanitaires ou les enjeux climatiques, le commerce international demeure un pilier crucial du développement économique mondial. La compréhension de ce phénomène est essentielle pour saisir les dynamiques actuelles du commerce et le rôle crucial des banques et des institutions dans la sécurisation et le financement de ces échanges.

2. Section 2 : Les techniques de paiement du commerce international

Chaque transaction d'achat ou de vente soulève la question des positions divergentes de l'acheteur et du vendeur : le premier désire recevoir la marchandise conforme aux termes du contrat en termes de qualité, quantité et délais, et n'envisage de payer qu'après réception, tandis que le second préfère être rémunéré avant d'expédier la marchandise.

Cette problématique est d'autant plus exacerbée dans le domaine du commerce international en raison de la diversité des législations et réglementations en vigueur, ainsi que des parties prenantes qui ne sont pas familières les unes avec les autres.¹

Pour encadrer ces opérations, des méthodes de règlement ont été établies pour satisfaire les exigences des deux parties prenantes. Le choix du mode de paiement dépend du degré de confiance et de sécurité exigé par le vendeur/exportateur et l'acheteur/importateur, ainsi que de leurs coûts respectifs. Afin d'approfondir la compréhension des méthodes de paiement internationales ainsi que de leurs spécificités et de leurs processus, cette section a été organisée de la manière suivante :

- Le Transfert libre (Virement SWIFT).
- La remise documentaire (REMDOC).
- Le crédit documentaire (CREDOC).

2.1. Le Transfert libre (Virement SWIFT)

Lorsqu'il existe une confiance absolue entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est requis pour procéder au règlement financier de leur transaction commerciale. Les deux parties contractantes choisissent généralement la méthode d'encaissement simple ou la remise libre.²

2.1.1. Définition du Transfert libre (Virement SWIFT)

Il s'agit du déplacement de fonds d'un compte à un autre, effectué par une institution bancaire, suite à une instruction de l'importateur, en faveur de l'exportateur. Le moyen de transmission le plus fréquemment utilisé est le virement via Swift (Société pour les télécommunications financières interbancaires mondiales).³

Ce mode de règlement, à faible coût, requiert une relation de confiance absolue entre les parties prenantes. En ce qui concerne un paiement par transfert libre, il est nécessaire d'obtenir une autorisation de transfert qui requiert la domiciliation préalable de l'opération d'importation auprès

¹El Housni, N. et Idali, M. *Les risques et les documents nécessaires aux transactions commerciales internationales*. Université Abdelmalek Essaâdi, Tanger, 2018.

²Laingo, M. *Les enjeux des modes de paiement au niveau du commerce international : cas de la Société Générale*. Mémoire de Master, Université d'Antananarivo, Madagascar, 2019.

³Nahum, W. et Paresys, P. *Le recouvrement de créances à l'international*. 2019, p. 45.

d'une banque locale.¹

La remise des documents représentatifs de la marchandise ne s'effectue pas par voie bancaire, mais plutôt par envoi direct du vendeur à l'adresse de l'acheteur.

2.1.2. Cadre réglementaire du Transfert libre (Virement SWIFT)

Selon l'article 28 du Règlement de la Banque d'Algérie n°07-01 du 03 février 2007, portant sur les règles régissant les transactions courantes avec l'étranger et les comptes en devises, amendé et complété, il est mentionné que « *Les modes de règlement sont ceux universellement admis...* ».

Ainsi, le transfert libre est une méthode de paiement autorisée par la législation algérienne. Il convient cependant de souligner que la Banque d'Algérie, en tant que banque centrale du pays chargée de la mise en œuvre de la politique monétaire nationale, peut décider de réglementer l'utilisation des moyens de paiement, comme cela a été le cas pour le transfert libre en 2011. En effet, dans la "Loi de Finances Complémentaire 2011" publiée dans le Journal Officiel n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23, modifiant l'article 69 de la LFC 2009, stipule que : « *Les entreprises de production ont la possibilité d'importer librement des intrants, des pièces de rechange ainsi que des équipements neufs destinés à améliorer leur productivité. Cependant, cette liberté d'importation est conditionnée par le fait que ces biens soient exclusivement utilisés dans le cadre du processus de production. De plus, le montant cumulé des commandes annuelles effectuées dans ce cadre ne doit pas dépasser quatre (4) millions de dinars par entreprise* ». ²

2.1.3. Processus de l'opération du Transfert libre (Virement SWIFT)

Le processus débute par la signature d'un accord commercial entre l'acheteur et le vendeur, précisant que le règlement s'effectuera par encaissement simple ou transfert libre.

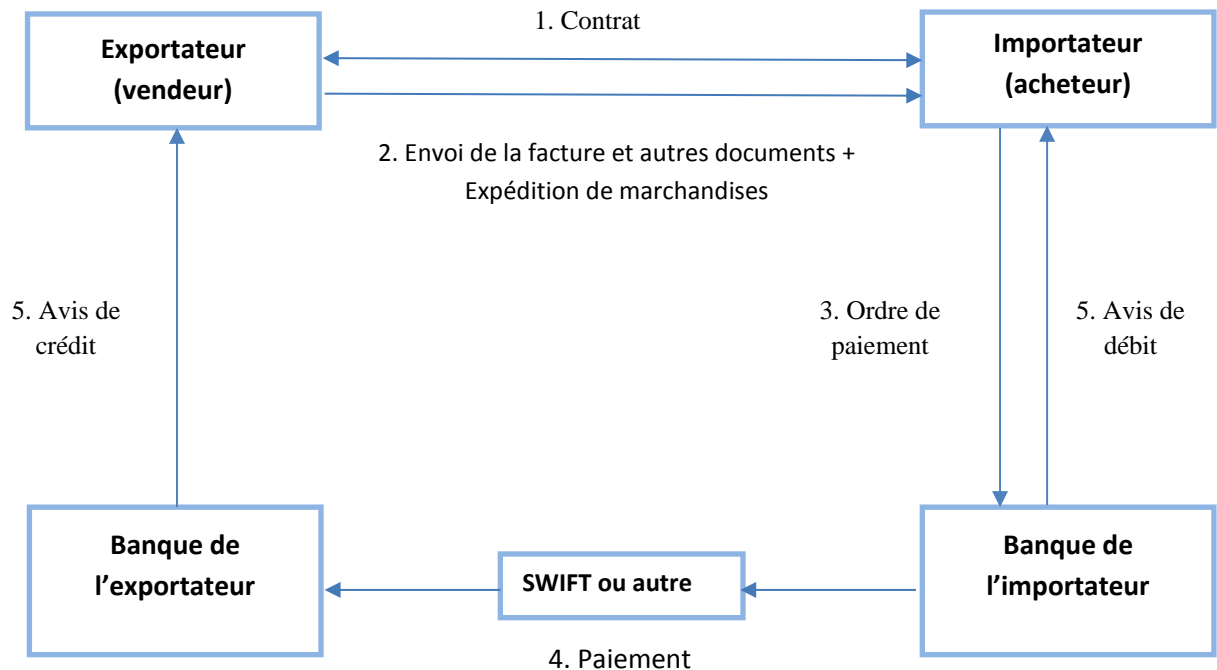
Avant tout paiement, l'acheteur reçoit du vendeur les marchandises ainsi que les documents d'expédition à son nom, ce qui lui permet de récupérer les biens auprès du transporteur. Dès la réception des marchandises, l'acheteur donne instruction à sa banque de transférer les fonds au vendeur. Il est important de souligner que, dans ce mode de paiement, la banque ne demande pas la présentation de pièces justificatives attestant que le vendeur a respecté ses obligations d'expédition.

¹Moyen de paiement," *Algerians Overseas*, 14 mai 2010, www.algeriansoverseas.com/index.php?p=3&art=161. Consulté le 24/04/2025 à 22h19.

²Algérie. *Loi de Finances Complémentaire 2011*. Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire, no 40, 20 juillet 2011, art. 23, modifiant l'art. 69 de la LFC 2009.

En conséquence, les banques n'assument aucune responsabilité dans la vérification ou la validation de la conformité de la marchandise, leur rôle se limitant à celui d'intermédiaires facilitant la transaction.

Figure N°01 : Schéma du fonctionnement du transfert libre



Source : Rapport administratif fourni par la BEA

2.1.4. Les Avantages du Transfert libre (Virement SWIFT)

Le transfert libre, notamment via le virement SWIFT, présente plusieurs atouts dans le cadre des transactions internationales :

- **Fiabilité** : Ce mode de règlement assure une grande fiabilité, permettant à l'importateur de payer ses fournisseurs de manière simple et sécurisée.
- **Rapidité** : Le virement international est généralement rapide, ce qui constitue un avantage majeur pour le recouvrement des créances à l'international.
- **Simplicité et maîtrise des coûts** : La procédure est simplifiée, les délais sont courts et les frais sont relativement faibles, ce qui permet une gestion optimisée des paiements.

1

¹ Transfert libre à l'international. Société Générale Algérie, <https://professionnels.societegenerale.dz/fr/banque-quotidien/operations-linternational/transfert-libre-linternational/>. Consulté le 24/04/2025 à 22h31.

2.1.5. Les Inconvénients de Transfert libre (Virement SWIFT)

Malgré ses avantages, le transfert libre présente également certaines limites :

- **Risque de fraude** : Ce mécanisme peut faciliter des sorties de devises de manière frauduleuse ou abusive. C'est pourquoi, en Algérie, les autorités ont fixé un plafond annuel de 4 000 000,00 DA pour ce type de transfert, applicable uniquement aux entreprises de production.
- **Absence de garantie pour l'exportateur** : Le règlement s'effectuant après la livraison, le vendeur ne bénéficie d'aucune garantie de paiement, ce qui constitue un risque non négligeable dans les opérations d'exportation.¹

2.2. La remise documentaire (REMDOC)

Est préconisée dans les cas où les parties contractantes se connaissent partiellement et souhaitent éviter les retards liés aux lettres de crédit.

2.2.1. Définition de la remise documentaire (REMDOC)

La remise documentaire est une méthode de règlement dans laquelle une banque est chargée par un exportateur de remettre à l'acheteur les documents relatifs à la marchandise uniquement après le paiement ou l'acceptation d'une lettre de change.²

Le concept d'« encaissement documentaire » peut se référer à la présentation de documents commerciaux avec ou sans documents financiers.³

Le choix des documents à fournir lors de cette opération revient aux parties contractantes, nous définissons :

- **Documents commerciaux** : documents concernant l'expédition et les tarifs.
- **Documents financiers** : tous les instruments de paiement tels que les lettres de change, etc.

¹ Naji Jammal et Nathalie Morin, *op.cit.*, p.480.

² Pasco-Berho, C. *Commerce international*, 4e éd., Campus Dunod, 2002, p. 116.

³ Article 2.d des RUU relatives aux encaissements, Publication CCI n° 522, Paris, révision de 1995, p. 8.

2.2.2. Cadre réglementaire de la remise documentaire (REMDOC)

2.2.2.1. Au niveau national

Tout comme le virement bancaire, la remise documentaire est également acceptée en Algérie comme mode de règlement en vertu de l'article 28, mais peut également être soumise à une réglementation précise, que ce soit de manière ponctuelle ou pour une durée indéterminée. Dans ce contexte, nous pouvons mentionner :

- La « Loi de Finance Complémentaire 2011 », parue dans le Journal Officiel numéro 40 en date du 20 juillet 2011, a apporté des modifications à l'article 69 de la LFC 2009. Selon ces changements.
- *«Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire ».*
- L'article 81 de la loi de finances de 2014 stipule que les importations destinées à la revente en l'état doivent être réglées uniquement par le biais du crédit documentaire ou de la remise documentaire.

2.2.2.2. Au niveau mondial

Les normes standardisées concernant les encaissements sont édictées par la Chambre de Commerce Internationale de Paris (Publication n°522). Révisées en 1995, elles offrent un cadre légal adéquat pour le traitement des remises documentaires. Ces documents définissent les obligations et les droits principaux des partenaires utilisant cette méthode. Ces éléments incluent les articles ci-après :

- L'article 6 stipule que les documents émis à l'ordre de la banque présentatrice nécessitent son approbation préalable.
- Les articles 11 à 14 exigent que l'ordre d'encaissement spécifie la devise de paiement et que la banque présentatrice ne remette les documents à l'importateur qu'après avoir reçu tous les documents requis.
- Les dispositions des articles 15 et 16 précisent que la banque présentatrice ne peut être tenue pour responsable de l'authenticité des signatures.
- L'article 19 stipule que les banques ne sont pas responsables de la marchandise. Si elles décident de la protéger, les coûts engendrés sont supportés par le donneur d'ordre.

2.2.3. Les parties prenantes de la remise documentaire

Il y a quatre (4) parties impliquées dans une opération de remise documentaire, ce sont :

- **Le donneur d'ordre (vendeur/ exportateur) :** mandate sa banque pour gérer l'encaissement, en lui fournissant des instructions détaillées sur la remise des documents (généralement D/P ou D/A).¹
- **La Banque remettante (Banque du vendeur/exportateur) :** désigne la banque à laquelle le client a délégué la tâche d'encaisser les fonds. Son rôle consiste à vérifier les documents fournis par le vendeur et à les transmettre à la banque responsable de l'encaissement conformément aux instructions du donneur d'ordre. ²
- **La Banque Présentatrice chargée de l'encaissement (Banque de l'acheteur/importateur) :** Cette institution financière assure la gestion des formalités liées à la remise des documents à l'acheteur et à l'encaissement du paiement, en suivant scrupuleusement les directives fournies par la banque émettrice.
- **Le tiré (acheteur/ importateur) :** est la partie à qui la présentation doit être effectuée conformément à l'ordre d'encaissement.

2.2.4. Les formes de réalisation de la remise documentaire

La remise documentaire peut être effectuée de quatre (4) manières différentes :

- **La remise D/P signifie documents contre paiement (documents against payment) :** La banque émettrice ne remet les documents qu'après réception du paiement de la somme due. ³
- **La remise D/A signifié documents contre acceptation (documents against acceptance) :** est une pratique courante dans le domaine financier. Les documents contre acceptation : ici, la banque émettrice remet les documents à l'acheteur uniquement après que ce dernier a accepté de payer une ou plusieurs traites à une date ultérieure.
- **La lettre de change** est un document par lequel un individu, nommé le tireur (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur), demande à une autre personne, appelée le tiré (le débiteur, c'est-à-dire le client), de régler un montant spécifique (le montant facturé) à une date précise (la date d'échéance) à un tiers, appelé le bénéficiaire (souvent le tireur

¹ Article 3 des RUU 522, Publication CCI n° 522, Paris.

²<http://www.algeriansoverseas.com/index.php?p=3&art=161> consulté le 09/05/2025 à 22h:49.

³Legrand, G. et Martini, H. *op. cit.*, p. 99.

ou son banquier).¹

- **Document contre acceptation et aval :** afin de minimiser le risque de défaut de paiement de l'importateur ; L'exportateur a la possibilité de solliciter de la part de son client une garantie bancaire. En sus de l'acceptation des traites par le client, il est possible de demander une garantie bancaire de l'importateur sur ces mêmes traites.²
- **Documents contre une lettre d'engagement :** La banque présentatrice remet les documents au tiré en échange d'une lettre d'engagement. Par la présente missive, dont les modalités sont stipulées par l'émetteur ou son institution financière, le bénéficiaire s'engage à honorer le paiement du montant spécifié à une date convenue, sans qu'aucun effet ne soit émis. Dans la réalité, ce courrier se substitue à la lettre de change précédente. Sa diffusion en Algérie reste marginale.³

2.2.5. La procédure d'une remise documentaire

Il y a six étapes distinctes à suivre dans ce processus :

- **Étape 1 :** l'exportateur envoie la marchandise au pays de l'importateur et fait rédiger les documents de transport et d'assurance au nom de la banque présentatrice (banque étrangère). Cette mesure vise à empêcher l'importateur d'acquérir la marchandise avant d'en avoir effectué le paiement.
- **Étape 2 :** les documents sont remis à la banque émettrice, la banque de l'exportateur.
- **Étape 3 :** La banque émettrice envoie les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, habituellement son correspondant dans le pays de l'importateur.
- **Étape 4 :** La banque présentatrice remet les documents à l'importateur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En approuvant les documents, l'importateur obtient les papiers nécessaires pour effectuer le dédouanement de la marchandise.
- **Étape 5 :** La banque présentatrice effectue le paiement à la banque remettante conformément aux conditions de la remise documentaire, soit immédiatement (à vue) soit à la date d'échéance de l'effet accepté (à terme).
- **Étape 6 :** La banque émettrice effectue le paiement à l'exportateur ou lui remet l'effet accepté.

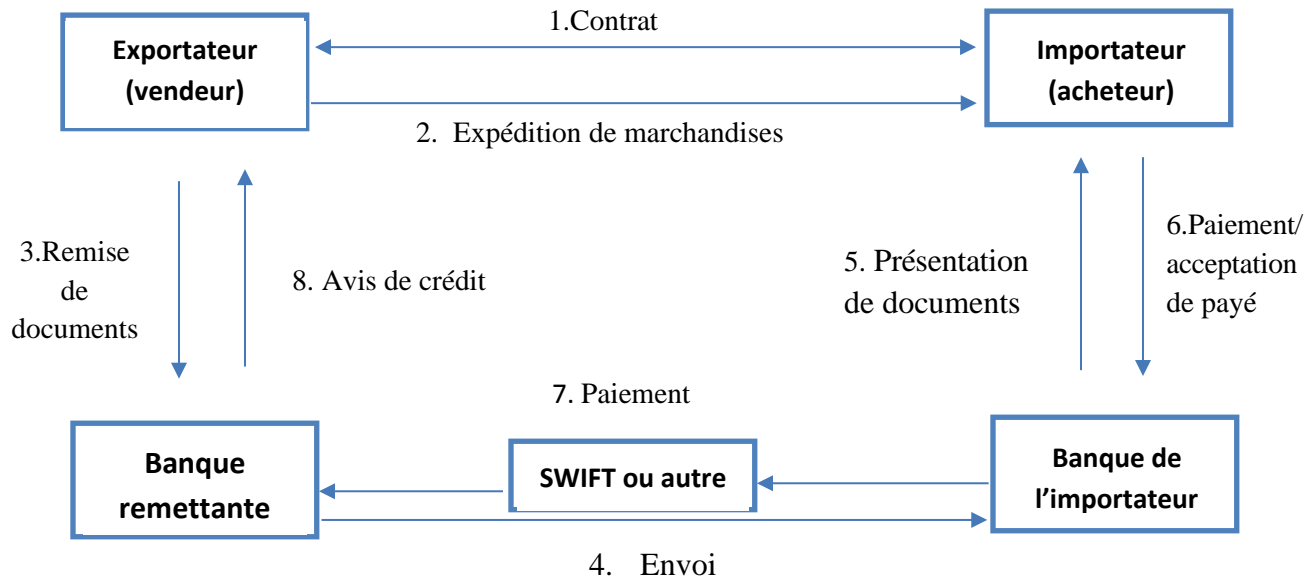
¹Bernet-Rollande, L. *Principes de technique bancaire*, 25e éd., Dunod, Paris, 2008, p. 246.

²Jay C.I. Partenaire. *Les moyens de paiement : gestion du risque crédit*, 2014, p. 7.

³Benloukil, R. *op. cit.*, p. 62.

En somme, la remise documentaire constitue une procédure structurée et sécurisée permettant à l'exportateur de garder un certain contrôle sur la marchandise jusqu'au paiement ou à l'acceptation d'un effet par l'importateur. ¹

Figure N° 2 : Schéma du fonctionnement de la remise documentaire



Source : Rapport administratif fourni par la BEA

2.2.6. Les avantages de la remise documentaire

- L'acquéreur a la possibilité de retirer les marchandises en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.
- La procédure est plus flexible que le crédit documentaire, moins onéreuse, moins formaliste, moins stricte en ce qui concerne les documents et les échéances. ²
- Les frais bancaires sont minime.

2.2.7. Les Inconvénients de la remise documentaire

- En cas de non-manifestation du client, la marchandise reste bloquée au point de livraison, ce qui peut entraîner sa vente à un prix réduit ou son rapatriement avec des frais de transport supplémentaires, tous supportés par le vendeur.
- Risque de marchandage.
- L'acheteur peut invoquer diverses raisons pour justifier son refus de paiement.
- Le vendeur assume le risque de non-transfert en cas de pénurie de devises dans le pays

¹ Legrand, G. et Martini, H. *op. cit.*, p. 100.

² Martini, H. *op. cit.*, p. 183.

de l'acheteur.

2.3. Le crédit documentaire (CREDOC)

Dans « vocabulaire économique et financier », de Bernard et Colli, le crédit documentaire est ainsi défini : « *Le crédit documentaire est une technique imaginée par les banquiers pour introduire la confiance indispensable dans la réalisation d'une opération commerciale entre deux parties qui, du fait de la distance, sont imparfaitement renseignées l'une sur l'autre. Le vendeur n'acceptera, en effet, de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement. L'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande.* »¹

2.3.1. Définition du crédit documentaire (CREDOC)

Le crédit documentaire représente l'engagement pris par la banque de l'importateur pour garantir le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) à l'exportateur, en échange de la présentation des documents prouvant l'expédition et la qualité des marchandises conformément au contrat.²

On peut le définir également comme suit : « *est l'engagement d'une banque (banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, (le bénéficiaire), contre remise dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.* »³

2.3.2. Cadre réglementaire du crédit documentaire (CREDOC)

Le crédit documentaire est encadré par des règles nationales et internationales visant à sécuriser les échanges et à harmoniser les pratiques commerciales.

2.3.2.1. Au niveau national

Les moyens de paiement autorisés par la réglementation locale sont soumis au respect des directives de la Banque Centrale, telles que la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le Journal Officiel numéro 40 du 20 juillet 2011, qui a imposé que les importations destinées à la revente en l'état soient effectuées exclusivement par le biais du crédit documentaire.

De cette manière, les sociétés fabriquant des biens et des services ont la possibilité de régler

¹ Bernard, Michel, et Jean-François C. *Vocabulaire économique et financier*. 6e éd., Paris, Éditions Economica, 1994, p. 122.

² Bernet-Rollande, L. *Principes de technique bancaire*, 25e éd., Dunod, Paris, 2008, p. 358.

³ Corinne, P. *Commerce international*, 4e éd., Dunod, Paris, 2002, p. 117.

les achats d'équipements, de matières premières et d'autres produits nécessaires à la production, ainsi que les produits essentiels en cas d'urgence, par le biais de remises documentaires ou de crédits documentaires.

2.3.2.2. Au niveau international

Les crédits documentaires représentent des outils essentiels dans le domaine du commerce international. Depuis plus de 70 ans, les Règles et Usances Uniformes (RUU 600) de la Chambre de Commerce Internationale ont facilité l'utilisation des crédits documentaires à l'échelle mondiale.

La mise en application des nouvelles règles révisées en 2007 est prévue pour le 1er juillet 2007. Les RUU600 comportent des dispositions majeures relatives au transport, aux assurances et aux normes de conformité, ce qui va simplifier l'utilisation des crédoc dans les années à venir. Depuis leur introduction en 1933, les Règles et Usances Uniformes se sont révélées essentielles pour faciliter les transactions internationales. Les acteurs de la finance, du droit, de l'import-export, du transport et autres intervenants du commerce international consulteront régulièrement les Règles et Usances Uniformes 600. ¹

2.3.3. Les intervenants du crédit documentaire (CREDOC)

Un crédit documentaire implique habituellement quatre parties prenantes, parfois trois, mais parfois aussi cinq ou même six selon la structure du crédit : l'acheteur, le vendeur, la banque de l'acheteur (banque émettrice), la banque correspondante de la banque émettrice (banque notificatrice ou confirmante). Certains crédits documentaires font référence à d'autres banques intermédiaires telles que la banque de remboursement, une seconde banque notificatrice ou la banque désignée, chacune ayant un rôle spécifique. ²

Tableau N°6 : Les intervenants de crédit documentaire

| | |
|-------------------------|--|
| Donneur d'ordre | C'est l'acheteur qui a négocié un montant commercial avec un fournisseur étranger et transmet à sa banque des directives pour l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de ce fournisseur. Il y précise, entre autres, les documents requis et les modalités de paiement. |
| Banque émettrice | Il s'agit de l'établissement financier du client qui, suite aux directives reçues de ce |

¹ Document administratif fourni par la BEA

²Klein-Cornede, J., Depree, D. et Martini, H. *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties*, RB Éditions, Paris, 2010, p. 34.

| | |
|--------------------------------|--|
| | dernier, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire le met en place. |
| Banque notificatrice | Il s'agit de l'établissement bancaire situé dans le pays du vendeur, en relation avec la banque émettrice. Elle informera le vendeur de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette institution financière ne correspond pas nécessairement à l'établissement bancaire habituellement fréquenté par le vendeur. La banque émettrice peut être sollicitée pour confirmer le crédit documentaire. Il est question ici d'une banque confirmante. |
| Banque confirmatrice | Cette institution bancaire confirme un crédit en accord avec l'autorisation ou la demande de la banque émettrice. Dans le cadre d'un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (habituellement localisée dans le pays du vendeur) fournit une garantie autonome de paiement sous réserve que les documents requis soient conformes et que les termes et conditions du crédit soient respectés. |
| Banque désignée | Désignée sous le terme de "banque désignée" dans les communications Swift (RUU600), elle est responsable de l'exécution du crédit conformément aux conditions stipulées dans le contrat. |
| Banque de remboursement | Il s'agit de l'entité financière responsable du paiement (remboursement) en faveur de la banque ayant accordé ou confirmé le crédit. |
| Bénéficiaire | C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé. |

Source : Legrand, G. et Martini, H. *Commerce international*, 3e éd., Dunod, Paris, 2010, p. 148.

2.3.4. Les formes du crédit documentaire

La fiabilité de la lettre de crédit repose sur le niveau de sécurité et la confiance mutuelle entre les parties prenantes. En conséquence, d'après le Règlement Uniforme relatif aux Lettres de Crédit (RUU) émis par la Chambre de Commerce Internationale (CCI), on distingue trois types de lettres de crédit :

2.3.4.1. Le crédit documentaire révoquant

Il s'agit d'un crédit documentaire dans lequel la banque de l'importateur (l'acheteur) n'assume aucun engagement contraignant envers le bénéficiaire (l'exportateur) ; elle se contente simplement d'informer ce dernier de l'ouverture du crédit accordé à son client (l'acheteur), en précisant que ce crédit peut être révoqué à tout moment par l'émetteur, sans préavis au fournisseur.¹

Les Règles et Usances Uniformes 600, en vigueur à partir du 1er juillet 2007, éliminent la notion de crédit révoquant, ce qui signifie que tous les crédits documentaires sont désormais irrévocables.

2.3.4.2. Le crédit documentaire irrévocable

Il s'agit du modèle Credoc le plus couramment observé. Il s'agit d'un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'importateur s'engage envers le bénéficiaire à exécuter le crédit qu'il accorde, en spécifiant que toute modification ou annulation dudit crédit ne peut avoir lieu sans le consentement des parties concernées.²

Ce genre de crédit muni d'une date de validité assure une protection solide à l'exportateur. Le crédit irrévocable peut revêtir deux modalités, il peut être confirmé ou non confirmé.

2.3.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et non confirmé

Dans cette situation, le banquier correspondant informe simplement le bénéficiaire que le crédit a été ouvert. Il ne s'engage pas à payer lui-même et n'est donc pas obligé de respecter les documents présentés par le bénéficiaire.

Le bénéficiaire doit se fier uniquement à la banque émettrice (la banque qui ouvre le crédit) et assume le risque de non-paiement de la part de la banque émettrice, le risque lié au pays où se trouve la banque, ainsi que le risque de transfert.³

2.3.4.4. Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Cela représente la solution la plus sécurisée. En réalité, ce crédit documentaire implique un double engagement financier de la part de la banque. Celui de l'établissement financier émetteur et celui d'une banque située dans le pays du vendeur (la banque confirmante) ; habituellement, il s'agit de la banque notificatrice. La banque émettrice peut solliciter une confirmation suite aux directives de l'acheteur. Si tel n'est pas le cas, le vendeur a toujours la possibilité de demander cette confirmation, que ce soit à la banque notificatrice ou à toute autre banque.

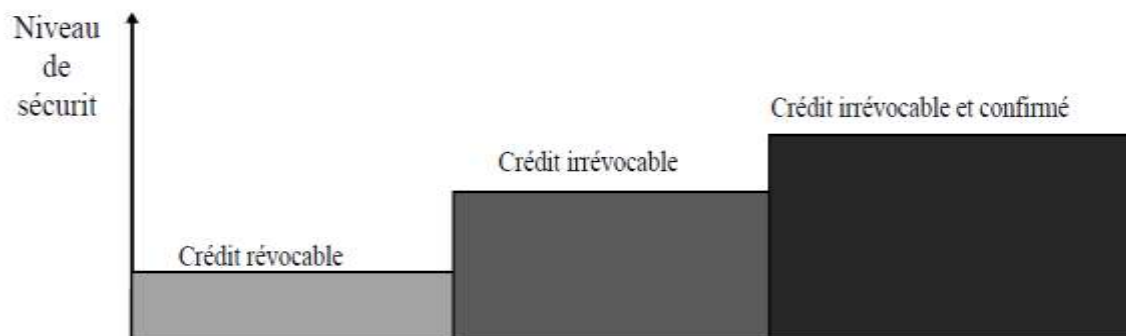
¹Ksouri, I. *Les opérations de commerce international : guide pratique de l'import-export*, p. 16.

²Ksouri, I. *op cit* ; p. 15.

³Haddad,S ; *op cit* ; p. 123.

Dans toutes les situations, la validation permettra au vendeur de recevoir son paiement dans son pays, éliminant ainsi les risques de non-transfert et raccourcissant les délais de paiement.¹

Figure N°3 : Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire



Source : Legrand, G. et Martini, H. *op. cit.*, p. 104.

2.3.5. Les modes de réalisation d'un crédit documentaire

Selon l'article 6-b des Règles et Usances Uniformes 600 portant sur les crédits documentaires « *tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation* ». ²

Il s'agit de l'exécution par la banque de ses obligations envers le bénéficiaire. En soumettant des pièces justificatives en règle, le vendeur assure un dénouement favorable de sa garantie de paiement. Le mode et le lieu d'exécution sont des facteurs essentiels dans l'octroi de crédit.³ Et l'on observe :

2.3.5.1. Crédit réalisable par paiement à vue

Dans ce modèle de financement, le bénéficiaire reçoit le paiement dès réception et vérification des pièces justificatives. La transaction s'effectue selon le principe du donnant-donnant (paiement contre document).⁴

La banque a un délai maximal de sept jours ouvrables pour effectuer les opérations de vérification afin d'approuver ou de rejeter les documents.

¹ Legrand, G. et Martini, H. *op. cit.*, p. 104.

² Chambre de Commerce Internationale (CCI). *Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (RUU 600)*. Publication n° 600, CCI, 2007, art. 6-b.

³ Martini, H. *op. cit.*, p. 189.

⁴ Chehrit, K. *Les crédits documentaires*, 2e éd., Alger, 2007, p. 15.

2.3.5.2. Crédit réalisable par paiement différé

Dans le cadre d'un Crédit Documentaire réalisable par paiement différé, la banque émettrice ou éventuelle banque confirmante s'engage à effectuer un paiement à une date ultérieure définie (par exemple 90 jours après la date d'expédition) sous réserve de la présentation de documents conformes dans le délai de validité du Crédit Documentaire. ¹

Il est impératif de spécifier de manière explicite la date d'échéance dans le contrat de crédit documentaire. L'exportateur octroie un délai de paiement à l'importateur. En revanche, la banque responsable de l'exécution du Crédit Documentaire en accusera réception sans s'engager à effectuer le paiement si le crédit est simplement notifié.

2.3.5.3. Crédit réalisable par « mixed payment »

Dans cette situation, on distingue deux modalités de règlement : le paiement comptant et le paiement différé.

À titre illustratif : 50 % du montant de la marchandise est réglé comptant, tandis que les 50 % restants doivent être réglés à 45 jours après la date d'expédition (à terme).

2.3.5.4. Crédit réalisable par acceptation

Il s'agit d'un paiement différé impliquant l'émission et l'acceptation d'une traite par le vendeur, que ce soit sur la banque émettrice, la banque confirmante ou toute autre banque le cas échéant. Si tel est son désir.

L'exportateur (le bénéficiaire) a la possibilité de mobiliser cette traite auprès de son établissement financier. ²

2.3.5.5. Crédit réalisable par négociation

La négociation d'un crédit documentaire implique que la banque émettrice a accordé l'autorisation à la banque désignée (négociation restreinte) ou à toute autre banque du pays du bénéficiaire (négociation libre ou ouverte) d'acheter, c'est-à-dire de payer à l'avance, dans le cadre du crédit documentaire, le montant des documents présentés.

La banque émettrice offre la possibilité au bénéficiaire de recevoir anticipativement le règlement de ses documents auprès de la banque autorisée à réaliser cette transaction, et s'engage à rembourser cette dernière.

La banque négociatrice versera au bénéficiaire le montant de la traite ou des documents,

¹Adyel, K. *Les modes de réalisation de l'opération de crédit documentaire*, 7 août 2012.

²Chehrit, K. *op. cit.*, p. 15.

déduction faite des commissions et des agios de négociation, qui couvrent les délais postaux nécessaires pour envoyer les documents à la banque émettrice, laquelle procédera ensuite au remboursement. ¹

En cas d'acceptation pour entamer des négociations, le paiement du bénéficiaire sera réalisé sous réserve par la banque négociatrice. Celle-ci conservera un recours envers le bénéficiaire si la banque émettrice ne procède pas au paiement. Toutefois, les institutions financières sont conscientes que la clause de paiement "sauf bonne fin" ne protège que contre le risque de défaut de paiement ou de retard de la part de la banque émettrice, et non contre une éventuelle erreur technique que pourrait commettre la banque traitante lors de la vérification des documents : une anomalie non détectée

2.3.6. Les crédits documentaires spéciaux

Il s'agit habituellement de prêts accordés selon des conditions spécifiques.

En réalité, il est possible que le vendeur à l'étranger ne soit pas en mesure de répondre aux exigences de l'acheteur en raison de contraintes de liquidités ou de disponibilité des marchandises.

Dans ce contexte, il est demandé à l'importateur d'inclure dans l'ouverture de la ligne de crédit une clause spécifique lui permettant soit de céder le crédit à un autre fournisseur, soit d'avoir accès à des liquidités avant l'expédition des marchandises, ou de réaliser des expéditions échelonnées dans le temps. Et on observe une distinction :

2.3.6.1. Le crédit documentaire transférable

Est un instrument financier permettant le transfert de fonds entre différentes parties contractantes.

Le crédit transférable est un instrument financier qui confère au bénéficiaire le droit d'instruire la banque désignée pour effectuer le paiement ou l'acceptation, ou toute autre banque autorisée à procéder à la négociation, afin de permettre l'utilisation partielle ou totale du crédit par un ou plusieurs tiers (autres bénéficiaires). ²

Les termes du crédit transféré doivent être identiques à ceux du crédit initial, à l'exception des éléments suivants :

- Le montant du crédit et le prix unitaire de la marchandise peuvent être réduits.
- La période de remboursement peut être réduite.

¹ Klein-Cornede, J., Depree, D. et Martini, H. *op. cit.*, p. 52.

² *Les opérations de commerce extérieur 1ère année* (DEA Banque), Société Interbancaire de Formation, 2006, p. 53.

- La réduction du délai d'expédition est envisageable tant que le crédit de base n'impose pas de date d'expédition spécifique.
- La substitution de la facture de l'intermédiaire avec un montant plus élevé à celle du fournisseur permet d'occulter à l'acheteur à la fois la marge bénéficiaire de l'intermédiaire et l'identité du fournisseur.
- Afin de prévenir les éventuels abus, il est à noter qu'un crédit documentaire est autorisé à être cédé une seule fois.
- Il est à souligner que le bénéficiaire ultérieur, c'est-à-dire le fournisseur, n'est pas en mesure de procéder à un nouveau transfert, sauf si le crédit initial comporte une disposition spécifique stipulant la mention "Deux Fois Transférable".

Ce genre de prêt est régi par l'article 38 des règles et usages 600.

2.3.6.2. Le crédit documentaire avec clause rouge "RED CLAUSE"

Une lettre de crédit avec clause rouge inclut une clause rédigée en rouge, permettant à la banque agissant en tant que banque négociatrice ou banque payeuse de verser les fonds au bénéficiaire avant l'expédition.

Ceci facilite l'acquisition et le stockage de marchandises provenant de divers fournisseurs, ainsi que l'organisation du transport en accord avec les termes de la lettre de crédit. Ces avances seront déduites du montant à payer dès réception des documents requis conformément aux termes de la lettre de crédit. En cas de non-transmission des marchandises par le bénéficiaire ou de transmission tardive avant l'échéance de la lettre de crédit, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque négociatrice ou la banque payeuse, puis de se faire rembourser par le donneur d'ordre. ¹

En accord avec l'article 50 du règlement de la Banque d'Algérie 07-01 « *L'intermédiaire agréé domiciliataire peut procéder au Versement d'acomptes dans une limite de 15 % du montant global Du contrat, pour l'importation de biens et services, dans la Mesure ou une clause conforme aux règles et usances internationales y relative est prévue dans le contrat commercial, sous réserve de la présentation d'une caution de restitution d'avance d'égale valeur délivrée par une banque de premier ordre. Au-delà de la limite prévue à l'alinéa ci-dessus l'autorisation de la Banque d'Algérie est requise* ». ²

Il existe également un autre type de crédit documentaire, à savoir : Le crédit documentaire

¹Société Générale, Services internationaux. *La lettre de crédit documentaire : guide pratique* .

² Banque d'Algérie. *Règlement n° 07-01 du 3 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises*. Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire, no 18, 18 mars 2007, art. 50.

"clause verte" fonctionne sur le même principe que le crédit "clause rouge", à la différence que les paiements anticipés ne sont autorisés qu'à la présentation de documents attestant de l'existence des marchandises (reçu d'entrepôt, reçu de transitaire, certificat d'inspection).¹

2.3.6.3. Le crédit documentaire adossé "BACK TO BACK"

La clause de crédit adossé (ou contre crédit) permet à l'exportateur de mettre en place un deuxième crédit documentaire si celui-ci ne fournit pas directement la marchandise.

La banque de l'intermédiaire met en place un deuxième crédit documentaire (crédit adossé ou contre crédit) en faveur du fournisseur, en se basant exclusivement sur la sécurité offerte par le crédit documentaire déjà émis en faveur de l'intermédiaire. Les RUU (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires) n'incluent pas de dispositions particulières relatives aux crédits documentaires back to back. Il s'agit en réalité de deux lettres de crédit distinctes sur le plan juridique, bien qu'elles soient liées à la même transaction.²

Dans la réalité, on identifie deux modèles de crédit "back to back".

- **Définition du crédit concordant :** Le crédit adossé à l'ouverture requiert la soumission des documents identiques, qui, une fois la facture échangée et éventuellement la traite, pourront être directement utilisés pour le crédit initial.
- **Définition du crédit d'origine :** « *Le crédit d'origine peut être utilisé en échange de la facture et, si nécessaire, de la traite, en conjonction avec les autres documents présentés conformément au contre-crédit (par exemple : le crédit initial requiert un certificat d'origine visé et/ou légalisé par le pays de l'intermédiaire)* ».³

2.3.6.4. Le crédit documentaire renouvelable « REVOLVING »

Pour bénéficier de tarifs avantageux, l'acheteur peut envisager, en concertation avec le vendeur, une commande de marchandises excédant ses besoins immédiats. La livraison sera planifiée de manière échelonnée sur une période fixée.

L'acheteur a la possibilité de mettre en place un crédit documentaire renouvelable, d'un montant correspondant à la valeur totale des livraisons fractionnées.⁴

En spécifiant « cumulatif » ou « non cumulatif » dans le crédit documentaire, il est possible d'ajouter ou non les tranches non utilisées ou partiellement utilisées aux tranches suivantes.

¹Castanier, G. *Crédit documentaire Red et Green Clause*, Blogspot, septembre 2016.

²S Haddad, S. *op. cit.*, p. 122.

³Chambre de Commerce Internationale (CCI). *Guide pratique du crédit documentaire – Crédits transférables et back-to-back*. Publication CCI n° 525, Paris, CCI, 1994.

⁴Chehrit, K. *op. cit.*, p. 17.

2.3.6.5. La lettre de crédit « STAND-BY »

La Stand-by Letter of Credit (SBLC) est un instrument financier qui fonctionne comme une garantie bancaire irrévocable. Il s'agit de l'engagement ferme d'une institution bancaire à dédommager le bénéficiaire (le vendeur) en cas de défaut de paiement de la part de l'acheteur.¹

2.3.6.5.1. Le mécanisme de la lettre de crédit « STAND-BY »

Après la signature du contrat commercial, le client, qui est à l'origine de la commande, sollicite sa banque pour l'émission d'une lettre de crédit Standby en faveur du vendeur (le bénéficiaire).

Le financement est assuré par la banque de l'acheteur, et peut également être confirmé par une banque du pays du vendeur. Cette banque s'engage à régler le vendeur dès que celui-ci en fait la demande, en cas de défaut de paiement de la part de l'acheteur.

2.3.6.5.2. La mise en jeu de la lettre de crédit « STAND-BY »

Pour activer la garantie, c'est-à-dire demander son déclenchement, le bénéficiaire doit démontrer qu'il a correctement respecté ses engagements, en fournissant les documents spécifiés lors de la mise en place de la Stand-by.

Il fournira également une attestation attestant que l'acheteur n'a pas honoré ses engagements de paiement.

La banque, émettrice de la Stand-by, effectue le paiement dès réception de la demande.

2.3.7. Le déroulement d'un crédit documentaire

Un processus de crédit documentaire se déroule de la manière suivante :

➤ Phase 1 : instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur ont conclu un accord sur le contrat de vente ou d'achat de biens ou de services.

Se pose alors la question de la sécurisation des transactions financières. Lorsque les parties conviennent d'utiliser un crédit documentaire, l'acheteur transmet ses instructions d'ouverture à sa banque, qui est la banque émettrice.

¹ <https://societegenerale.sn/fr/professionnels/operations-internationales/lettre-credit-stand/> consulté le 10/05/2025 à 18h:29.

➤ **Phase 2 : mise en place d'un crédit documentaire**

L'acheteur sollicite sa banque pour l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son fournisseur.

➤ **Phase 3 : notification du crédit documentaire**

La banque notificatrice notifie le bénéficiaire de l'ouverture du crédit et peut également y ajouter sa confirmation. Dans cette situation, elle s'engage à effectuer le paiement au vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais convenus (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en informer immédiatement la banque émettrice le cas échéant).

➤ **Phase 4 : Expédition des marchandises**

En se conformant aux conditions et à la date limite d'expédition spécifiées dans le crédit documentaire, le vendeur (exportateur) effectue l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm convenus dans le contrat, et mentionnés dans le crédit.

➤ **Phase 5 : émission du document de transport**

Dès la réception des marchandises, le transporteur remet au vendeur le document de transport : connaissement ; LTA ; lettre de voiture, etc...

➤ **Phase 6 : présentation des documents**

Dans le cadre d'un crédit documentaire, le paiement en faveur de l'exportateur (le bénéficiaire) est conditionné à la présentation de documents conformes aux exigences précisées dans le crédit. Ces documents servent à prouver que les marchandises ont bien été expédiées conformément aux termes du contrat.

Le bénéficiaire doit donc rassembler et soumettre, dans les délais impartis, l'ensemble des pièces requises auprès de la banque notificatrice (et de la banque confirmante, le cas échéant). Parmi les documents généralement demandés, on retrouve :

- **La facture commerciale** : elle détaille la nature, la quantité, le prix des marchandises, ainsi que les conditions de vente. **(Voir annexe numéro 08)**
- **Le connaissement maritime (ou autre document de transport)** : il prouve que les marchandises ont été expédiées et indique le port d'embarquement, de destination, etc. **(Voir annexe numéro 12)**
- **La liste de colisage** : elle précise le contenu et l'emballage de chaque unité de transport. **(Voir annexe numéro 09)**

- **Le certificat d'origine** : il atteste du pays d'origine des marchandises, exigé souvent pour des raisons douanières. (**Voir annexe numéro 11**)
- **Le certificat de conformité** : garantit que les produits respectent les normes ou spécifications exigées par le client ou la réglementation du pays importateur. (**Voir annexe numéro 10**)
- **Autres documents spécifiques** : tels que certificats d'assurance, phytosanitaires, d'inspection, etc., selon les exigences du contrat ou du pays importateur.

Une stricte conformité entre les documents présentés et ceux exigés par le crédit est essentielle. En cas de non-conformité, la banque peut refuser le paiement. Ce mécanisme protège les deux parties et garantit que les conditions contractuelles sont respectées.

➤ **Phase 7 : paiement au bénéficiaire**

Si les documents sont en conformité avec les termes et conditions de crédit et que les délais sont respectés, la banque confirmatrice procède au paiement de la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en déduisant ses frais.

➤ **Phase 8 : transmission des documents à la banque émettrice**

La banque notificatrice et/ou confirmatrice expédie les documents à la banque émettrice par courrier express en deux (2) envois distincts pour prévenir toute perte de documents.

➤ **Phase 9 : remboursement à la banque notificatrice**

La banque notificatrice procédera au remboursement tel que stipulé dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou auprès d'une autre banque, appelée banque de remboursement).

➤ **Phase 10 : levée des documents (coté acheteur)**

La banque émettrice approuve les documents et les met à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

➤ **Phase 11 : paiement à la banque émettrice**

La banque émettrice débite le compte de son client du montant du crédit, auquel s'ajoutent ses frais.

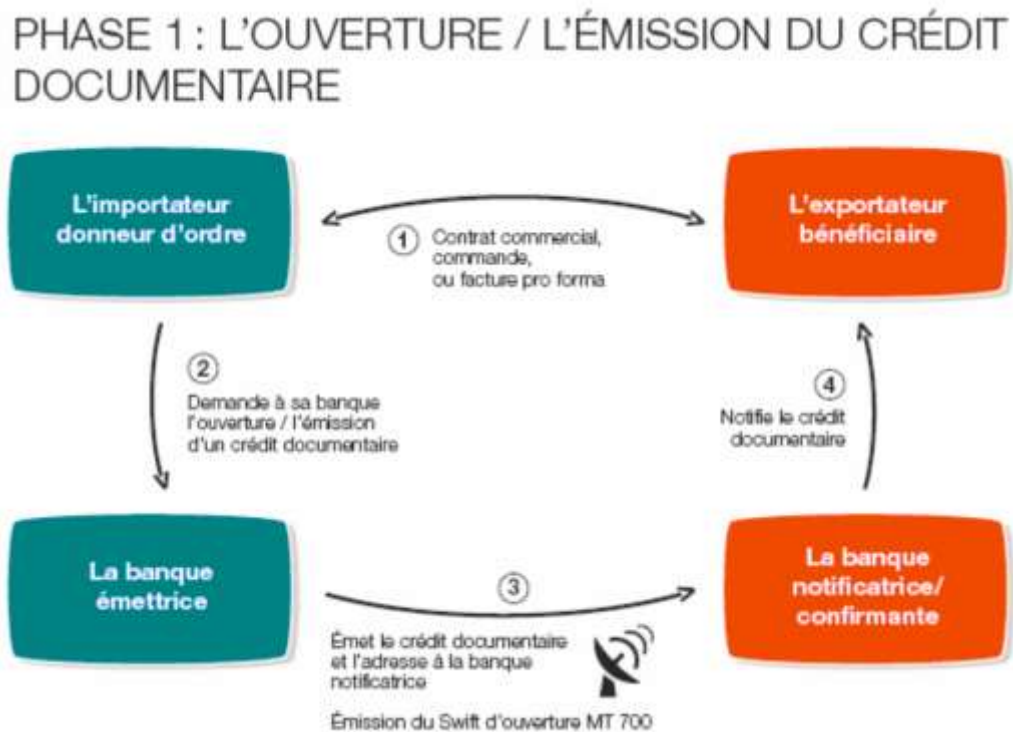
➤ **Phase 12 : réclamation et/ou remise des marchandises**

- Les biens sont remis au détenteur du connaissement (document de propriété) qui est

l'acheteur (ou son représentant).

- Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder à la déclaration en douane des marchandises et les récupérer.
- Le crédit documentaire a ainsi facilité le règlement pour l'exportateur (le bénéficiaire) du montant des marchandises expédiées.
- En échange, l'importateur (le commanditaire) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou de fraude).¹

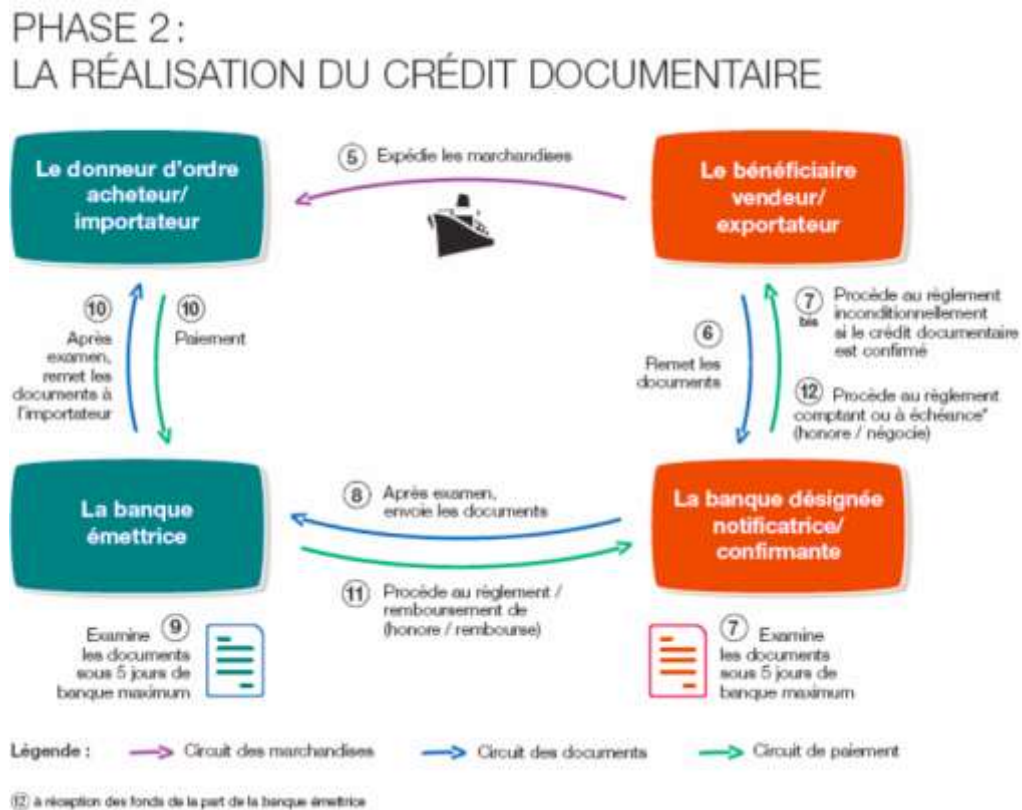
Figure N° 4 : Schéma du d'ouverture d'un crédit documentaire



Source : Société Générale, Espace Entreprise. *Le crédit documentaire*, p. 2.

¹ Haddad, S. *op. cit.*, pp. 34-35.

Figure N° 5 : Schéma de la réalisation d'un crédit documentaire



Source : Société Générale, Espace Entreprise. *Le crédit documentaire*, p. 3.

2.3.8. Les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire

L'analyse coûts-avantages du Credoc révèle divers atouts et inconvénients.

Tableau N° 7 : les avantages et les inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur

| Avantages | Inconvénients |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Respect des contrats commerciaux : Il incombe au donneur d'ordre, agissant en professionnel, de demander avec précision les documents appropriés à l'exportateur. • Vérification des documents par la banque émettrice : revêt une importance cruciale, car en cas de constatation d'irrégularités, elle est en mesure de refuser l'ouverture du crédit documentaire. | <ul style="list-style-type: none"> • Coût : Le crédit documentaire représente un crédit par signature. Par conséquent, sa rémunération prend en considération les risques encourus pour les services fournis, ce qui peut sembler coûteux. • Indépendance de la lettre de crédit vis-à-vis de la marchandise : si l'acheteur constate que la marchandise reçue ne correspond pas à sa commande, alors que les documents sont conformes aux termes du crédit, il ne peut opposer le motif |

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Capital-risque : Un importateur ayant la capacité de solliciter une banque acquiert une certaine crédibilité, car il a réussi à faire assurer le risque qui pesait sur lui par ladite banque. | <p>relatif à la marchandise pour refuser le paiement.</p> |
|--|---|

Source : *Manuel du financement du commerce extérieur*, Société Interbancaire de Formation, Alger, 2002, p. 47.

Tableau N°8: les avantages et les inconvénients du crédit documentaire pour l’exportateur

| Avantages | Inconvénients |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Garantie : le bénéficiaire ne commence l'exécution du contrat qu'après avoir reçu l'ouverture du crédit documentaire, qui représente un engagement bancaire en sa faveur. • Financement : cela permet de bénéficier d'une amélioration significative de la trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits bancaires d'encaissement. • Recouvrement : étant un moyen de paiement basé sur un engagement bancaire, la présentation de documents conformes déclenche automatiquement les règlements ou l'acceptation par une banque en faveur du bénéficiaire final. | <ul style="list-style-type: none"> • Obligation lors de la réception de l'ouverture du crédit documentaire : l'exportateur doit examiner attentivement les termes pour s'assurer de pouvoir les respecter ou les faire modifier rapidement. • Obligation de remettre les documents à la caisse de la banque notificatrice, en veillant à ce qu'ils respectent scrupuleusement les termes du crédit. Considérant que cette étape intervient après l'expédition des marchandises, toute non-conformité des documents entraîne la perte de toute garantie liée au crédit. |

Source : *Manuel du financement du commerce extérieur*, Société Interbancaire de Formation, Alger, 2002, p. 48.

En guise de conclusion, les méthodes de paiement international — à savoir le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire — offrent chacune des niveaux variables de sécurité, de coût et de complexité. Le choix de l’une ou l’autre dépend essentiellement de la relation entre les partenaires commerciaux, du climat de confiance, des garanties disponibles et du contexte économique propre à chaque transaction.

Le transfert libre, bien qu’économique et simple, reste peu sécurisant. La remise documentaire offre un équilibre partiel, protégeant le vendeur tout en exposant l’acheteur à certains risques. Le crédit documentaire, quant à lui, constitue la solution la plus sécurisée, mais son coût et sa technicité peuvent en limiter l’usage.

Ainsi, il revient aux acteurs du commerce international de bien évaluer les enjeux propres à chaque opération afin d’opter pour le mode de règlement le plus adapté, conciliant sécurité, efficacité et intérêts mutuels.

3. Section 3 : Les garanties et les risques liés au commerce international

Le commerce international offre de nombreux bénéfices aux entreprises, notamment en termes d'expansion de la clientèle, d'ouverture de nouveaux marchés et d'accès à des sources de matières premières inédites. Toutefois, le commerce international est soumis à une variété de risques qui peuvent impacter la rentabilité des entreprises.

En synthèse, le commerce international propose de multiples occasions pour les entreprises, toutefois il comporte également des risques significatifs. Les sociétés ont la possibilité d'utiliser des garanties afin de réduire ces risques, cependant il est crucial de bien appréhender les conséquences financières et opérationnelles de chaque choix avant de se prononcer.

3.1. Les risques liés au secteur bancaire

Tout opérateur en commerce international doit prendre conscience que le marché international présente des risques importants, qui sont nombreux et diversifiés. Le risque constitue un élément omniprésent dans notre quotidien. ¹

3.1.1. Définition du risque

Selon l'auteur, LEVY-LANG-A : Un risque peut être défini comme un événement ayant des conséquences négatives. Tout avenir est intrinsèquement incertain et chaque projet est entaché d'incertitudes ; le risque demeure ainsi un facteur omniprésent dans la dynamique de la vie, que ce soit pour les individus, les entreprises ou l'économie dans son ensemble. ²

3.1.2. La nature des risques

Le financement des opérations de commerce international peut engendrer différents risques susceptibles d'impact négatif sur le développement de ces opérations. Dans ce qui suit, nous allons évoquer quelques risques liés au commerce international. Les risques majeurs identifiés sont :

3.1.2.1. Le risque documentaire

Les risques documentaires découlent de l'écart entre la marchandise effectivement expédiée et les informations figurant sur les documents (défectuosité des produits, fraude sur la marchandise, erreurs dans les documents). ³

En situation d'incertitude lors de la vérification des pièces, le banquier du bénéficiaire doit consulter l'acheteur pour obtenir son approbation concernant les anomalies présentes dans les documents.

¹Ducret, J. *La gestion du risque de change*, e-éthique, France, 2002, p. 22.

²Andrée-L. *L'argent, la finance et le risque*, Édition Odile Jacob, Paris, 2006, p. 24.

³<https://www.affecturage.fr/definition/credit-documentaire/> consulté le 10/05/2025 à 20h:59.

3.1.2.2. Le risque d'insolvabilité

Également connu sous le nom de risque commercial ou de risque de défaut de paiement

- Il se manifeste lorsque l'exportateur, ayant déjà expédié la marchandise à son client importateur, se retrouve dans l'incapacité de percevoir le paiement en raison de l'insolvabilité de ce dernier.
- De même, lorsque la banque correspondante paie le vendeur mais n'est pas remboursée par le donneur d'ordre à l'échéance convenue en raison de son insolvabilité, la banque de l'importateur est confrontée à ce type de risque. ¹

3.1.2.3. Le risque lié aux fluctuations des taux de change

Le risque de change découle des variations de la valeur des devises, notamment des mouvements inattendus de celles-ci. Par conséquent, le risque de change est un élément inhérent aux fluctuations des prix et à l'impact du temps. À ce stade, Boussard et Sléziak (1990) soulignent : « *Le risque de change survient lorsque des transactions financières sont effectuées dans une devise autre que la devise nationale de l'individu, considérée comme sa devise de référence, et que le règlement financier peut s'effectuer à un taux de change différent de celui convenu au moment de la fixation du prix, ou plus largement, de la détermination du montant en question* ». ²

L'importateur qui effectue ses paiements en devises redoute une appréciation de la devise étrangère. De manière symétrique, l'exportateur recevra un paiement en devises et redoute une dépréciation de celles-ci par rapport à la monnaie locale.

3.1.2.4. Le risque politique

Le risque politique englobe tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique, susceptibles de perturber ou d'entraver la bonne réalisation des engagements des parties et des échanges internationaux. Ces événements peuvent être des conflits armés, des bouleversements politiques, des mouvements sociaux ou des choix de nature politique ou administrative, tant au niveau national qu'international. ³

3.1.2.5. Le risque catastrophique

Ce risque découle de la survenue dans le pays de résidence de l'acheteur d'un événement catastrophique tel qu'un tremblement de terre, une inondation, un raz de marée, un cyclone ou une éruption volcanique. Cela a un impact sur l'activité et la solvabilité de l'acheteur, l'empêchant ainsi de payer le prix de la marchandise. ⁴

¹Hassine, S. 2014-2015, *op. cit.*, p. 40.

²Berra, F. *Les instruments de couverture du risque de change*, mémoire de fin d'études, ESB 5e promotion, 2003.

³Viernimen, P. *Finance d'entreprise, analyse et gestion*, Édition Dollouz, France, 1974, p. 388.

⁴Ksouri, I. *op. cit.*, p. 44.

3.1.2.6. Le risque économique

Ce risque se manifeste lors du cycle d'exploitation, il s'agit de la possibilité d'une augmentation des prix internes dans le pays du fournisseur, augmentation supportée par le vendeur si le contrat a été conclu selon des prix fermes et non révisables.¹

3.1.2.7. Le risque lié au transport

Tout comme pour les expéditions locales, les marchandises transportées à l'international présentent des risques (casse, perte, vol, vandalisme, accident, saisie, contamination, etc.). Avant de procéder à l'expédition des biens, il est essentiel de déterminer qui assumera la responsabilité du transport, que ce soit l'acheteur ou le vendeur, et de souscrire des assurances adéquates. Les incoterms, élaborés par la Chambre de commerce internationale, définissent de manière précise les obligations et les responsabilités de chaque partie concernant les risques liés au transport international. L'assistance fournie par un transitaire est vivement conseillée.

3.1.2.8. Le risque juridique

Ce risque est parfois négligé, mais se révèle malheureusement lors de litiges ou de différends liés à des contrats de vente, d'agence, de franchise, etc.

Il est impératif pour l'entreprise de maîtriser pleinement la législation des pays clients ainsi que de ceux où elle déploie ses investissements à l'étranger.²

3.1.2.9. Le risque lié à la technologie

Il est caractéristique des activités industrielles. Une méthode de production ou une technologie choisie par une entreprise peut souvent entrer en concurrence avec d'autres options industrielles et laisser l'entreprise en marge du marché.³

3.2. Les garanties financières

Les garanties bancaires découlent de l'usage courant dans le domaine du commerce international. Leur émergence découle de la transition d'un marché mondial orienté vers la vente à un marché mondial orienté vers l'achat, d'une part, et de la complexification des transactions, d'autre part. Et ils se distinguent par leurs garanties bancaires.⁴

¹ Pasco, C. *Commerce international*, 6e éd., Dunod, Paris, 2006, p. 123.

² Legrand, G. et Martini, H. *op. cit.*, p. 212.

³ Meriem, R. « Risques liés au commerce extérieur : L'assurance comme outil de couverture », *Bulletins des Recherches Scientifiques*, 2022, p. 921.

⁴ Vurgen, D. *Les garanties bancaires dans le commerce international*, Édition Stampfli, Paris, 1986, p. 29.

3.2.1. Définition de la garantie financière

La garantie bancaire à première demande, également appelée autonome ou indépendante d'un contrat commercial, représente un engagement par lequel une institution bancaire (le garant) s'engage à verser, pour le compte de son client fournisseur (le donneur d'ordre), une somme spécifique au bénéficiaire de cet engagement (l'acheteur), dans le cas où ledit fournisseur ne respecte pas les conditions de son contrat. ¹

La garantie à première demande est, tel que son appellation l'indique, convenue comme étant payable au bénéficiaire sur une demande simple et première de sa part adressée au garant. Il est suffisant de demander le paiement pour avoir le droit de le recevoir, et cela sans nécessité de justification de la demande. ²

Dans le cadre des garanties bancaires, on recense habituellement quatre parties prenantes :

- L'exportateur, en tant que donneur d'ordre, est la partie étrangère qui mandate sa banque pour émettre, sous sa pleine responsabilité, une garantie pour le compte de l'importateur.
- Le bénéficiaire (l'importateur) Il s'agit de l'importateur qui a la faculté de recourir immédiatement à la garantie en cas de défaillance de l'exportateur dans l'exécution de ses obligations ou si ce dernier ne respecte pas les termes du contrat.
- La garantie C'est la banque de l'importateur qui établit la garantie afin de garantir au bénéficiaire le remboursement de toute somme qui lui sera due en cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.
- La contre-garantie Il est question de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (via sa contre-garantie) à faire face à toute défaillance éventuelle de son client (exportateur ou donneur d'ordre). ³

3.2.2. Les différentes modalités de mise en œuvre de la garantie bancaire internationale.

Deux types de garanties bancaires sont fréquemment employés dans le domaine du commerce international afin de sécuriser les transactions.

3.2.2.1. La garantie en question est la garantie directe

La banque accorde la garantie directement au bénéficiaire. L'expédition de la garantie au bénéficiaire est réalisée soit par la banque elle-même, soit par l'intermédiaire de son donneur d'ordre ou d'une autre banque. Cette dernière transmettra la garantie au bénéficiaire sans

¹Aid, R. *Litiges bancaires*, Berti Édition, 2018, p. 29.

²Klein-Cornede, J., Depree, D., et Martini, H. *op. cit.*, p. 381.

³ Amellal, L. et Aoucheta, S. « Les garanties bancaires internationales », mémoire de master, Université Mouloud Mammeri, 2018.

s'engager. ¹

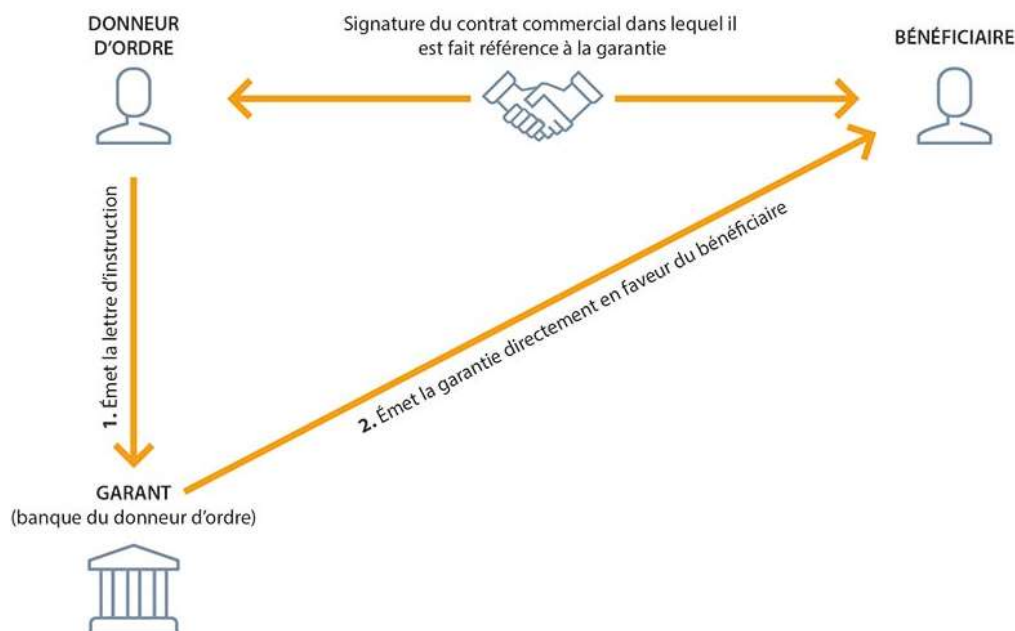
La réglementation en Algérie prohibe ce mode d'émission, selon le règlement de la Banque d'Algérie N° 93-02 du 03/01/1993 concernant l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie, en vertu des articles 3 et 4 suivants :

« Les Banques, Intermédiaires Agréés, peuvent émettre, sans autorisation de la Banque d'Algérie, des actes de garantie au profit de résidents au titre d'engagements pris en Algérie par des non-résidents. L'émission de tels actes de garantie doit, préalablement, être couverte par un acte de contre-garantie émis par une banque étrangère de premier ordre au profit de la Banque, Intermédiaire Agréé ». ²

« Les Banques, Intermédiaires Agréés, peuvent émettre, sans autorisation de la Banque d'Algérie, des actes de garantie et de contre-garantie au profit de non-résidents au titre d'engagements pris par des résidents vis à vis de l'étranger. L'émission de tels actes ne doit, en aucun cas, s'accompagner d'un dépôt ou de la constitution effective d'une provision à l'étranger ». ³

Ce mode d'émission est le seul autorisé par la réglementation en Algérie, en conformité avec les dispositions du règlement de la Banque d'Algérie numéro 93-02 du 03/01/1993 concernant l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie, ainsi que ses articles mentionnés précédemment.

Figure N° 6 : Mode opératoire d'une garantie directe



Source : <https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/191.garanties-internationales>
consulté le 10/05/2025 à 21h:32.

¹Haddad, S. *op. cit.*, p. 157.

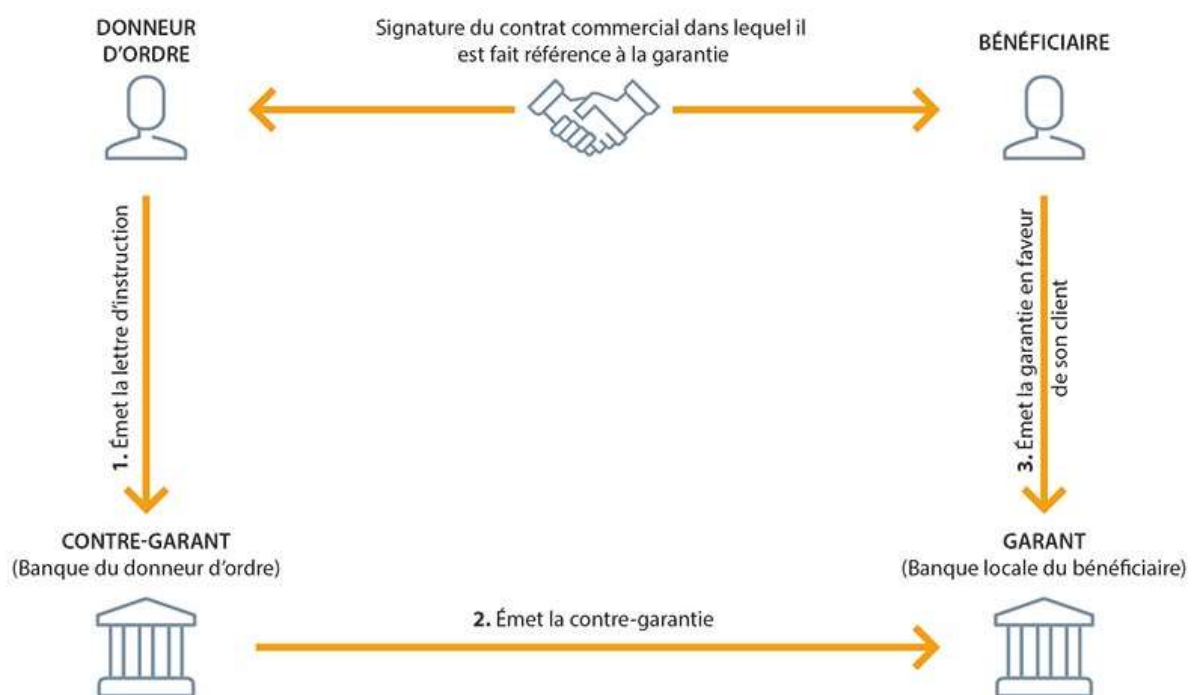
²Article 3, Règlement de la Banque d'Algérie n° 93-02.

³Article 4, Règlement de la Banque d'Algérie n° 93-02.

3.2.2.2. La garantie indirecte

Dans la plupart des situations, l'établissement bancaire de l'exportateur sollicite celle de l'importateur pour émettre une garantie en faveur de ce dernier. Dans le cadre d'une garantie indirecte, deux banques sont impliquées : la banque de l'importateur, souvent désignée comme « banque de premier rang », qui peut assumer différents rôles. Elle peut se limiter à transmettre la garantie à l'importateur/bénéficiaire (banque notificatrice) ou également jouer le rôle de garante (banque émettrice). D'autre part, la banque de l'exportateur est appelée « banque de second rang » ou banque contre-garante. ¹

Figure n° 7 : Mode opératoire d'une garantie indirecte



Source : <https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/191,garanties-internationales>
consulter le 10/05/2025 à 22:08.

3.2.3. Les principaux types de garanties bancaires internationales

La pratique du commerce international a stimulé la création de divers types de garanties, chacun étant conçu pour répondre à une phase particulière du processus commercial.

¹Rossi, T. *La garantie bancaire à première demande*, Édition Méta, Paris, 1990, p. 88.

3.2.3.1. La garantie de soumission (bid bond)

Dans le cadre de transactions d'envergure, les sociétés ou les administrations étrangères ont recours aux appels d'offres ou aux adjudications pour identifier les divers fournisseurs internationaux potentiels et sélectionner la proposition la plus avantageuse pour la réalisation de leur projet. La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de se prémunir contre le risque de non-réalisation du contrat.¹

Cette garantie assure à l'entreprise adjudicataire que, une fois sélectionnée, elle signera le contrat et fournira éventuellement une caution ou une garantie de bonne fin de travaux. Le pourcentage de cette caution oscille entre 2% et 5% de la valeur estimée du contrat. La période s'étend du dépôt des candidatures à l'acceptation du marché par l'entreprise adjudicatrice.

3.2.3.2. La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds)

La réalisation d'un contrat de grande envergure nécessite fréquemment le versement d'un acompte substantiel. L'importateur ou le maître d'ouvrage demandera cette garantie pour se prémunir contre le risque de non-exécution du contrat après le versement de l'acompte.²

La banque assure à l'importateur que les paiements anticipés qu'il pourrait avoir effectués à l'exportateur lui seront restitués en cas de non-respect par ce dernier de ses engagements contractuels.³

3.2.3.3. La garantie de bonne exécution, également appelée performance bond

Également connue sous le nom de "garantie de bonne fin", la garantie bancaire est l'engagement pris par la banque en tant que garante, à la demande du vendeur, de payer au bénéficiaire le montant garanti si le vendeur ne remplit pas ses obligations contractuelles en ce qui concerne la qualité ou la quantité des biens fournis ou des prestations réalisées. En règle générale, le montant de cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle prend effet dès sa délivrance, succédant ainsi à la garantie de soumission qui est libérée lors de la signature du contrat.

Cette garantie prend fin à la réception définitive, c'est-à-dire à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles. Cependant, il est possible d'amortir jusqu'à 50% du coût à la réception provisoire.⁴

En Algérie, le taux de cette caution est établi entre 5% et 10% du montant du marché, en

¹ Legrand, G. et Martini, H. *op. cit.*, p. 170.

² Pissoort, W. et Saerens, P. *Initiation au droit commercial international*, 1re éd., De Boeck, 2004, p. 255.

³ Réhayem, G.-P. *Paiement international*, 2e éd., CCDMD, 2012, p. 7.

⁴ Rossi, T. *op. cit.*, p. 88.

fonction de la nature et de l'ampleur des services à fournir.¹

3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie (retention money bond)

Cette garantie est également connue sous le nom de garantie de maintenance ou de garantie de dispense de garantie. Elle couvre les services de construction ou d'entretien pendant la période d'essai, qui s'étend de la réception provisoire à la réception définitive du marché.

Cette garantie est mise en place pour mettre un terme à la retenue du montant, qui peut parfois atteindre 10% de la valeur du contrat.

Si la garantie d'exécution s'étend de la conclusion du contrat jusqu'à la réception provisoire, elle est remplacée par une garantie de maintenance pendant la phase d'essai des travaux et cesse d'être en vigueur à la réception définitive.²

La garantie de retenue de garantie est activée en cas de non-conformité des fournitures et/ou des services par rapport aux normes convenues contractuellement, ou si l'exportateur refuse d'assurer la maintenance du matériel pendant la période de garantie préalablement fixée.

3.2.3.5. La garantie d'admission temporaire

Dans le cadre de la mise en œuvre de grands projets, les entreprises étrangères sont souvent amenées à importer temporairement du matériel dans le pays où le marché est réalisé, pour ensuite le réexporter. Ce qui exonère cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation est la nécessité de fournir une garantie bancaire temporaire couvrant le paiement des frais mentionnés, dans le cas où l'entreprise étrangère déciderait de vendre ce matériel ou de ne pas le réexporter. Et ajuster les droits et taxes, cette garantie, dont le montant correspond aux droits et taxes douanières exigibles, entre en vigueur dès que la banque oppose son engagement envers l'administration des douanes sur le document douanier requis.³

En guise conclusion, les risques et les garanties bancaires internationaux représentent des éléments essentiels dans le cadre des échanges commerciaux à l'échelle internationale. Les risques peuvent découler de divers facteurs tels que les disparités réglementaires entre les nations, les variations des taux de change, les retards dans les livraisons, ainsi que les risques politiques et économiques.

¹Article 133, Décret présidentiel n°15-247 du 16 septembre 2015 portant réglementation des marchés publics et des délégations de service public.

² <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/comex/les-garanties-bancaires> consulté le 10/05/2025 à 22h:21.

³ Baiti, Y. « Le crédit documentaire comme moyen de paiement du commerce extérieur », mémoire de master, ESC, 2015, p. 61.

Les garanties bancaires internationales sont des outils juridiques qui offrent aux parties une protection contre les risques. Ces garanties sont fréquemment émises par des établissements bancaires ou des institutions financières et peuvent revêtir différentes formes, telles que des cautions d'exécution, des cautions de remboursement anticipé ou des cautions de retenue de garantie.

Il est crucial pour les acteurs d'une transaction commerciale internationale de bien appréhender les risques encourus et les différentes garanties disponibles pour s'en prémunir. Il est primordial de collaborer avec des spécialistes du droit et des consultants en commerce international afin de garantir la conformité des lettres de crédit avec la législation et les normes commerciales en vigueur dans les pays concernés.

Conclusion du chapitre 01

Le Chapitre 1 a permis d'analyser la place centrale des systèmes bancaires mondiaux dans le commerce international, en mettant en lumière trois aspects fondamentaux. La Section 1 a posé les bases en retraçant l'évolution historique du commerce international et en définissant ses principaux acteurs, montrant ainsi comment les systèmes bancaires se sont adaptés pour accompagner la mondialisation des échanges. La Section 2 a exploré les différentes techniques de paiement utilisées dans les transactions internationales, soulignant le rôle crucial des banques dans la sécurisation et la fluidité des opérations.

Enfin, la Section 3 a examiné les garanties et les risques inhérents au commerce international, illustrant comment les institutions financières atténuent ces risques tout en facilitant la confiance entre partenaires économiques.

En somme, ce chapitre démontre que les systèmes bancaires mondiaux sont des piliers indispensables du commerce international, assurant non seulement son fonctionnement technique, mais aussi sa stabilité et sa croissance. Leur capacité à innover face aux défis géopolitiques, économiques et technologiques déterminera leur rôle futur dans un environnement commercial de plus en plus complexe et interconnecté

Chapitre 02 :

*Etat des lieux du système bancaire
en Algérie*

Introduction du chapitre 02

La mondialisation accélérée des trente dernières années a entraîné une évolution significative à l'échelle mondiale, incitant les pays à privilégier les investissements directs étrangers (IDE). Initialement perçus comme un instrument de domination, ces investissements occupent aujourd'hui une place centrale dans les économies des pays d'accueil, grâce à leurs impacts positifs sur les performances économiques, notamment en rétablissant l'équilibre financier et en renforçant la compétitivité internationale.

En Algérie, la crise des années 90 a conduit à une libéralisation progressive de l'économie. Bien que l'État ait encouragé les IDE, les résultats restent en deçà du potentiel du pays, malgré des succès notables dans certains secteurs, comme les hydrocarbures. L'Algérie représente pourtant un marché prometteur, l'un des plus dynamiques de la région et des pays en développement. Cependant, l'absence d'un marché financier solide confère aux banques et institutions financières un rôle essentiel, que ce soit dans la collecte de ressources ou dans l'octroi de crédits à moyen et long terme.

Si on demande à des gens ce qu'est une banque, la plupart répondront que c'est un endroit où l'on dépose ou retire de l'argent. D'autres ajouteront que les banques prêtent des fonds. Ces réponses, bien que justes, restent partielles et ne reflètent pas toute la réalité. En réalité, une banque est une entreprise financière qui agit comme intermédiaire entre deux acteurs : ceux qui ont de l'argent disponible mais ne l'utilisent pas immédiatement, et ceux qui en ont besoin tout de suite. Cet argent peut servir à la consommation (achats quotidiens comme l'alimentation, les vêtements ou les transports) ou à financer des investissements pour des projets plus ambitieux. Le rôle central de la banque consiste à capter les fonds disponibles auprès des épargnants pour les redistribuer sous forme de prêts à ceux qui en ont besoin. Les dépôts collectés représentent ses ressources, tandis que les crédits accordés constituent ses emplois.

1. Section 01 : Présentation du système bancaire algérien

Le système bancaire est un élément central de l'économie, influençant à la fois le quotidien et les perspectives de croissance. En Algérie, les banques publiques, créées pour financer des secteurs stratégiques comme le logement, l'agriculture et l'industrie, ont longtemps dominé. Cependant, l'arrivée des banques privées a perturbé cet équilibre, obligeant les banques publiques à se réformer pour faire face à la concurrence des multinationales.

L'internationalisation des banques est un sujet d'actualité qui suscite des débats parmi les acteurs financiers et les régulateurs, notamment sur ses avantages réels.

L'activité bancaire est avant tout une activité de service caractérisée par l'existence d'une relation très étroite entre le prestataire et l'utilisateur du service bancaire.

1.1 Le fonctionnement du système bancaire

La banque est au cœur du système financier, assurant la liquidité de l'économie et favorisant les échanges, elle joue un rôle clé en tant qu'intermédiaire financier, facilitant la mise en relation entre les agents disposant d'un surplus de financement et ceux ayant des besoins de financement.

1.1.1. Définition de la banque

La banque est une institution financière, publique ou privée, qui assure la gestion des moyens de paiement, facilite les transactions des particuliers et des entreprises, tout en jouant un rôle d'intermédiaire dans la collecte et l'octroi de fonds.

Juridiquement parlant : « *Les banques sont des personnes morales dont l'activité professionnelle habituelle repose essentiellement sur la réalisation d'opérations bancaires, à savoir la réception de fonds du public, l'octroi de crédits, ainsi que la fourniture et la gestion des moyens de paiement mis à la disposition de leur clientèle* ». ¹

La banque est une entreprise qui reçoit des fonds du public, sous forme de dépôts ou d'épargne. Cette dernière réemploie les ressources collectées auprès des déposants en finançant des crédits et en menant diverses opérations financières. Elle assure en outre la gestion et la mise à disposition de moyens de paiement variés, tels que le chèque, le virement ou le compte bancaire. ²

Selon J.V.Capul Et O.Garnier « *La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprises ou particuliers), gère leur moyens de paiements (cartes de crédits, chèques, etc.) et leur accorde des prêts* ». ³

¹Articles 66 à 70, Ordonnance n°03-11 sur la monnaie et le crédit.

²Bezbakh, P. *Dictionnaire de l'économie*, Larousse, 2011, p. 19.

³Capul, Jean-Yves, et Olivier G. *Introduction à la banque : organisation, métiers, produits*. 3e éd., Paris, Éditions La Découverte, 2005, p. 5.

1.1.1.1. Définition économique d'une banque

Les banques sont des entreprises spécialisées dans la réception de dépôts du public, qu'elles utilisent ensuite pour octroyer des crédits ou réaliser des opérations financières. La banque assure une fonction d'intermédiation financière entre les agents à capacité de financement et ceux à besoin de financement, à travers deux mécanismes distincts:

- En interposant leur bilan entre les offreurs et les demandeurs de capitaux, ce qui constitue l'intermédiation bancaire.
- La désintermédiation désigne le processus par lequel les agents économiques à capacité de financement sont mis en relation directe avec ceux en besoin de capitaux, notamment sur les marchés financiers, sans passer par l'intermédiaire bancaire traditionnel. ¹

Les banques sont des établissements financiers qui tiennent les comptes de leurs clients dans la partie passive de leur bilan. Ces comptes peuvent être mobilisés par le biais de chèques ou de virements, dans la limite des provisions disponibles. En tant que prestataires de services, elles assurent les opérations de règlement et de transfert de fonds, tout en jouant un rôle central dans l'octroi de crédits. ²

1.1.1.2. Définition juridique d'une banque (Cas algérien)

La définition de la banque a évolué au gré des textes législatifs successifs. La loi n°86-12 du 19 août 1986 précise qu'est qualifié de banque tout établissement de crédit réalisant à titre de profession habituelle, pour son propre compte, principalement les opérations suivantes : ³

- Collecter au près des tiers des fonds en dépôts qu'elles qu'en soient la durée et la forme
- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée
- Effectuer dans le respect de la législation et la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur
- Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder au placement, à la souscription, achats, gestion, garde et vente de valeur mobilière et de tous produits financiers
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale tout service destiné à faciliter l'activité de sa clientèle ⁴

¹Garsnault, P., et Priani, S. *La banque : fonctionnement et stratégie*, Éditions Economica, 1997, p. 28.

²Patat, J.-P. *Monnaie, institution financière et politique monétaire*, 1993, p. 33.

³Loi n°86-12 du 19 août 1986.

⁴JORA, Règlement n°86-12 du 20 août 1986 portant sur le système bancaire, article 17.

La définition donnée par la loi du 12 janvier 1988 stipule que : « *la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable* ». ¹

Avec le passage de l'économie algérienne d'un système planifié à une économie de marché, la loi 90-10 d'avril 1990 a apporté une nouvelle définition des banques. Elles sont désormais considérées comme des personnes morales exerçant, de manière habituelle et principale, les opérations énumérées aux articles 110 à 113 de la loi N° 90-10 relative à la monnaie et au crédit. ²

1.2. Evolution de système bancaire algérien

En Algérie, le système bancaire a été profondément transformé par une série de réformes et de lois qui ont modifié son organisation. Les mesures mises en place depuis la loi sur la monnaie et le crédit de 1990 ont contribué à son essor. Ainsi, on peut identifier deux périodes distinctes : avant et après 1990, où la banque centrale avait comme rôle de financer sans limites institutionnelles les besoins du trésor et les besoins de l'économie directement les banques ne supportaient, en fait, aucun risque. ³

1.2.1. Présentation du système bancaire algérien avant 1990

Après l'indépendance, l'Algérie a choisi de renforcer son indépendance économique et sa souveraineté nationale en adoptant des réformes et en favorisant le développement social par la création d'un secteur public dominant et la mise en place d'une stratégie de développement.

Cette période a été marquée par la volonté de rétablir la souveraineté de l'État et de mettre en place un système de financement destiné au développement économique. Deux événements majeurs en ont jalonné le cours :

- La création de la Banque Centrale d'Algérie le 13 décembre 1962 : Bien que ses attributions légales fussent similaires à celles des banques centrales des systèmes libéraux, dans la pratique, la réalité était bien différente. De plus, elle ne put pleinement assumer son rôle qu'à partir de 1966, en raison de la persistance des banques étrangères sur le territoire national, qui échappaient alors à son contrôle réglementaire.
- L'introduction du Dinar algérien le 10 avril 1964 : Cette mesure symbolisa une étape cruciale dans l'affirmation de l'indépendance monétaire du pays.

Le système bancaire algérien a été marqué par quatre étapes principales durant cette période :

¹Loi du 12 janvier 1988, art. 2.

²Articles 110 à 113, Loi n°90-10 relative à la monnaie et au crédit.

³Henni, A. *Monnaie, crédit et financement en Algérie (1962-1987)*, Éditions CREAD, Alger, 1987, p. 52.

1.2.1.1. L'étape de la récupération de de la souveraineté (1962-1964)

Après l'indépendance, l'Algérie a rapidement mis en place les instruments juridiques et institutionnels pour asseoir sa souveraineté nationale. Un Trésor public a été institué en août 1962, puis la Banque centrale d'Algérie a été créée, accompagnée de l'introduction du dinar algérien (DA) le 10 avril 1964, remplaçant le franc algérien.

La Banque centrale d'Algérie (BCA) a été instituée par la loi 62-144, adoptée par l'Assemblée constituante le 13 décembre 1962, lui octroyant le monopole de l'émission et les fonctions de « banque des banques », « banque de réserve » et « banque de l'État ». ¹

1.2.1.2. L'étape de la mise en place du système bancaire national (1963-1967)

En vue de constituer un système bancaire national structuré, les autorités ont mis en œuvre un ensemble de mesures ayant conduit à la création de deux institutions clés, notamment la Caisse algérienne de développement (CAD), responsable du financement du développement, et la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP), chargée de mobiliser l'épargne.

- **La caisse algérienne de développement (CAD) :** À la suite de la création de la Banque centrale d'Algérie, la CAD a été mise en place afin de soutenir le financement du développement économique national, a été fondée le 3 mai 1963 grâce à la loi n° 63-165. Cet organisme financier avait pour mission principale de financer les programmes d'investissement publics et les programmes d'importation. La CAD a été renommée Banque algérienne de développement (BAD) le 30 juin 1971. ²
- **La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) :** La CNEP a été instituée par la loi n° 64-227 du 10 août 1964 afin de mobiliser l'épargne nationale. Elle revêt le statut d'établissement public, disposant de la personnalité juridique ainsi que de l'autonomie financière. Son rôle essentiel est de rassembler l'épargne provenant des revenus moyens pour financer la construction de logements. ³

1.2.1.3. L'étape de la nationalisation (étatisation du système bancaire algérien (1966-1967)

Cette phase a consisté à nationaliser les banques étrangères en difficulté en les rachetant à leurs propriétaires, donnant ainsi naissance à trois banques commerciales. Cette transformation a complété le système bancaire et a permis un contrôle plus étroit de la distribution du crédit.

¹Karous, O. et Kandi, H. « L'octroi de crédit, risque et garantie », Université Abderrahmane Mira de Béjaïa, 2014 ; in Naas, A. *Le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché*, Éd. INAS, Paris, 2003, p. 11 / http://www.bank_of_Alegria_dz consulter le 01/05/25 à 02h :30.

²Karous, O. et Kandi, H. *op. cit.*, p. 15.

³Karous, O. et Kandi, H. *op. cit.*, p. 15 ; Benhalima Ammour. *Système bancaire algérien*, 2e éd., Dehlab, Alger, 2001, p. 12.

- **La banque nationale d'Algérie (BNA) :** La BNA a été créée par l'ordonnance n° 66-178 du 13 juin 1966 afin de répondre aux besoins financiers des secteurs public et socialiste. Ses missions incluent : ¹
- Financer les entreprises du secteur public et contrôler leur gestion.
 - Accorder des crédits à court terme aux entités publiques et privées.
 - Fournir des crédits à moyen terme pour des investissements prévus.

Selon B- AMMOUR : la création de la BNA « *Cet événement constitue une étape décisive dans le développement du système bancaire algérien, révélant clairement la volonté d'autonomie des autorités algériennes* ». ²

- **Le crédit populaire d'Algérie (CPA) :** Quelques mois après l'établissement de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), un autre intermédiaire financier bancaire est venu renforcer le système bancaire national. Le CPA, créée par deux ordonnances n°66-366 du 19/12/1966 et du 15/05/1967.
- **La banque extérieur d'Algérie (BEA) :** Dans l'objectif de promouvoir et de simplifier les relations économiques avec les autres pays, la BEA a été instituée par l'ordonnance n° 67-204 du 1er octobre 1967. Elle a été constituée en tant que société nationale dotée d'un capital de 24 millions de dinars, entièrement souscrit par l'État, en reprenant les activités du Crédit Lyonnais.

1.2.1.4. L'étape de planification financier du système bancaire (1970-1986)

le début des années 1970, le secteur bancaire, devenu exclusivement public, s'est également orienté vers une spécialisation. Il a été organisé par secteur d'activité (agriculture, industrie, artisanat, hôtellerie, tourisme) et par entreprise. Cette spécialisation a été introduite par la loi des finances de 1970, obligeant les sociétés nationales et les établissements publics à centraliser leurs comptes bancaires et leurs opérations auprès d'une seule banque.

En 1972, la Caisse algérienne de développement (CAD), qui fonctionnait jusqu'alors comme un simple agent d'exécution du Trésor public, a été transformée en Banque algérienne de développement (BAD). La mission principale de cette banque consistait à soutenir le financement des investissements productifs jugés indispensables à l'atteinte des objectifs de développement économique de l'Algérie. En 1978, le Trésor public a assumé la charge du financement des investissements planifiés dans le secteur public, marquant un transfert de responsabilité depuis le système bancaire. Dès lors, les banques primaires n'ont plus eu qu'un rôle limité à la mobilisation des crédits extérieurs, tandis que le Trésor public s'est chargé de la collecte des ressources et de la distribution des crédits. ³

¹Karous, O. et Kandi, H. *op. cit.*, p. 15.

²Benhalima Amoura, *op. cit.*, pp. 12–13.

³Karous, O. et Kandi, H. *op. cit.*, p. 15.

À partir de 1982, une restructuration du secteur bancaire a été mise en œuvre pour renforcer la spécialisation des banques. Cela a conduit à la création de nouvelles banques, chacune se concentrant sur un secteur précis, et à la réduction du pouvoir des banques ayant accumulé un poids financier trop important. Cette réforme a abouti à la création de deux nouvelles banques.

- **La banque de l'agriculture et du développement Rural (BADR) :** Suite au décret n°82-106 du 13 mars 1982, cette institution a été créée pour assumer des financements auparavant gérés par la BNA. Elle avait pour mission essentielle de financer le secteur agricole, ainsi que les industries agroalimentaires et agro-industrielles.¹
- **La banque de développement local (BDL) :** En application de l'ordonnance n°85-du 30 avril 1985, la BDL a été instituée en tant que banque de dépôt. Issue de la restructuration du CPA, dont elle a repris certaines activités, elle se spécialise principalement dans le financement des activités locales, en particulier celles placées sous la tutelle des collectivités publiques (départements et communes), en vue du développement économique et social. Elle mène également des opérations de prêts sur gage et d'autres activités bancaires commerciales.

1.2.2. Présentation du système bancaire algérien depuis 1990 à nos jours

Depuis près de trois décennies, le gouvernement algérien a entrepris un ensemble de réformes visant à faire passer son économie d'un système planifié vers une économie de marché, ce qui permet de transformer le fonctionnement du secteur bancaire et ce à travers divers événements d'ordre politique et économique.

Cette période se distingue par l'adoption de plusieurs lois visant à réformer l'économie, la plus notable étant la loi N°90-10 sur la monnaie et le crédit, promulguée le 14 avril 1990. Cette loi visait à libérer la Banque centrale des contraintes administratives de l'État. D'autres réformes législatives ont suivi, telles que la loi des finances de 1994, accompagnée de sa loi complémentaire, qui ont facilité l'ouverture des entreprises publiques économiques (EPE) aux investissements privés, qu'ils soient nationaux ou étrangers, et ont amorcé le désengagement de l'État de l'économie.

1.2.2.1. La loi bancaire n°90-10 du 10 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

Pour instaurer une économie de marché, il est essentiel de disposer d'un cadre réglementaire solide. La loi 90-10, promulguée le 14 avril 1990 et portant sur la monnaie et le crédit, a permis de redéfinir le cadre réglementaire du système bancaire algérien. Cette loi, pilier des réformes économiques initiées par les autorités publiques, a servi d'outil fondamental pour passer d'une économie planifiée à une économie de marché. Ces réformes impliquent un retrait

¹KPMG.dz, *Guide des banques et des établissements financiers en Algérie*, Édition 2012, p. 14.

progressif de l'État au profit des entreprises.

Les objectifs de la loi 90-10 sont multiples :

- Supprimer toute forme d'ingérence administrative.
- Redonner à la Banque centrale d'Algérie son rôle dans la gestion monétaire et du crédit.
- Stabiliser la valeur du dinar algérien.
- Accroître la bancarisation de l'économie.
- Élargir les options de financement pour les acteurs économiques, en particulier les entreprises, via la mise en place d'un marché financier. ¹

1.2.2.2. Les aménagements apportés à la LMC

A partir de 2001, le secteur bancaire a vu la promulgation de trois ordonnances, celle de 27 Février 2001 modifiant et complétant la loi n°90-10 du 14 avril 1990 et celle de 26 Aout 2003 et 26 Aout 2010, relatives à la monnaie et au crédit qui, tout en maintenant la libéralisation de ce secteur, renforce les conditions d'installation des banques et des établissements financiers.

A. L'ordonnance de 27/02/2001 relative à la monnaie et au crédit

Les modifications apportées n'ont pas affecté l'autonomie de la Banque d'Algérie, mais elles visaient à renforcer l'influence de l'exécutif dans la définition de la politique monétaire du pays. Ces changements avaient pour but principal de dissocier la structure et les fonctions du Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC).

En quelque sorte, le but recherché à travers l'ordonnance bancaire n°01-01 été fondé sur des raisons purement politiques, qui permettent à la présidence de la république de garder la main sur les finances publiques, les réserves de change et la gestion de la dette internationale.

B. L'ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit

Avec l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, le cadre légal de l'activité bancaire a été renforcé, notamment grâce à des mesures visant à stabiliser le système bancaire et à durcir les conditions d'accès à la profession bancaire. ²

¹Benhalima A., *Le système bancaire algérien : texte et réalité*, Éditions Dahlab, 1996, pp. 82–96.

²Banque d'Algérie, *Rapport annuel sur l'évolution économique et financière en Algérie*, 2009, chap. VI, p. 101.

Cette réforme est intervenue après les premières faillites des banques privées nationales en Algérie, notamment la Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie (BCIA) et El Khalifa Bank. Les défaillances bancaires ont toujours eu un double impact dans tous les pays du monde:

- Une crise de confiance dans le secteur financier privé.
- Un renforcement et un resserrement du cadre législatif et réglementaire de l'activité bancaire.

A ce propos, le programme, les aménagements instaurés par l'ordonnance 03/11 s'articulent autour des axes suivants :

- Renforcer les critères d'agrément et les conditions d'exercice des activités bancaires, notamment par une augmentation du capital social des banques et des établissements financiers, ainsi que par la production d'un rapport d'activité.
- Restructurer le cadre opérationnel des activités bancaires, en réservant aux banques agréées le droit d'effectuer, à titre professionnel et habituel, toutes les opérations bancaires.
- Renforcer la supervision et le contrôle des activités bancaires (normes de gestion), grâce à des méthodes de contrôle in situ et sur pièces.
- Promouvoir une concurrence équitable entre les établissements bancaires et ouvrir le secteur bancaire à la concurrence.

C. L'ordonnance n°10-04 du 26 aout 2010 relative à la monnaie et au crédit

L'ordonnance bancaire n°10-04 du 26/08/2010 modifier et complète l'ordonnance n°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit, prévoit l'obligation pour l'état algérienne d'être présente dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés, nationaux ou étrangères.

Les principales mesures sont les suivantes :

- Les investissements étrangers dans les banques ne sont autorisés que dans le cadre d'un partenariat où l'actionnaire national résident détient au moins 51 % du capital. Ce partenaire national peut être une seule entité ou plusieurs associés.
- L'État possédera une action spécifique dans les banques et établissements financiers à capitaux privés, lui assurant une représentation dans les organes de gouvernance sans droit de vote.
- L'État exercera un droit de préemption en cas de cession d'actions ou de titres assimilés

dans les banques et établissements financiers.

- Toute transaction réalisée à l'étranger sur des actions ou titres assimilés détenus dans des sociétés de droit algérien est considérée comme invalide si elle ne respecte pas les règles édictées par l'ordonnance n°01-03 sur le développement de l'investissement.

En définitive, le système bancaire algérien, a connu une évolution marquante, passant d'un modèle centralisé et dominé par les banques publiques à un environnement plus concurrentiel avec l'introduction des banques privées. Cette transformation s'inscrit dans une dynamique de modernisation et d'adaptation aux exigences d'une économie de marché. Bien qu'ayant connu des réformes significatives depuis les années 1990, reste confronté à des défis majeurs : faible bancarisation, concentration des risques, dépendance aux hydrocarbures et rigidités structurelles. Cependant, des opportunités existent pour renforcer sa résilience et son efficacité, notamment à travers la modernisation digitale, l'amélioration de la gouvernance et une ouverture maîtrisée à la concurrence.

À l'avenir, la performance du secteur dépendra de sa capacité à s'adapter aux mutations économiques, à diversifier ses services et à mieux répondre aux besoins des entreprises et des ménages. En combinant réformes audacieuses et stabilité financière, le système bancaire algérien peut devenir un véritable levier de croissance et de développement pour l'économie nationale.

Toutefois, pour répondre efficacement aux défis de la mondialisation et à la concurrence internationale, le système bancaire algérien doit poursuivre ses réformes, renforcer sa gouvernance, et investir dans la digitalisation et l'innovation financière.

2. Section 02 : La structure du système bancaire algérien

Le système bancaire constitue le socle fondamental de tout appareil économique, en assurant la canalisation de l'épargne vers l'investissement, le financement de l'activité économique, et la stabilité monétaire. En Algérie, le secteur bancaire a connu une évolution marquée par une série de réformes engagées depuis les années 1990, dans un contexte de transition vers une économie de marché. Ces transformations ont profondément modifié la structure et les missions des institutions financières, en diversifiant les acteurs et en adaptant les cadres réglementaires aux standards internationaux.

Dans cette section, il s'agira de présenter de manière détaillée les principales composantes du système bancaire algérien, en distinguant les banques commerciales, les établissements financiers spécialisés ainsi que les instances de régulation. L'accent sera également mis sur les principales réformes mises en œuvre afin de moderniser et dynamiser le secteur, tout en mettant en lumière les enjeux et les défis persistants dans la consolidation d'un système bancaire performant, inclusif et résilient.

2.1. Les composantes du système bancaire algérien

Avant la mise en œuvre des réformes notamment réglementaires telles que citées précédemment, le secteur bancaire algérien était constitué de la Banque Centrale et de cinq banques publiques issues de la nationalisation des banques françaises en 1986, d'une banque d'investissement et d'une caisse d'épargne.

2.1.1. Réformes du secteur bancaire algérien

Les banques, spécialisées par domaine d'activité, développaient des outils financiers en fonction des orientations données par l'État. Le financement de l'économie était principalement assuré par l'épargne budgétaire, la mobilisation de l'épargne domestique n'étant pas une préoccupation majeure pour les banques nationales. Le secteur privé, quant à lui, était marginalisé et ne représentait qu'une part minime dans les portefeuilles bancaires.

La crise financière des années 1980 a mis en lumière des difficultés budgétaires, incitant l'État à se retirer du financement de l'économie nationale. L'objectif était de surmonter la crise de l'endettement extérieur et de rétablir les équilibres macroéconomiques. Dans le secteur bancaire, cette politique s'est concrétisée par la conversion des banques publiques en sociétés par actions en 1989, régies par le code de commerce, ainsi que par un programme d'assainissement et de restructuration du secteur industriel public, permettant aux banques de restructurer leurs portefeuilles clients. En outre, à partir de 1993, les banques ont entrepris des projets ambitieux pour moderniser leurs systèmes informatiques et s'adapter aux nouvelles réalités du marché.

Les réformes du secteur bancaire se sont poursuivies avec la libéralisation du commerce extérieur en 1991, suivie en 1994 par l'instauration de la convertibilité commerciale du dinar,

facilitée par le rééchelonnement de la dette extérieure. Depuis 1995, les conditions et procédures d'autorisation et d'agrément des banques et établissements financiers ont été précisées et largement appliquées.¹

Pour accompagner cette modernisation du système bancaire et financier, un cadre institutionnel a été établi à partir de 1996 en vue de créer un marché de capitaux. La Bourse des valeurs est ainsi devenue opérationnelle en 1999.

2.1.2. Les acteurs du système bancaire et monétaire algérien

Le paysage bancaire algérien actuel est structuré autour de la Banque d'Algérie, de 20 banques commerciales, de 9 établissements financiers, et de cinq représentations de grandes banques étrangères. Il inclut également une bourse des valeurs, une société de clearing exerçant les fonctions de dépositaire central, la SATIM (chargée de la gestion des transactions interbancaires et de la monétique), ainsi que l'Association des Banques et Établissements Financiers (ABEF). Le réseau national est composé d'environ 1 200 agences bancaires, principalement situées dans le nord du pays, avec une domination écrasante des banques publiques qui représentent environ 99 % des points de service.

2.1.2.1. Présentation de l'organisation et du fonctionnement de la Banque d'Algérie

La Banque Centrale d'Algérie a été créée par la loi n° 62-144, adoptée par l'Assemblée constituante le 13 décembre 1962, établissant sa création ainsi que ses statuts.

A. Organisation de la Banque d'Algérie

Durant les années 1970 et au début des années 1980, quelques aménagements ont été introduits, marquant le début du processus de réforme du système financier national. C'est avec la promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit en 1990 que la Banque d'Algérie acquiert son autonomie institutionnelle, échappant ainsi à toute forme de tutelle. La gouvernance de l'institution repose depuis lors sur une structure tripartite : le Gouverneur en assure la direction, le Conseil d'administration (placé sous sa présidence) en assure l'administration, tandis que deux censeurs sont chargés de la surveillance.

Ce Conseil est constitué de trois vice-gouverneurs et de trois hauts responsables de l'administration, choisis pour leur expertise reconnue dans les domaines économique et financier.²

La nomination du Gouverneur ainsi que des trois vice-gouverneurs de la Banque d'Algérie s'effectue par décret présidentiel. Les autres membres du Conseil d'administration sont désignés par décret exécutif. Les censeurs, pour leur part, sont nommés par décret présidentiel,

¹Rekiba, S. "Le système bancaire algérien : État des lieux, degré de libéralisation et problèmes d'inadaptation avec les règles de l'AGCS." *Revue Communication Science et Technology*, vol. 16, 2016, p. 121.

²www.bank-of-algeria.dz/ consulter le 02/05/25 à 15h : 15.

sur proposition du ministre des Finances.

B. Rôle et missions de la Banque d'Algérie

Selon l'article 2 de l'ordonnance de 2010, modifiant et complétant l'article 35 de l'ordonnance de 2003, la Banque d'Algérie se voit confier un rôle central dans la conduite de la politique monétaire. Sa mission première est de veiller à la stabilité des prix. Elle œuvre également à la création et au maintien de conditions favorables au développement économique, dans les domaines monétaires, du crédit et des changes, tout en assurant la stabilité monétaire et financière. À cette fin, elle est notamment chargée de la régulation de la masse monétaire, du pilotage et du contrôle de la distribution du crédit, de la gestion de la liquidité, de la surveillance des engagements extérieurs, de la régulation du marché des changes, ainsi que du renforcement de la solidité du système bancaire.¹

Toujours dans le cadre de l'article 2 complétant l'article 36 bis de l'ordonnance de 2003, la Banque d'Algérie s'est vue conférer la mission d'élaborer la balance des paiements et de présenter la position financière extérieure du pays. À cet effet, les banques, établissements financiers ainsi que les administrations concernées sont tenus de lui transmettre toutes les données statistiques et informations qu'elle juge nécessaires à l'accomplissement de cette tâche.²

Par ailleurs, l'article 8 modifiant et complétant l'article 98 de la même ordonnance confie à la Banque d'Algérie la responsabilité d'organiser et de gérer trois centrales essentielles au bon fonctionnement du système financier.³

Dans son l'article 8 modifiant et complétant l'article 98 de 2003, la Banque d'Algérie a instauré la gestion et l'organisation de trois centrales.⁴

- Une centrale des risques des entreprises.
- Une centrale des risques des ménages.
- Une centrale des impayés.

La Centrale des risques constitue un organisme de centralisation dont la mission est de recueillir, auprès de toutes les banques et institutions financières affiliées, un ensemble d'informations relatives aux engagements de crédit. Ces informations portent notamment sur l'identité des emprunteurs, la nature des crédits accordés, les plafonds autorisés, les montants utilisés, les soldes impayés, ainsi que les garanties associées à chaque financement.

¹Ordonnance 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit, p. 10.

² Ordonnance 03-11 du 26 Août 2003, op.cit.

³ Ordonnance 03-11 du 26 Août 2003, op.cit.

⁴ Ordonnance 03-11 du 26 Août 2003, op.cit. p 12.

C. Le conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC)

Selon l'article 62 de l'Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003, le conseil est doté des pouvoirs nécessaires pour agir en tant qu'autorité monétaire dans plusieurs domaines, notamment :

- L'émission de la monnaie nationale, l'élaboration des normes régissant ses opérations, ainsi que la supervision de la chambre de compensation.
- La définition, la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation de la politique monétaire, y compris les objectifs en matière de taux de change, les mécanismes de régulation du marché des changes, l'organisation de ce marché, ainsi que la gestion des réserves en devises.
- La sécurisation et la supervision des systèmes de paiement pour garantir leur efficacité et leur fiabilité
- L'octroi et le retrait des agréments relatifs à la création de banques et d'établissements financiers.
- L'établissement des normes comptables et des règles applicables aux banques et établissements financiers.

En complément, l'article 6 de l'Ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 a étendu les pouvoirs du CMC aux domaines suivants :

- Le développement et la régulation de nouveaux produits d'épargne et de crédit.
- L'élaboration de normes encadrant le fonctionnement et la sécurité des systèmes de paiement.
- La définition des règles de bonne conduite et des principes de déontologie applicables aux banques et établissements financiers.

2.1.3. Les banques et les établissements financiers

Le secteur bancaire en Algérie est actuellement structuré autour de deux types d'institutions, les (Banques) et les (Établissements Financiers).

2.1.3.1. Comprendre la distinction entre banques et établissements financiers

Deux différences essentielles permettent de distinguer ces deux types d'organisations financières :

L'Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la Monnaie et au Crédit, établit dans

son article 71 que les établissements financiers ne sont pas autorisés à recevoir des fonds du public, ni à gérer ou mettre à disposition des moyens de paiement pour leur clientèle. Selon l'article 70, seules les banques sont habilitées à exercer ces activités de manière professionnelle et habituelle.

Par ailleurs, le règlement n°08-04 du 23 décembre 2008 fixe les exigences en matière de capital minimum pour les banques et établissements financiers opérant en Algérie. L'article 2 précise que les banques doivent disposer d'un capital initial entièrement libéré et en numéraire d'au moins 10 milliards de dinars algériens (10 000 000 000 DZD), tandis que les établissements financiers doivent avoir un capital minimum de 3,5 milliards de dinars algériens (3 500 000 000 DZD). Ces dispositions visent à renforcer la stabilité et la solvabilité du secteur financier en Algérie.

2.1.3.2. Les opérations bancaires autorisées

Les articles 66 à 69 de l'Ordonnance 03-11 du 26 août 2003 définissent les principales opérations que les banques peuvent effectuer dans leurs relations avec la clientèle. Ces opérations incluent :

- La collecte de fonds auprès du public.
- Les opérations de crédit.
- La mise à disposition de moyens de paiement pour la clientèle.
- La gestion de ces moyens de paiement.

Par ailleurs, l'article 72 de la même ordonnance élargit le champ d'activité des banques et des établissements financiers en leur permettant d'effectuer des opérations connexes, telles que:

- Les opérations de change.
- Les opérations sur l'or, les métaux précieux et les pièces.
- La réalisation d'opérations portant sur les valeurs mobilières et les instruments financiers, telles que le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la conservation et la cession.
- Le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine pour le compte de particuliers ou d'entreprises.
- La prestation de services en conseil financier, en gestion et en ingénierie financière.

Plus généralement, l'ensemble des services destinés à accompagner la création, le

financement et le développement des entreprises ou d'équipements, dans le respect des dispositions légales en vigueur et des limites établies par le Conseil de la Monnaie et du Crédit.

Ces dispositions encadrent ainsi les activités bancaires et financières tout en permettant une diversification des services offerts aux clients.

La décision n°17-01 du 2 janvier 2017, par le biais de son article unique, a permis la publication de la liste des banques et des établissements financiers autorisés à exercer en Algérie.

A. Aperçu sur Les banques publiques

Jusqu'à l'adoption de la loi bancaire 90-10, le système bancaire algérien était dominé par les banques publiques, propriétés de l'État. Leur rôle consistait principalement à financer l'économie en suivant les directives des autorités publiques.

Au total, six entités seront exposées selon leur ordre de création :

- **La Banque Nationale d'Algérie (BNA)** : première banque nationale créée en juin 1966, elle est transformée en société par actions (SPA) conformément à la loi n°88-01 du 1er janvier 1988 relative à l'autonomie des entreprises publiques, et obtient son agrément en 1995.
- **La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)** : créée en 1967 sous la forme d'une société nationale par l'ordonnance n°67-204.
- **Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)** : établissement bancaire fondé en 1966 par l'ordonnance n°66-366 du 26 décembre 1966.
- **La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)** : issue du démembrement de la BNA en 1982, elle est créée par le décret n°82-106 du 13 mars 1982.
- **La Banque de Développement Local (BDL)** : créée en 1982 à la suite de la restructuration du CPA.
- **La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP)** : fondée en 1964, cette institution avait pour mission principale la collecte de l'épargne populaire et a été transformée en banque en 1997.

B. Éclairage sur les banques privées

Apparues dans les années 90, sont détenues par des acteurs privés, locaux ou étrangers. Elles proposent des services bancaires diversifiés et se distinguent par leurs spécialisations et leurs segments de marché, ce qui justifie leur classification selon leur domaine d'activité.

Elles sont quatorze (14) au total et que nous citerons selon la date de leur agrément pour l'exercice de leurs activités en Algérie : ¹

- **El Baraka Banque** : première banque à vocation islamique implantée en Algérie en 1991. Ses principaux actionnaires sont le groupe saoudien Dallah El Baraka et la BADR. Ses activités, régies par la Shari'a, intègrent une dimension sociale et solidaire. La banque gère notamment le fonds de la Zakat et propose divers modes de financement conformes à la finance islamique, tels que la Mourabaha, la Moucharaka, l'Ijara, la Moudharaba ou encore l'Istisna'a.
- **Citibank Algérie** : après l'ouverture d'un bureau de liaison, Citibank a obtenu son agrément officiel en 1992 et a été autorisée à ouvrir une succursale en 1998. Ses activités sont principalement centrées sur le financement des investissements étrangers, la gestion de trésorerie, les opérations de dépôt ainsi que la banque en ligne.
- **Arab Banking Corporation - Algérie (ABC-Algérie)** : filiale du groupe Arab Banking Corporation basé à Bahreïn, cette banque a démarré ses activités en Algérie par un bureau de représentation en 1995 avant d'obtenir un agrément en 1998 pour une implantation définitive. ABC-Algérie accompagne un large éventail de clients, incluant les grandes entreprises, les PME, les entrepreneurs individuels, ainsi que les particuliers, en leur proposant diverses solutions de financement.
- **Natixis Algérie** : première banque française à capital 100 % étranger à s'implanter en Algérie, elle a obtenu son agrément en 2000. Filiale du groupe BPCE, adossée à Natixis, elle intervient principalement dans le financement des grandes entreprises, des PME/PMI ainsi que des particuliers.
- **Société Générale Algérie (SGA)** : banque commerciale détenue à 100 % par le groupe Société Générale (France), agréée en 2000. Ses activités couvrent le financement d'entreprises tous secteurs confondus, l'octroi de crédits aux ménages, ainsi que la fourniture de divers services bancaires.
- **Arab Bank PLC - Algérie (succursale)** : agréée en 2001, cette succursale a son siège social à Amman. Elle se spécialise dans le financement d'entreprises issues de divers secteurs ainsi que dans les services financiers destinés aux particuliers.

¹Algérie. *Décision n°17-01 du 2 janvier 2017 portant publication de la liste des banques et de la liste des établissements financiers agréés en Algérie.* Journal officiel de la République algérienne.

- **BNP Paribas El Djazair** : Filiale à 100 % de BNP Paribas (France), elle a ouvert un bureau de représentation en 2000 et a obtenu son agrément en 2002 pour exercer toutes les opérations bancaires autorisées.
- **Gulf Bank Algérie (AGB)** : Banque de droit algérien, membre de la Kuwait Project Company, agréée en 2004. Elle propose des produits bancaires classiques ainsi que des solutions issues de la finance alternative.
- **Trust Bank Algeria** : Agréée en 2002, elle appartient au groupe Nest Investment Holding, LTD, basé à Chypre, détenu par des investisseurs privés. Présente en Algérie à travers cinq entreprises, dont une active dans le secteur de l'assurance.
- **The Housing Bank For Trade and Finance-Algeria** : Filiale de la Housing Bank For Trade and Finance (Jordanie), agréée en 2003. Son capital est détenu à 85 % par la maison mère jordanienne et à 15 % par la Libyan Arab Foreign Investment Holding Company. Elle propose des solutions de financement pour les entreprises et les particuliers.
- **Fransabank El-Djazair SPA** : Créée en 2006 et agréée en 2010, cette banque à capitaux majoritairement libanais cible les PME, les grands groupes nationaux et internationaux, offrant une gamme complète de produits et services bancaires universels.
- **Crédit Agricole Corporate et Investment Bank-Algérie** : Filiale à 100 % du groupe français Crédit Agricole, agréée en 2007. Elle opère en tant que banque d'investissement.
- **H.S.B.C - Algeria** : Succursale de banque agréée en 2008, elle propose des services bancaires aux entreprises et aux particuliers depuis 2010.
- **Al Salam Bank-Algeria** : Agréée en 2008, cette banque se spécialise dans la promotion de produits de finance alternative, notamment pour les investissements immobiliers et le financement des entreprises.

C. Vue d'ensemble les établissements financiers

Les établissements financiers sont au nombre de neuf (09) et dont l'activité est basée principalement sur le crédit-bail et le financement d'acquisition de logements : ¹

¹Algérie. Décision n°17-01 du 2 janvier 2017 portant publication de la liste des banques et de la liste des établissements financiers agréés en Algérie. Journal officiel de la République algérienne.

- **Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) :** Établissement financier agréé en 1997, détenu par des institutions publiques telles que le Trésor public, la BNA et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR). Sa mission principale est d'accorder des prêts pour le refinancement de logements octroyés par des intermédiaires financiers agréés. Elle vise également à promouvoir le financement de logements à moyen et long terme, le crédit hypothécaire, et à étendre la maturité des taux d'intérêt proposés par les banques.
- **Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement Spa (Sofinance-Spa) :** Agréée en 2001, Sofinance-Spa a pour objectif de financer les entreprises à travers des crédits-bails, des participations au capital et des crédits par signature, tout en offrant conseil et assistance. Elle se concentre principalement sur trois secteurs : le bâtiment, les travaux publics et le transport.
- **Arab Leasing Corporation (ALC) :** créé en 2001, ALC est la première société privée spécialisée dans le crédit-bail en Algérie. Son capital est mixte entre nationaux et étrangers. Ses produits sont à destination des entreprises du secteur du BTPH, du transport, des services ainsi que les professionnels de la santé.
- **Maghreb Leasing Algérie (MLA) :** établissement financier créé en 2006 par Tunisie
- **Leasing etle Groupe Amen,** c'est une SPA dotée d'un capital social de 3 milliards 500 millions dinars algériens. MLA est spécialisé dans le crédit-bail et cible plusieurs secteurs d'activités comme le secteur médical, celui du BTP ou celui des transports, il offre la possibilité du financement d'équipements, de l'immobilier ou encore du matériel roulant.
- **Cetelem Algérie (CA) :** c'est une filiale du groupe BNP Paribas. CA a été agréé en 2006 en qualité d'établissement financier en se spécialisant dans les crédits à la consommation.
- **Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) :** Institution créée au début du XXe siècle et régie jusqu'en 1972 par la loi de 1901 sur les associations professionnelles à but non lucratif. Elle est issue de la fusion, en 1972, de trois caisses : la Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricoles (CCRMA), la Caisse Centrale des Mutuelles Sociales Agricoles (CCMSA) et la Caisse Mutuelle Agricole de Retraite (CMAR). Organisée en caisses nationale et régionales selon l'ordonnance 72-64 du 2 décembre 1972, la CNMA a pour mission de protéger les biens et les personnes dans le milieu rural. Aujourd'hui, à travers son réseau de caisses régionales et de bureaux locaux, elle offre des services à la population agricole, rurale et aux investisseurs dans les secteurs de l'agriculture et de l'assurance des biens. ¹

¹ www.cnma.dz. Consulter le 03/05/25 à 14h :35.

- **Société Nationale de Leasing-Spa (SNL) :** Établissement financier spécialisé dans le crédit-bail, créé en 2010 avec un capital de 3,5 milliards de dinars algériens, détenu par la BNA et la BDL. La SNL a pour objectif de soutenir le développement des PME/PMI et des professions libérales en Algérie. Elle propose des solutions de financement pour l'acquisition ou le renouvellement de biens d'équipement industriels, de production, de transformation, de matériel roulant, de BTPH, d'équipements médicaux et touristiques.¹
- **Ijar Leasing Algérie-Spa:** Ijar Leasing Algérie-Spa est un établissement financier spécialisé dans les opérations de crédit-bail, également appelé leasing. Créée dans le cadre de la diversification des instruments de financement en Algérie, cette société propose des solutions alternatives au crédit bancaire classique, permettant aux entreprises, notamment les PME, d'acquérir des biens d'équipement ou des véhicules professionnels sans mobiliser immédiatement de fonds propres importants.
- **El DjazairIjar-Spa:** El Djazair Ijar-Spa est une société de leasing algérienne agréée par la Banque d'Algérie, opérant principalement dans le financement par crédit-bail mobilier. Elle offre aux entreprises une gamme de services permettant d'accéder à des équipements professionnels avec une flexibilité de remboursement adaptée à leur capacité financière. En facilitant l'accès aux outils de production, El Djazair Ijar joue un rôle essentiel dans le soutien à l'entrepreneuriat local et à la modernisation de l'économie nationale.

Tableau N°09: structure général du système bancaire algérien

| Les banques publics | Les banques privées | Les établissements financiers |
|--|--|--|
| Banque Extérieure d'Algérie | Al-Baraka d'Algérie | Société de Refinancement Hypothécaire |
| Banque Nationale d'Algérie | Citibank N.A Algeria | Société financière d'investissement, de participation et de placement - SPA - "Sofinance -SPA" |
| Crédit Populaire d'Algérie | Arabe Banking Corporation-Algeria (ABC-Algérie): | Arab Leasing Corporation |
| Banque de Développement Local | Natixis Algeria | Maghreb Leasing Algérie |
| Banque de l'Agriculture et du Développement Rural | Société Générale Algérie (SGA) | Cetelem Algérie ; |
| Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (Banque) | Arabe Bank PLC-Algeria « succursale de banque » | Caisse Nationale de Mutualité Agricole « Etablissement Financier » |

¹ www.snl.dz. Consulter le 03/05/25 à 14h :55.

| Les banques publics | Les banques privées | Les établissements financiers |
|---------------------|--|------------------------------------|
| | BNP Paribas El Djazair | Société Nationale de Leasing - SPA |
| | Golf Bank Algérie (AGB) | Ijar Leasing Algérie - SPA |
| | Al Salam Bank-Algeria | El Djazair Ijar - SPA |
| | H.S.B.C - Algeria | |
| | Frans bank El-Djazair SPA | |
| | Trust Bank Algeria | |
| | The Housing Bank For Trade and Finance-Algeria | |
| | Crédit Agricole Corporate et Investment Bank-Algérie | |

Source : Algérie. *Journal officiel de la République algérienne*, n° 02, 12 janvier 2017.

2.1.4. L'Association des Banques et Etablissements Financiers (ABEF)

Cette association a été créée pour répondre à deux objectifs principaux :

- Représenter les intérêts communs de ses membres auprès des pouvoirs publics.
- Informer et sensibiliser à la fois ses adhérents et le grand public.

Les missions de l'Association des Banques et Établissements Financiers (ABEF) consistent à organiser la profession bancaire en Algérie par le biais de l'amélioration des techniques bancaires et de crédit, la stimulation de la concurrence dans le secteur, ainsi que l'introduction de nouvelles technologies pour moderniser le secteur.

Toute modification des statuts de l'ABEF doit être approuvée par le Conseil de la Monnaie et du Crédit.

2.1.5. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM)

Il s'agit d'une filiale regroupant huit banques algériennes la BADR, la BDL, la BEA, la BNA, la CNEP, le CPA, la CNMA et El Baraka Bank, créée en 1995. Aujourd'hui, la SATIM compte 17 membres au sein de son réseau monétique interbancaire, comprenant 16 banques ainsi qu'Algérie Poste.

2.1.5.1. Missions principales de la SATIM :

- Développer l'utilisation des moyens de paiement électroniques.
- Gérer la plateforme technique et organisationnelle permettant l'interopérabilité entre

les acteurs du réseau monétique en Algérie.

- Participer à l'élaboration de la réglementation relative à la gestion des produits monétiques.
- Accompagner les banques dans le développement et la mise en place de produits monétiques.
- Mettre en œuvre les actions nécessaires pour assurer le bon fonctionnement du système monétique, notamment en garantissant la maîtrise des technologies, la rapidité et la sécurité des transactions, ainsi que l'automatisation des procédures.¹

2.1.5.2. Activité principale de la SATIM

La SATIM se concentre sur le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire, reposant sur un réseau de transmission de données et la personnalisation de cartes interbancaires sécurisées.

2.1.6. Le Groupement d'Intérêt Economique de la Monétique (GIE-monétique)

C'est à l'issue des travaux de l'assemblée générale extraordinaire de l'ABEF tenue le 02 juin 2014 que le GIE-monétique a été créé. Sa mission sera de permettre le pilotage de la stratégie de développement de la monétique en Algérie via la généralisation de l'utilisation des moyens de paiement moderne tels que la carte interbancaire de paiement et le e-paiement. Ce groupement devra donc réguler le secteur de la monétique en Algérie.

Pour conclure, le système bancaire est aujourd'hui un pilier fondamental de l'activité économique. La réglementation bancaire, mise en place par les autorités monétaires, est un outil essentiel pour assurer la stabilité du système et prévenir les faillites.

Le système a évolué progressivement, notamment avec la loi bancaire de 1986 et la loi sur la monnaie et le crédit, qui ont permis l'émergence des banques privées, locales et étrangères, ainsi que l'adoption du programme d'ajustement structurel.

Cependant, malgré les réformes engagées, des critiques persistent. Les investisseurs nationaux et internationaux déplorent l'insuffisance des produits et services, les lourdeurs administratives et le manque de modernisation, ce qui freine le développement du secteur.

¹ www.satim-dz.com Consulter le 05/05/25 à 11h :35.

3. Section 03 : Les enjeux et risques dans le secteur bancaire en Algérie

Le secteur bancaire est vital pour l'économie algérienne, mobilisant l'épargne, finançant l'investissement et facilitant les échanges. Depuis les années 1990, des réformes ont cherché à moderniser le système, mais des défis persistent : faible bancarisation, offre financière limitée, gouvernance à améliorer et concurrence restreinte.

Les défis à relever sont nombreux; accroître le taux de bancarisation, diversifier l'offre financière, améliorer la gouvernance des établissements bancaires et favoriser une ouverture progressive à la concurrence, incluant l'intégration des banques étrangères et des innovations fin Tech. Parallèlement, les risques bancaires demeurent préoccupants, qu'il s'agisse des risques de crédit, de liquidité, de change, opérationnels ou de conformité, sans oublier les risques spécifiques liés à la dépendance de l'économie algérienne aux hydrocarbures et à la fragilité de son tissu productif.

3.1. Définition du risque bancaire

La notion de risque est complexe et difficile à définir de manière générale. Le risque découle de la survenue d'un événement imprévisible, susceptible d'avoir un impact significatif sur le bilan d'une banque. Il est essentiel de différencier le caractère aléatoire et imprévisible, source du risque, de l'enjeu ou des conséquences finales qui en découlent. Dans le domaine bancaire, le risque peut se définir selon Michel Rouach et Gérard Naulleau comme «*Un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain et de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte* ». ¹

Antony Sampson pour sa part considère que : «*la tension qui habite les banquiers est inséparable de leur métier, ils veillent sur les économies d'autrui et pourtant ils les font bénéficier en les prêtant à d'autres ce qui comporte inévitablement des risques* ». ²

Prendre des risques est une caractéristique inhérente au métier de banquier.

De nos jours, le risque est considéré comme un élément concret, mesurable et quantifiable, qui contribue à la performance. La gestion des risques correspond à l'ensemble des moyens, méthodes et structures organisationnelles utilisés pour y faire face.

3.2. La gestion des risques bancaires (un enjeu clé pour la stabilité financière)

La gestion des risques bancaires constitue un élément central pour assurer la solidité des établissements financiers et préserver la stabilité du système économique. Dans un contexte marqué par des mutations constantes, les banques doivent faire face à une diversité de risques,

¹Rouach, M. et Naulleau, G. *Le contrôle de gestion et financier*, Revue bancaire, 1998, p. 30.

²Sampson, A. *Les banques dans un monde dangereux*, R. Laffont, 1982, p. 38.

notamment le risque de crédit, le risque de marché, le risque opérationnel, le risque de liquidité et le risque systémique.

Les institutions bancaires s'appuient sur des outils avancés tels que le scoring, la titrisation, les stress tests et les audits internes pour optimiser leur gestion des risques. Par ailleurs, la transformation numérique et l'émergence de nouvelles technologies (fintech, intelligence artificielle) ouvrent des perspectives d'amélioration des processus de surveillance, tout en introduisant de nouveaux défis, comme la cyber sécurité.

En définitive, une approche proactive et méthodique de la gestion des risques bancaires est essentielle pour consolider la santé financière des banques, sécuriser les dépôts des clients et garantir la stabilité globale du système financier.

3.2.1. Règlement n°11-08 de la Banque d'Algérie (28 juin 2011)

A. Objet du règlement

Le Règlement n°11-08 définit les règles encadrant les opérations de commerce international impliquant des résidents algériens, notamment les paiements, transferts et mouvements de capitaux avec l'étranger.

B. Champ d'application du règlement

Le règlement s'adresse à l'ensemble des personnes physiques ou morales résidant sur le territoire national, qu'elles soient des particuliers ou des entités économiques, dès lors qu'elles réalisent des opérations commerciales, financières ou de nature patrimoniale avec des partenaires établis à l'étranger. Il encadre ainsi les échanges entre résidents et non-résidents afin d'assurer la transparence, la régulation et la conformité des transactions internationales aux dispositions en vigueur.

C. Modalités de paiement et règlement

- Doivent obligatoirement passer par des banques agréées en Algérie.
- Documents requis : contrats, factures définitives, documents de transport, autorisations (si applicable).
- Les règlements afférents aux importations et exportations sont effectués uniquement par l'intermédiaire des banques agréées.

D. Restrictions et interdictions

- Avances sur importation > 15% du montant du contrat (sauf dérogation).

- Crédits documentaires non domiciliés interdits
- Paiements via comptes non autorisés prohibés.

Toute avance sur importation supérieure à 15% du montant de la facture est interdite sauf dérogation.

E. Rapatriement des recettes

Les revenus d'exportation doivent être rapatriés sous 180 jours maximum après expédition. Les recettes d'exportation doivent être rapatriées dans un délai maximum de 180 jours.

F. Transferts de capitaux

Conformément à l'article 20 de la réglementation en vigueur, toute opération en capital réalisée avec l'étranger qu'il s'agisse d'investissements directs, de prêts, de transferts de dividendes ou de tout autre mouvement de capitaux est strictement encadrée et nécessite l'obtention d'une autorisation préalable. Cette autorisation doit être délivrée soit par la Banque d'Algérie, soit par le Ministère des Finances, en fonction de la nature de l'opération concernée. Cette exigence vise à garantir un contrôle rigoureux des flux financiers transfrontaliers et à préserver l'équilibre économique et monétaire du pays.

G. Contrôle et sanctions

- La Banque d'Algérie effectue un contrôle strict des opérations.
- Sanctions en cas de non-respect (ex. : défaut de rapatriement, paiements irréguliers).
- Les infractions au présent règlement sont passibles des sanctions prévues par la réglementation des changes.

Tableau N°10 : Synthèse des obligations clés du Règlement n°11-08 de la Banque d'Algérie

| Domaine | Règle principale | Article |
|--------------|--|------------|
| Importations | Paiement via banque agréée + documents justificatifs | Art. 3 / 6 |
| Exportations | Rapatriement des recettes sous 180 | Art. 15 |

| | | |
|------------------------|------------------------------------|---------|
| | jours | |
| Mouvements de capitaux | Autorisation préalable obligatoire | Art. 20 |
| Sanctions | Pénalités en cas de non-conformité | Art. 27 |

Source : Règlement n°11-08 de la Banque d'Algérie

En bref : Ce règlement renforce le contrôle des échanges internationaux en Algérie, imposant des règles strictes sur les paiements, le rapatriement des devises et les transferts de capitaux, sous peine de sanctions.

3.3. Risques communs aux banques islamiques et conventionnelles

Malgré leurs différences structurelles et philosophiques, les banques islamiques et conventionnelles partagent plusieurs risques inhérents à l'activité bancaire. Ces risques communs découlent principalement des opérations de financement, de la gestion des actifs et passifs, ainsi que des fluctuations économiques et réglementaires.

A. Risque de crédit

D'après Joel Bessis « *le risque de contrepartie désigne le risque de défaillance des clients, c'est-à-dire le risque de pertes consécutives à la défaillance d'un emprunteur face à ses obligations* ». ¹

Les banques participatives (islamiques) sont exposées au même risque de défaut de paiement que les banques conventionnelles.

B. Risque de marché

En effet selon, Henri Jacob et Antoine Sardi « *les risques de marché sont les pertes potentielles résultant de la variation du prix des instruments financiers détenus dans le portefeuille de négociation ou dans le cadre d'une activité de marché. Ces instruments financiers sont soumis au risque de taux d'intérêt, au risque de change* ». ²

¹Bessis, J. *Gestion des risques et gestion actif-passif des banques*. Paris : Dalloz, 1995, p. 15.

² Henri Jacob, Antoine Sardi, *Management des risques bancaires*. Paris : 2001, p.20.

Comme dans les banques classiques, ce risque provient principalement de :

- La volatilité des taux de change et des prix des actifs financiers détenus.
- Les fluctuations des prix des marchandises financées (pertinent dans le commerce islamique).

C. Risque opérationnel

Le risque opérationnel est défini comme « *le risque de pertes directes ou indirectes résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance attribuable à des procédures, des agents, des systèmes internes ou d'événements externes* ». ¹

Les banques islamiques subissent des risques opérationnels accrus par rapport aux banques conventionnelles, en raison :

- Des défaillances humaines, procédurales ou technologiques (communes aux deux modèles).
- De la complexité supplémentaire liée aux contrats Charia-compatibles (ex Mourabaha).

D. Risque de liquidité

Bien que partageant les mêmes sources de risque que les banques classiques, les banques islamiques font face à un défi supplémentaire :

- L'illiquidité de nombreux actifs jugés non conformes à la Charia (ex. titres de dette conventionnelle).

E. Risques financiers

Le risque financier désigne la probabilité de subir une perte liée à des événements affectant la situation financière d'une entreprise ou d'un établissement bancaire, comme l'explique Éric Gérard : « *Le risque financier est la menace pesant sur la rentabilité ou la pérennité d'une organisation en raison d'une variation défavorable de sa situation financière* ». ²

Ils découlent des activités courantes de la banque :

- Octroi de financements.
- Collecte de fonds.

¹ Hull, J. Christophe G., et Maxime M., *Gestion des risques et institutions financières*. Pearson, 2012, p. 411.

² Gérard, É. *Gestion des risques financiers*. Paris : Éditions d'Organisation, 2006, p. 70.

- Opérations de marché.
- Risque de solvabilité.

Le risque de solvabilité correspond à l'incapacité d'un établissement à faire face à ses engagements à long terme, notamment en raison d'un déséquilibre structurel entre ses ressources et ses emplois. Selon Thomas et Kharoubi, « *le risque de solvabilité renvoie à la capacité d'une institution à maintenir la valeur de son actif nette supérieure à celle de ses dettes dans la durée* ». ¹

Il survient lorsque les fonds propres sont insuffisants pour couvrir les pertes potentielles.

F. Risque stratégique

Le risque stratégique se rapporte aux conséquences négatives liées à de mauvaises décisions stratégiques, à un défaut d'anticipation ou à une mauvaise adaptation aux évolutions de l'environnement. Comme le précise Karyotis : « *le risque stratégique découle des choix fondamentaux de positionnement et d'orientation d'une banque, pouvant compromettre sa pérennité* ». ²

Lié aux choix engageants de la banque, tels que :

- L'entrée sur un nouveau marché.
- Le lancement de produits innovants.
- Les fusions-acquisitions.
- La modernisation des systèmes d'information.

Tableau N°11 : Synthèse des différences clés

| Type de risque | Banques islamiques vs Conventionnelles |
|----------------|---|
| Crédit | Similaire (défaut de paiement). |
| Marché | Exposition aux prix des actifs tangibles |
| Opérationnel | Complexité des produits Charia-complaints |
| Liquidité | Contraintes liées à l'éligibilité halal |

¹Thomas, X., et C. Kharoubi. *Gestion des risques et performance de la banque*. Paris : Pearson Éducation, 2013, p. 70.

²Karyotis, C. *Gestion des risques financiers et bancaires*. Paris : Dunod, 2015, p. 42.

| | |
|-------------|---|
| Stratégique | Similaire, mais avec des enjeux spécifiques (ex. conformité religieuse) |
|-------------|---|

Source : Rédigé par nos soins.

Si les risques fondamentaux sont communs, les banques islamiques doivent intégrer des contraintes supplémentaires (conformité à la Charia islamique, illiquidité de certains actifs), ce qui complexifie leur gestion.

G. Les autres risques

Une banque est également exposée à d'autres types de risques, susceptibles d'avoir des répercussions négatives sur son activité. Nous les présenterons ci-après :

➤ Le risque pays

Ces risques peuvent être d'origine interne, comme les émeutes, ou externe, comme les conflits armés. On distingue également le risque économique et financier, qui englobe aussi bien une dépréciation monétaire qu'un manque de devises, pouvant entraîner, par exemple, un défaut de paiement. Ces différentes sources de risques tendent à devenir de plus en plus interdépendantes.¹

➤ Le risque systémique

Les établissements de crédit sont étroitement interdépendants. Comme l'affirment Henri Jacob et Antoine Sardi « les pertes consécutives à la défaillance d'un établissement sont supportées, par effet de contagion, par l'ensemble du système bancaire ». Par exemple, les opérations interbancaires conclues avec un établissement en défaut peuvent engendrer des pertes pour l'établissement prêteur. Ainsi, la défaillance d'un seul établissement de crédit peut, à l'image d'un jeu de dominos, entraîner une réaction en chaîne et compromettre la stabilité de l'ensemble du système bancaire.

En somme, le système bancaire algérien, bien qu'il joue un rôle central dans le financement de l'économie nationale, reste exposé à une multitude de risques, qu'ils soient de nature économique, financière, politique ou systémique.

Ces risques, s'ils ne sont pas anticipés et maîtrisés, peuvent compromettre la stabilité non seulement des établissements bancaires eux-mêmes, mais également de l'ensemble du tissu économique. Face à ces enjeux, il est essentiel de renforcer les mécanismes de surveillance, d'améliorer la gouvernance bancaire et de promouvoir une culture du risque au sein des institutions financières. Une gestion proactive et rigoureuse des risques constitue ainsi un levier fondamental pour assurer la résilience et la pérennité du secteur bancaire en Algérie.

¹ Hull, J., Christophe G, et Maxime M. *Gestion des risques et institutions financières*. Pearson, 2012, p. 39.

Conclusion du chapitre 02

En somme, le système bancaire algérien constitue un pilier stratégique du développement économique national. À travers l'analyse de ses fonctions essentielles notamment la collecte de l'épargne, l'octroi de crédits, la facilitation des paiements et l'accompagnement du commerce international, il apparaît clairement que ce secteur joue un rôle central dans la régulation et la stimulation de l'activité économique.

L'étude historique a permis de distinguer deux grandes étapes d'évolution. La première, post indépendance, fut marquée par un système étatisé et fortement centralisé, répondant à une logique de planification administrative. La seconde, amorcée dans les années 1990, a vu l'introduction progressive de réformes structurelles visant à libéraliser le secteur, encourager la concurrence, moderniser les outils de gestion et renforcer l'ancrage aux normes internationales. Ces mutations ont favorisé l'émergence d'un paysage bancaire plus diversifié, dans lequel les banques publiques conservent un poids prépondérant, mais sont désormais accompagnées par des acteurs privés et étrangers, ainsi que par des établissements financiers spécialisés.

Néanmoins, l'analyse des enjeux et risques actuels met en évidence plusieurs faiblesses structurelles, une bancarisation encore insuffisante, une digitalisation lente, des procédures administratives rigides, ainsi qu'un déficit de confiance entre les institutions financières et le public. À cela s'ajoutent des risques d'ordre opérationnel, réglementaire, et économique, accentués par la dépendance persistante aux revenus des hydrocarbures.

Ces constats soulignent l'urgence de poursuivre les réformes en profondeur, non seulement pour moderniser les outils et pratiques bancaires, mais aussi pour renforcer la stabilité financière, soutenir le financement de l'économie réelle, et favoriser l'inclusion financière. Ainsi, un système bancaire algérien résilient, compétitif et aligné sur les standards internationaux apparaît comme une condition essentielle pour accompagner la transition économique du pays et répondre aux aspirations de développement durable.

Chapitre 03 :

*Analyse des stratégies de la BEA
pour minimiser les risques de
non-paiement*

Introduction du chapitre 03

Après avoir situé le rôle du système bancaire dans le commerce international , puis dressé un état des lieux du système bancaire algérien, ce troisième chapitre s'attache à analyser, de manière concrète, les mécanismes mis en œuvre par la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) pour sécuriser les paiements à l'exportation et limiter les risques de non-paiement.

Notre démarche s'appuie sur les observations et données recueillies lors de notre stage, principalement au sein de la Direction des Opérations avec l'Étranger (D.O.E) et de l'agence BEA de El Harrach. Cette immersion sur le terrain nous a permis de mieux comprendre les pratiques internes, les procédures appliquées, ainsi que les défis rencontrés par les acteurs impliqués.

Ce chapitre est structuré en trois temps. Dans un premier temps, nous présenterons brièvement la BEA et les entités qui nous ont accueillis. Dans un second temps, une étude de cas réelle viendra illustrer les modalités concrètes de gestion des impayés dans le contexte des exportations. Enfin, nous discuterons les résultats issus des entretiens réalisés avec des cadres de la BEA, afin de dégager les principales stratégies adoptées et d'évaluer leur efficacité à la lumière de notre problématique.

Cette analyse vise à établir un lien direct entre les réalités de terrain et les concepts abordés dans les deux premiers chapitres, tout en mettant en lumière les enjeux spécifiques du commerce extérieur pour les banques algériennes.

1. Section 01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie

Dans le paysage bancaire algérien, la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) occupe une place stratégique, notamment dans le domaine du financement des grandes entreprises et des opérations liées au commerce international. La BEA a progressivement consolidé son rôle de pilier économique national, en accompagnant des secteurs clés tels que l'énergie, l'industrie, le bâtiment et les travaux publics.

Cette section propose une vue d'ensemble de l'institution, en abordant successivement son historique, sa structure organisationnelle, ses missions et ses rôles dans l'économie nationale et internationale. Une attention particulière sera portée à la Direction des Opérations avec l'Étranger (DOE), structure stratégique qui gère les flux financiers internationaux et les instruments de paiement liés au commerce extérieur.

1.1. Présentation générale de la BEA

La Banque Extérieure d'Algérie, fondée le 1er octobre 1967 en tant que Société par Actions, a pour objectif principal de se spécialiser dans le financement des grandes entreprises énergétiques et industrielles en Algérie, en particulier dans les domaines de l'énergie, de l'électronique, de la sidérurgie, du bâtiment et des travaux publics.

Leader sur le marché algérien des services bancaires spécialisés dans le commerce international.

Identifiée en tant qu'institution financière, la BEA, tout comme ses pairs, effectue de façon régulière des transactions liées à la collecte de fonds du public, à l'octroi de crédits, ainsi qu'à la fourniture à sa clientèle de moyens de paiement et à leur gestion. Article 66 de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, dans sa version amendée et enrichie.

La Banque Extérieure d'Algérie (BEA), réputée par ses partenaires comme l'un des acteurs financiers les plus robustes du Maghreb et du continent africain, consolide toujours sa position grâce à ses filiales nationales et internationales, ainsi qu'à l'implication de plus de 4 000 collaborateurs. La BEA continue son extension géographique en restant fidèle à son engagement de proximité et d'accessibilité. En 2023, elle compte 12 directions régionales, rassemble 110 agences sur tout le territoire national, gère plus de 1,9 million de comptes clients, et met à leur disposition un réseau en expansion continue de plus de 150 guichets automatiques bancaires (GAB).

En ce qui concerne sa structure financière, le capital social de la BEA, qui avait été augmenté à 230 milliards de dinars en 2019, a été maintenu à ce montant, démontrant une stratégie de renforcement et de stabilité financière en accord avec les normes prudentielles nationales et internationales ¹.

¹<https://www.bea.dz/> Rapport d'activité annuel 2023 consulter le 23/05/2025 à 20h :35.

1.1.1. Organisation de la Banque Extérieur d'Algérie

La direction générale assure la supervision des activités de quatre (04) entités centrales : ¹

- Direction de l'Audit.
- Direction de l'inspection générale.
- Direction de la conformité.
- Direction des Risques et du Contrôle Permanent.

Les organes centraux : les organes centraux de gestion de la BEA ont pour mission de diriger les fonctions importantes de la banque. Il s'agit des directions générales adjointes suivantes :

- Direction générale adjointe commerciale.
- Direction générale adjointe internationale.
- Direction générale adjointe opérations et systèmes.
- Direction générale adjointe Engagements.
- Direction générale adjointe Finances.
- Direction générale adjointe Développement interne et Soutien aux activités.

Les directions régionales : la BEA a établi 12 directions d'exploitation à l'échelle régionale. Ces dernières ont pour mission de réguler et de soutenir les activités commerciales et administratives des agences.

Le réseau d'agences de la BEA est très étendu, comptant 110 agences bancaires réparties dans les 58 wilayas.

(voir l'annexe numéro 05).

1.1.2. Les missions de la Banque Extérieur d'Algérie

La Banque Extérieur d'Algérie supervise l'ensemble des opérations bancaires, de change et de crédit en conformité avec la législation et la réglementation bancaire. Elle a la capacité de

¹ <https://www.bea.dz/index.php/> Contact consulté le 17/05/2025 à 03h:30.

mobiliser l'épargne nationale, de superviser les flux financiers du commerce international, ainsi que de recevoir ou d'effectuer tout paiement et tout recouvrement de lettres de change, de billets à ordre, de chèques, etc.

- Encourager et investir dans le commerce international tout en consolidant les relations économiques de l'Algérie avec d'autres pays.
- Collecter des capitaux à court, moyen et long terme, accorder des crédits et fournir des services demandés par la clientèle.
- Investir dans les secteurs public et privé.
- Assurer la gestion de l'ensemble des opérations de change et de crédit en respectant la législation et la réglementation bancaire en vigueur.
- Accorder des crédits sous toutes leurs modalités, prêts ou avances, avec ou sans garantie, de manière autonome ou en partenariat.
- Effectuer, avec ou sans garantie, l'ensemble des transactions de crédit au profit d'autres établissements financiers ou de l'État, et répartir les subventions sur les fonds publics tout en contrôlant leur utilisation.
- Assumer le rôle de correspondant pour les autres établissements financiers.

1.1.3. Rôle et objectives de la Banque Extérieure d'Algérie

La Banque Extérieure d'Algérie joue un rôle essentiel dans le secteur économique, en tant qu'interface entre le travail en recherche de produits et le capital cherchant à investir pour créer des bénéfices.

Par ailleurs, la banque reçoit en dépôt des capitaux ou des valeurs qu'elle gère, prête, transfère et négocie. La BEA propose également sa garantie et son soutien aux importateurs en leur fournissant des informations sur la possibilité de l'approvisionnement ou de la vente à l'étranger. Elle travaille à la conclusion d'accords de crédit avec des institutions bancaires étrangères.

On peut ainsi affirmer que la mission principale de la BEA consiste à préserver la stabilité du dinar algérien en cherchant à maximiser les échanges internationaux et à favoriser l'essor de l'industrie et du commerce.

1.2. Présentation de la structure de Direction des opérations avec l'étranger

Notre analyse se concentre sur la direction des opérations à l'international, qui est placée sous l'autorité de la direction générale adjointe en charge des affaires internationales.

1.2.1. Les missions générales de la Direction des opérations avec l'étranger

La Direction des Opérations avec l'Étranger occupe une position clé dans la supervision des transactions financières à l'échelle mondiale au sein de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA). Elle gère les opérations d'émission et de réception des paiements internationaux pour les clients de la banque. Ses missions principales incluent :

- Gérer les moyens de paiement à l'échelle internationale (transferts, lettres de crédit, etc.).
Assurer la supervision du traitement des opérations relatives aux comptes en devises et garantir la compensation des devises étrangères.
- Assurer la gestion des crédits documentaires pour les opérations d'importation, en garantissant leur ouverture, leur suivi et leur règlement.
- Assurer le suivi et la gestion des comptes détenus auprès des banques partenaires à l'international.
- Effectuer des transferts de fonds et des rapatriements de devises à l'échelle internationale.
- Fournir un support technique et des recommandations aux agences du réseau national pour leurs opérations à l'international.

1.2.2. Activités de la Direction des opérations avec l'étranger

Les activités de ce département peuvent être regroupées en deux grandes catégories majeures :

- Les crédits documentaires.
- Les ordres de paiements.

En ce qui concerne les transactions financières, on identifie deux catégories :

- Les ordres de paiement émis, relatifs aux transferts de fonds internationaux vers des bénéficiaires étrangers, situés hors du territoire national.
- Les ordres de paiement reçus, correspondant aux transferts de fonds internationaux vers

les clients résidant en Algérie, sont des ordres à prendre en compte.

1.2.3. Organisation de la Direction des Opérations avec l'Étranger

La Direction des Opérations avec l'Étranger est placée sous la tutelle de la Direction Générale Adjointe chargée des Affaires Internationales. Elle est organisée en quatre départements principaux, chacun ayant des missions spécifiques et une structure interne bien définie : **(voir l'annexé sous numéro 06).**

1.2.3.1. Département des Crédits Documentaires

Ce département est chargé du traitement complet des crédits documentaires. Il est structuré en trois secteurs :

- Secteur Ouverture et modifications des crédits documentaires : s'occupe de la création et de l'ajustement des dossiers.
- Secteur Règlements financiers des crédits documentaires : en charge du paiement et du règlement des opérations.
- Secteur Gestion et suivi des opérations Crédocs, comprend deux services :
 - Service Gestion et suivi des engagements.
 - Service Apurement des Crédocs.

1.2.3.2. Département des Remises Documentaires, Transferts et Opérations sur Comptes Devises

Ce département traite les remises documentaires ainsi que les mouvements de fonds et les opérations en devises. Il comprend deux secteurs :

- Secteur Remises documentaires et transferts libres.
- Secteur Opérations sur comptes devises et compensation devises, qui regroupe deux services.
 - Service Opérations sur comptes devises.
 - Service Compensation devises.

1.2.3.3. Département du Rapatriement

Ce département est spécialisé dans le suivi des entrées de devises en provenance de l'étranger. Il se divise en deux secteurs :

- Secteur Rapatriement hydrocarbures et produits miniers.
- Secteur Rapatriement hors hydrocarbures et produits miniers, comprenant deux services:
 - Service Rapatriements de masse.
 - Service Autres rapatriements.

Nous mettons en lumière une technologie innovante utilisée au sein de ce département, qui occupera une place importante dans notre étude.

Depuis janvier 2017, plus de 700 banques ont adhéré à ce service, permettant des transferts dans plus de 200 pays et en plus de 150 devises. Aujourd'hui, plus de 80 % des paiements effectués via SWIFT GPI concernent des virements internationaux. Ce service est désormais également proposé aux entreprises.

Le SWIFT GPI se distingue par trois caractéristiques principales :

- La rapidité des transactions.
- La transparence des frais et des délais.
- La traçabilité complète des paiements.

Grâce à son outil de suivi (tracker), SWIFT GPI permet aux banquiers de disposer d'une visibilité de bout en bout, en temps réel, sur le statut des paiements. Cela est rendu possible grâce à l'utilisation de l'identifiant unique UETR (Unique End-to-End Transaction Reference), intégré dans la messagerie SWIFT GPI. (**Voir annexe N13**)

1.2.3.4. Département de la Centralisation des Flux, Réconciliation et Gestion des Comptes

Ce département assure le suivi global des flux de devises et la tenue des comptes. Il est organisé en deux secteurs :

- Secteur Centralisation des flux, composé de deux services :
- Service Élaboration de la situation devises.
- Service Application décompte.

- Secteur Réconciliation et gestion des comptes.

En guise conclusion, La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) occupe une place stratégique dans le paysage bancaire algérien, en particulier dans le domaine des opérations internationales. À travers ses différents départements spécialisés, notamment celui des opérations avec l'étranger, elle joue un rôle fondamental dans le financement du commerce extérieur, la gestion des devises, ainsi que le rapatriement des recettes d'exportation, en particulier dans le secteur des hydrocarbures.

Les missions confiées à la BEA traduisent une volonté claire de soutenir la politique économique nationale en facilitant les transactions financières internationales, en sécurisant les paiements transfrontaliers, et en garantissant une conformité rigoureuse aux réglementations financières nationales et internationales.

En somme, la BEA, par sa structure organisationnelle et son ancrage institutionnel, incarne un levier essentiel pour le développement économique de l'Algérie, tout en contribuant à l'intégration du système bancaire national dans les standards internationaux. Son évolution continue est donc un indicateur clé de la modernisation du secteur bancaire algérien.

2. Section 2 : Présentation de la démarche méthodologique de la recherche

La rigueur méthodologique constitue un fondement essentiel de toute recherche scientifique. Elle permet de garantir la validité des résultats et la crédibilité des interprétations.

Dans le cadre de ce mémoire consacré aux stratégies bancaires de minimisation des risques de non-paiement à l'exportation, nous avons adopté une approche mixte, combinant une analyse qualitative approfondie, à partir d'entretiens semi-directifs réalisés avec des cadres de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), à une étude quantitative complémentaire, fondée sur les données opérationnelles de cinq entreprises exportatrices.

Ce croisement des méthodes permet de concilier l'exploration des logiques professionnelles internes à la BEA avec l'observation concrète des pratiques réelles de sécurisation dans le contexte algérien.

Cette section détaille notre démarche selon deux axes : le volet qualitatif, fondé sur l'analyse thématique inductive, et le volet quantitatif, basé sur une analyse descriptive comparative.

2.1. Démarche méthodologique de l'analyse qualitative

La recherche qualitative vise à recueillir et à analyser des données de nature descriptive, telles que des discours (écrits ou oraux) et des comportements observés. Elle cherche principalement à comprendre le sens que les individus attribuent à certaines situations ou phénomènes. Contrairement à la recherche quantitative, elle ne met pas l'accent sur les données chiffrées ou les statistiques, même si ces derniers peuvent parfois être utilisés de manière complémentaire.¹

Cette étude qualitative a pour objectif d'identifier les mécanismes de sécurisation des paiements à l'exportation tels qu'ils sont perçus et appliqués par les professionnels du secteur bancaire. Pour ce faire, trois entretiens semi-directifs ont été menés auprès de cadres de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), occupant des postes stratégiques dans le domaine du commerce extérieur : une responsable d'agence (service COMEX), une cheffe de service spécialisée en crédits documentaires, et la directrice de la Direction des Opérations avec l'Étranger.

Les entretiens ont été analysés selon cinq axes d'investigation (méthodes de paiement, zones à risque, outils de suivi, etc.), à partir desquels ont été extraits des éléments significatifs, présentés dans un tableau synthétique croisant questions, profils des répondants et analyses.

¹Kakai, K. *Contribution à la recherche qualitative, cadre méthodologique de rédaction de mémoire*. Université de Franche-Comté, février 2008, p. 1.

2.1.1. Sélection et présentation de l'échantillon qualitatif

Afin de garantir la pertinence et la richesse des données collectées, nous avons opté pour un échantillonnage raisonné (ou stratégique), reposant sur des critères directement liés à notre problématique : la sécurisation des paiements à l'exportation au sein de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA). Cette méthode vise à interroger des professionnels occupant des fonctions étroitement liées au processus d'exportation.

Trois profils complémentaires ont été sélectionnés, chacun représentant un niveau décisionnel distinct au sein de l'organisation :

- **Niveau opérationnel** : une responsable d'agence (service COMEX).
- **Niveau technique** : une cheffe de service spécialisée en crédits documentaires.
- **Niveau stratégique** : la directrice de la Direction des Opérations avec l'Étranger.

Ce choix d'échantillon permet d'obtenir une compréhension à la fois globale et nuancée des pratiques de sécurisation mises en œuvre, en tenant compte des différentes perspectives internes. Le déroulement des entretiens a été structuré autour de six axes d'analyse, facilitant l'interprétation croisée des réponses recueillies.

Cette répartition permet d'obtenir une vision à la fois globale et détaillée des pratiques de sécurisation, comme le montre le tableau suivant

Tableau N°12 : Déroulement des entretiens et présentation des profils des interviewés.

| Code | Fonction | Service / Département | Lieu | Spécialité | Date | Durée |
|------|---|------------------------|-------|--|------------|--------|
| I1 | Cheffe de service COMEX | Agence El Harrach | Alger | Gestion des opérations d'exportation au guichet, relation clientèle exportatrice | 27/02/2025 | 75 min |
| I2 | Cheffe de service Crédit Documentaire | Siège central BEA | Alger | Traitement technique et conformité des opérations en crédoc | 25/02/2025 | 60 min |
| I3 | Directrice des opérations avec l'étranger | Direction Générale BEA | Alger | Supervision des procédures d'exportation, des outils de sécurisation et des partenariats | 24/02/2025 | 90 min |

| | | | | | | |
|--|--|--|--|-----------------------------|--|--|
| | | | | bancaires internationaux | | |
|--|--|--|--|-----------------------------|--|--|

Source : rédigé par nos soins.

2.1.1.1. Justification du choix de l'échantillon qualitatif

Le choix de cet échantillon repose sur la pertinence fonctionnelle des profils interrogés, plus que sur leur nombre. Les trois répondantes couvrent des niveaux complémentaires de la chaîne décisionnelle, ce qui a permis d'obtenir une vue d'ensemble cohérente du dispositif de sécurisation de la BEA :

- **Le niveau opérationnel (I1) :** permet de comprendre les pratiques quotidiennes appliquées dans les agences en interaction avec les exportateurs.
- **Le niveau technique (I2) :** apporte des éléments détaillés sur les procédures de conformité, les critères de validation documentaire et les outils spécialisés.
- **Le niveau stratégique (I3) :** permet de situer les politiques de sécurisation dans leur contexte institutionnel, en lien avec les choix de la Banque d'Algérie et les objectifs commerciaux de la BEA.

Cette triangulation interne à la BEA garantit une diversité de perspectives, sans dispersion.

2.1.1.2. Saturation des données

Bien que l'échantillon qualitatif soit réduit à trois personnes, l'analyse a rapidement montré une récurrence des discours, une convergence des thèmes abordés et une redondance des informations clés. Ces éléments indiquent que le niveau de saturation des données a été atteint l'ajout d'entretiens supplémentaires n'aurait probablement pas apporté d'éléments nouveaux significatifs. Ce critère est reconnu comme un indicateur de validité dans la recherche qualitative.

2.1.2. Méthodologie de traitement des entretiens qualitatifs

Le traitement des données issues des entretiens semi-directifs réalisés auprès du personnel de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) a été effectué selon une démarche d'analyse thématique. Cette méthode a été choisie en raison de sa capacité à faire émerger des significations riches à partir des récits des participants, tout en restant rigoureuse et structurée.

Nous avons suivi le cadre proposé par Braun & Clarke (2006), articulé autour de six étapes, mais adapté selon une version simplifiée et pédagogique recommandée par Dr Kriukow, qui distingue trois grandes phases d'analyse : le codage initial, le codage axial (ou focalisé), et la construction des thèmes. Cette méthode est particulièrement adaptée à une recherche exploratoire dans un contexte bancaire, car elle permet d'articuler les représentations, les

pratiques et les dispositifs à partir des discours recueillis.

2.1.2.1. Codage initial (initial coding)

Dans cette première étape, chaque extrait pertinent des entretiens a été codé de manière descriptive, en attribuant à chaque segment de texte un code reflétant fidèlement ce que dit le participant. L'objectif n'est pas ici d'interpréter ou de généraliser, mais de rester au plus près du terrain, pour faire émerger une diversité de situations, perceptions et dispositifs bancaires.

Exemple de code :

- Extrait: «Le crédit documentaire est préféré pour les nouveaux clients».
- Code : Utilisation du crédit documentaire comme mesure de confiance initiale.

Chaque phrase ou fragment d'entretien significatif a ainsi été codé, ce qui a généré une base de codes riches et détaillés, couvrant les différents aspects liés à la gestion du risque de non-paiement.

2.1.2.2. Codage axial (focused coding)

Une fois les codes initiaux élaborés, ils ont été regroupés par affinités ou similarités, selon leur fonction, leur objet ou leur position dans le discours. Ce regroupement permet de passer de la diversité des codes à une organisation plus structurée des données, en catégories thématiques intermédiaires.

Par exemple, les codes liés aux instruments utilisés (crédit documentaire, transfert libre, système GPI) ont été regroupés sous la catégorie Instruments bancaires de sécurisation, tandis que ceux liés à la compétence du personnel ont été regroupés sous Facteur humain et surveillance.

2.1.2.3. Développement des thèmes

À partir de ces catégories, des thèmes ont été construits. Ces thèmes représentent des niveaux d'analyse plus élevés, qui permettent de répondre directement aux questions de recherche. Ils ne sont pas simplement des regroupements de codes, mais des interprétations fondées, développées à partir des données elles-mêmes.

Exemple de thème : Stratégies différenciées de sécurisation selon le profil du client (Sous-thèmes : Crédit documentaire pour clients nouveaux / transfert libre pour clients fiables)

Chaque thème a été illustré par des citations issues des entretiens pour donner voix aux participants et ancrer l'analyse dans les données.

2.1.3. L’outil utilisé pour la recherche qualitative

L’analyse a été effectuée manuellement dans un premier temps, puis structurée dans un tableau Word pour assurer une transparence et une traçabilité des étapes. L’usage d’un logiciel comme MAXQDA ou NVivo aurait pu optimiser le processus, mais la démarche a conservé une grande rigueur méthodologique par un classement systématique des extraits, codes et thèmes.

2.1.4. Justification de la méthode utilisée

- L’analyse thématique est particulièrement appropriée pour notre étude car.
- Elle permet de traiter un volume raisonnable de données qualitatives avec profondeur.
- Elle met en lumière les perceptions et pratiques sans les réduire à des statistiques.
- Elle favorise une analyse inductive : les résultats émergent des données elles-mêmes, sans être imposés par un cadre théorique rigide.
- Elle répond aux exigences de votre problématique : identifier et comprendre les stratégies bancaires de minimisation du risque de non-paiement dans un contexte d’exportation.

2.2. Démarche méthodologique de l’analyse quantitative

La recherche quantitative est une méthode de recherche qui repose sur la collecte et l’analyse de données numériques. Elle vise à quantifier les comportements, les opinions ou d’autres variables définies et à généraliser les résultats à partir d’un échantillon représentatif d’une population. Cette approche utilise des outils statistiques pour tester des hypothèses et établir des relations entre les variables.¹

En complément de l’analyse qualitative, une étude quantitative a été menée sur les données internes de la BEA relatives aux opérations d’exportation de cinq entreprises algériennes (clients Z, K, R, D et H) entre 2020 et 2024. L’objectif était de :

- Déterminer les méthodes de paiement les plus utilisées en pratique.
- Mettre en lien ces choix avec les profils d’entreprise (ancienneté, secteur, niveau de risque).

¹Quivy, R., et L. Van Campenhoudt. *Manuel de recherche en sciences sociales*. Paris : Dunod, 2006.

2.2.1. Méthodologie de traitement des données

Afin d'exploiter au mieux les données fournies par la Direction des Opérations avec l'Étranger de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), nous avons suivi une méthodologie rigoureuse et structurée. Celle-ci s'est déroulée en plusieurs étapes, avec l'objectif de produire une analyse quantitative claire, fiable et directement liée aux objectifs de notre recherche principale.

2.2.1.1. Collecte et structuration des données

Les données brutes ont été extraites des archives internes de la BEA. Elles portaient sur les opérations d'exportation réalisées par cinq entreprises algériennes (Z, K, R, H et D) entre 2020 et 2024, selon les différentes méthodes de paiement utilisées : remise documentaire, crédit documentaire, transfert libre. Ces données incluaient à la fois les volumes financiers (en USD) et le nombre d'opérations par méthode et par année.

Chaque ensemble de données a été structuré manuellement dans un tableau Excel, entreprise par entreprise, afin de permettre un traitement individualisé et comparatif.

2.2.1.2. Traitement et visualisation des données

Une analyse descriptive a été privilégiée, permettant de dresser un portrait statistique clair des pratiques de paiement. Nous avons calculé :

- Le volume total exporté par entreprise et par méthode.
- Le nombre d'opérations par entreprise et par méthode.

Les données ont ensuite été visualisées sous forme de graphiques (histogrammes) pour chaque entreprise, afin d'illustrer les tendances, variations annuelles et comportements distincts. Ces représentations graphiques facilitent l'interprétation des résultats et la comparaison entre les profils des entreprises.

2.2.1.3. L'outil utilisé dans l'analyse quantitative

L'ensemble du traitement et de la visualisation des données a été réalisé à l'aide du logiciel Microsoft Excel. Ce choix s'explique par la simplicité des données, la nature descriptive de l'analyse, et les fonctionnalités graphiques suffisantes qu'offre Excel pour une visualisation claire et intuitive.

2.2.1.4. Justification de la méthode de recherche quantitative

L'approche descriptive et comparative utilisée ici est pleinement justifiée par les objectifs de cette étude complémentaire : il s'agissait avant tout d'observer les pratiques réelles, de dégager des tendances et de relier ces comportements à des profils d'entreprises différents (ancienneté, secteur, stratégie, etc.).

Loin de chercher à produire des résultats généralisables statistiquement, cette méthode vise plutôt à confirmer et illustrer les enseignements de notre recherche qualitative, en leur apportant un ancrage empirique basé sur des données concrètes.

En somme, la démarche méthodologique adoptée dans cette recherche repose sur une complémentarité entre approche qualitative et analyse quantitative, garantissant ainsi une vision à la fois stratégique et opérationnelle des mécanismes de sécurisation bancaire.

Ce double regard, croisant les discours des professionnels de la BEA et les données issues de cas concrets d'exportateurs, nous a permis d'asseoir notre étude sur des bases empiriques solides. Cette triangulation méthodologique renforce la pertinence des résultats obtenus et permet de mieux appréhender les enjeux complexes liés à la gestion des risques de non-paiement dans le commerce international algérien.

3. Section 03 : Présentation et discussion générale des résultats

La confrontation entre les résultats issus de l'analyse qualitative et ceux tirés de l'étude quantitative permet d'apporter un éclairage global sur les stratégies adoptées par la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) en matière de sécurisation des paiements à l'exportation. Cette approche par triangulation offre une vision intégrée, en combinant les discours professionnels des cadres bancaires et les pratiques réelles observées chez cinq entreprises exportatrices clientes de la BEA.

3.1. Présentation des résultats qualitative

Cette partie présente l'analyse qualitative approfondie des entretiens réalisés auprès du personnel de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA).

3.1.1. Présentation des axes de l'analyse qualitative

Il est à rappeler que dans le cadre de notre étude de cas sur la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), nous avons mené une série d'entretiens semi-directifs avec des responsables d'agences et directions impliqués dans la gestion des opérations de commerce extérieur. L'analyse de ces entretiens a été conduite en suivant une approche thématique qualitative, et cette première sous-section vise à présenter les axes de réflexion structurants qui ont guidé cette analyse.

Chacun des axes est directement rattaché à une ou plusieurs questions de recherche, et soutenu par des extraits significatifs issus des entretiens ainsi que par des observations contextuelles.

Tableau N°13 : Axe 1, Le rôle des banques dans la sécurisation du commerce international

| Élément | Détail |
|--------------------------|--|
| Question explorée | Quel est le rôle des banques dans la sécurisation des opérations de commerce international ? |
| Interviewé | I2 |
| Extrait pertinent | « Le crédit documentaire est préféré pour les nouveaux clients car il n'y a pas encore de confiance. » |
| Observation | Ce témoignage montre que la banque joue un rôle d'intermédiaire de confiance, en mobilisant des mécanismes de garantie comme le crédit documentaire pour sécuriser les transactions. Elle agit ainsi comme un tiers protecteur pour éviter les situations de défaut de paiement, en particulier dans les relations commerciales naissantes. |

Source : Données issues des entretiens semi-directifs

Tableau N°14 : Axe 2, Les spécificités du système bancaire algérien

| Élément | Détail |
|-------------------|---|
| Question explorée | Quelles sont les spécificités du système bancaire algérien dans ce domaine ? |
| Interviewé | I3 |
| Extrait pertinent | « Il n'y a pas un système automatique, donc c'est la formation de l'employé qui joue un grand rôle. » |
| Observation | Cet extrait révèle la dimension humaine du dispositif de gestion du risque. Contrairement à certains systèmes bancaires plus automatisés, le système algérien repose fortement sur la capacité du personnel à surveiller, interpréter et gérer les situations à risque, ce qui donne une importance centrale à la formation continue et à l'expertise individuelle. |

Source : Données issues des entretiens semi-directifs

Tableau N°15: Axe 3, Les mécanismes mobilisés pour la gestion du risque de non-paiement

| Élément | Détail |
|---------------------|--|
| Questions explorées | Quels mécanismes et instruments la BEA mobilise-t-elle pour réduire les risques de non-paiement ? |
| Interviewés | I2, I1 |
| Extraits pertinents | « Le GPI permet une meilleure traçabilité. » / « Pour les pays à risque, on exige un crédit documentaire irrévocable. » |
| Observation | Ces extraits illustrent les outils concrets utilisés : d'un côté, un outil numérique interne (GPI) qui renforce la traçabilité, et de l'autre, un instrument contractuel classique (le crédit documentaire) qui garantit un paiement conditionné à la présentation de documents conformes. Cela montre une stratégie à la fois technologique et juridique . |

Source : Données issues des entretiens semi-directifs

Tableau N°16 : Axe 4 : L'efficacité perçue des dispositifs mis en œuvre

| Élément | Détail |
|-------------------|--|
| Question explorée | Quelle est l'efficacité réelle de ces stratégies face aux défis actuels ? |
| Interviewé | I2, I3 |
| Extrait pertinent | « On n'a pas enregistré beaucoup de cas de non-paiement grâce à ces dispositifs. » |
| Observation | L'efficacité des outils mis en place est perçue comme satisfaisante. Toutefois, cela reste conditionné à l'application rigoureuse des procédures et à la vigilance constante du personnel. Il ne s'agit pas d'une sécurité absolue, mais plutôt d'un réduction significative du risque . |

Source : Données issues des entretiens semi-directifs

Tableau N°17 : Axe 5, Les zones géographiques à risque

| Élément | Détail |
|-------------------|---|
| Question explorée | Dans quels pays ou régions géographiques les cas de non-paiement sont-ils les plus fréquents ? |
| Interviewé | I1, I2, I3 |
| Extrait pertinent | « Les cas de non-paiement se concentrent principalement dans des zones géopolitiques sensibles comme la Syrie, l'Irak, ou la Corée du Nord. » |
| Observation | L'exposition au risque est fortement géographiquement située, et les stratégies d'exportation sécurisée doivent tenir compte de facteurs externes comme la stabilité politique ou les sanctions économiques. La banque utilise cette cartographie du risque pour orienter les choix des entreprises clientes. |

Source : Données issues des entretiens semi-directifs

Ces cinq axes permettent de structurer notre lecture des entretiens. Ils correspondent aux grandes dimensions du problème étudié : rôle protecteur de la banque, spécificités locales, mécanismes de sécurisation, efficacité des dispositifs, et approche géographique du risque. C'est sur cette base que nous allons maintenant développer une analyse qualitative approfondie à travers un processus rigoureux de codage initial, regroupement des codes et construction de thèmes.

3.1.2. Codage initial des données issues des entretiens

Le codage initial consiste à attribuer des étiquettes descriptives à chaque segment de texte pertinent dans les entretiens. Chaque code reflète exactement ce que dit le participant, sans chercher à interpréter ou à théoriser. Cette approche descriptive permet de rester au plus près des propos des interviewés et d'identifier les éléments essentiels pour répondre aux questions de recherche.

Tableau N°18 : Extraits codifiés des entretiens

| Extrait d'entretien | Code initial descriptif |
|---|--|
| Le crédit documentaire est préféré pour les nouveaux clients car il n'y a pas encore de confiance. | Utilisation du crédit documentaire comme mesure de confiance initiale |
| Il n'y a pas un système automatique, donc c'est la formation de l'employé qui joue un grand rôle. | Surveillance manuelle basée sur la compétence du personnel |
| Le GPI permet une meilleure traçabilité. | Utilisation du système GPI pour renforcer la traçabilité des paiements |
| Pour les pays à risque, on exige un crédit documentaire irrévocable. | Exigence de crédit documentaire dans les zones géographiques sensibles |
| On n'a pas enregistré beaucoup de cas de non-paiement grâce à ces dispositifs. | Perception positive de l'efficacité des stratégies actuelles |
| Les cas de non-paiement se concentrent dans des zones géopolitiques sensibles comme la Syrie ou l'Irak. | Concentration des risques dans des zones géopolitiques sensibles |

Source : Données issues des entretiens semi-directifs

3.1.3. Développement des thèmes et sous-thèmes

La dernière étape consiste à développer des thèmes à partir des catégories précédentes. Ces thèmes racontent l’histoire globale des données, mettent en évidence les dynamiques en jeu et permettent de répondre aux questions de recherche.

Tableau N°19 : Présentation des thèmes et sous-thèmes

| Thème principal | Définition du thème | Sous-thème(s) | Codes associés |
|--|---|---|---|
| Stratégies différenciées de sécurisation selon le profil du client | Approche adaptative de la BEA en matière de sécurisation des paiements, selon le niveau de risque perçu du client. | - Crédit documentaire pour clients nouveaux - Crédit documentaire irrévocable dans zones sensibles | - Utilisation du crédit documentaire comme mesure de confiance - Exigence de crédoc dans zones sensibles |
| Rôle clé du facteur humain dans la surveillance | Importance du personnel bancaire dans l’application des dispositifs de sécurité, en l’absence d’automatisation généralisée. | - Surveillance manuelle - Compétence du personnel comme levier de gestion du risque | - Surveillance manuelle basée sur la compétence - Rôle formateur de l’expérience terrain |
| Technologisation partielle des processus de contrôle | Usage ponctuel de technologies internes pour appuyer les dispositifs de suivi et renforcer la transparence des opérations. | - Utilisation du système GPI pour le suivi | - Utilisation du système GPI pour renforcer la traçabilité des paiements |
| Efficacité perçue des mécanismes de protection | Appréciation positive par les agents des dispositifs en place, malgré certaines limites structurelles. | - Réduction visible des cas de non-paiement - Confiance dans les outils utilisés | - Perception positive de l’efficacité des stratégies actuelles |
| Cartographie stratégique des zones à risque | Identification géographique des zones à forte exposition, guidant les décisions de sécurisation et les choix instrumentaux de la BEA. | - Vigilance renforcée selon la zone - Adaptation des outils selon le risque géopolitique | - Concentration des risques dans des zones géopolitiques sensibles |

Source : Données issues des entretiens semi-directifs

Ces thèmes structurent notre compréhension du rôle de la BEA dans la minimisation du risque de non-paiement. Ils serviront de base à la discussion des résultats et à l'évaluation des hypothèses du travail de recherche.

3.1.4. Interprétation des résultats de l'étude qualitative

L'analyse qualitative des entretiens menés auprès des cadres de la Banque Extérieure d'Algérie met en lumière une gestion du risque de non-paiement fondée sur l'expérience de terrain, l'adaptation stratégique et le jugement humain. Loin d'un système entièrement automatisé, la BEA s'appuie sur la compétence de son personnel, sur des outils classiques comme le crédit documentaire, mais aussi sur des technologies ciblées telles que le GPI pour renforcer la traçabilité. La vigilance est particulièrement renforcée pour les opérations impliquant des zones géopolitiques à risque, traduisant une lecture fine et proactive du contexte international. Ainsi, la sécurisation des paiements à l'exportation à la BEA apparaît comme un équilibre entre rigueur procédurale, flexibilité stratégique et expertise humaine.

3.2. Présentation des résultats quantitatives

L'étude quantitative porte sur l'observation du volume et du nombre d'opérations effectuées au cours des cinq dernières années, selon les différentes méthodes de paiement à l'exportation, à savoir le transfert libre, le crédit documentaire et la remise documentaire, par cinq entreprises exportatrices algériennes clientes de la BEA.

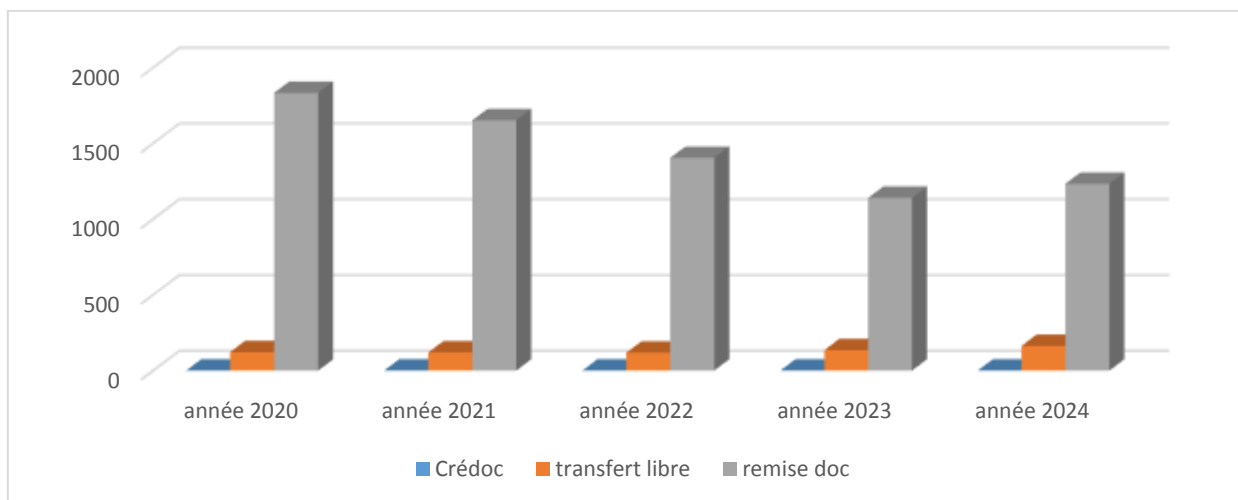
Par souci de confidentialité, ces entreprises sont désignées par des lettres : **Z**, **K**, **R**, **H** et **D**.

Les entreprises **Z**, **K** et **R** se distinguent par leur ancienneté et leur expertise dans le domaine de l'exportation. À l'inverse, l'entreprise **H** représente un nouvel entrant, permettant une comparaison entre profils expérimentés et débutants. Quant à l'entreprise **D**, elle se démarque par son activité exclusive dans le secteur des hydrocarbures, ce qui en fait un cas spécifique à analyser.

L'objectif de cette étude est d'identifier les méthodes de paiement les plus couramment utilisées par les exportateurs algériens.

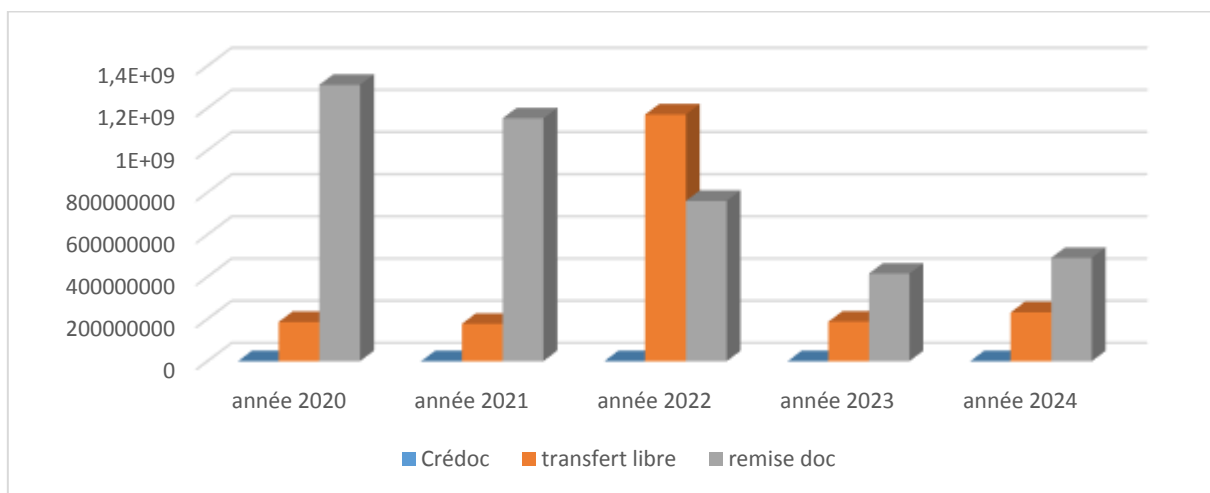
3.2.1. Client D – Secteur des hydrocarbures

Figure N°08: Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client D



Source : données fournies par la D.O.E.

Figure N°09: Volume des opérations pour chaque méthode des paiements (En Dollars USD) de client D



Source : données fournies par la D.O.E.

3.2.1.1. Observations des données du client D

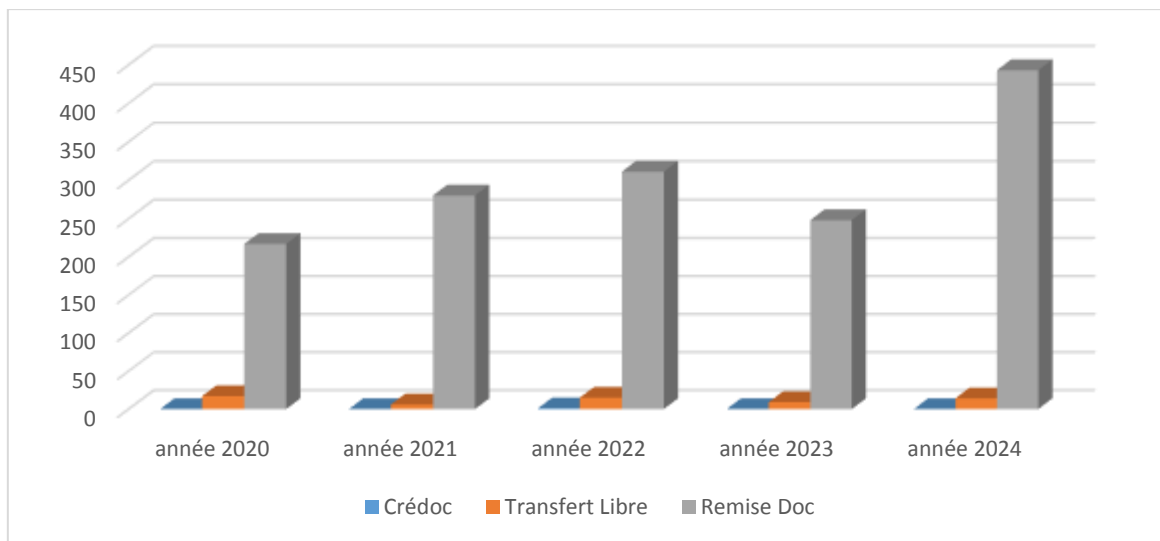
Sur la période 2020–2024, le client D présente une activité d’exportation très dense, avec des volumes élevés chaque année, atteignant plus de 4,9 milliards USD au total. Deux méthodes de paiement sont utilisées : la remise documentaire de façon dominante, et le transfert libre de manière significative. On observe un nombre d’opérations très important, notamment en 2020, puis une baisse progressive mais soutenue dans les années suivantes.

3.2.1.2. Commentaire des données du client D

Le client D se distingue par une diversification relative des modes de paiement. Bien que la remise documentaire reste majoritaire, le recours régulier au transfert libre reflète une relation de confiance avec certains partenaires ou des pratiques sectorielles spécifiques au domaine des hydrocarbures, où les volumes sont importants et les clients souvent bien identifiés. Ce profil démontre une stratégie plus souple et maîtrisée dans la gestion du risque de paiement.

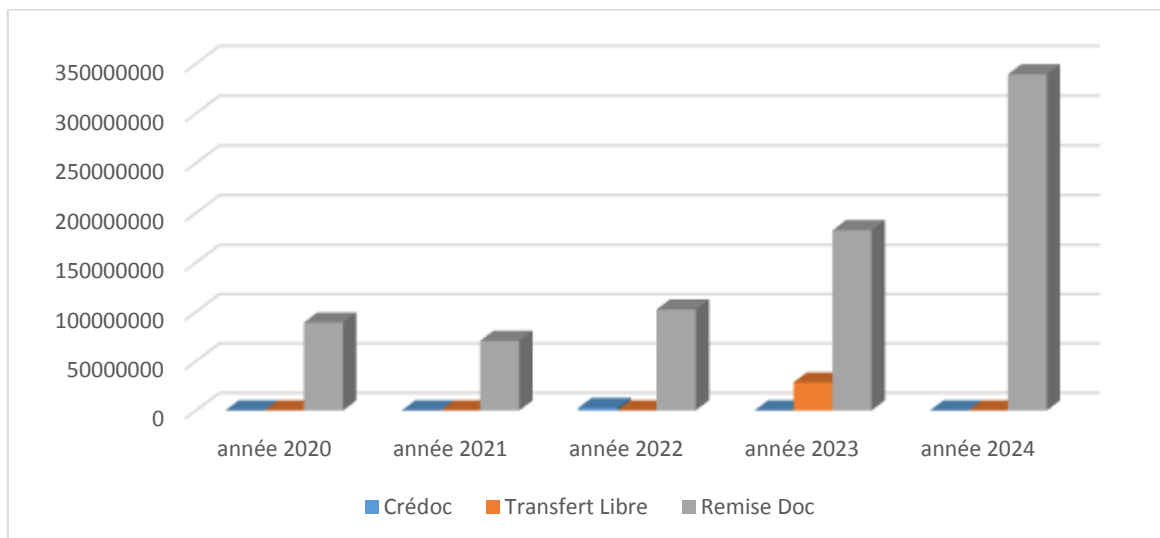
3.2.2. Client R – Hors hydrocarbures

Figure N°10: Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client R



Source : données fournies par la D.O.E.

Figure N°11: Volume des opérations pour chaque méthode des paiements (En Dollars USD) de client R



Source : données fournies par la D.O.E.

3.2.2.1. Observations des données du client R

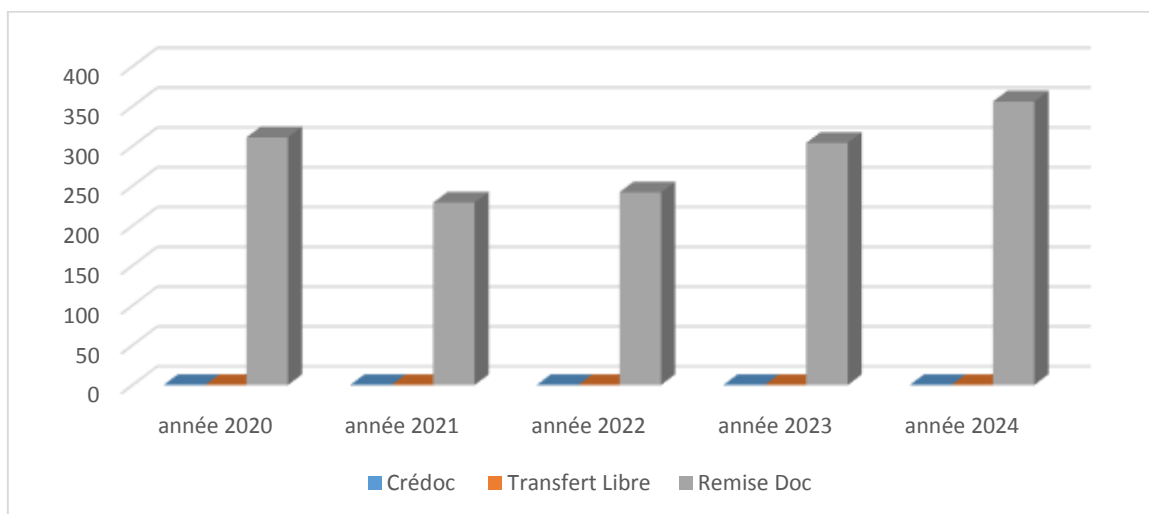
Le client R réalise la quasi-totalité de ses opérations via la remise documentaire. Sur les cinq années, seule une opération de crédit documentaire est enregistrée en 2022, ainsi que quelques rares cas de transfert libre. Les volumes annuels sont globalement stables, avec une hausse notable en 2023.

3.2.2.2. Commentaire des données du client R

Ce profil témoigne d'une forte préférence pour les méthodes simples, avec un recours très limité aux mécanismes complexes de sécurisation comme le crédit documentaire. Le choix systématique de la remise documentaire peut refléter une clientèle étrangère régulière, fiable, ou des circuits commerciaux peu exposés au risque. Le crédit documentaire utilisé une seule fois pourrait répondre à un besoin ponctuel de sécurisation imposé par le client ou le pays de destination.

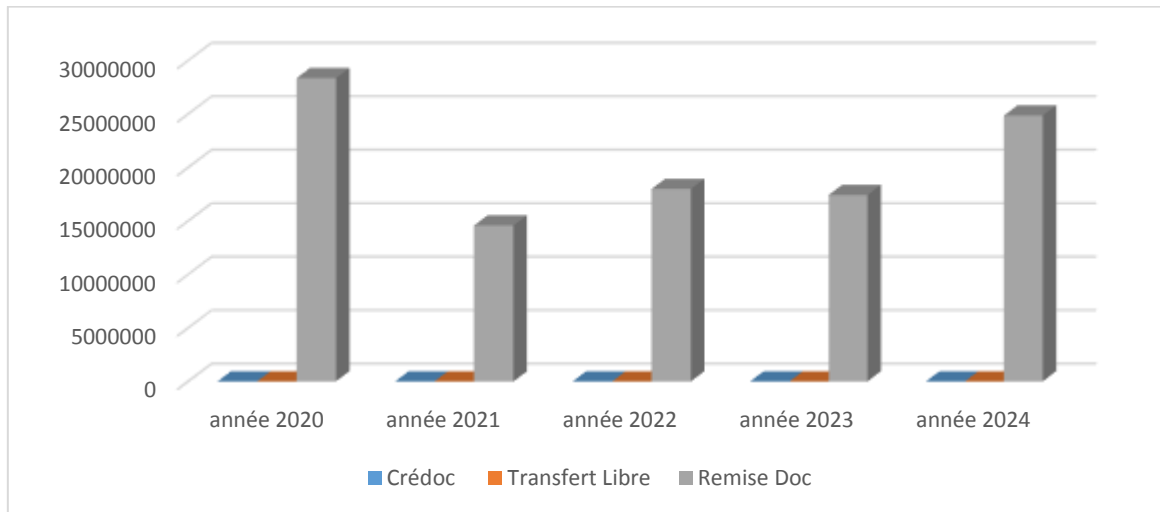
3.2.3. Client Z – Hors hydrocarbures

Figure N°12: Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client Z



Source : données fournies par la D.O.E.

**Figure N°13: Volume des opérations pour chaque méthode des paiements
(En Dollars USD) de client Z**



Source : données fournies par la D.O.E.

3.2.3.1. Observations des données du client Z

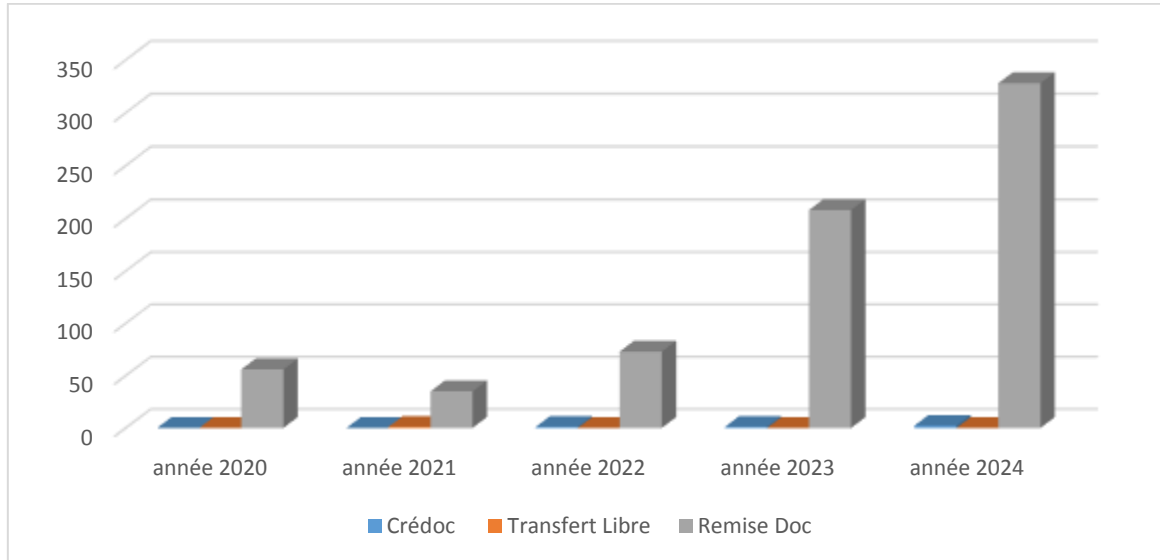
Le client Z effectue l'intégralité de ses opérations via la remise documentaire. Aucun autre mode de paiement n'a été utilisé entre 2020 et 2023. Le volume d'activité est relativement modeste, mais régulier, oscillant autour de 15 à 25 millions USD par an, avec un nombre d'opérations constant.

3.2.3.2. Commentaire des données du client Z

Ce profil montre une extrême homogénéité dans les pratiques, révélant soit une fidélité à des partenaires maîtrisés, soit une structure de gestion peu ouverte à la complexité des autres méthodes. L'absence totale de Transfert libre et crédit documentaire suggère une préférence pour les méthodes standards, perçues comme efficaces, suffisantes, et ne nécessitant pas de garanties supplémentaires.

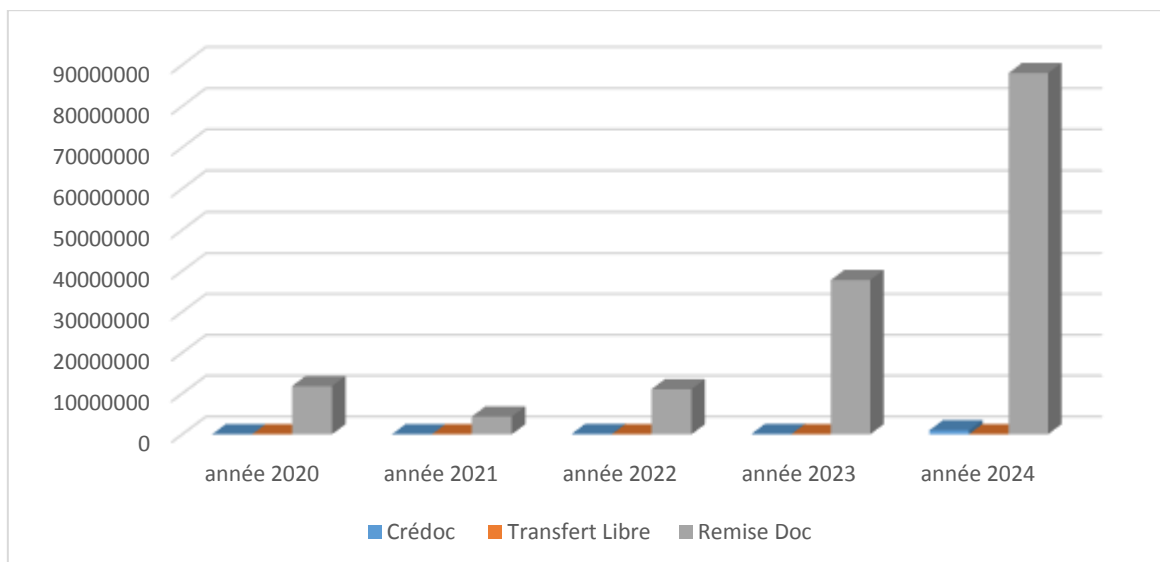
3.2.4. Client K – Hors hydrocarbures

Figure N°14: Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client K



Source : données fournies par la D.O.E.

Figure N°15: Volume des opérations pour chaque méthode des paiements (En Dollars USD) de client K



Source : données fournies par la D.O.E.

3.2.4.1. Observations des données du client K

Le client K a utilisé majoritairement la remise documentaire, mais avec des expérimentations ponctuelles de crédit documentaire et une opération unique en transfert libre . Les volumes progressent d'année en année, avec une augmentation notable en 2023.

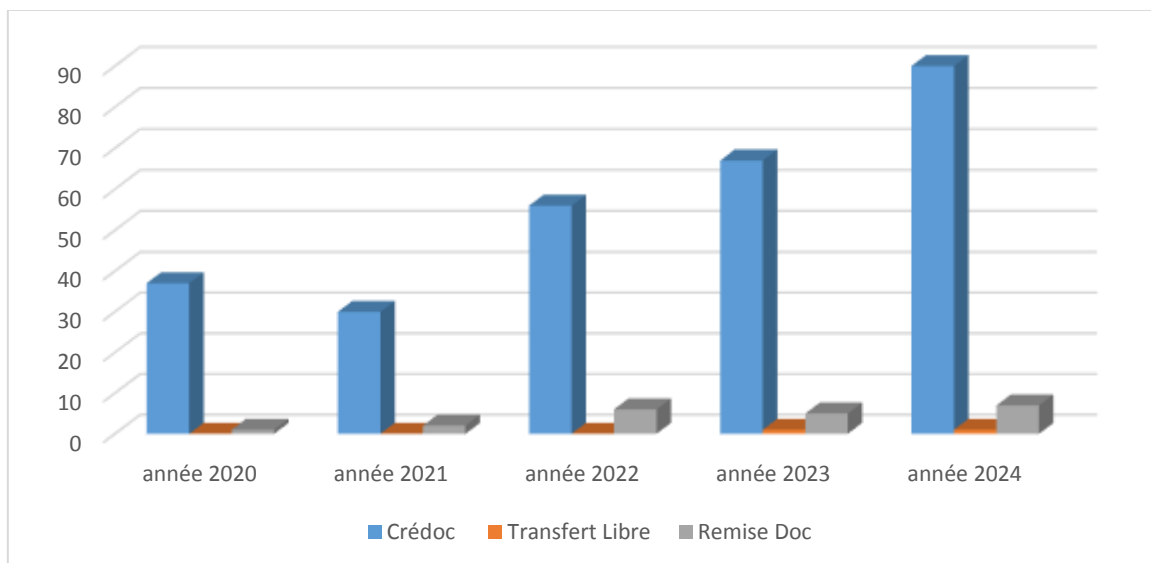
3.2.4.2. Commentaire des données du client K

Client en évolution, K montre une certaine ouverture à la diversification des méthodes de paiement, bien que très limitée. Le recours à trois crédits documentaires laisse penser à des transactions sensibles ou risquées, nécessitant un niveau de sécurisation supplémentaire. La croissance des volumes pourrait refléter une montée en gamme dans les marchés visés ou une stratégie d'expansion plus ambitieuse.

3.2.5. Client H – Nouveau exportateur

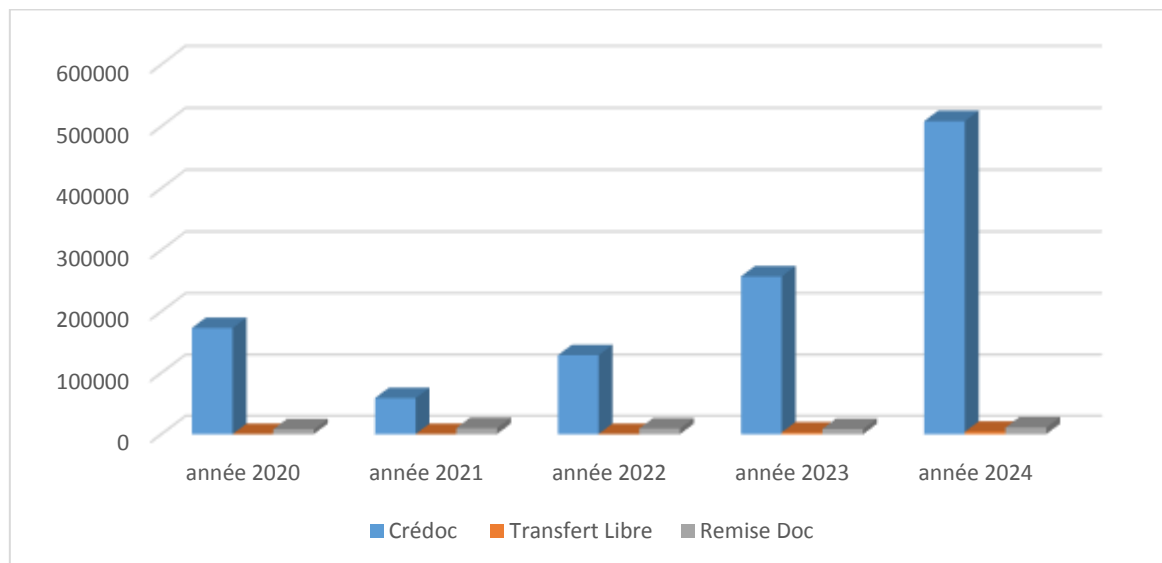
Figure N°16: Nombres des opérations pour chaque méthode des paiements de client

H



Source : données fournies par la D.O.E.

**Figure N°17: Volume des opérations pour chaque méthode des paiements
(En Dollars USD) de client H**



Source : données fournies par la D.O.E.

3.2.5.1. Observations des données du client H

Le client H montre une nette préférence pour le crédit documentaire (Crédoc), utilisé de manière croissante entre 2020 et 2024, aussi bien en nombre d'opérations qu'en volume. La remise documentaire reste marginale mais constante. Le transfert libre n'apparaît qu'à partir de 2023, avec un recours très limité.

3.2.5.2. Commentaire des données du client H

Client en pleine évolution, H privilégie les méthodes de paiement sécurisées, en particulier le crédit documentaire, ce qui suggère des exigences de sûreté dans ses transactions à l'export. L'apparition du transfert libre peut témoigner d'un début de confiance avec certains partenaires ou d'opérations moins risquées. La croissance marquée du volume en 2024 (+50% vs. 2023) traduit probablement une montée en puissance sur ses marchés cibles ou une diversification de son portefeuille clients.

3.2.6. Interprétation des résultats de l'étude quantitative

L'analyse quantitative menée auprès de cinq entreprises exportatrices algériennes clientes de la BEA met en lumière la diversité des pratiques en matière de paiement à l'exportation. Chaque entreprise adopte une stratégie propre, influencée par son ancienneté, son secteur d'activité et son degré de familiarité avec les marchés internationaux.

Les entreprises les plus expérimentées tendent à privilégier la remise documentaire, méthode perçue comme fiable et adaptée à des partenaires bien établis. À l'opposé, les

nouveaux entrants, plus prudents, se tournent davantage vers le crédit documentaire pour sécuriser leurs transactions. L'entreprise issue du secteur des hydrocarbures se distingue par une utilisation plus souple et diversifiée des instruments de paiement, reflet d'une expertise confirmée et d'une relation de confiance avec ses partenaires.

Cet aperçu révèle que le choix des méthodes de paiement ne répond pas uniquement à des critères techniques, mais résulte aussi d'un équilibre entre gestion du risque, relations commerciales et maturité exportatrice.

3.3. Discussion des résultats (triangulation)

L'analyse qualitative a mis en évidence une stratégie différenciée de la BEA, adaptée au profil du client, au secteur d'activité et au niveau de risque perçu. Cette logique est parfaitement confirmée par les données quantitatives :

- **Les exportateurs expérimentés (clients Z, K, R)** privilégient largement la remise documentaire (PTI), méthode perçue comme simple, souple et suffisante lorsque la relation de confiance avec les clients étrangers est bien établie. Cela fait écho à plusieurs extraits d'entretiens soulignant que « le est utilisé quand il y a une confiance installée entre les partenaires ».
- **Les nouveaux exportateurs (client H)** utilisent presque exclusivement le crédit documentaire, considéré comme un outil de sécurisation incontournable dans les premières phases d'une activité internationale. Cette observation est parfaitement alignée avec les propos recueillis : « *Le crédit documentaire est préféré pour les nouveaux clients, car il protège la banque et le client en cas de litige ou de non-paiement.* »
- **Le client D (hydrocarbures)** illustre une exception sectorielle : il combine remise documentaire et transfert libre à grande échelle. Cette combinaison est justifiée par la stabilité des relations, la capacité à gérer des risques plus élevés, et des pratiques spécifiques au secteur, ce qui corrobore l'analyse qualitative sur l'usage stratégique et encadré du : « Le transfert libre présente un risque élevé, mais il peut être justifié par une relation durable ou un cadre contractuel spécifique. ».

3.3.1. Rôle central de la confiance et de l'expérience export

Les deux jeux de résultats soulignent un facteur transversal déterminant : la confiance interentreprises, corrélée à l'ancienneté dans l'export. Plus la relation commerciale est ancienne et stable, plus les entreprises sont enclines à utiliser des méthodes de paiement souples la remise documentaire, voire Transfer libre. À l'inverse, un manque de confiance initial ou un statut de nouvel exportateur implique une sécurisation maximale, justifiant l'usage du crédoc.

Ainsi, la stratégie de la BEA ne repose pas sur une application uniforme des outils, mais

sur une adaptation au degré de risque relationnel perçu, confirmé tant dans les discours que dans les chiffres.

3.3.2. Cohérence entre les discours institutionnels et les pratiques opérationnelles

L'étude qualitative a mis en avant des dispositifs internes rigoureux (suspension de domiciliation, contrôle des documents, formations annuelles), ainsi qu'un usage raisonné des instruments technologiques comme GPI. L'analyse quantitative illustre concrètement l'effet de ces dispositifs dans la structuration des méthodes de paiement selon les profils clients.

Les discours des cadres de la BEA sur la prudence à l'égard du transfert libre, ou sur l'obligation d'assurance au-delà de certains délais, trouvent leur traduction dans les chiffres (ex. absence de la Transfer libre chez les nouveaux exportateurs, usage majoritaire du crédit documentaire chez le client H).

3.3.3. Limites et complémentarité des approches

Cette triangulation souligne l'intérêt d'une approche mixte :

- L'analyse qualitative offre une compréhension fine des logiques de décision et des perceptions professionnelles ;
- L'analyse quantitative permet d'en vérifier la réalité empirique, en objectivant les tendances évoquées.

Cependant, la diversité des cas reste limitée à cinq entreprises. Une généralisation statistique n'est pas visée, mais la convergence des deux volets renforce la robustesse des conclusions.

La triangulation des résultats révèle une forte cohérence entre les représentations professionnelles recueillies dans les entretiens et les pratiques de terrain observées dans les données quantitatives. La stratégie de la BEA en matière de sécurisation des paiements à l'export repose sur une adaptation contextuelle, tenant compte de l'expérience, de la confiance inter-entreprises, et du secteur d'activité. Ce dispositif dynamique et différencié permet d'atteindre un équilibre entre prudence institutionnelle et souplesse commerciale, dans un environnement international en constante mutation.

3.3.4. Recommandations pratiques

À la lumière de l'analyse croisée des entretiens qualitatifs et des données quantitatives issues des opérations de cinq entreprises clientes de la BEA, plusieurs recommandations concrètes peuvent être formulées. Elles visent à renforcer l'efficacité des stratégies de sécurisation des paiements internationaux et à accompagner durablement les exportateurs algériens dans leur développement à l'international.

3.3.5. Recommandations à la Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

- **Institutionnaliser un accompagnement différencié selon le profil client** : Mettre en place des protocoles formalisés permettant de recommander systématiquement les méthodes de paiement selon des critères objectifs : ancienneté du client, volume des transactions, zone géographique, historique de non-paiement.
- **Renforcer les outils de suivi numérique** : Étendre l'usage du système GPI à tous les clients exportateurs, y compris ceux utilisant des méthodes de paiement perçues comme moins risquées la remise documentaire, afin d'assurer une traçabilité exhaustive.
- **Développer des modules de formation sectorielle pour le personnel** : Adapter les formations internes aux particularités des secteurs sensibles (hydrocarbures, BTP, agroalimentaire) pour améliorer l'analyse de risque opérationnel.
- **Favoriser la transition vers des outils hybrides de paiement** : Proposer à certains clients des solutions hybrides (crédoc + assurance, ou la remise documentaire + clauses contractuelles renforcées) pour ajuster le niveau de sécurité sans complexifier excessivement la procédure.

3.3.6. Recommandations aux exportateurs algériens

- **Renforcer leurs compétences en gestion des risques internationaux**
Intégrer dans leurs équipes des profils spécialisés en commerce international, ou suivre des cycles de formation en instruments de paiement, Incoterms et contrats internationaux.
- **Adopter une stratégie graduée dans le choix des méthodes de paiement**
Utiliser des modes sécurisés (CDI) lors des premières transactions avec un nouveau client, puis évoluer vers des méthodes plus souples en fonction du développement de la relation de confiance.
- **Négocier activement les conditions contractuelles liées au paiement**
Collaborer étroitement avec la BEA pour ajuster les délais, garanties, et sécurités contractuelles selon le contexte réel de chaque marché.

3.3.7. Recommandations aux pouvoirs publics et régulateurs

- **Simplifier les procédures de domiciliation bancaire pour les exportateurs à faible risque** : Offrir des circuits allégés pour les entreprises ayant prouvé leur fiabilité, afin de fluidifier les opérations et renforcer leur compétitivité.
- **Soutenir la digitalisation du système bancaire algérien** : Encourager l'introduction d'outils avancés d'évaluation de risque (scoring automatisé, IA prédictive) pour anticiper les incidents de paiement.

- **Créer un dispositif national d'assurance-crédit à l'export** : Mettre en place un cadre institutionnel pour garantir les paiements à l'export, notamment vers les pays à risque, en s'appuyant sur des partenariats avec des institutions internationales spécialisées.

En définitive, cette recherche montre que la sécurisation des paiements à l'exportation repose sur un équilibre subtil entre prudence, confiance et stratégie. La BEA, par ses dispositifs différenciés, joue un rôle déterminant dans cette dynamique. Pour aller plus loin, un travail conjoint entre les banques, les entreprises et les autorités est nécessaire afin de créer un écosystème d'exportation plus fiable, plus fluide et plus compétitif, en cohérence avec les ambitions économiques nationales de diversification hors hydrocarbures.

Conclusion du chapitre 03

Ce chapitre a permis d'analyser, à travers une approche de terrain, les pratiques concrètes de la Banque Extérieure d'Algérie en matière de sécurisation des paiements à l'export. L'étude combinant données qualitatives et quantitatives a révélé une stratégie adaptée, modulée selon le profil de chaque exportateur, le degré de confiance dans la relation commerciale, et les spécificités du secteur d'activité.

Il en ressort que la BEA privilégie une approche différenciée : les nouveaux exportateurs ont davantage recours au crédit documentaire, garant d'une sécurité maximale, tandis que les exportateurs plus expérimentés se tournent vers des méthodes plus souples, telles que la remise documentaire ou le transfert libre, lorsque les relations d'affaires sont jugées stables. Ces choix sont encadrés par des procédures internes rigoureuses, des outils numériques comme le GPI, et une vigilance accrue en matière de conformité.

Cette analyse met en lumière une cohérence forte entre les pratiques observées sur le terrain et les discours des professionnels, illustrant la capacité de la BEA à conjuguer prudence réglementaire et flexibilité commerciale. Elle souligne également la valeur ajoutée d'une approche mixte permettant de croiser les perceptions des acteurs et les données concrètes issues des opérations bancaires.

Les recommandations formulées à l'issue de cette étude visent à renforcer l'accompagnement des exportateurs algériens, à favoriser la modernisation des outils de suivi, et à encourager l'instauration d'un climat de confiance durable entre les banques et les entreprises dans le cadre du commerce international.

CONCLUSION GÉNÉRALE

CONCLUSION GÉNÉRALE

Cette recherche s'est inscrite dans le cadre d'une réflexion sur les mécanismes de sécurisation des transactions à l'international, dans un contexte économique où les risques de non-paiement constituent une préoccupation croissante pour les exportateurs comme pour les institutions financières. En nous appuyant sur l'étude de cas de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), nous avons cherché à comprendre les stratégies mises en œuvre pour limiter ces risques, en répondant à la problématique suivante : quelles sont les démarches concrètes adoptées par la BEA pour sécuriser les paiements dans les opérations d'exportation ?

Pour y répondre, une méthodologie mixte a été mobilisée, alliant une analyse qualitative, à travers des entretiens semi-directifs avec des responsables bancaires, à une analyse quantitative, portant sur cinq cas d'exportateurs clients. Cette complémentarité méthodologique a permis d'appréhender à la fois les dimensions stratégiques, organisationnelles et opérationnelles des dispositifs de sécurisation.

Les résultats ont globalement **confirmé nos hypothèses** de départ. D'une part, il ressort que la BEA a renforcé ses mécanismes de sécurisation par le recours à des outils technologiques, des procédures rigoureuses et des formations adaptées. L'usage du système SWIFT GPI, les obligations d'assurance ou encore la suspension des domiciliations en cas de non-conformité témoignent d'une volonté claire de maîtrise des risques (**Hypothèse 1 confirmée**). D'autre part, notre analyse a révélé une stratégie d'accompagnement différenciée selon le profil des exportateurs, leur secteur d'activité et la maturité des relations commerciales. Cette approche personnalisée permet un ajustement pertinent des instruments utilisés : du crédit documentaire pour les novices, à des moyens plus souples comme le transfert libre pour les entreprises expérimentées, en passant par des combinaisons hybrides selon les contextes spécifiques (**Hypothèse 2 confirmée**).

Ces constats nous ont amenés à formuler un ensemble de recommandations destinées à renforcer l'efficacité des dispositifs en place. Il serait judicieux, notamment, d'étendre l'usage du système SWIFT GPI à l'ensemble des agences traitant des opérations d'exportation, d'instaurer un outil d'aide à la décision basé sur des critères objectifs, et de développer des programmes de formation sectoriels pour le personnel bancaire. Du côté des exportateurs, une professionnalisation accrue en matière de commerce international et une approche graduelle dans le choix des instruments de paiement apparaissent nécessaires. Quant aux pouvoirs publics, leur rôle reste crucial pour simplifier les procédures, promouvoir la digitalisation du système bancaire et instaurer un cadre national d'assurance-crédit à l'export.

Néanmoins, cette étude n'est pas exempte de limites. L'accès restreint à certaines données internes de la Direction des opérations extérieures (DOE), notamment celles relatives aux cas concrets de non-paiement, a contraint notre investigation à se recentrer partiellement sur d'autres structures, comme l'agence d'El Harrach. Ce manque de données exhaustives a pu restreindre la portée analytique de certaines dimensions de notre travail. De plus, le nombre

limité d'entretiens, bien que compensé par une saturation rapide des discours, ne permet pas de généraliser pleinement les résultats à l'ensemble du réseau BEA ou aux autres banques opérant dans le secteur.

Ces limites ouvrent cependant des pistes intéressantes pour de futures recherches. Il serait pertinent, par exemple, de conduire une étude comparative entre plusieurs établissements bancaires algériens ou étrangers, afin de mieux cerner les bonnes pratiques en matière de sécurisation des transactions internationales. Une extension de l'enquête aux exportateurs eux-mêmes, à travers une approche longitudinale ou sectorielle, permettrait également d'approfondir l'analyse des dynamiques de confiance, de perception du risque et d'adaptation des stratégies de paiement.

Ainsi, dans un contexte où l'Algérie cherche à diversifier ses exportations hors hydrocarbures, garantir la fiabilité des flux commerciaux et sécuriser les paiements devient un enjeu stratégique. Bien que modeste, ce travail se veut une contribution à cette dynamique, en soulignant l'importance d'une coordination étroite entre banques, entreprises et institutions publiques. C'est à cette condition qu'un véritable écosystème exportateur, performant, sécurisé et résilient, pourra émerger face aux exigences complexes du commerce international contemporain.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- Bairoch, P. (1976). *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au 19e siècle*. Paris : Mouton.
- Bernet-Rollande, L. (2008). *Principes de technique bancaire* (25e éd.). Paris : Dunod.
- Bessis, J. (1995). *Gestion des risques et gestion actif-passif des banques*. Paris : Dalloz.
- Bezbakh, P. (2011). *Dictionnaire de l'économie*. Paris : Larousse.
- Ducret, J. (2002). *La gestion du risque de change*. France : e-éthique.
- Garsnault, P. & Priani, S. (1997). *La banque : fonctionnement et stratégie*. Paris : Éditions Economica.
- Gérard, É. (2006). *Gestion des risques financiers*. Paris : Éditions d'Organisation.
- Hull, J., Christophe, G., & Maxime, M. (2012). *Gestion des risques et institutions financières*. Paris : Pearson.
- Karyotis, C. (2015). *Gestion des risques financiers et bancaires*. Paris : Dunod.
- Klein-Cornede, J., Depree, D., & Martini, H. (2010). *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties*. Paris : RB Éditions.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2022). *Économie internationale*. Paris : Pearson.
- Pasco-Berho, C. (2002). *Commerce international* (4e éd.). Paris : Dunod.
- Pasco, C. (2006). *Commerce international* (6e éd.). Paris : Dunod.
- Patat, J.-P. (1993). *Monnaie, institution financière et politique monétaire*.
- Pissoort, W. & Saerens, P. (2004). *Initiation au droit commercial international* (1re éd.). Bruxelles : De Boeck.
- Rainelli, M. (2002). *Le commerce international* (8e éd.). Belgique : De Boeck.
- Réhayem, G.-P. (2012). *Paiement international* (2e éd.). Montréal : CCDMD.
- Rossi, T. (1990). *La garantie bancaire à première demande*. Paris : Méta.
- Thomas, X. & Kharoubi, C. (2013). *Gestion des risques et performance de la banque*. Paris : Pearson Éducation.

- Viernimen, P. (1974). *Finance d'entreprise, analyse et gestion*. France : Éditions Dollouz.

Articles et documents scientifiques

- Meriem, R. (2022). Risques liés au commerce extérieur : L'assurance comme outil de couverture. *Bulletins des Recherches Scientifiques*, p. 921.
- Rekiba, S. (2016). Le système bancaire algérien : État des lieux, degré de libéralisation et problèmes d'inadaptation avec les règles de l'AGCS. *Revue Communication Science et Technology*, vol. 16, p. 121.

Mémoires

- Amellal, L. & Aoucheta, S. (2018). *Les garanties bancaires internationales*. Mémoire de master, Université Mouloud Mammeri.
- Baiti, Y. (2015). *Le crédit documentaire comme moyen de paiement du commerce extérieur*. Mémoire de master, ESC.
- Berra, F. (2003). *Les instruments de couverture du risque de change*. Mémoire de fin d'études, ESB, 5e promotion.
- Boumrar, F. & Chabane, S. (2022). *Le financement des opérations du commerce extérieur*. Mémoire de Master, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- El Housni, N. & Idali, M. (2018). *Les risques et les documents nécessaires aux transactions commerciales internationales*. Université Abdelmalek Essaâdi, Tanger.
- Laingo, M. (2019). *Les enjeux des modes de paiement au niveau du commerce international : cas de la Société Générale*. Mémoire de Master, Université d'Antananarivo, Madagascar.
- Naas, A. (2003). *Le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché*. Éd. INAS, Paris.
- Karous, O. & Kandi, H. (2014). *L'octroi de crédit, risque et garantie*. Université Abderrahmane Mira de Béjaïa.

Documents institutionnels et juridiques

- Banque d'Algérie. (2009). *Rapport annuel sur l'évolution économique et financière en Algérie*, chap. VI, p. 101.
- Banque d'Algérie. *Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit*.
- Banque d'Algérie. *Règlement n° 93-02*.

- Journal Officiel de la République algérienne. *Décision n°17-01 du 2 janvier 2017.*
- Décret présidentiel n°15-247 du 16 septembre 2015.
- Loi n°86-12 du 19 août 1986.
- Loi n°90-10 relative à la monnaie et au crédit.
- JORA, *Règlement n°86-12 du 20 août 1986.*
- Article 2.d & 3, *RUU 522*, Publication CCI, révision 1995.

Sites web (consultés en avril-mai 2025)

- Organisation Mondiale du Commerce. *Statistiques du commerce international* (2002, 2003, 2017). www.world-trade-organisation.org.
- La Tribune. (2019). www.latribune.fr.
- Société Générale Algérie. *Transfert libre à l'international*. <https://professionnels.societegenerale.dz>.
- Société Générale. *Lettre de crédit documentaire : guide pratique*.
- Castanier, G. (2016). *Crédit documentaire Red et Green Clause*, Blogspot.
- Algerians Overseas. (2010). *Moyens de paiement*. www.algeriansoverseas.com.
- <https://www.affacturage.fr/definition/credit-documentaire/>
- <https://societegenerale.sn/fr/professionnels/operations-internationales/lettre-credit-stand/>
- www.cpa-bank.dz
- www.cnma.dz
- www.snl.dz
- www.satim-dz.com
- www.bank-of-algeria.dz

Documents internes

- BEA – Banque Extérieure d’Algérie. *Documents internes relatifs aux garanties et crédits documentaires*.

SOMMAIRE DES ANNEXES

| N° de l'annexe | Intitulés | Pages |
|-----------------------|---|--------------|
| 1 | Entretien01, Gestion des risques de non-paiement dans l'exportation | 121 |
| 2 | Entretien 02, Crédit documentaire | 123 |
| 3 | Entretien03, Evaluation des risques dans le cadre d'exportation | 125 |
| 4 | Formulaire d'information et de consentement | 128 |
| 5 | l'organigramme général de la BEA | 133 |
| 6 | l'organigramme de la direction des opérations avec l'étranger | 134 |
| 7 | la facture proforma domiciliée | 135 |
| 8 | la facture commerciale domiciliée | 136 |
| 9 | la liste de colisage | 139 |
| 10 | certificat de conformité | 138 |
| 11 | certificat d'origine | 139 |
| 12 | le connaissement maritime (B/L) | 140 |
| 13 | Schéma de suivi à travers GPI | 141 |

ANNEXES

ANNEXE 01: Entretien01, Gestion des risques de non-paiement dans l'exportation

Entretien 01 – Gestion des risques dans l'exportation

Banque : BEA (Banque Extérieure d'Algérie)

Profil du répondant : chef de service COMEX AGENCE EL-HARRACH / 030 (BRAHIMI KHADIDJA) et chef de service d'opération financière (Mme BOUCCEKINE Sarah) agence Ben aknoute

Introduction

Présentation et objectifs de l'entretien

Bonjour Madame **BRAHIMI KHADIDJA/ BOUCCEKINE Sarah**, on vous remercie de prendre le temps de nous recevoir aujourd'hui. Notre projet de thème de fin d'études porte sur l'analyse des stratégies bancaires relatives à la minimisation des risques de non-paiement dans le cadre d'exportation, avec un focus sur l'Agence **BEA EL-HARRACH / 030 / Ben Aknoute**. L'objectif de cet entretien est de mieux comprendre les pratiques et les stratégies mises en place par votre banque pour gérer ces risques.

Partie 1

Fréquence et nature des cas de non-paiement

1. Combien de cas de non-paiement avez-vous rencontrés au cours des 5 dernières années ?
2. Dans quels pays ou régions géographiques les cas de non-paiement sont-ils les plus fréquents ?
3. Pouvez-vous décrire les procédures mises en place pour le crédit documentaire ?
4. Et pour les transferts libres, quelles sont les étapes ?

Partie 2

Identification et analyse des causes de non-paiement

- Comment identifiez-vous un cas de non-paiement ?
- Avez-vous remarqué une corrélation entre le contexte politique ou économique d'un pays et les cas de non-paiement ?

Partie 3

Moyens de paiement et procédures utilisées

- Quel pourcentage des cas de non-paiement est résolu avec succès ?
- Quelle est la fréquence des cas de non-paiement ?

Partie 4

Gestion et résolution des risques

- Quelles procédures mettez-vous en place pour minimiser ces risques ?
- Quel est l'impact de ces cas de non-paiement sur l'activité de la banque ?

Nous vous remercions sincèrement, Madame BRAHIMI/ BOUCCEKINE Sarah, pour le temps que vous nous avez consacré et pour la richesse des informations partagées au cours de cet entretien. Vos réponses nous ont permis de mieux comprendre les réalités opérationnelles du service Commerce Extérieur de l'agence BEA El-Harrach, ainsi que les dispositifs mis en œuvre pour prévenir et gérer les risques de non-paiement dans le cadre des opérations d'exportation. Ces éléments constitueront une base précieuse pour l'analyse de notre travail de fin d'études, en illustrant concrètement les enjeux, les défis et les bonnes pratiques du secteur bancaire algérien dans le domaine du commerce international

ANNEXE 02: Entretien 02, Crédit documentaire

Entretien 02 – Crédit Documentaire

Banque : BEA (Banque Extérieure d'Algérie)

Profil du répondant : Chef de Service Central (Mme HERKAT Meriem née BELKACEM) et Chef de service Crédoc (Mme HARID Naima)

Bonjour Madame Harid,

Nous vous remercions sincèrement de nous accorder un moment pour cet échange. Dans le cadre de notre projet de fin d'études, nous travaillons sur l'analyse des stratégies bancaires visant à minimiser les risques de non-paiement dans les opérations d'exportation, en nous concentrant particulièrement sur la Direction des Opérations avec l'Étranger (DOE) – Rue Amirouche. L'objectif de cet entretien est de mieux comprendre les méthodes, procédures et dispositifs que votre service met en œuvre pour identifier, prévenir et gérer ces risques dans le cadre de vos activités à l'international.

1. Contexte d'utilisation

- Quelle est l'importance du crédit documentaire dans les opérations internationales de la BEA ?

2. Types de transactions concernées

- Dans quels types de transactions (importations, exportations, secteurs spécifiques) le crédoc est-il le plus utilisé ?

3. Avantages du crédit documentaire

- Quels sont les principaux avantages du crédoc pour les clients nationaux de la BEA, notamment pour les exportateurs et les importateurs ?
- Comment le crédoc contribue-t-il à réduire les risques de non-paiement ou de défaut de livraison ?

4. Processus de mise en place d'un crédit documentaire

- Comment un client national de la BEA (exportateur ou importateur) initie-t-il une demande de crédit documentaire ?
- Quels sont les documents requis pour ouvrir un crédoc ?

5. Rôle de la BEA dans le processus

- Quel est le rôle de la BEA en tant que banque émettrice ou banque notificatrice dans le cadre d'un crédit documentaire ?

- Comment la BEA vérifie-t-elle la conformité des documents présentés par l'exportateur ou l'importateur ?

6. Délais et coûts

- Combien de temps prend généralement la mise en place d'un crédit documentaire ? Quels sont les coûts associés à l'utilisation d'un crédoc pour les clients nationaux de la BEA ?

7. Risques couverts par le crédit documentaire

- Quels sont les principaux risques couverts par le crédit documentaire (par exemple, risque de non-paiement, risque de change, risque de livraison) ?
- Comment le crédoc protège-t-il à la fois l'exportateur et l'importateur ?

8. Cas de non-conformité des documents

- Que se passe-t-il si les documents présentés par l'exportateur ne sont pas conformes aux termes du crédoc ?

Nous vous remercions vivement, Madame Harid, pour votre disponibilité et la clarté de vos explications. Cet entretien nous a permis de mieux comprendre le rôle stratégique du crédit documentaire dans les opérations internationales de la BEA, tant pour l'importation que pour l'exportation. Grâce à vos réponses, nous avons pu approfondir notre compréhension des avantages de cet instrument, des étapes de sa mise en œuvre, ainsi que des risques qu'il permet de couvrir pour les clients de la banque.

Les précisions apportées sur le rôle de la BEA en tant que banque émettrice ou notificatrice, les exigences documentaires, les délais, ainsi que la gestion des cas de non-conformité, constituent des éléments précieux pour notre travail de recherche. Ces informations renforceront l'analyse de notre projet de fin d'études, notamment en ce qui concerne les outils bancaires permettant de sécuriser les échanges internationaux.

Encore merci pour votre temps et votre contribution essentielle à notre étude.

ANNEXE 03: Entretien03, Evaluation des risques dans le cadre d'exportation

Entretien 03 – Évaluation et Gestion des risques dans le cadre d'export

Banque : BEA (Banque Extérieure d'Algérie)

Profil du répondant : Directrice de la direction des opération avec l'étranger / Mme CHELLOUCHE

Bonjour Madame CHELLOUCHE,

Nous vous remercions sincèrement de nous accorder cet entretien. Dans le cadre de notre projet de fin d'études, nous menons une étude approfondie sur la gestion des risques de non-paiement dans les opérations d'exportation, en particulier vis-à-vis des clients étrangers. Nous avons choisi de nous concentrer sur la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), et plus précisément sur la Direction des Opérations avec l'Étranger (DOE), qui joue un rôle central dans la sécurisation des paiements internationaux.

L'objectif de cet entretien est de mieux comprendre comment la BEA identifie, évalue, et gère les risques liés aux partenaires étrangers de ses clients exportateurs. Nous souhaitons également en apprendre davantage sur les outils technologiques utilisés, les stratégies mises en œuvre pour minimiser ces risques, ainsi que les perspectives futures de la banque dans ce domaine

Partie 01 : contexte et importance du sujet

- Quelle est l'importance des partenaires étrangers pour les clients exportateurs de la banque BEA en termes de volume d'affaires et de contribution à la rentabilité de la banque ?
- Comment la BEA, exactement la DOE, détecte-elle les risques de non-paiement associés aux clients étrangers par rapport aux clients de la banque?

Partie 02 : évaluation des risques

01. Technique d'évaluation des risques

- Quelles sont les principales techniques utilisées par la banque pour évaluer la survivabilité des clients étrangers?
- Comment la technique de scoring diffère-t-elle de celle utilisée pour les clients locaux ?

02. Utilisation des technologies :

- Est-ce que la banque utilise-t-elle des technologies comme l'intelligence artificielle ou le big data pour évaluer et gérer les risques de paiement ?

Partie 03 : minimisation des risques**01. Stratégies de diversification**

- La banque a-t-elle une stratégie de diversification géographique pour minimiser les risques de non-paiement des clients étrangers. Pouvez-vous donner des exemples concrets et comment cette stratégie de diversification est mise en œuvre et quels sont les résultats ?

02. Méthode de couverture

- Quelles sont les principales méthodes de couverture utilisées par la banque pour réduire l'impact des défauts de paiement des clients étrangers? Par exemple, l'assurance, crédit documentaire...

Partie 04 : gestion des risques**01. Gestion proactive des risques**

- Existe-t-il des mécanismes de suivi d'alerte précoces pour identifier les clients étrangers à risque ?

02. Formation et expertise

- Comment la banque s'assure-t-elle que son personnel est bien formé et compétent pour évaluer et gérer les risques associés aux clients étrangers ?
- Organisez-vous des formations spécifiques ou des objets liés sur ce sujet?

Partie 05 : conclusion**01. Perspectives future**

- Quelles sont les perspectives futures de la banque en matière de gestion des risques de non-paiement des clients étrangers ?
- Voyez-vous des tendances émergentes ou des technologies prometteuses qui pourraient influencer vos stratégies à l'avenir ?

Nous vous remercions vivement, Madame CHELLOUCHE, pour le temps que vous nous avez consacré et pour la richesse de vos réponses. Cet échange nous a permis d'avoir une vision claire et structurée de la manière dont la BEA, à travers la DOE, aborde la question des risques de non-paiement dans le cadre des relations internationales.

Votre éclairage sur les techniques d'évaluation des clients étrangers, l'utilisation potentielle des nouvelles technologies, les stratégies de diversification géographique, ainsi que les méthodes de couverture et les mécanismes d'alerte précoce, constitue un apport précieux pour notre analyse.

Nous avons également apprécié les informations sur la formation du personnel et la préparation de la banque face aux évolutions du secteur, notamment en matière de digitalisation et d'intelligence artificielle.

Ces éléments viendront enrichir notre travail de recherche et nous permettront de proposer une réflexion pertinente sur les pratiques actuelles et les orientations futures en matière de gestion des risques internationaux dans le secteur bancaire algérien.

ANNEXE 04: Formulaire d'information et de consentement**FORMULAIRE D'INFORMATION ET DE CONSENTEMENT**

N° d'identification du participant :

Titre du projet

RECHERCHE QUALITATIVE auprès de la BEA .

Introduction: *Notre projet de thème de fin d'études porte sur l'analyse des stratégies bancaires relatives à l'évaluation et à la minimisation des risques de non-paiement dans le cadre d'exportation.*

Les objectifs de ce projet sont d'explorer :

Enumérer les objectifs :

- 1. Analyser les stratégies bancaires en matière d'évaluation et de minimisation des risques de non-paiement des clients étrangers.*
- 2. Comprendre les pratiques actuelles utilisées par la BEA dans la gestion de ces risques.*
- 3. Évaluer l'efficacité des mesures mises en place pour limiter les risques financiers liés aux transactions internationales.*
- 4. Identifier les défis et opportunités d'amélioration dans les procédures de gestion des risques.*
- 5. Obtenir des insights d'un expert du secteur pour enrichir l'analyse et formuler des recommandations pertinentes*

Réalisation de l'entretien :

Cet entretien sera réalisé par
suivant vos disponibilités, dans les locaux

Il durera de 30 à 90 minutes et sera enregistré de façon anonyme.

Qu'est ce qui se passe si je participe?

Vous participerez à un entretien individuel où l'on vous posera des questions concernant *votre vécu/expérience au sein de la BEA .*

Vous avez la possibilité de quitter l'étude à n'importe quel moment sans fournir d'explication.

Comment sera traitée l'information recueillie ?

Les enregistrements seront retranscrits mot à mot de façon anonyme et confidentielle.

Une fois transcrits, les enregistrements seront détruits. Les transcriptions seront gardées de façon sécurisée.

L'analyse des données sera réalisée par et par/en
collaboration avec

Les résultats seront utilisés dans le cadre de la recherche de mémoire auprès de l'EHEC et peuvent éventuellement être publiés.

Merci de noter vos initiales dans chaque case :

1. Je confirme avoir lu et compris l'information ci-dessus et que j'ai eu la possibilité de poser des questions.
2. Je comprends que la participation est entièrement basée sur le volontariat et que je suis libre de changer d'avis à n'importe quel moment. Je comprends que ma participation est totalement volontaire et que je suis libre de sortir de l'étude à tout moment, sans avoir à fournir de raison.
3. Je donne mon consentement à l'enregistrement et à la transcription mot à mot de cet entretien.
4. Je donne mon consentement à l'utilisation éventuelle mais totalement anonyme de certaines citations de l'entretien dans une thèse ou dans une publication.
5. Je suis d'accord pour participer à l'étude.

Signature **Mme HARID Naïma néz AYADI**
Date **27/02/2025**
Nom **Harid Naïma**

Signature **[Signature]**
Date **27/02/2025**
Nom **Dubekur Loumes**



Comment sera traitée l'information recueillie ?

Les enregistrements seront retranscrits mot à mot de façon anonyme et confidentielle.

Une fois transcrits, les enregistrements seront détruits. Les transcriptions seront gardées de façon sécurisée.

L'analyse des données sera réalisée par
collaboration avec

et par/en

Les résultats seront utilisés dans le cadre de la recherche de mémoire auprès de l'EHEC et peuvent éventuellement être publiés.

Merci de noter vos initiales dans chaque case :

1. Je confirme avoir lu et compris l'information ci-dessus et que j'ai eu la possibilité de poser des questions.
2. Je comprends que la participation est entièrement basée sur le volontariat et que je suis libre de changer d'avis à n'importe quel moment. Je comprends que ma participation est totalement volontaire et que je suis libre de sortir de l'étude à tout moment, sans avoir à fournir de raison.
3. Je donne mon consentement à l'enregistrement et à la transcription mot à mot de cet entretien.
4. Je donne mon consentement à l'utilisation éventuelle mais totalement anonyme de certaines citations de l'entretien dans une thèse ou dans une publication.
5. Je suis d'accord pour participer à l'étude.

Signature

Date le: 24/02/25

Nom

Mme CHELOUCHE Saïda
Née MECHEM
Directrice des Opérations
avec l'Étranger

Signature

Date

24/02/2025

Nom

Oubekour Louanes

Comment sera traitée l'information recueillie ?

Les enregistrements seront retranscrits mot à mot de façon anonyme et confidentielle.

Une fois transcrits, les enregistrements seront détruits. Les transcriptions seront gardées de façon sécurisée.

L'analyse des données sera réalisée par et par/en
collaboration avec

Les résultats seront utilisés dans le cadre de la recherche de mémoire auprès de l'EHEC et peuvent éventuellement être publiés.

Merci de noter vos initiales dans chaque case :

1. Je confirme avoir lu et compris l'information ci-dessus et que j'ai eu la possibilité de poser des questions.
2. Je comprends que la participation est entièrement basée sur le volontariat et que je suis libre de changer d'avis à n'importe quel moment. Je comprends que ma participation est totalement volontaire et que je suis libre de sortir de l'étude à tout moment, sans avoir à fournir de raison.
3. Je donne mon consentement à l'enregistrement et à la transcription mot à mot de cet entretien.
4. Je donne mon consentement à l'utilisation éventuelle mais totalement anonyme de certaines citations de l'entretien dans une thèse ou dans une publication.
5. Je suis d'accord pour participer à l'étude.

Signature

Signature

Date

le 25/02/2025

Date

25/02/2025

Nom

BRAHMI Mehdiidja.

Nom

Oubekour Louanes

~~BRAMENI M. ALGERIA
M. ALGERIA
Chef de Service COMEX
AGENCE EL-HABRAH/030~~

Comment sera traitée l'information recueillie ?

Les enregistrements seront retranscrits mot à mot de façon anonyme et confidentielle.

Une fois transcrits, les enregistrements seront détruits. Les transcriptions seront gardées de façon sécurisée.

L'analyse des données sera réalisée par _____ et par/en
collaboration avec _____

Les résultats seront utilisés dans le cadre de la recherche de mémoire auprès de l'EHEC et peuvent éventuellement être publiés.

Merci de noter vos initiales dans chaque case :

1. Je confirme avoir lu et compris l'information ci-dessus et que j'ai eu la possibilité de poser des questions.
2. Je comprends que la participation est entièrement basée sur le volontariat et que je suis libre de changer d'avis à n'importe quel moment. Je comprends que ma participation est totalement volontaire et que je suis libre de sortir de l'étude à tout moment, sans avoir à fournir de raison.
3. Je donne mon consentement à l'enregistrement et à la transcription mot à mot de cet entretien.
4. Je donne mon consentement à l'utilisation éventuelle mais totalement anonyme de certaines citations de l'entretien dans une thèse ou dans une publication.
5. Je suis d'accord pour participer à l'étude.

Signature

Date 26/02/2025

Nom

Signature

Date 26/02/2025

Nom

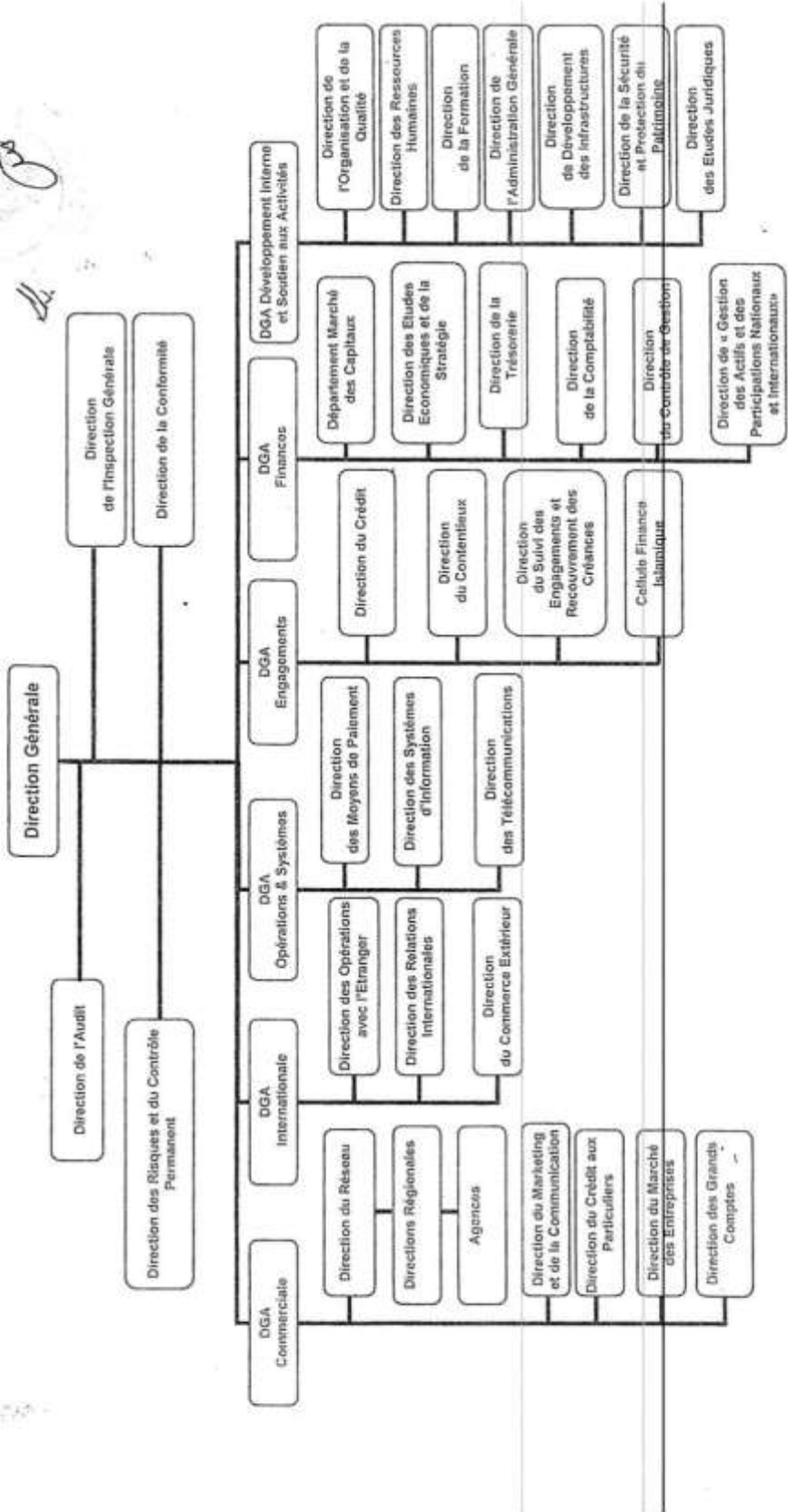
Oubekens Dames

Mme. MERKAT Meriam
née BELKACEM
Chef de Service Central

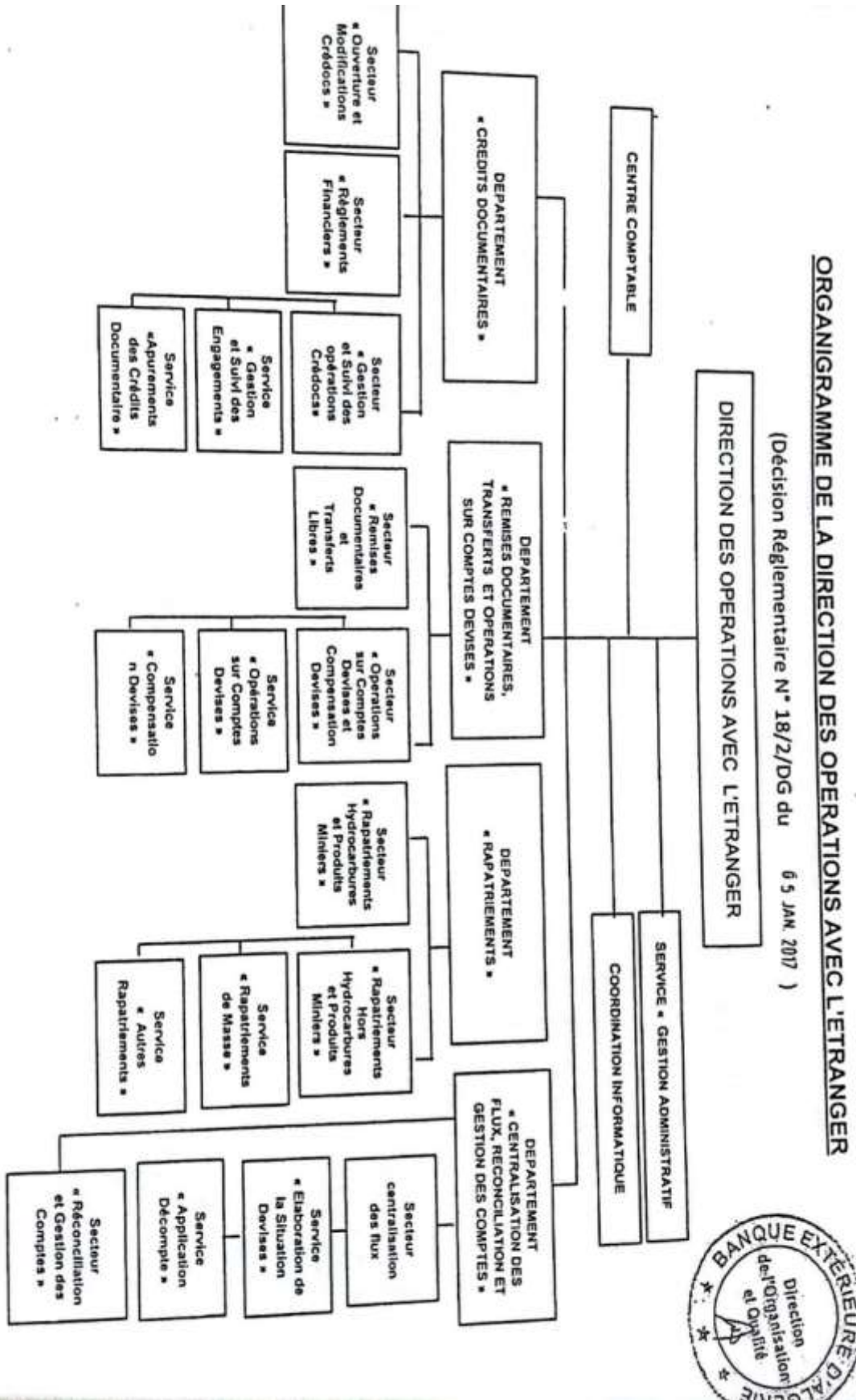
ANNEXE 05: l'organigramme général de la BEA

16

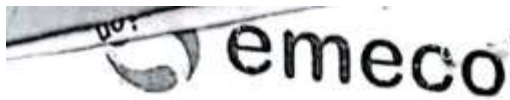
ORGANIGRAMME GENERAL CIBLE DE LA BANQUE
(DR N°02/2021 du ...)



ANNEXE 06: l'organigramme de la direction des opérations avec l'étranger



ANNEXE 07: la facture proforma domiciliée



FACTURA PROFORMA

AT [REDACTED], SPA
 NIF: 000516096993964
 10, RUE IBRAHIM HADJRESS BENI-MESSOUS
 16206 ALGER (ALGERIA)

| FECHA | Nº DOCUMENTO | Nº CLIENTE | N.I.F. | Nº VENDEDOR |
|----------|--------------|------------|----------------|-------------|
| 22/04/21 | 4 | 275 | 00516096993964 | 0 |

| CÓDIGO | DESCRIPCIÓN | IVA | DT | CANT. | P. UNITARIO | IMPORTE |
|--------|---|-----|----|-------|-------------|------------|
| | N/OFFRE: 1002/21 rev.2 STATION DE TRAITEMENT DES EAUX DE REJET (ÉVAPORATION SOUS-VIDE-TECHNOLOGIE CONCENTRA EV) PAYS-D'ORIGINE: ESPAGNE PAYS DE PROVENANCE: ESPAGNE INCOTERM: FOB PORT DE BARCELONE PAIEMENTS: LETTRE DE CRÉDIT SELON LES CONDITIONS SUIVANTS: - 15% du montant de la Facture Pro Forma à l'ouverture de la LC contre garantie indirecte de restitution d'avance délivrée par une banque de premier rang. 37 273,2 - 75% payable à 30 jours à partir de la date du connaissement maritime contre documents de livraison conformes. 136 966,12 - 10% de la facture définitive contre acceptation et signature des deux parties du Procès-Verbal de réception définitive avec un maximum de 60 jours suivant la mise en marche de l'équipement. 24 911,50 | | | 1,00 | 249.155,00 | 249.155,00 |

Banque Extérieure d'Algérie
AGENCE CHÉRAGA VILLE (04)

16/03/19 2021 10 000 30 EUR

Le:

Helen
a
Jornet

| S. IMPORTES | B. IMPONIBLE | I.V.A. | TOTAL |
|-------------|--------------|--------|----------------|
| 249.155,00 | 249.155,00 | | EUR 249.155,00 |

| FORMA DE PAGO | BANCO | VENCIMIENTOS | IMPORTE |
|---------------|--|--------------|------------|
| CONTADO | CAIXABANK ES1121001025550200208426 CAIXESBXXXX | 22/04/21 | 249.155,00 |

Ingeniería Mediambiental i Ecològica, S.L. NIF: B-32.322.946
 Pol. Ind. Pla de Llerona C/ França, 24 - 03520 Les Franqueses del Valls - Barcelona
 Tel. 93.840.50.80 www.emeco.es e-mail administraci6n: helen@emeco.es

ANNEXE 08: la facture commerciale domiciliée



SPA AT PHARMA
 NIF: 000516096993964
 10, RUE IBRAHIM HADJRESS BENI-MESSOUS
 16206 ALGER (ALGÉRIE)

FACTURA

| FECHA | Nº DOCUMENTO | Nº CLIENTE | N.I.F. | Nº VENDEDOR |
|----------|--------------|------------|----------------|-------------|
| 17/05/22 | A-22302/2 | 275 | 00516096993964 | 0 |

| CÓDIGO | DESCRIPCIÓN | IVA | DT | CANT. | P. UNITARIO | IMPORTE |
|--------------------|---|-----|----|-------|-------------|------------|
| | <p>SUMA ANTERIOR 15% d'avance déjà reçus soit 37.373,25,-€</p> <p>75% payable contre présentation de documents d'exposition conformes, soit 186.866,25,-€</p> <p>10% payable contre présentation d'un PV signé par les deux parties, soit 24.915,50,-€</p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  </div> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;"> <p><small>HELENA JORMET - FINANCIER MANAGER - Ingeniería Mediambiental Ecológica, SL</small></p> <p><small>Formato digitalizado por HELENA JORMET - FINANCIER AEM/AGZ - Empresa Mediambiental Ecológica, SL Fecha 20/06/22 08:42:45 +02:00</small></p> </div> | | | | | |
| S. IMPORTES | | | | | | |
| 249.155,00 | | | | | EUR | 249.155,00 |

ANNEXE 09: la liste de colisage



Liste emballage SPA AT PHARMA

Enginyeria Mediambiental i Ecològica, S.I
C/França 24, Polínd. Pla de Llerona
08520 Les Franqueses del Vallès - Barcelona

NUMERO NIF DU DONNEUR D'ORDRE SOIT 00051609693964
LETRE DE CREDIT NUMERO : 004ICD0004021099

Commande N° GSI-6-100521 Date de collecte 17/05/2022
Custom Tarif 8419
Conteneur ARKU1205372-TLCU7087335
Sceau 1159072-534128

Fournisseur Client
Enginyeria Mediambiental i Ecològica, S.I SPA AT PHARMA
C/França 24, Polínd. Pla de Llerona Hay Oued Rihane RN n° 04
08520 Les Franqueses del Vallès - Barcelona Khemis Miliana - Ain Delfia - Algérie

| Package N° Total | Conteneur | Dimensions (m) | | | Poids (kg) | | Description des marchandises et remarques |
|---------------------|-----------|----------------|----------|---------|------------|------|--|
| | | longueur | Largueur | Hauteur | brut | net | |
| 1 | 20" OT | 4,38 | 1,7 | 3 | 3870 | 3140 | Évaporateur PC F 12 FF3 (S/N 71792108)+ heat pump module |
| 3 | | 1,2 | 0,8 | 1 | 131 | 45 | Pieces rechange évaporateur |
| 2 | | 3,86 | 1,7 | 2,02 | 1600 | 1100 | Évaporateur PC F 12 FF3 (S/N 71792108)+ boiler+connection pipe |
| 4 | 40" OT | 6 | 0,5 | 0,5 | 192 | 187 | Tuyaux PVC, profilé métallique, rajiband |
| 5 | | 2 | 1 | 1,2 | 347 | 262 | Armoire électrique, structure métallique, pompe doseuse, pompe centrifugeuse, souffleur, filtres |
| 6 | | 1,2 | 0,8 | 1 | 176 | 153 | Vannes, coudes, raccords PVC ... |
| 7 | | 4,5 | 1,43 | 1,6 | 405 | 405 | Réservoir homogénéisation |
| 7 | | | | | | | |

Firmado digitalmente por
HELENA JORNET -
FINANCIAL MANAGER
- Enginyeria
Mediambiental i
Ecològica, S.L.
Fecha: 2022.05.23 11:06:16
+0200'

ANNEXE 11: certificat d'origine

| | | |
|---|--|--|
| <p>1. Expedidor, Expéditeur, Expéditeur, Consignor المرسل 发货人</p> <p>B62322946 ENGINYERIA MEDIAMBIENTAL I ECOLOGICA SL CALLE FRANÇA 24 POL.IND.PLA DE LLERONA 08520 LES FRANQUESES DEL VALLES BARCELONA</p> | <p>NÚM. 731201-CC</p> <p>COC-551720</p> | <p>1 / 1</p> <p>ORIGINAL</p> |
| <p>2. Destinatarí, Destinataire, Destinataire, Consignee المرسل اليه 收货人</p> <p>SPA AT PHARMA 10, RUE IBRAHIM HADJRES BEHL-MESSOUS 16206 - ALGER- ALGÉRIE NIP: 00516096993964 NUMERO CREDIT DOCUMENTAIRE: 004ICD0004021099</p> | <p>COMUNITAT EUROPEA COMUNIDAD EUROPEA COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY الجماعة الأوروبية 欧洲共同体</p> <p>CERTIFICAT D'ORIGEN CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN شهادة المنشأ 原产地证明</p> | |
| <p>4. Informacions relatives al transport (Opcional) Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa) Informations relatives au transport (Mention facultative) Transport details (Optional) مرسلة بواسطة 运输情况</p> <p>TRANSPORTE MARITIMO</p> | <p>3. País d'origen, Pais de origen, Pays d'origine, Country of origin المنشأ بلد 原产国</p> <p>ESPAGNE</p> | <p>5. Observacions, Observaciones, Remarques, Remarks ملاحظات 备注</p> <p>NÚMERO DE LA FACTURE A-22302</p> |
| <p>6. Número d'ordre, marques, numeració, nombre i naturalesa dels paquets, designació de les mercaderies N° de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías N° d'ordre, marques, numeros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises Item number, marks, number and kind of packages, description of goods مواصفات البضاعة: رقم التسلسل، العلامة، رقم البضود، عدد وطبيعة البضود 序号: 商标: 号码: 包装件数量和性质: 商品种类</p> <p>N° 1 Evaporateur PC F12ff3 + heat pump module (Italia) N° 2 Evaporateur PC F12ff3 + boiler+connection pipe (Italia) N° 3 Pieces rechange évaporateur (España) N° 4 Tuyaux PVC, profile metalique, rajiband (España) N° 5 Armoire électrique, structure métallique, pompes,souf.filtres(Esp N° 6 Vannes, coudes, raccords PVC (España) N° 7 Réservoir homogénéisation</p> | <p>7. Quantitat Cantidad Quantitat Quantity الكمية 数量</p> <p>poids net 3140 poids net 1100 poids net 45 poids net 187 poids net 259 poids net 153 poids net 405</p> | |
| <p>8. L'autoritat sotassignada certifica que les mercaderies descrites més amunt són originàries del país que figura a la casella nòm. 3 La autoridad que suscribió certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla nº 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n° 3 The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 تشهد السلطة المرفقة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证书当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家</p> <p>BARCELONA a 24 de mayo de 2022</p> <p>Lloc i data de l'expedició, nom, signatura i segell de l'autoritat competent Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority مسمى السلطة المرفقة، وتاريخ وتوقيع وحجم الختم</p> <p>CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ, INDÚSTRIA I NAVEGACIÓ DE BARCELONA</p> | | |

Autenticable mediante código seguro de verificación/Verificable by safe Code Verification
 EnVA: https://reportib0320.comercat.es/verification 391ee953829c9fddee3caa8586ae6e4df

ANNEXE 12: le connaissement maritime (B/L)

| | | | | | |
|--|----------------------------|--|--|---|-------------|
| SHIPPER MECNOSUD S.R.L. ZONA INDUSTRIALE VALLE UFITTA 83040 FLUMERI (AV) ITALY | | ORIGINAL BILL OF LADING | | VOYAGE NUMBER 0HWHCE1MA | |
| CONSIGNEE A L'ORDRE DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE AGENCE ROUIBA 006 | | | | BILL OF LADING NUMBER GEN1858799 | |
| NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify SARL FROID ET CHAUD DU NORD CITE OULED BELHADI SECTION 03 NR 88 HAMMADI-BOUMERDES ALGERIE. NIF: 000016001322583 | | EXPORT REFERENCES | |  | |
| CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 086 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arènes - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille | | | | | |
| PRE CARRIAGE BY* | PLACE OF RECEIPT* | FREIGHT TO BE PAID AT | NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING | | |
| | GENOA | | THREE (3) | | |
| VESSEL | PORT OF LOADING | PORT OF DISCHARGE | FINAL PLACE OF DELIVERY* | | |
| DELPHIS BOTHNIA | PORT ITALIE SALERNO | PORT ALGER | | | |
| MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS | NO AND KIND OF PACKAGES | DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN | GROSS WEIGHT CARGO | TARE | MEASUREMENT |
| FCIU5326448 SEAL 1018918 | 1 x 20ST | 50 PALLETS 84381010 (HS) CFR PORT ALGER INCOTERM 2020 EXPEDITION DE: LAMINOIR SMS00-V .400/50-60/3 SANS TABLE ET SANS ACCESSOIRES QUANTITE 50PCS SUIVANT FACTURE PROFORMA NR 1683 DU 18/02/2025. IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NR. 0061CD2500583099 ISSUED ON 250226 TOTAL PKGS 50 PK FREIGHT PREPAID DISCHARGE PORT AGENT: CMA CGM ALGERIA QUARTIER DES AFFAIRES Continued on Next Sheet | 5850.000 | 2180 | 25.000 |
| Sheet 1 of 3 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE. | | | | | |
| ADDITIONAL CLAUSES | | | | | |
| 4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility | | York-Antwerp rules, 2004 | | | |
| 5. FCL | | 218. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge. | | | |
| 77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff | | 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel. | | | |
| 153. All expenses, including but not limited to overtimes/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account. | | 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 60 of applicable Algerian budget bill 2000 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant. | | | |
| 179. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODCY Alarco at Rouiba. Container delivered from ODCY Alarco are transferred from Algiers Port by truck or air transferred from Bejaia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility. | | 249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in | | | |
| 185. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 88-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge. | | | | | |
| 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(7) shall exclude the application of the | | | | | |
| RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or 1 indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (with prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. | | | | | |
| All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the port where the defendant has his registered office. | | | | | |
| In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. | | | | | |
| (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE) | | | | | |
| PLACE AND DATE OF ISSUE | GENOA | 23 APR 2025 | SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ITALY as agents for the carrier CMA CGM S. A. | | |
| SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING | | |  | | |

Table des matières

Remerciements

Résumés

Abstract

ملخص

| | |
|---|-----|
| Liste des tableaux..... | I |
| Liste des figures..... | II |
| Liste des sigles et abréviations..... | III |
| Sommaire..... | V |
| introduction général..... | 1 |
| Chapitre 01 : place des systèmes bancaires mondiaux dans le commerce international..... | 4 |
| Introduction du chapitre 01..... | 5 |
| 1. Section1: Définition et Historique évolutif du commerce international..... | 6 |
| 1.1. Définition du commerce international..... | 6 |
| 1.2. L'évolution du commerce international..... | 6 |
| 1.2.1. Le commerce mondial dans la période 1800 à 1937..... | 7 |
| 1.2.1.1. La répartition géographique des échanges..... | 7 |
| 1.2.1.2. La structure par produits des échanges..... | 8 |
| 1.2.2. Le commerce mondiale entre 1945 et 1980..... | 9 |
| 1.2.3. Le commerce mondial entre 1980 et 2000..... | 10 |
| 1.2.4. Le commerce mondial depuis 2001 à nos jours..... | 11 |
| 2. Section 2 : Les techniques de paiement du commerce international..... | 14 |
| 2.1. Le Transfert libre (Virement SWIFT)..... | 14 |
| 2.1.1. Définition du Transfert libre (Virement SWIFT)..... | 14 |
| 2.1.2. Cadre réglementaire du Transfert libre (Virement SWIFT)..... | 15 |
| 2.1.3. Processus de l'opération du Transfert libre (Virement SWIFT)..... | 15 |
| 2.1.4. Les Avantages du Transfert libre (Virement SWIFT)..... | 16 |
| 2.1.5. Les Inconvénients de Transfert libre (Virement SWIFT)..... | 17 |
| 2.2. La remise documentaire (REMDOC)..... | 17 |
| 2.2.1. Définition de la remise documentaire (REMDOC)..... | 17 |
| 2.2.2. Cadre réglementaire de la remise documentaire (REMDOC)..... | 18 |
| 2.2.2.1. Au niveau national..... | 18 |
| 2.2.2.2. Au niveau mondial..... | 18 |
| 2.2.3. Les parties prenantes de la remise documentaire..... | 19 |
| 2.2.4. Les formes de réalisation de la remise documentaire..... | 19 |
| 2.2.5. La procédure d'une remise documentaire..... | 20 |
| 2.2.6. Les avantages de la remise documentaire..... | 21 |
| 2.2.7. Les Inconvénients de la remise documentaire..... | 21 |
| 2.3. Le crédit documentaire (CREDOC)..... | 22 |

| | | |
|------------|--|----|
| 2.3.1. | Définition du crédit documentaire (CREDOC)..... | 22 |
| 2.3.2. | Cadre réglementaire du crédit documentaire (CREDOC)..... | 22 |
| 2.3.2.1. | Au niveau national..... | 22 |
| 2.3.2.2. | Au niveau international..... | 23 |
| 2.3.3. | Les intervenants du crédit documentaire (CREDOC)..... | 23 |
| 2.3.4. | Les formes du crédit documentaire..... | 24 |
| 2.3.5. | Les modes de réalisation d'un crédit documentaire..... | 26 |
| 2.3.6. | Les crédits documentaires spéciaux | 28 |
| 2.3.6.4. | Le crédit documentaire renouvelable « REVOLVING »..... | 30 |
| 2.3.6.5. | La lettre de crédit « STAND-BY »..... | 31 |
| 2.3.6.5.2. | La mise en jeu de la lettre de crédit « STAND-BY »..... | 31 |
| 2.3.7. | Le déroulement d'un crédit documentaire | 31 |
| 2.3.8. | Les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire | 35 |
| 3. | Section 3 : Les garanties et les risques liés au commerce international..... | 37 |
| 3.1. | Les risques liés au secteur bancaire | 37 |
| 3.1.1. | Définition du risque | 37 |
| 3.1.2. | La nature des risques..... | 37 |
| 3.2. | Les garanties financières..... | 39 |
| 3.2.1. | Définition de la garantie financière | 40 |
| 3.2.2. | Les différentes modalités de mise en œuvre de la garantie bancaire internationale..... | 40 |
| 3.2.3. | Les principaux types de garanties bancaires internationales | 42 |
| | Conclusion du chapitre 01 | 46 |
| | Chapitre 02 : État des lieux du systèmes bancaire en Algérie..... | 47 |
| | Introduction du chapitre 02..... | 48 |
| 1. | Section 01 : Présentation du système bancaire algérien | 49 |
| 1.1 | Le fonctionnement du système bancaire | 49 |
| 1.1.1. | Définition de la banque | 49 |
| 1.2. | Evolution de système bancaire algérien | 51 |
| 1.2.2. | Présentation du système bancaire algérien depuis 1990 à nos jours | 54 |
| 2. | Section 02 : La structure du système bancaire algérien | 58 |
| 2.1. | Les composantes du système bancaire algérien..... | 58 |
| 2.1.1. | Réformes du secteur bancaire algérien | 58 |
| 2.1.2. | Les acteurs du système bancaire et monétaire algérien | 59 |
| 2.1.2.1. | Présentation de l'organisation et du fonctionnement de la Banque d'Algérie..... | 59 |
| 2.1.3. | Les banques et les établissements financiers..... | 61 |

| | | |
|----------|---|----|
| 2.1.4. | L'Association des Banques et Etablissements Financiers (ABEF)..... | 68 |
| 2.1.5. | La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM)68 | |
| 3. | Section 03 : Les enjeux et risques dans le secteur bancaire en Algérie..... | 70 |
| 3.1. | Définition du risque bancaire | 70 |
| 3.2. | La gestion des risques bancaires (un enjeu clé pour la stabilité financière)..... | 70 |
| 3.2.1. | Règlement n°11-08 de la Banque d'Algérie (28 juin 2011) | 71 |
| 3.3. | Risques communs aux banques islamiques et conventionnelles..... | 73 |
| A. | Risque de crédit | 73 |
| B. | Risque de marché | 73 |
| C. | Risque opérationnel..... | 74 |
| D. | Risque de liquidité | 74 |
| E. | Risques financiers..... | 74 |
| F. | Risque stratégique | 75 |
| G. | Les autres risques | 76 |
| | Conclusion du chapitre 02 | 77 |
| | Chapitre 03 : Analyse des stratégies de la BEA pour minimiser les risques de non-paiement.... | 79 |
| | Introduction du chapitre 03..... | 79 |
| 1. | Section 01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie | 80 |
| 1.1. | Présentation générale de la BEA | 80 |
| 1.1.1. | Organisation de la Banque Extérieur d'Algérie | 81 |
| 1.1.2. | Les missions de la Banque Extérieur d'Algérie | 81 |
| 1.1.3. | Rôle et objectives de la Banque Extérieur d'Algérie..... | 82 |
| 1.2. | Présentation de la structure de Direction des opérations avec l'étranger | 83 |
| 1.2.1. | Les missions générales de la Direction des opérations avec l'étranger | 83 |
| 1.2.2. | Activités de la Direction des opérations avec l'étranger | 83 |
| 1.2.3. | Organisation de la Direction des Opérations avec l'Étranger..... | 84 |
| 1.2.3.2. | Département des Remises Documentaires, Transferts et Opérations sur Comptes Devises | 84 |
| 2. | Section 2 : Présentation de la démarche méthodologique de la recherche..... | 87 |
| 2.1. | Démarche méthodologique de l'analyse qualitative..... | 87 |
| 2.1.1. | Sélection et présentation de l'échantillon qualitatif | 88 |
| 2.1.2. | Méthodologie de traitement des entretiens qualitatifs | 89 |
| 2.1.3. | L'outil utilisé pour la recherche qualitative..... | 91 |
| 2.1.4. | Justification de la méthode utilisée..... | 91 |
| 2.2. | Démarche méthodologique de l'analyse quantitative | 91 |

| | | |
|--------|--|-----|
| 2.2.1. | Méthodologie de traitement des données | 92 |
| 3. | Section 03 : Présentation et discussion générale des résultats | 94 |
| 3.1. | Présentation des résultats qualitative..... | 94 |
| 3.1.1. | Présentation des axes de l'analyse qualitative | 94 |
| 3.1.2. | Codage initial des données issues des entretiens..... | 97 |
| 3.1.3. | Développement des thèmes et sous-thèmes | 98 |
| 3.1.4. | Interprétation des résultats de l'étude qualitative | 99 |
| 3.2. | Présentation des résultats quantitatives..... | 99 |
| 3.2.1. | Client D – Secteur des hydrocarbures..... | 100 |
| 3.2.2. | Client R – Hors hydrocarbures | 101 |
| 3.2.3. | Client Z – Hors hydrocarbures..... | 102 |
| 3.2.4. | Client K – Hors hydrocarbures | 104 |
| 3.2.5. | Client H – Nouveau exportateur..... | 105 |
| 3.3. | Discussion des résultats (triangulation) | 107 |
| 3.3.1. | Rôle central de la confiance et de l'expérience export | 107 |
| 3.3.2. | Cohérence entre les discours institutionnels et les pratiques opérationnelles .. | 108 |
| 3.3.3. | Limites et complémentarité des approches..... | 108 |
| 3.3.4. | Recommandations pratiques..... | 108 |
| 3.3.5. | Recommandations à la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) | 109 |
| 3.3.6. | Recommandations aux exportateurs algériens | 109 |
| 3.3.7. | Recommandations aux pouvoirs publics et régulateurs | 109 |
| | Conclusion du chapitre 03 | 111 |
| | Conclusion général..... | 112 |
| | Bibliographie..... | 115 |
| | Liste des annexes | 119 |
| | Annexes..... | 120 |
| | Table des matières | 142 |