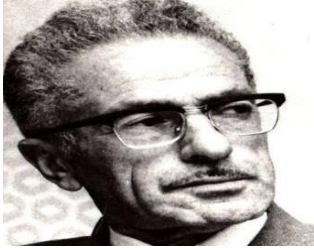


Université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou



Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de
Gestion



Mémoire de fin de cycle

*En vue de l'obtention du Diplôme de Master en
Sciences économiques*

Spécialité : Economie Monétaire Et Bancaire

Thème

*Mode de paiement et le rôle bancaire dans le processus de
déroulement de la transaction à l'international.*

*(Cas d'une opération d'importation par crédit
documentaire au sein de la société Générale Tizi-Ouzou)*

Réalisé par :

Ghobriouen Leila

Oumsalem Kenza

Encadré par :

Mr. Hocine Sam M.C.A UMMMTO

Devant le jury :

Oussaid Aziz Président M.A.A UMMTO

Ouazzi Azzedine Examineur M.A.A UMMTO

Promotion : 2021/2022

Remerciements

Au terme de ce travail,

Je tiens à présenter

Mes vifs remerciements pour notre chef de spécialité

-Mr Hocine Sam- pour toutes ses contributions et efforts qu'il a fournis durant tout le long de la formation à son achèvement, pour son apport en tant qu'enseignant, ses compétences et disponibilité en tant qu'encadrant ; à -Mr Khames- pour la formation de qualité qu'il nous a offert cette année, Je tiens à remercier -Mr Edjekouane Mouloud- pour son encadrement tout au long de notre stage au sein de « La Société Générale ».

Mes remerciements vont pour tous mes enseignants et enseignantes de la faculté des sciences économiques qui de la loin ou de prêt m'ont permis aujourd'hui d'arriver au terme de ma formation et de réaliser mon rêve avec un diplôme à la main et un savoir précieux.

Leila

Kenza

Dédicaces

C'est avec une profonde gratitude que je dédie ce modeste travail de fin d'étude à mes chers parents, pour tous les efforts qu'ils ont consentis jusqu' 'à ce jour pour me permettre de gravir ses échelons vers la réussite, pour tous ses précieux conseils émanant de bonne foi, pour tous ses sacrifices qui aujourd'hui ont portés leurs fruits

Je le dédie à mes précieux amis et amies, qui ont su être là pour moi dans mes heures les plus sombres, je le dédie particulièrement à cette personne qui n'a jamais cessé de croire en moi et qui a su me tirer vers le haut malgré moi à ma chère amie Mina, Je le dédie à cette personne qui a veillée à mes côtés jusqu'à l'aboutissement de ce travail et qui a toujours su trouver les mots pour m'encourager à ne rien lâcher à mon cher Sami, je tiens également à le dédier à tous mes enseignants et enseignantes en guise de reconnaissance pour tous leurs efforts et apports.

Leila

Sommaire

Introduction Générale

Chapitre I : approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

Section01 : Présentation des moyens de paiement à l'international

Section02 : Les instruments de paiement à l'international

Section03 : Du risque à sa gestion

Chapitre II : Techniques de financement des opérations internationales

Section01 : Les limites des instruments de paiements classiques

Section02 : La domiciliation bancaire

Section03 : Les techniques de paiements à l'international

Chapitre III Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la société Générale Algérie

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (Société Générale Algérie)

Section 02 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

Section 03 : déroulement de l'opération d'importation par Crédit Documentaire au sein de la Société Générale Algérie

Conclusion Générale

Liste des abréviations

- 1 **ACP** : Agence clientèle patrimoniale.
- 2 **B2B** : business to business.
- 3 **BCE** : Banque centrale européenne.
- 4 **BDL** : Banque de développement locale.
- 5 **BFR** : Besoin en fond de roulement.
- 6 **BNA** : Banque national d'Algérie.
- 7 **BRI** : Banque des règlements internationaux.
- 8 **C.I** : Commerce International.
- 9 **CCI**: Chambre De Commerce International.
- 10 **CF** : Cost and Freight.
- 11 **COFACE** : Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur.
- 12 **CPA** : Le crédit populaire d'Algérie.
- 13 **CREDOC** : Crédit Documentaire.
- 14 **CTRF** : Centre de traitement des renseignements financiers.
- 15 **DGEN** : Direction Générale de l'économie numérique.
- 16 **DGTPE** : Direction générale du Trésor et de la politique économique.
- 17 **FOB** : Free on board.
- 18 **GATT** : General Agreement on Tariffs and Trade.
- 19 **Incoterms**: International Commercial Terms.
- 20 **L/C**: Lettre de Crédit.
- 21 **LCR** : Lettre de change relevée.
- 22 **LCR** : LiquidityCoverage Ratio.
- 23 **LFC** : Loi de Finances Complémentaire.
- 24 **LTA** : Lettre de Transport Aérien.
- 25 **NOEI** : Nouvel ordre économique international.
- 26 **NSFR** : Net Stable Funding Ratio.
- 27 **OCDE** : Organisation de coopération et de développement économiques.
- 28 **PME** : petite et moyenne entreprise.
- 29 **REMDOC** : Remise documentaire.
- 30 **RETAIL** : Commerce de détail.
- 31 **ROC** : Risque opérationnel constaté.
- 32 **RUU**: Règles et Usances Uniformes.
- 33 **SGA** : Société Générale Algérie.
- 34 **SWIFT**: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
- 35 **TICR** : Le taux d'intérêt commercial de référence.
- 36 **TPE** : Très petites entreprises.
- 37 **TVA** : Taxe sur Valeur Ajouté.

Liste des figures

| | | |
|----|--|-----|
| 1 | Schéma représentatif du règlement d'une opération par billet à l'ordre..... | 22 |
| 2 | Schéma Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change..... | 25 |
| 3 | Schéma représentatif d'une opération accomplie par remise documentaire..... | 63 |
| 4 | Schématisation des mécanismes de déroulement d'un Crédit documentaire..... | 71 |
| 5 | Schéma simplifié d'une opération de paiement par transfert libre..... | 79 |
| 6 | Schéma représentatif d'une opération d'affacturage..... | 86 |
| 7 | Schéma représentatif d'un crédit fournisseur..... | 90 |
| 8 | Schéma Représentatif du forfaitage..... | 98 |
| 9 | Schéma représentatif de l'Organigramme de la Société Générale Algérie..... | 107 |
| 10 | Schéma représentatif de l'Organigramme de la Société Générale Tizi-Ouzou..... | 110 |

Liste des tableaux

1. **Tableau n° 01** : Dates historiques du développement de la gestion des risques
.....29
2. **Tableau n° 02** : Techniques de couverture du risque de change.....46
3. **Tableau n° 03** : Les différents acteurs de la détection des anomalies et leurs
qualités d'intervention au sein du groupe Société Générale Algérie.....47
4. **Tableau n° 04** : *Procédure de domiciliation des importations*.....55
5. **Tableau n° 05** : Numéro de domiciliation des exportations.....56
6. **Tableau n° 06** : Tableau récapitulatif La différence entre le CREDOC et la
REMDOC.....76
7. **Tableau n° 07** : commission de domiciliation et taxes relative à l'opération
.....122
8. **Tableau N° 08** : Tableau récapitulatif des commissions d'ouverture du CREDOC
à l'import.....123

Introduction générale

Au cours des dernières décennies, la sphère financière mondiale et le secteur bancaire particulièrement ont connu de profondes métamorphoses issues de la mondialisation et de la libéralisation économique et financière et du mouvement global dû aux avancées technologiques, en effet, l'ouverture des économies à l'échelle planétaire a intensifié les échanges entre les différents marchés économiques de plusieurs pays du monde, cette ouverture s'est accompagnée par une importante série de modifications structurelles considérables du monde de la banque et de la finance, à ce sujet des changements ont été entrepris dans le but de renforcer et améliorer la qualité des services offerts par les institutions financières et bancaires et remédier à leurs faiblesses en apportant des remaniements considérables aux modes et systèmes de paiement, à ce titre, une importante accélération des processus d'échanges de biens et de services a été enclenchée et ce, à l'international.

Cette démarche est concrétisée et renforcée par des inventions technologiques et des innovations financières diverses des moyens de paiement notamment par la dématérialisation de ses derniers.

L'intégration de l'économie à l'échelle mondiale a permis à certains pays de promouvoir et consolider leurs puissances économiques grâce aux institutions bancaires qui demeurent comme acteur indétrônable dans les secteurs économiques en matière de financement qui à l'instar de la BRI (Banque de règlements internationaux) ont développés des stratégies de déploiement à l'international, dans ce contexte les banques se sont lancées dans un vaste projet de réformes et de modernisation de leurs infrastructures et du fonctionnement de leurs systèmes de paiement.

Le secteur bancaire a toujours été au centre des échanges extérieurs, cherchant à faciliter et à répondre au mieux aux opérateurs dans la réalisation des opérations commerciales internationales.

Les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, et spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'ils impliquent.

Ces opérations seront des paiements, pour lesquels les banques réaliseront des transferts de devises, des changes, et couvriront éventuellement les risques de ces changes. Ce seront aussi et surtout des crédits qu'ils soient consentis en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, à court, moyen ou long terme, qu'ils soient liés à des opérations

commerciales ou qu'ils réalisent des financements internationaux indépendants. Comme tout vendeur, l'exportateur encourt le risque de non-paiement ou paiement tardif.

Pour y faire face, plusieurs moyens de financement s'offrent à lui dans le but de lui permettre le recouvrement de sa créance.

Parmi ces techniques de financement des échanges internationaux qui sont multiples, nous y trouvons le crédit documentaire et la remise documentaire, qui sont des mécanismes qui répond généralement au désir du vendeur d'être payé au comptant et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement.

La monnaie a toujours été au cœur des préoccupations de l'être humain depuis la nuit des temps, c'était un présent convoité par toute personne désirant effectuer des transactions payante passant ainsi du troc aux cartes de crédits et plateformes de paiement, les instruments de paiement ont connu un long processus d'évolution et de réformes au fil du temps pour donner naissance à la forme que nous connaissons aujourd'hui qui peuvent être plus attrayants que les formats de paiement traditionnels.

Les instruments de paiement sont des supports délivrés par une banque ou par un établissement de paiement, ils permettent à leur possesseur d'utiliser de la monnaie en vue de réaliser un achat, une transaction, un investissement, régler une dette ou même réaliser une épargne.

Avec l'ouverture du secteur économique et financier de certains pays sur le reste du monde, les banques ont dû adapter leurs systèmes et moyens de paiement de manière à ce qu'ils soient adéquats et efficace face aux attentes du reste du monde, des mesures de sécurité supplémentaires ont été introduite en terme de gestion des risques liés aux échanges internationaux dans la mesure de prévention contre les crises et autres débordement financiers.

1. Problématique de recherche

Cette recherche a comme objet les différents modes de paiement et le rôle de la banque lors du déroulement des transactions à caractère international ainsi que sa gestion des risques de manière distinctif.

Nous avons choisis le groupe SGA, afin de donner un exemple plus concret et vivant sur les techniques de financement à l'international plus particulièrement Le crédit documentaire.

Compte tenu de ce que nous avons avancés dans cette présente introduction et en référence au thème sur lequel est accès notre travail de recherche ainsi que son objet, notre problématique sera énoncée de la façon suivante :

Comment les banques procèdent elles au règlement des échanges internationaux et quels sont les instruments de paiement employés dans ce processus et quel est leurs rôle dans ces échanges avec l'extérieur ?

A partir de la question pivot que nous avons dégagé ci-dessus, d'autres interrogations secondaires peuvent être posé dans le but de rapporter plus de lumière à la problématique principale à savoir :

- Du troc aux plateformes de paiement, quels sont les processus qu'a connus la monnaie préhistorique au cours de son acheminement vers la forme que nous connaissons aujourd'hui ?
- Quelles sont les procédures à suivre pour exécuter une transaction à l'international dans le cas d'un crédit ou remise documentaire ?
- Quels sont les risques auxquelles les banques sont exposées et comment ses dernières gèrent-elles leur gestions des risques ?

2. Objectifs de la recherche

Scinder en trois chapitres principaux, ce travail vise trois objectifs bien distincts,

Dans un premier lieu, notre objectif sera axé sur une présentation globale des différents moyens de paiement, nous allons par ailleurs tenter de donner une définition universelle aux moyens de paiement et ainsi offrir une vision globale qu'approfondi sur ses derniers, leurs évolution à travers le temps, leurs utilité ainsi que leurs classement en terme d'utilisation entre hier et aujourd'hui ; nous allons approfondir nos recherches en terme d'évolution des moyens de paiement cette fois ci à l'international, par faute d'éloignement et de crises économiques mondiales de plus en plus fréquentes, le risque d'impayé en terme de commerce international et recouvrance de créance a décuplé à travers les années, il importe de choisir le moyen de paiement le plus convenable en considérant le niveau de sécurité qu'il apporte, sa simplicité d'utilisation et sa rapidité d'exécution. Toute banque est exposée à un risque, dans ce contexte

nous allons analyser les différents risques bancaires, leurs gestions au seins des banques en évoquant le contenu du dispositif de Bale en matière d'identification, d'évaluation, de maitrise et de contrôle et de gestion des risques bancaires.

Le deuxième objectif est porté sur les techniques de financement du commerce extérieur. Etant d'une complexité et incertitude qui nécessite des mesures de sécurité, il d'autant plus nécessaires de connaitre les modes de paiement adéquat pour chaque situation en fonction de son niveau de complexité, d'utilité et d'apport. Chaque technique de paiement présente ses avantages mais aussi ses inconvénients, et ce sur le long, moyen et court terme. Il est donc nécessaire de bien comprendre les mécanismes des opérations bancaires ayant pour but le financement des transactions commerciales. Les techniques de financement sont déterminées sous forme de crédit accordé à l'opérateur économique dans le but de lui faciliter l'opération.

Le troisième et dernier objectif de notre recherche sera consacré à la partie pratique de notre travail, la société générale Algérie est caractérisé par son libre transfert à l'international, étant l'un des moyens de paiement les plus utilisés et les plus sûre pour une transaction à l'international, nous allons analyser les différents aspects du crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la banque, passant de l'aspect juridique à leurs définition et exécution.

3. Méthodologie de recherche

Notre travail se situe dans le cadre théorique des « modes de paiement et le rôle bancaire dans le processus de déroulent de la transaction à l'international » celui-ci considère que le rôle de la banque va au-delà du simple intermédiaire financier, avec la libéralisation économique, les moyens de paiements ont évolués pour être plus performants, et plus sécurisés. De leurs côtés les établissements financiers ont renforcés leurs systèmes de sécurité en termes de gestion des risques.

La démarche entreprise dans le cadre de la réalisation de ce travail repose sur deux méthodes.

La première repose sur une démarche théorique en se référant sur un ensemble de travaux qui ont étudié l'évolution des moyens de paiement à travers le temps ainsi que les risques encouru par les banques dans l'optique de financement de transaction à l'international.

La seconde méthode repose sur une démarche empirique. En analysant et recueillant des données provenant du groupe SGA, nous allons illustrés avec les éléments recueillis au sein de cet établissement une opération de paiement avec le cas d'une remise documentaire et celui du crédit documentaire.

Ici nous allons tenter de démontrer qu'au-delà du rôle traditionnel d'intermédiaire financier, avec l'ouverture des économies sur le reste du monde, les banques ont pris une place beaucoup plus importantes dans le secteur économique que financier.

Le développement d'une gestion du risque plus approprié, des moyens de paiement plus adéquats.

4. Structure de recherche

Pour répondre à la question principale, ainsi qu'aux questions secondaires, nous avons réalisé un travail divisé en trois chapitres.

Le premier chapitre porte sur « l'approche conceptuelle des modes et moyens de paiement ». Il comprend une première section qui englobera les différents moyens de paiements, leurs définition, évolutions passant du troc au moyens les plus révolutionnaire que nous connaissons aujourd'hui et les différentes catégories existantes, la seconde section porte le nom de l'évolution des moyens de paiement à l'international suivis d'une troisième axée sur les risques bancaires leurs caractéristiques et la gestion prudentielle.

Le second chapitre est intitulé : les différentes techniques de financement du commerce extérieur, il comprend une introduction qui offre des échos sur le contenu du chapitre, trois sections qui reprennent les différentes techniques de financement du commerce extérieur, à moyen court et long terme avec un aspect juridique des procédures et une conclusion pour le chapitre.

Le troisième chapitre comprend l'étude de cas qui représente le dispositif de paiement à l'international en utilisant les deux techniques de paiement à savoir, le crédit documentaire et la remise documentaire au sein du groupe Société Générale Algérie et une conclusion du chapitre.

Enfin une conclusion générale terminera le travail de recherche, en apportant des réponses aux différentes questions abordées dans la problématique de recherche.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

Introduction

Dans un contexte international globalisé et bousculé par la crise sanitaire mondiale, il est d'autant plus nécessaire de choisir un moyen de paiement performant que sécurisé, par ailleurs, une bonne connaissance et maîtrise de ses outils est nécessaire pour mener à bien tous types d'opérations payantes à l'international.

Par les moyens de paiement, on désigne aujourd'hui plusieurs grands des familles de produits dont le chèque, les espèces, la carte bancaire, le virement et le prélèvement. Ces familles recouvrent des réalités différentes en termes de gestion tant sur le plan économique qu'industriel.

Au fil du temps, les moyens de paiement ont connu de vifs changements résultant des progrès techniques qui sont en constantes évolution mais pas que, le développement des systèmes de paiement a été la conséquence de la financiarisation de l'économie d'une part, et de la révolution des technologies de l'information d'autre part, la croissance du volume et de la valeur des transactions internationales entre les agents économiques a fait naître un besoin en moyen de paiement qui permettent la mobilisation de fond, cette dernière fait appel à son tour à des mécanismes qui permettent d'apporter la sécurité et la rapidité dans le processus de transfert de l'argent à l'international.

Les activités liées aux établissements bancaires sont constamment exposés à des risques de tous genre, ses derniers peuvent gravement affecter leurs l'équilibre économiques, pour y remédier, une équipe de professionnel sont déployés à tous les niveaux pour gérer toute situation pouvant survenir lors de l'exécution des activités bancaires, on appelle ça la gestion du risque.

Dans ce présent chapitre intitulé « approche conceptuelle sur les modes et moyens de paiement » que nous avons scindé en trois grandes sections, nous allons dans un premier temps procéder à la présentation des grandes familles des moyens de paiement, leurs évolutions à travers le temps ainsi que leurs mode de fonctionnement à l'internationale.

Qui dit transactions à l'international dit risque, nous allons également soulever le problème des risques liés aux activités de paiement à l'internationale ainsi que les procédures suivit par les banque dans le processus de gestion de ses derniers.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

Nous allons clôturer ce chapitre par une conclusion qui englobera ses trois sections principales et qui répondra à deux des questions soulevés dans l'introduction générale à savoir :

Du troc aux plateformes de paiement, quels sont les processus qu'a connus la monnaie préhistorique au cours de son acheminement vers la forme que nous connaissons aujourd'hui ? Et quels sont les risques auxquelles les banques sont exposés et comment ses dernières gèrent-elles leur gestion des risques ? (Cas de la société générale Algérie).

Section 01 : présentation des moyens de paiement à l'international

L'évolution des relations économiques à l'échelle mondiale a rendu les échanges internationaux très complexes vu les différentes caractéristiques des opérations d'échanges avec l'extérieur.

Le règlement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur le territoire d'une nation, ce qui conduit à demander plus d'attention. Ainsi, l'importateur et l'exportateur rencontrent plusieurs obstacles qui rendent leurs opérations commerciales très pénibles telles que l'éloignement géographique, la différence entre les monnaies d'où la variation des taux de change ainsi que les traditions et la langue de chaque pays.

En outre, le secteur bancaire a toujours été au centre des échanges extérieurs cherchant à faciliter et à répondre au mieux aux opérateurs dans la réalisation des opérations internationales. Les banques, par le biais des techniques appropriées, leur savoir-faire ainsi que leurs appuis financiers dans le respect de la réglementation en la matière assurant un déroulement équilibré des transactions internationales en minimisant les risques qui peuvent en découler surtout en cette période de vicissitude au niveau national et international.

1. Définition

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. La technique, quant à elle, représente la procédure suivie pour que le paiement puisse avoir lieu, c'est tout ce qui est généralement accepté en contrepartie de la vente d'un bien ou de la

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

prestation d'un service. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

2. Contexte historique des moyens de paiement

2.1. Du troc aux moyens de paiements révolutionnaires

Au début du néolithique il y a de cela près de 11000 ans, le globe terrestre a connu des épisodes caniculaire qui ont donnés naissance à des savanes inouï, bien après, ses dernières ont été recouvertes de végétation pouvant supporter les températures hardies, nous parlons alors de céréale tel que le blé, orge sauvage et autres. ¹

Qui dit flore dit faune, cette végétation à attirer de nombreux mammifères dont les chèvres sauvages, bœufs et moutons. Cet écosystème a attiré à son tour un autre être vivant qui par la suite s'installa en formant des tribus : L'homme.

L'homme du néolithique a su s'adapter à son environnement en développant des pratiques particulières, la chasse et la cueillette ; de la née l'appellation de chasseur cueilleur.

Ses chasseurs-cueilleurs nomades commencent alors à cultiver et à élever des animaux, mais aussi à fabriquer, et probablement à échanger, les premiers objets entre les différentes tribus ; c'est l'apparition de la première forme de paiement le troc.

Des années passent et les tribus nomades ont commencés à se sédentariser afin de créé des villages, à ce stade on donnait ce qui est en trop contre ce qui manque, le troc c'est alors généralisé, au proche orient, passant par la chine et l'Amérique centrale.

Avec la répondu de cette pratique et au fur et à mesure des années, les premières unités monétaire fus créés, il s'agit essentiellement de coquillage et de métaux précieux tel que l'or et l'argent. Il faut attendre le VI^o siècle avant Jésus-Christ pour voir apparaître les premières pièces frappées dans un atelier et signées par leur propriétaire. C'était en Lydie à l'ouest de l'actuelle Turquie, face à Athènes. La monnaie fera la fortune de ce royaume.²

La monnaie prend son élan avec les grands empires grecs ensuite romains. Jusqu'au XIX^e siècle, elle ne sert que de contre-valeur commode, facilement échangeable car elle se présente

¹ www.economie.gouv.fr Consulté le 13 Septembre 2022

² economie.gouv.fr

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

sous une taille minime, du fait du prix qui est attribué à la matière dont elle est fabriquée. Au XX^e siècle elle commença à perdre sa contre-valeur et sa substance physique en étant remplacée par des chèques puis cartes de paiement ou des échanges immatériels (transactions électroniques, via internet et bientôt la téléphonie mobile).

Les mutations les plus frappantes ont eu lieu à partir de la seconde moitié du XX^e siècle notamment grâce à l'informatisation des moyens de paiement. A notre époque, ces derniers sont présents sous de multiples formes et font partie intégrante de l'activité humaine.

En effet, qui ne s'est jamais servi de billets de banque, de chèques, de cartes bancaires ou des divers modes de prélèvement existants. Dans une société De plus en plus orientée vers la consommation, la population, qu'elle soit pauvre ou riche, est concernée de façon direct par les moyens de paiement car ils sont omniprésents.

Aujourd'hui, il est même possible de payer directement à domicile avec le développement d'Internet et la création de la monnaie virtuelle. Ainsi, depuis la création de la monnaie, elle est passée de l'état matériel, à l'état scriptural, puis à l'état électronique et enfin à l'état virtuel.

Par conséquent, il serait nécessaire de connaître quelle sera la prochaine étape de son évolution, Néanmoins, en attendant, vu la multitude de moyens dont nous disposons. En effet, hormis les billets de banque qui sont les principaux moyens de paiement les plus communs, entre autres, nous avons les chèques, les cartes ou les virements. Chacun est décliné de manière considérable, dû à la technicité bancaire et financière qui ne cesse d'évoluer. Aujourd'hui le monde a commencé à parler des moyens de paiement mais cette fois ci à l'international, cela est dû à la libéralisation des échanges internationaux et la nécessité d'utiliser des moyens pour le règlement des opérations commerciales au niveau international.

3. Les facteurs déterminants le choix des moyens de paiements à l'international

Le moyen de paiement est encore trop souvent considéré comme accessoire, alors même qu'il fait partie intégrante du contrat de vente et qu'il doit être choisi avec la plus grande précaution.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

-Le pays destinataire et/ou la banque. La stabilité du pays dans lequel les marchandises sont expédiées, que ce soit sur le plan politique, économique ou social, font partie des déterminants pour le choix du moyen de paiement des marchandises exportées

-La situation géographique de certains pays peut constituer un inconvénient si les pays limitrophes sont instables et, par conséquent, peuvent être source de conflits ou de litiges.

-L'opinion religieuse, les croyances idéologiques ou encore la barrière de langue (risque d'incompréhension entre les parties) ainsi que les différences culturelles (comportement commercial) peuvent également porter atteinte au bon déroulement d'une opération commerciale.

-Une catastrophe naturelle comme un tremblement de terre, une inondation, peut porter atteinte à la stabilité économique d'un pays. Dans de telles situations, les exportateurs ne peuvent plus faire face à leurs obligations contractuelles et les banques des importateurs peuvent avoir des difficultés pour se procurer les devises pour effectuer les paiements.

-L'identification et La connaissance d'un client ou d'un fournisseur peut reposer à la fois sur des données recueillies auprès d'organismes de renseignements commerciaux à l'international ou bien sur l'historique des relations entre l'exportateur et l'importateur.

-La nature des marchandises : La nature de la marchandise constitue également un élément fondamental dans le choix de l'instrument de paiement à privilégier.

4. Objectifs liés à l'utilisation des moyens de paiement à l'international

- Permettre la maîtrise des aspects relatifs aux

Instruments de paiement ;

- Négocier et gérer de manière efficace les règlements et usances internationales avec les établissements financiers et les partenaires étrangers ;

- Connaitre les différents moyens de paiements internationaux ;

- Savoir les utiliser et choisir en fonction du type d'opérations réalisées, à l'import ou à l'export et en fonction du pays concerné le moyen de paiement éduquant de façon optimale.

Section 2 : Les instruments de paiement à l'international

Il existe quatre types d'instruments de paiement à savoir : le chèque, le virement international, la lettre de change et le billet à ordre.

1. Le chèque

Le chèque est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire³.

1.1 Les types de chèques

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement (somme importante), qui sont⁴ :

1.1.1. Le chèque d'entreprise :

Il n'y a pas garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur.

1.1.2. Le chèque de banque :

Il est tiré par une banque sur ses propres caisses ou celles d'une autre, et offre une garantie commerciale mais ne supporte pas les risques bancaires.

1.1.3. Le chèque de voyage :

C'est un chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré-imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques

³ MONNIER (P), et MAHIER (S), « Les techniques bancaires », Edition Dunod, Paris, 2008, Page 71.

⁴ LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

1.1.4. Le chèque certifié :

Il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant un notaire pour l'achat d'un appartement.

1.1.5. Le chèque visé :

Très peu utilisé, le chèque visé est un instrument de paiement dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

1.1.6. La lettre-chèque :

Réservé aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire.

1.1.7. Le chèque de retrait :

Ce type de chèque permet de réaliser des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

1.2. Les mentions obligatoires du chèque

Le chèque doit contenir des mentions obligatoires :

- La dénomination chèque ;
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme ;
- Le nom et l'adresse du tireur ;
- La date et lieu de création du chèque ;
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonné de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable) ;

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres⁵.

1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque de la manière qui suit :

Les avantages du chèque :

- Facilité d'utilisation ;
- Absence de frais de transaction ;
- Absence de plafond de dépense ;
- Commission faible sur les chèques de montants élevés.

Les inconvénients :

- Émission à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change si le chèque est établi en devises.
- Manque de praticité, s'il est adapté aux achats en magasin, le chèque n'est pas le moyen de paiement le plus pratique pour des commandes en ligne ;
- Risque de fraude élevé.

2. Le virement international

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement⁶.

2.1. Les types de virement international

Les types de virement international utilisés par les banques sont les suivants :

⁵ BLKHEIRE (S-A), « Les différents modes de paiement », licence en FCI, Université Mostaganem, Promotion 2009

⁶ CHAPDELIENE TEAMO.M, « Traitement des chèques à l'encaissement », BTS en gestion des entreprises, Institut privé de gestion de Dakar, Sénégal, Promotion 2007.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

2.1.1. Le virement par courrier :

Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

2.1.2. Le virement par télex :

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur⁷.

2.1.3. Le virement par réseau Swift (society for World wide Interbank Financial télécommunication) :

C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires⁸

2.2. Les avantages et les inconvénients du virement international

Les avantages et les inconvénients relatifs au virement international sont les suivants :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à un système de contrôle ;
- Le virement s'effectue en un temps minime et facile ;
- Le système est en constante fonctionnement (24/24) ;
- La procédure est souple et n'est pas chiffrée à des prix astronomique.

Les inconvénients du virement international sont rédigés comme suite :

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.

⁷ DUBOIN.J et DUPHIL.F, Page 152.

⁸ OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.

3. Le billet à ordre

C'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier le vendeur (appelé bénéficiaire) le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur).

Celui-ci se réalise au guichet de la banque du vendeur.

Ce dispositif comparable à une reconnaissance de dette ressemble également à la lettre de change sauf que les émetteurs et les bénéficiaires sont inversés.

3.1. Les mentions obligatoires

Le code commerce a réglementé le billet à ordre pour qu'il soit valable, il doit contenir les mentions suivantes :

- La clause à ordre ou billet à ordre et l'indication de la date et lieu de souscription du billet ;
- L'instruction de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date d'échéance et le nom de celui auquel le paiement doit être fait;
- Le lieu où le paiement doit être effectué ;
- Signature manuscrite de celui qui émet le titre.

3.2. Les avantages et les limites du billet à ordre

• Les avantages

Les avantages et limites propre au billet d'ordre sont les suivants :

- Le billet à ordre a pour avantage de permettre au tireur le paiement d'une quantité d'argent déterminée à une date convenue et peut être au porteur ou endossable c'est-à-dire transmissible à un tiers⁹ ;
- Le billet à ordre est mobilisable c'est-à-dire il est escomptable auprès d'une banque ;

⁹ <https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151>

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

-Reconnaissance de dette.

- **Les limites**

-Il a pour principal inconvénient d'exposer le porteur à un risque d'impayé puisque la provision correspond au montant du billet n'est généralement pas constitué lors de l'émission. Le recours à un aval peut donc s'avérer utile, par exemple en cas de doute sur la solidité financière du fournisseur ;

-Il ne supprime pas le risque d'impayé ;

-Il est émis à l'initiative de l'acheteur

Pour être en mesure d'assimilé le règlement d'une opération par billet l'ordre nous avons dressés un schéma récapitulatif de cette dernière comme suite :

Schéma 01 représentatif du règlement d'une opération par billet à l'ordre



Source : www.procomptable.com

4. La lettre de change (bill of exchange)

La lettre de change est un acte commercial par lequel un créancier charge un débiteur de régler une somme à lui-même ou à un tiers, autrement dit C'est un écrit par lequel l'acheteur se voit signifier l'ordre de payer par le vendeur (tireur) une créance en faveur du bénéficiaire à une certaine date.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

Cet instrument est utilisé comme sécurité dans les remises documentaires (D/A) ou dans les crédits documentaires réalisables par acceptation ou par négociation. Elle se réalise au guichet de la banque du vendeur.

Trois acteurs rentrent en action dans l'exécution de la lettre :

- le tireur ou fournisseur ou créancier
- le tiré ou client ou débiteur
- le bénéficiaire du paiement, ou porteur (généralement le tireur)

En pratique, le bénéficiaire du paiement et l'émetteur de la lettre sont très souvent la même personne.

La lettre de change est en même temps un instrument de crédit par l'escompte car elle fixe la date d'échéance pour le paiement, ultérieure à la date de prestation du service ou de livraison du produit.

4.1 Format de la lettre de change

La lettre de change peut être créée au format papier ou électronique. Le tireur peut aussitôt déléguer la lettre de change électronique ou lettre de change relevé (LCR) à sa banque, qui là à son tour la transmettra alors à la banque du débiteur.

Ensuite, la banque du débiteur transmet à ce dernier les lettres de change à payer, qu'il peut soit accepter soit rejeter.

Les exigences de forme et de fonds sont les mêmes pour une lettre de change sous le format papier et sous le format électronique.

Il est possible d'envoyer à la fois une version papier et une version électronique.

4.2. Les mentions obligatoires

Pour être valable, la lettre de change doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires, telles que :

- Le terme « lettre de change » ;
- Le mandat de payer un montant donné ;
- Les coordonnées du tiré (créancier) ;
- Les coordonnées du porteur (débiteur) ;

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

- La date d'échéance du paiement (à défaut paiement dans les meilleurs délais) ;
- Le lieu du paiement (typiquement le domicile du tiré) ;
- La date et le lieu d'émission de la lettre de change ;
- Une signature du tireur (créancier).

4.3 Paiement d'une lettre de change

L'échéance pour le paiement de la lettre de change peut être :

- A une date fixe donnée
- A un délai fixé à partir de la date d'émission (par exemple à 30 jours)
- A vue (ni le délai ni la date ne sont précisés) : paiement à une date libre
- A délai de vue : délai fixé débutant à la date d'acceptation de la lettre par le débiteur

Concrètement, lors du paiement, la banque du tireur débite le compte du tiré dans sa banque et transfère l'argent sur le compte du tireur.

4.4 Les avantages et les inconvénients de lettre de change

• Avantages

Les différentes parties retirent un avantage de l'utilisation d'une lettre de change comme instrument de paiement.

- Le créancier / fournisseur est payé immédiatement si il recourt à l'escompte.
- Le débiteur / client bénéficie d'un délai pour le règlement.
- L'établissement bancaire peut facturer des intérêts ou agios sur l'escompte. Il bénéficie aussi d'une meilleure garantie en raison de la solidarité des signataires envers le bénéficiaire.

La lettre de change est principalement utilisée pour des transactions entre professionnels (B2B) et pour des paiements à l'international.

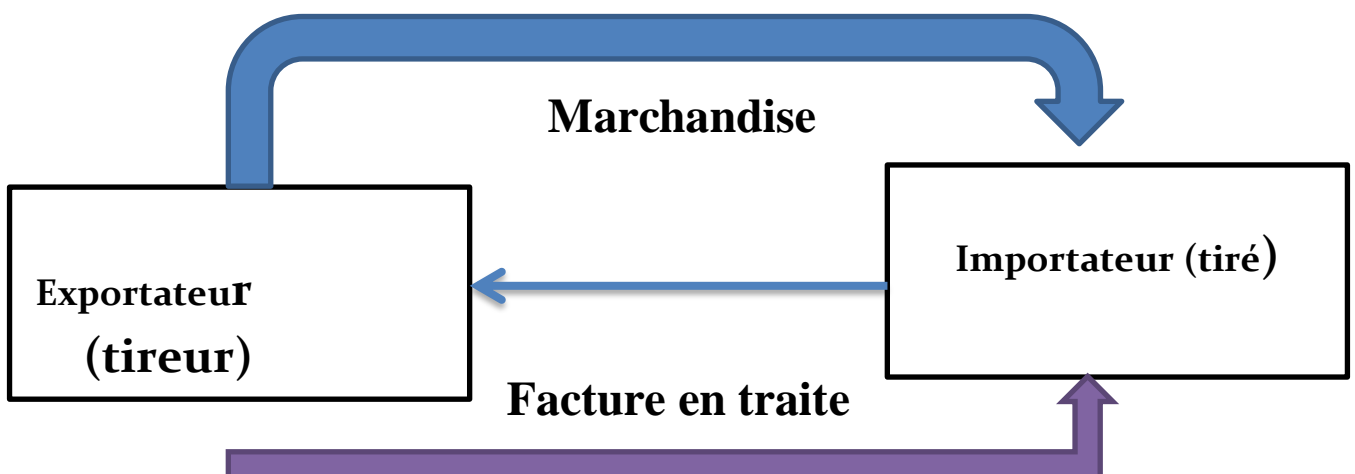
Pour les transactions à l'international, une lettre de change permet de matérialiser l'existence de la créance et de fixer l'échéance du paiement.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

- **Limites de la lettre de change**

- Risque d'impayé sauf existence d'aval, en effet, Le plus grand inconvénient est que la lettre de change n'offre pas de garantie face au risque d'impayé. Comme un chèque, son paiement peut être refusé par l'établissement bancaire concerné si le compte du tiré ne dispose pas des fonds suffisants.
- Lenteur du recouvrement.

Schéma 02 Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change



Source : <https://cours-de-droit.net/mecanisme-juridique-de-la-lettre-de-change>

Section 3 : Du risque bancaire à sa gestion

Depuis la libéralisation du système financier le secteur bancaire a connu un essor sans précédent, historiquement parlant, l'activité bancaire s'est développée dès le départ sur l'acceptation d'acquitter des prêts bancaires (crédit) contre une forme de rémunération, les intérêts. Ce qui constituait déjà en soit une acceptation d'un risque, celui du non remboursement du prêt et des intérêts. Bien qu'autrefois elles aient occupé le rôle traditionnel d'intermédiaire en collectant les dépôts et en octroyant des prêts, celles-ci ont développés des activités d'intermédiaire sur les marchés financiers.

L'ouverture des économies c'est traduit par une importante augmentation des échanges internationaux entre les différents pays du monde, toutefois, cette intensification des échanges

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

n'est pas sans risques, l'instabilité et la précarité de l'environnement bancaire a considérablement doublé ce qui a confronté les banques à des risques sans précédent à savoir ; les risques dit inhérents à leur activité, les risques opérationnels et les nouveaux risques.

Dès lors, il convient de mettre en place un processus réglementaire approprié, ainsi que des systèmes d'analyse, de mesure et de maîtrise du risque. L'exigence d'un contrôle prudentiel adéquat est devenue une préoccupation majeure sur le plan national et internationale. L'objectif étant d'assurer la solidité, le renforcement de la concurrence et la stabilité du secteur bancaire.

Du risque né la gestion du risque, la problématique de la gestion des risques bancaires fait partie des thèmes récurrents de l'actualité, mais avant de se lancer dans la définition de la gestion du risque et de ses principaux acteurs et mécanismes aux seins des établissements bancaire, il est nécessaire d'évoquer les origines du mot risque, son apparition ainsi que ses multiples définitions au sens propre qu'au sens abstrait.

1. Une étymologie en débat¹⁰

Le mot « risque » vient du mot italien « risco ». Son étymologie est objet de controverses : latine (risicum), byzantine (rizikon), romane (rixicare) ou arabe (rizq)... les spécialistes s'interrogent. Les théories les plus communément admises font dériver ce terme italien du latin médiéval *resicare* qui signifie « couper » ou de l'arabe *rizq*, « don de la providence divine ».

Ce dernier est donc paru et utilisé pour la première fois en Italie, les notaires et marchands italiens l'ont utilisés dès le e XIII^e siècle, son apparition en France quant à elle daterait du XVI^e siècle, son étymologie est farouchement liée à l'activité commerciale maritime, à l'époque risque rimait avec le péril auxquels étaient exposés les marchandises en pleine mer. Le sens donné à ce terme dès la première moitié du XVII^e siècle, péril dans lequel entre l'idée de hasard associe la notion de « danger » et de « probabilité » qui fonde la conception que nous connaissons aujourd'hui du mot risque. Le concept technique de risque s'appuie ainsi

¹⁰ www.ineris.fr/fr/risques/est-risque/comment-definir-risque

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

sur deux composantes principales : le danger et son potentiel d'effet sur les cibles ou enjeux exposés.

2. Epistémologie du risque

Evoquer le terme de risque nécessite d'apporter une définition de ce dont il est question, il faut souligner la prolifération actuelle des risques « à épithète ».

La notion de risque peut être considérée comme un « objet frontière » cela renvoie à dire qu'elle peut être utilisée aux seins de plusieurs communautés bien que divergentes tout en gardant la même appellation sans pour autant recouvrir les mêmes réalités. Cette notion peut donc permettre de répondre aux besoins d'information et de compréhension de différentes communautés de pensée tout en étant utilisée de manière robuste que flexible et cela tant à l'intérieur qu'à l'extérieure de ses collectivités en tenant compte du concret mais aussi de son aspect abstrait. Magne (2006) propose de distinguer le risque comme phénomène, comme notion et comme concept, tant les références qui lui sont faites sont aujourd'hui nombreuses et disparates.¹¹

Pour B. Laperche (2003), il existe un lien établi entre « le risque, expression du danger, et la nécessité de le récompenser ou de le réduire ».¹²

F Braudel (1997) va rapprocher risque et capital, dans l'exégèse qu'il reprend des scolastiques pour justifier l'intérêt en raison du risque couru par le prêteur à une période où se développe aussi l'activité d'assurance du fait du développement du commerce maritime.¹³

3. Historique de la gestion des risques :

La création de valeur par les entités économiques nécessite une mobilisation de toutes les ressources dont elles disposent, qu'elles soient matériel, immatériel ou encore humaine. A ce titre, ses ressources sont l'élément phare de la combinaison productive des firmes, cependant,

¹¹ (175. Yvon PeSqueux, CNAM, yvon.pesqueux@cnam.fr).

¹² www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2011-3-page-460.htm

¹³ www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2011-3-page-460.htm

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

une telle mobilisation est souvent source de risques, des lors, les organisations sont tenu d'identifier, d'évaluer et de suivre de près ses risques afin de les maîtriser.

Avant les années 1970, le terme de gestion du risque se limitait au secteur des assurances, cette notion c'est peu à peu détaché des assurances pour former un outil à part entier dans la gestion des risques bancaires, en effet, après la fin de la seconde guerre mondiale, les entités économiques ayant des portefeuilles d'actifs physiques diversifiés ont commencés à développer ce que l'on appelle l'auto-assurance pour pouvoir contrer les risques qu'elles rencontraient aussi efficacement que les assureurs.

Pour les risques financiers, la plus grande révolution qu'a connue le concept de la gestion des risques est toutefois apparue auparavant au cours des années 1970 ; en cette période la gestion des risques a pris une place importante auprès des entités économiques dont les banques, Simultanément, des lors, la définition de la gestion des risques a pris une direction beaucoup plus générale.

Afin d'illustrer l'évolution de la gestion des risques au fil du temps, le professeur et auteur du livre « Gestion des risques théories et applications » Georges Dionne a dressé un tableau ou il reprend toutes les dates historiques renvoyant à son développement et ce comme suite :

Tableau n° 01: Dates historiques du développement de la gestion des risques

| | |
|------------------|---|
| 1730 | Premiers contrats futures sur le prix de riz au Japon |
| 1864 | Premiers contrats futures sur les produits agricoles au Chicago |
| 1900 | Thèse de louis Bachelier « théorie de la spéculation |
| 1932 | Premier numéro du journal of risk and insurance |
| 1946 | Premier numéro journal of finance |
| 1952 | Parution de l'article « portfolio selection » de Markowitz |
| 1961-1966 | Treynor, Sharpe, Lintner et Mossin développent le modele CAPM |
| 1972 | Contrats futures sur les devises par le Chicago Mercantile |

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

| | |
|----------------------------|--|
| | Exchange |
| 1973 | Formules d'évaluation d'une option de Black et Scholes et de Merton |
| 1974 | modèle de risque de défaut de Merton |
| 1980-1990 | Options exotiques, swaptions et dérivés sur les actions |
| 1980-1982 | Premiers contrats OTC sous formes de SWAPS : swap de devises et swap de taux d'intérêt. |
| 1987 | Premier département de gestion des risques dans une banque « Merrill Lynch » |
| 1988 | Bale I |
| Fin des années 1980 | Valeur à risque (VAR) et calcul du cout optima |
| 1992 | Gestion des risques intégrée |
| 2004 | Bale II |
| 2007 | Crise financière |
| 2010 | Bale III |
| 2013 | Comité des risques différent du comité de vérification au conseil d'administration des institutions financières. Dionne 2017 |

Source : Assurances et gestion des risques, vol. 81(1-2), mars-avril 20

1 Généralité sur le risque et sa gestion

1.1 Définition du risque bancaire :

Au sens épistémologique, le mot risque prend plusieurs sens, tenter, entreprendre, marquant ainsi la distinction qui va s'opérer, dans le développement du capitalisme, entre le risque d'entreprendre avec profit et celui de son financement avec l'intérêt.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

Par définition, le risque est un événement dont l'arrivée aléatoire, est susceptible de causer un dommage aux personnes ou aux biens ou aux deux momentanément. Qu'il soit identifié ou pas, il peut être associé à un événement ou à une série d'événements, parfaitement descriptibles, dont on ne sait pas s'ils se produiront, mais dont on sait qu'ils sont susceptibles de se produire.

En finance, le risque peut être défini comme étant tous type de risques de perte, auxquels tous les épargnants et investisseurs sont exposés, concernent aussi bien les créances négociables que le patrimoine immobilier. Il peut donc être qualifié comme l'incertitude sur la valeur future d'une donnée actuelle (actif financier). Il correspond à une possibilité de perte monétaire due à une incertitude que l'on peut quantifier.

1.2 Typologie des risques

A travers son livre intitulé « Comprendre la banque et son environnement en zone euro » l'auteur Jonas Siliadin évoque les grandes familles de risques, à savoir les risques bancaires ainsi que les risques opérationnels tout en les décrivant, il rajoute un troisième type de risque celui du risque lié à la gouvernance. L'écrivain retrace également les mutations dans la gestion prudentielle et la supervision, notamment avec l'instauration de l'Union bancaire et les nouvelles prérogatives de la BCE¹⁴.

1.2.1 Les risques opérationnels

Qu'est-ce que le risque opérationnel en banque ?

Le risque opérationnel concerne les pertes directes ou indirectes dues à une défaillance des procédures, du personnel et des systèmes internes d'une banque, autrement dit : c'est le risque de perte lié à une carence ou défaillance attribuables à des procédures, personne et système internes ou à des événements extérieurs.

Parmi les risques opérationnels pouvant affecter les établissements bancaires il existe :

a. Le risque lié au système d'information :

¹⁴ Banque centrale européenne.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

E. Les risques liés aux événements extérieurs :

L'instabilité politique, les catastrophes naturelles ou encore l'environnement réglementaire sont souvent des facteurs à risques pour l'activité bancaire.

1.2.2 Les risques inhérents au métier de la banque :

Un risque financier est un risque associé à une perte d'argent suite à une prestation financière ou économique réalisé, ayant une conséquence financière, à titre d'exemple une vente à crédit ou en devises étrangères peut représenter de potentiels risques financiers pour un établissement financier. La notion de risques financiers varie néanmoins fortement en fonction de l'activité de l'entité concernée ainsi que de ses opérations financières, à ce titre, Il existe un palmarès de risques financiers, certains sont distinctifs, autonomes des phénomènes qui affectent l'ensemble des titres. On parle de risques spécifique et systémique.

Systemique étant une perturbation qui affecte gravement le fonctionnement du système, c'est-à-dire ses acteurs (banques, institutions financières), ses mécanismes de fonctionnement (système de compensation, de règlement...) et ses mécanismes réglementaires. Ce risque systémique est susceptible d'engendrer des faillites en chaîne au sein du système bancaire¹⁵.

Les risques inhérents sont :

A. Le risque de crédit :

Le risque de crédit résulte de l'incertitude quant à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations, autrement dit c'est le risque de perte sur une créance ou plus généralement celui d'un tiers qui ne paie pas sa dette à temps. Il est naturellement fonction de trois paramètres : le montant de la créance, la probabilité de défaut et la proportion de la créance recouvrable en cas de défaut¹⁶.

B. Le risque de marché :

Le risque de marché renvoie à une fluctuation des taux ou des prix défavorable au quelle est exposé un établissement. Il concerne le taux d'intérêt, les taux de change, le cours des

¹⁵ PUPION. P-C, « économie de gestion bancaire », édition Dunod, paris, 1999, page 4

¹⁶ Association pour le management des risque et des assurances pour l'entreprise, la cartographie : un outil de gestion des risques, 2010, page 28-29

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

matières premières ou des actions. Ce risque est présent à différents niveaux, une position (un endettement, la perception dans le futur d'un flux de devises), une activité (achat facturé dans une devise autre que celle de la facturation des ventes...), un portefeuille (de titres de placement ou de participations...).¹⁷

Il correspond à la baisse de valeur du portefeuille d'actifs (obligation, action...) détenue par la banque à la suite d'une évolution défavorable de la valeur des cours sur le marché, en d'autres termes ce risque provient de l'incertitude de gains résultant de changements dans les conditions du marché. Ce type de risque découle principalement de l'instabilité des paramètres du marché (taux d'intérêt, indices boursiers et taux de change), d'où l'effet des marchés volatils, de la libéralisation, et des nouvelles technologies sont accompagnés par un accroissement remarquable de risque de marché.

- Le risque de marché est défini comme étant le risque de pertes provenant des variations de la valeur au marché des positions en actions et en obligations au compte de négociation ainsi que des positions en devises et en denrées. Ces positions peuvent être au bilan ou hors bilan.

Évidemment, le risque comme tel ne survient que lorsque la fluctuation de la valeur marchande est dans la direction opposée à celle espérée ou souhaitée ce qui entraîne alors une perte. En effet, si un investisseur possède une position longue dans une action ABC, le risque est alors que le cours de cette action baisse.

C. Le risque de taux :

Un risque inhérent à l'activité bancaire. Ayant comme rôle d'intermédiaire financier, les établissements de crédits sont en constante exposition à des risques de transformations ou de taux, en finançant des actifs sur le long terme avec des dépôts ou d'autres formes de financements souvent libellés à court terme. Pour expliquer ces phénomènes deux catégories d'arguments sont mis à l'avant.

Tout d'abord, En premier lieu, les intermédiaires financiers subissent naturellement, du fait de leur activité, des impasses de maturité et/ou de taux car les acteurs non financiers sont adverses au risque (ils sont structurellement prêteurs à court terme et emprunteurs à long

¹⁷ <http://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/200506-le-risque-de-taux-d-interet-dans-le-systeme-bancaire-francais-pdf> (consulté en date du 15 juillet 2022)

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

terme.) et ont aussi, traditionnellement, peu facilement accès à l'information sur la qualité des emprunteurs à long terme. Ils doivent passer par des intermédiaires, les banques, mieux à même de gérer les problèmes résultant de l'information imparfaite sur les emprunteurs d'arbitrer différentes demandes de prêts et d'assurer un suivi des projets d'investissement.

Cela permet de limiter le risque de voir mis en œuvre un projet « déviant » par rapport à celui qui a été originellement contracté, et de protéger ainsi les fonds des déposants (agents prêteurs).

Les déposants disposent, en théorie, de moyens de pression sur la façon dont les banques sélectionnent et gèrent les projets d'investissement : ils sont en mesure de retirer leurs fonds à tout moment « paniques bancaires ». Ainsi, entre les activités de crédit, d'une part, et la collecte des dépôts, d'autre part, il existe une réelle complémentarité économique.

En second lieu, les banques peuvent choisir de s'exposer volontairement à des impasses de taux ;

- potentiellement annulées ou réduites par une utilisation d'instruments de couverture
- soit parce que leur prévision d'évolution de la courbe des taux d'intérêt diffère de celle du marché
- soit parce qu'ils jugent la prime de risque attractive.

D. Le risque de change :

Le risque de change est l'un des risques auxquels sont confrontés les établissements bancaires. Ses formes varient selon la nature des opérations réalisées par la banque, elle peut être commerciale, financière ou de transfert, Ce risque affecte particulièrement les banques ayant des activités à l'internationale. Il s'agit du risque qui pèse sur la valeur d'une devise par rapport à une autre du fait de la variation future du taux de change, il désigne également l'incertitude quant au taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court et moyen

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

terme. Pour gérer ce type de risque, les banques adoptent un ensemble d'outils et de méthodes adapté à ce dernier¹⁸.

Parmi les risques de change auxquelles sont confrontées les banques nous citons :

- **Le risque de transfert :**

Connu sous le nom de risque de conversion, ce risque fait référence à l'impact résultant des alternances du taux de change sur l'évaluation des actifs étrangers des filiales et des passifs sur le bilan consolidé d'un établissement multinationale.

Le risque de conversion est généralement mesuré en net, c'est-à-dire les actifs étrangers nets moins les passifs étrangers nets¹⁹.

- **Le risque de transaction :**

Ce risque fait référence à l'impact des variations de taux de change sur la valeur des flux de trésorerie engagés, il s'agit principalement de dettes résultantes de contrats lié à une activité d'exportation ou d'importation et de rapatriement de dividendes.

- **Le risque économique :**

Le risque économique peut être défini comme l'impact qu'ont les fluctuations du taux de change sur la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs incertains.

E. Le risque de liquidité :

Le terme de liquidité désigne la disponibilité d'une somme d'argent de façon immédiate.

Un risque de liquidité prend forme lorsqu'un investisseur ne trouve pas de potentiel acheteur pour les actions dont il veut se séparer même en les vendant avec leurs prix intrinsèques. Dans le cas d'une banque, le risque de liquidité intervient quand elle ne dispose pas d'une trésorerie suffisante pour honorer leurs engagements à court terme vis-à-vis de ses clients ou créanciers.

Le risque de liquidité est lié à la possibilité de retraits massifs de fonds auprès de la banque de la part des déposants. Plus précisément, le risque survient lorsque ces retraits obligent la

¹⁸ EL-Manhel Economique, volume: 04, Numéro: 02, Octobre 2021, P591- 606», Université El Oued, Algérie

¹⁹ www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/479/4/2/166306 (consulté en date du 16 JUILLER 2022)

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

banque à obtenir ces fonds à un coût supérieur à la normale. Ces coûts liés sont suffisamment élevés. Ils peuvent amener une banque à devenir insolvable. Toutefois, dans un marché des capitaux presque parfait véhiculant l'information sur le degré de solvabilité de la banque, la possibilité d'emprunter rend l'insolvabilité quasi inexistante. Un prêteur en dernier ressort peut se substituer aux prêteurs imparfaitement informés sur le marché.

1.2.3 Les risques de gouvernances :

Les banques occupent une place centrale dans la société, elles jouent un rôle essentiel dans le financement de l'économie, d'où l'importance de leur gouvernance.

a) Risque règlementaire :

Aussi paradoxalement que ça puisse paraître, certaines règles imposés par les autorités afin de limiter les risques auxquelles sont confrontées les banques peuvent parfois avoir un effet inverse sur ses dernières, en effet, certaines lois introduites dans le but de limiter les risques peuvent parfois être à l'origine de lacunes dans certains systèmes et peuvent par la suite accroître la fragilité bancaire.²⁰

Les lois limitant le champ d'activités des établissements financiers sont parfois à l'origine de l'apparition de risque plus important dû à l'absence de diversification suffisante. Certaines règles limitant le champ géographique et sectoriel de l'activité bancaire exposent les banques à des risques de grandes envergures.

D'autre part, Obliger ou encourager un établissement au développement de certaines opérations, peut avoir des conséquences similaires. À titre d'exemple, une politique visant à développer les prêts bonifiés de maturité relativement longue peut accroître l'exposition au risque de taux des établissements concernés.²¹

b) Le risque de réputation :

Le risque de réputation est l'atteinte de la confiance qu'une banque doit inspirer à sa clientèle et au marché à la suite d'une publicité ou d'un événement.

²⁰ Daniel Karyotis : « La notation financières : une nouvelle approche du risque », revue banque éditeur, 2ème trimestre, 1995

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

Cette perte de confiance peut alors avoir des effets désastreux : retraits massifs des déposants, perte de clientèle, méfiance des marchés qui est suivie généralement par une crise de liquidité. Le risque de réputation résulte également de dysfonctionnements opérationnels et de l'incapacité de satisfaire aux lois et réglementations en vigueur.

Ce risque est particulièrement préjudiciable aux banques, étant donné que la nature de leur activité nécessite le maintien de la confiance des déposants, des créanciers et du marché en général. L'organe de l'administration et l'organe de direction doivent prendre les précautions et les mesures adéquates pour empêcher que leur établissement bancaire ne soit impliqué, à leur insu dans des opérations financières liées à des activités non autorisées par la loi et plus généralement pour éviter la survenance de tout événement susceptible d'entacher la réputation de cet établissement ou de porter atteinte au renom de la profession.²²

Le risque de réputation est le risque qu'une publicité négative sur les pratiques commerciales ou les relations de la banque, qu'elle soit fondée ou non, ait une incidence défavorable sur ses revenus, ses activités ou sa clientèle ou entraîne des litiges ou d'autres procédures juridiques onéreuses.

La publicité négative sur les pratiques commerciales d'une institution peut toucher tous les aspects de son exploitation, mais elle met habituellement en jeu des questions liées à la déontologie et à l'intégrité ou à la qualité des produits et des services offerts. La publicité négative et le risque de réputation qui s'y rattache découlent souvent d'un autre genre de manquement au niveau du contrôle de la gestion du risque.

Le risque de réputation est géré et contrôlé à l'échelle de la banque au moyen du code de conduite, de pratiques de gouvernance ainsi que de programmes, politiques, procédures et activités de formation en matière de gestion du risque. De nombreux freins et contrepois pertinents sont décrits plus en détail dans d'autres rubriques traitant de la gestion du risque, plus particulièrement « risque opérationnel », où l'on fait allusion au programme de conformité bien établi de la banque. Il incombe à l'ensemble des administrateurs, dirigeants et employés d'exercer leurs activités conformément au code d'éthique de la banque et de manière à réduire au minimum le risque de réputation. Quoique tous les employés, dirigeants

²² LAUENT PIER ANDREI, « Risk management : gestion des risques en entreprise, banque et assurance-couverture », Dunod, 24 Juin. 2005.

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

et administrateurs doivent protéger la réputation de la banque en se conformant au code d'éthique de la banque, ce sont les activités des services affaires juridiques, secrétariat général, affaires publiques, interne et gouvernementales et conformité ainsi que du comité de gestion du risque de réputation qui sont les plus axés sur la gestion du risque de réputation.

Avant d'accorder un crédit, de donner des conseils, d'offrir des produits à ses clients ou d'établir des relations, la banque examine si l'opération ou la relation en cause comporte un risque de réputation. Elle a élaboré une politique bien établie et approuvée par le conseil d'administration à l'égard du risque de réputation, ainsi qu'une politique et des procédures pour gérer le risque de réputation et le risque juridique liés aux transactions de financement structurés. Le groupe de gestion du risque global joue un rôle primordial dans la détection et la gestion du risque de réputation dans le cadre de l'octroi de crédits. De plus, le comité de gestion du risque de réputation peut aider le groupe de gestion du risque global ainsi que les autres comités de gestion du risque et les unités d'exploitation à évaluer le risque de réputation dans les opérations, les projets, les nouveaux produits et services.

Le comité de gestion du risque de réputation tient compte d'un large éventail de facteurs lorsqu'il évalue les opérations pour s'assurer que la banque réponde aux exigences éthiques les plus strictes et qu'elle soit perçue comme ayant respecté ces exigences.

Le comité peut imposer des conditions aux opérations des clients, notamment en exigeant des clients qu'ils communiquent l'information afin de favoriser la transparence de l'information financière, de sorte à ce que les transactions répondent aux normes de la banque. Si le comité recommande de ne pas donner suite à une transaction et si le proposant de celle-ci souhaite quand même aller de l'avant, il revient au comité des politiques en matière de risque de prendre l'affaire en main.²³

2. La régulation prudentielle :

Le système bancaire est constamment confronté à des difficultés bien que ce secteur soit l'un des plus réglementés de l'économie. Cette réglementation vise à assurer sa stabilité en contraignant le choix des banques en matière de structure financière et de prise de risque.

²³ SOPHIE GAULTIER-GAILLARD et FLORENT PRAT, « le risque de réputation : le cas du secteur bancaire long du même auteur, page 17-19

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

2.1. Le comité de Bâle :

Le comité de Bâle a été institué en 1974 suite aux perturbations économiques tel que le choc pétrolier qui a accru la volatilité des marchés et perturbé les flux de capitaux dans le secteur bancaire. La faillite de la banque Herstatt en Allemagne occidentale affecta aussi de manière significative le marché international du crédit qui a connu une contraction et l'éviction de nombreux emprunteurs.²⁴

C'est dans ce cadre, qu'a été institué le comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires en février 1975 par les autorités de surveillance prudentielles ainsi que les gouverneurs des banques centrales du G10. Le comité se réunit régulièrement à Bâle, en Suisse, au sein de la Banque des Règlements Internationaux (BRI).

Les premières contributions du comité de Bâle ont favorisés la coopération entre les autorités nationales en charge du contrôle bancaire. Mais très rapidement, son objectif a été de renforcer, à l'échelle planétaire, la qualité et l'efficacité de la surveillance bancaire, en se fixant trois axes principaux d'intervention. Le premier est l'échange d'informations sur les pratiques nationales de contrôle. Le second, est relatif à l'amélioration de l'efficacité des techniques mises en œuvre pour la surveillance de l'activité bancaire internationale. Le troisième, enfin est la fixation de normes prudentielles minimales

3. Gestion du risque de change et technique de couverture

Si l'euro, le dollar ou la livre sterling sont des devises qui ont simplifiés les échanges internationaux, le risque de change est tout autant important, il résultant des fluctuations des taux de change, car ce risque s'est accru depuis l'effondrement du système de Bretton Woods en 1971, où le système des taux de change flottants a été remplacé le système des taux de change fixes.

Les banques sont exposées au risque de change sous ses formes diverses, ce qui fragilise le volume des flux de trésorerie futurs et donc la position financière et concurrentielle de cette dernière. Pour contrer ou atténuer ces effets, les banques s'attachent à le gérer au travers de stratégies de couverture et en utilisant un certain nombre de techniques internes et externes.

²⁴ DE SERVIGNY A et ZELENKO I, « Le risque du crédit face à la crise », édition Dunod, paris, page

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

3.1. Le concept de gestion du risque de change

Le processus de gestion du risque de change peut être défini comme l'ensemble des outils, techniques, politiques et stratégies qu'une organisation ayant une activité internationale utilise pour contrôler les fluctuations des taux de change²⁵.

Afin de gérer le risque de change les établissements financiers procèdent de la manière suivante :

- Identification et quantification de l'exposition
- Formulation des politiques : Le mécanisme de gestion des ressources financières requiert de bonnes politiques qui définissent clairement les principes à suivre et le degré de précaution requis;
- Couverture : Après avoir formulé des politiques, les établissements concernés établissent des stratégies de couverture appropriées à la situation ;
- Reporting et revue : les politiques de gestion des risques sont analysées au peigne fin pour juger de la validité des normes établies et de leurs efficacités.

3.2. Techniques de couverture du risque de change

Les techniques de couverture du risque de change peuvent être résumées dans le tableau ci-dessous :

1. **Techniques internes** : Ce type de couverture est souvent simple à mettre en œuvre et aussi avantageux en termes de coûts que les couvertures sur le marché.

Tableau n° 02 : Techniques de couverture du risque de change

| Technique de couverture du risque interne | |
|---|--|
| Netting | c'est une technique financière qui permet de compenser les entrées et les sorties de devises pour diminuer le nombre et le volume des transactions en devise |

²⁵Le risqué de change, p.3. Dans le site: din7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53849b6718da4.pdf consulté le 20 juillet 2022

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

| | |
|----------------------------|--|
| Matching | Il est mis en œuvre par la banque pour faire correspondre ses flux de devises avec les flux de devises externes |
| Termaillage | Il Consiste en l'ajustement du calendrier de paiement ou de créances.il est connu sous le nom de Leading |
| La politique de prix | Elle consiste à augmentant les prix de vente pour compenser les effets négatifs liés aux fluctuations des taux de change |
| Garantie gouvernementale | Les agences gouvernementales fournissent une assurance contre les risques de crédit à l'exportation |
| Techniques externes | |
| Contrats à terme | ça consiste à ce que la contrepartie s'engage à échanger un montant en devises à une date future à un prix convenu aujourd'hui, pour l'élimination des risques de change |
| Futures sur devise | Ils comprennent un contrat standardisé entre deux parties pour acheter/vendre un montant de devises à un prix fixe à une date précise dans le futur |
| Option sur devises | Ce sont des contrats qui donnent à leur détenteur le droit d'acheter ou de vendre un montant déterminé d'une devise à un prix déterminé pendant une période de temps |

Source : documents interne à la Société Générale Tizi-Ouzou

Chapitre I : Approche conceptuelle sur les techniques et moyens de paiements à l'international

Conclusion du premier chapitre

La diversité et complexité des pratiques liées aux échanges internationaux ainsi que les évolutions réglementaires, économiques et technologiques à l'échelle internationale sont autant des facteurs qui ont incités la banque à se mettre en phase avec ces nouveaux changements qui par la suite ont donné naissance à une diversité des modes et moyens de paiements. Ainsi, les opérateurs des échanges internationaux s'offrent la possibilité de choisir le mode et la technique de paiement la plus adéquat parmi les nombreuses possibilités qui se donnent à eux.

Du le chèque au virement international passant par la lettre de change ou encore le billet à ordre, ses moyens de paiement dit classiques présentent les uns comme les autres des caractéristiques divergents comme les avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...etc.

Leurs mode d'emplois et choix d'utilisation dépend de plusieurs facteurs et déterminants dont les réglementations et lois qui régissent les pays où les transactions sont exécutées ou encore les négociations commerciales tenues entre les deux parties (importateur/exportateur).

Un autre élément rentre en action pour déterminer le choix du moyen de paiement à adopter, il s'agit du facteur risque.

La gestion du risque est plus importante à l'international que sur le marché national, dans la mesure où, outre le risque commercial, il faut adjoindre le risque pays (risques économique, politique, souverain) et prendre en considération le fait que le recours aux procédures de recouvrement est plus aisé dans son propre pays que lorsque l'on a affaire à un créancier situé à des milliers de kilomètres de distance, dans un pays de droit, de culture et de langue différentes.

Il faut donc être vigilant, bien identifier ces risques et maîtriser différents outils (sécurisation juridique, gestion du poste client, renseignement de notoriété, externalisation, assurance- crédit et techniques de paiement) qu'il faudra employés et combinés de façon judicieuse, pour réduire au minimum les pertes engendrés par les différents risques auxquelles sont exposés les banques et leurs opérateurs aussi bien qu'ici qu'en outre-mer.

Introduction

Sous la houlette des institutions internationales créées via les accords de Bretton Woods et signés le 24 Juillet 1944, le commerce international va connaître un essor considérable, né de la volonté et du besoin des hommes de faire des échanges internationaux au-delà des frontières géographique et idéologiques à vertu de diversification de richesses à travers les quatre coins du monde.

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, Le système économique mondial a connu de profondes mutations, en effet, vers la fin de ce conflit, une période de stabilité a suivi et a permis la mise en place d'un nouvel ordre économique international (NOEI) basé sur un ensemble d'institutions dont le GATT régissant les échanges commerciaux internationaux.

Sous le nouvel ordre économique (Mondialisation) l'activité bancaire est de plus en plus orientée vers les échanges internationaux. Les opérations du commerce international présentent un intérêt particulier aux banques, ceci revient à la capacité de ses entités financières à réaliser ce type d'opération de la façon la moins risquée qui soit. Dans une optique de financement, les importateurs sollicitent l'aide des banques afin de déterminer les techniques de financement les plus commodes selon la nature du produit, son montant et les délais des crédits liés à la transaction en question, à ce titre les banques interviennent autant qu'intermédiaire financier à travers les crédits qu'elles accordent aux entreprises spécialisées dans le domaine de l'import-export.

Les banques assurent dans un premier lieu l'approvisionnement du pays d'une part, elles soutiennent d'une autre part les exportations qui procurent des devises qui à leurs tours, permettent le règlement d'importantes importations, elles assurent également le bon fonctionnement des différentes opérations à caractère international en veillant à l'application de règles et usances du commerce international grâce à des techniques soigneusement élaborer comme l'utilisation de document donnant lieu à la réalisation de l'opération commerciale.

Autrement dit, les opérations internationales sont matérialisées à travers la réalisation de contrats qui contiennent tous les détails nécessaires du fournisseur et de l'acheteur ainsi que celui de la marchandise, son montant etc....

Dans ce présent chapitre nous allons aborder un thème qui traite les techniques utilisées dans le financement des échanges extérieur et les pratiques réglementaires préalable à toute opération passant par le rôle que jouent les banques dans ce processus en termes de choix, de manœuvre et prévention du risque, nous allons mettre l'accent sur l'aspect juridique des méthodes de financement ainsi que leur mode d'emploi, leurs avantages mais aussi leurs inconvénients. Nous allons spécialement traiter les techniques de paiement documentaires qui nécessitent des pratiques préalable à leurs exécutions, la domiciliation bancaire.

1. Section 01 : Les limites des instruments de paiement classiques

Les instruments de paiement classiques que nous connaissons tel que, le chèque, cash, virement, lettre de change, billet à ordre etc... Présentent un inconvénient qui est de ne pas permettre une bonne gestion des risques entre le vendeur et l'acheteur. Ils ne permettent pas de mettre en place une simultanéité entre le temps de règlement de l'opération et celui de la livraison. En effet, la non simultanéité entre l'action de paiement et celle de la réception de la marchandise fait courir au deux parties un risque majeur de non réception du bien pour le parti acheteur et non-paiement pour le parti vendeur pour une multitude de raisons.

Les instruments de paiement classiques tel que les virements sont utilisables avec des acheteurs dit "sûrs" dans zones où ce genre de transaction, autrement dit les transferts de fonds s'effectuent sans difficulté et en toute transparence et sécurité.

Dans une optique où l'exportateur travaille avec des pays dits à risques, il est d'autant plus nécessaire d'utiliser des techniques de paiement plus sophistiquées appelées "paiements documentaires" où les "shipping documents".

Ses documents sont remis à la banque de l'acheteur seulement contre paiement. Les paiements documentaires permettent ainsi la simultanéité entre la remise des shipping documents à l'acheteur qui lui donnent accès à la marchandise et le paiement ou une garantie de paiement du vendeur.

2. Section 02 Opération préalable au paiement documentaire et documents requis à une transaction internationale

2.1. Opération préalable au paiement documentaire

2.1.1. Conclusion du contrat commercial

Un contrat commercial, appelé aussi « acte commercial », est un document qui régit les rapports entre un vendeur et un acheteur dans le cadre d'une activité de commerce. En clair, pour qu'un contrat soit qualifié de « commercial », il doit être conclu par un commerçant ou son objet doit être commercial.¹

2.1.1.1 Les clauses du contrat international

Le contrat international doit contenir les éléments suivants :

Désignation des contractants

Désigner les signataires (nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés, coordonnées générale et nom des représentants).

Nature du contrat

¹ Leblogdudirigeant

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

Présenter le produit de façon détaillée en mentionnant les aspects commerciaux et techniques du produit ou service vendus (quantité, volume, poids, qualité et origine, emballage, garanties d'utilisation....).

Date d'entrée en vigueur et durée

Spécifier la date et définir la nature du contrat (durée déterminée avec possibilité de reconduction tacite ou indéterminée).

Prix et modalités de paiement

- déterminer les modalités de paiement en termes de prix (monnaie nationale ou bien en devises étrangères) ;
- Déterminer un mode de règlement garantissant une sécurité maximale au deux contractants ;
- Prévoir une clause de révision du prix.

Modalités de transport

- déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.

Modalités de livraison

- Fixer la date et le lieu de changement et de livraison de la marchandise ;
- Prévoir sanction et pénalités en cas de retard de livraison ;
- Définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur du contrat.

Garanties

Définir des garanties pour protéger les deux contractants contre toute éventualité.

Droit du contrat et règlement des litiges

Déterminer le droit applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent.

Langue du contrat

Préciser la langue du contrat. Elle doit être maîtrisée par les deux (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétation

2.1.2. La domiciliation bancaire

Pour la réalisation d'une transaction à l'international, deux intervenant rentrent en action et concluent un contrat commercial, en vue de la complexité et des risques (risques de changes...) auxquelles sont confrontées les deux parties, il est d'autant plus important de choisir le moyen le plus sûr mais aussi le plus rapide que moins coûteux qui soit.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

En effet, dans le cadre des échanges internationaux, les deux parties doivent avoir une domiciliation bancaire pour assurer les transactions financières. Cette domiciliation exige une procédure que nous présentons comme suite :

2.1.2.1 Définition de la domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers²

La domiciliation est une formalité qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

2.1.2.2 La domiciliation des importations

- **Définition et objectif**

Toutes les importations en provenance de tous les pays quel que soit la zone monétaire, payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation, préalable auprès d'une banque en Algérie.

Elle consiste pour :

L'importateur : à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur ;

La banque domiciliatrice : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers...etc.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

- **Procédure de la domiciliation**

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture³. Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation.

D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.

² Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63.

³ CHEHRIT Kamel, « *techniques et pratiques bancaires et financières* », Ed collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction d'importation, et possédant les autorisations nécessaires pour les produits soumis à une autorisation spéciale.

- Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur le système d'exécution propre à l'agence (Delta) celui-ci attribue un numéro de domiciliation qui est composé de 22 chiffres décomposés comme suit.

Tableau n°03 de la procédure de domiciliation des importations

| A | B | C | D | E | F |
|-------|-------|----|-------|-------|----|
| 00001 | 98/03 | 12 | 00009 | 09101 | 90 |

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'import.

Analyse des données du tableau :

- **La case A** : 5 chiffres représentant le numéro du guichet agréé. Comme exemple, celui de l'AGB, Tizi-Ouzou est 00001;
- **La case B** : c'est des chiffres représentant l'année et le trimestre en cours, l'exemple 98/3 signifie le 3eme trimestre de l'année 1998);
- **La case C**: contient les chiffres représentant la nature de l'opération. Cette case doit contenir l'un des numéros suivants :
 - 12 : importations faisant partie d'un marché de travaux;
 - 13 : importations liées à un contrat d'étude;
 - 14 : importations liées à un contrat de fourniture;
 - 15 : importations liées à un contrat clefs en main;
 - 16 : importations liées à un contrat de brevet d'exploitation;
- **La case D**: le numéro chronologique du dossier. Exemple : 00009;
- **La case E** : le numéro d'immatriculation de l'entreprise;
- **La case F**: le code de la devise. Exemple : XEU pour l'euro.

Le banquier appose ensuite le cachet de domiciliation sur le document commercial, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donnent lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations. L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque. Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

2.1.2.3 La domiciliation des exportations

• Définition et objectif

La domiciliation à l'export comme celle à l'import, est une procédure préalable à toute procédure physique ou financière de transactions commerciales avec l'étranger, à condition que celle-ci soit incluse dans le champ d'application de la réglementation du commerce extérieur et des changes. Elle consiste pour l'importateur résident et la banque domiciliaire :

- à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants;
- Autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

• Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit ⁴:

Tableau n° 04 de la procédure de domiciliation des exportations

| A | B | C | D |
|-------|------|----------|-------|
| 00001 | 98/3 | CT ou MT | 00001 |

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'export.

Analyse des données du tableau

- **La case A** : numéro d'agrément de guichet.
- **La case B** : l'année et le trimestre.
- **La case C** : c'est pour désigner si le délai est du court ou de moyen terme.

Car on distingue deux cas d'exportation :

⁴ CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », Op.cit., p 104

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieur à 120 jours.
 - **La case D** : représente le numéro chronologique du dossier.

2.1.2.4. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux⁵

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (*facture, documents douaniers⁶, formules annotées ainsi que tout documents qui y apporte*). Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel;
- L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier.

2.1.2.5 Apurement de la domiciliation

Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents

Exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque.⁷

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- Factures définitives;
- Documents douaniers D10;
- Formule statistique annotée par la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger).

Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

- Conservation au niveau de la banque le dossier en insuffisance de règlement.
- Transmission à la Banque d'Algérie le dossier en excédent de règlement.
- La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

⁵ M. Boucheffa Youcef, M. Ben Meddour Samir, « mémoire de fin d'étude », option commerce international,

⁶ Crédit documentaire : « *instrument de paiement et de financement et de garantie* », U.N.S.F.P, 2008, p56

Visés par l'administration douanière en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions

⁷ Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

-La domiciliation est une étape obligatoire lors de la constitution d'une société afin qu'elle puisse payer les factures et être payé. Il faut bien choisir la banque de domiciliation en terme de frais et d'accompagnement.

En effet être bien accompagné en terme financier qui permettra de capitaliser sur la croissance d'une société afin de développer sereinement.

2.2. Les documents liés à une transaction internationale

Les transactions internationales requièrent la préparation de documents de commerce International qui doivent être conformes aux clauses du contact commerciale et acceptés mais aussi validés par toutes les parties impliquées dans ce contrat à savoir : l'exportateurs, l'importateurs, la douanes, la banques de l'importateur et celle de l'exportateur (banque émettrice, domiciliataire et confirmatrice), autorités administratives...

On distingue 5 grands types de documents comme suite :

- Les documents de prix (Marchandise) ;
- Les documents liés au transport ;
- Les documents exigés par les services douaniers ;
- Les documents d'assurance
- Les documents divers.

2.2.1. Les documents de prix

- **La facture définitive**

C'est un document établi par un vendeur qui reprend toutes les caractéristiques de l'opération, le nom des contractant, la désignation de la marchandise, son prix unitaire, poids, le numéro du contrat commercial, les frais, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.....

- **La facture pro-forma**

C'est un document rédigé préalablement à toute opération utilisant une LC, elle reprend également les caractéristique de la marchandise et les modalités de paiement.

2.2.2. Les documents de transport

Lorsque il y'a exportation de marchandises, il est essentiel de respecter les nombreuses obligations documentaires nécessaires à leur entrée dans le pays d'exportation.

- **Le connaissement maritime**

Quand une marchandise est acheminée par voie maritime, le document à fournir dans ce cas est un connaissement maritime ou Bill of Lading, C'est le plus ancien des documents de

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

transport et près de 90% des échanges internationaux de marchandises s'effectuent par le canal maritime, il peut être exprimé sous plusieurs formes dont le connaissement combiné ou multimodal, lettre de transport maritime, connaissement FIATA...

- **Le transport aérien**

Dans le cas d'un transport aérien, le document demandé est une LTA ou lettre de transport aérien, Il s'agit d'un contrat de transport entre le transporteur (la compagnie aérienne) et le chargeur (l'entreprise qui confie le transport des produits). La LTA doit porter une date et un numéro de livraison uniques.

- **Le transport routier international**

Pour le transport routier international, la marchandise devra être accompagnée d'une lettre de voiture ou CMR. Ce document matérialise le contrat souscrit entre le transporteur, le transitaire ou vous-même.

2.2.3. Les documents douaniers

Les documents douaniers servant à instaurer la tarification douanière de la marchandise en cause et revêtant des formes diverses suivant les pays.

En Algérie les documents douaniers requis sont le D10 pour les importations et le D11 à l'exportation.

2.2.4. Certificat d'origine :

C'est un document établi par l'administration douanière ou par une chambre de commerce ou bien par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine de la provenance des marchandises autrement dit, elle désigne le pays d'origine ou la marchandise été produite.

2.2.5. Certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises.

On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre celui originaire.

2.2.6. Listes de poids et de colisage

C'est listes qui fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition comme le nombre de colis, le contenu de chacun et son poids.

-Si la marchandise à exporter appartient au règne animal, un certificat sanitaire vétérinaire doit être établi pour attester de l'état de santé des animaux par un vétérinaire certifié ou un organisme sanitaire officiel.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

D'autres documents peuvent être demandés notamment le certificat phytosanitaire garantissant la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole, le certificat de poids et de pesage, le certificat isotopique ...)

Section 03 Les techniques de paiement à l'international

Il s'agit d'abord de faire la distinction entre la notion d'instrument de paiement et de technique de paiement.

L'instrument de paiement est le moyen physique mis à la disposition du client par sa banque pour leur permettre d'effectuer ou d'encaisser des paiements sur leur compte, il s'agit de chèque, virement, cash... alors que la technique de paiement est la procédure qui doit être remplie par le vendeur pour obtenir l'instrument de paiement.

Les techniques de paiement des importations utilisées dans les transactions internationales sont nombreuses et présentent de différentes caractéristiques en termes d'avantages et inconvénients qu'en termes de cout ou encore de sécurité et rapidité d'exécution.

Le choix de la technique de financement dépend de plusieurs paramètres, nous citons la législation et réglementation des changes offerts par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur, des négociations commerciales entre les deux parties.

Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "la remise documentaire, le crédit documentaire et le transfert libre.

• La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

1.1 Définition :

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur (ou en cas de circulation, au porteur) une sécurité de paiement nettement supérieure. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

Le terme encaissement documentaire peut signifier soit :

-Documents commerciaux accompagnés de documents financiers.

-Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers¹¹.

L'encaissement documentaire est un mode de règlement plus simple. Ce type de règlement est recommandé lorsque :

- Il y a existence de confiance et bonnes relations d'affaire entre les partenaires.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- La stabilité politique, économique et monétaire du pays importateur est assurée.
- La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur.
- Possibilité d'inspection de la marchandise par l'importateur avant de procéder au paiement.

1.2 Cadre Règlementaire (Loi de finances 2022)

1. Maintien de l'obligation de domiciliation auprès des banques algériennes pour toutes les opérations d'importation de biens et de services. Domiciliation à déposer par l'importateur algérien 30 jours avec la constitution d'une provision de 120 % de la valeur de l'opération d'importation.
2. Moyens de paiement approuver : crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre de préférence couvert par une lettre de crédit Stand-By.
3. Abrogation de l'obligation d'utiliser un instrument de paiement à terme à 45 jour à compter de la date d'expédition.
4. Délai de paiement maximum: 360 jours maximum après l'expédition.
5. Acompte : permis sans autorisation préalable de la Banque d'Algérie si son montant est inférieur à 15 % de la facture.
6. L'Incoterm FOB est à privilégier pour le transport maritime. Pour les Incoterms de type C et D : indiquer le montant du fret. En cas d'assurance-transport, elle doit être souscrite auprès d'une société agréée en Algérie.
7. La copie de la déclaration douanière export peut être exigée en douane import algérienne (afin de lutter contre la fraude douanière).
8. Etiquette en langue arabe obligatoire pour tous les produits importés en Algérie. Les produits alimentaires et les produits non alimentaires préemballés doivent également inclure un code-barres renfermant des informations spécifiques.
 - *Complément du 3.4.2022* : le code-barres est matérialisé par un code GTIN (*Global Trade Item Number*) délivré par une organisation reconnue dans le pays d'origine

1.3 Les intervenants :

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

- Le donneur d'ordre ou remettant : il représente l'exportateur ou le vendeur qui donne mandat à sa banque Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- Le tiré : l'acheteur.
- La banque remettante : C'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.
- La banque présentatrice : C'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.
- La banque chargée de l'encaissement : C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur¹³.

1.4 Formes de réalisation :

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes à savoir :

- **1.4.1 Document contre paiement (D/P) :**

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet qu'une fois avoir effectué le paiement immédiat de la somme due.

- **1.4.2 Documents contre acceptation (D/A) :**

Correspond à la réception de documents contre acceptation. Dans Ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

- **1.4.3 Document contre acceptation et aval (garantie, caution) :**

Afin de parer le risque de non-paiement ou dire d'insolvabilité de la part de l'importateur et être sure disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

1.5 Les caractéristiques d'une remise documentaire :

L'encaissement documentaire est régi conformément aux Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux encaissements 522 de la CCI.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de citer certaines observations comme :

Après réception d'un ordre d'encaissement, une banque est naturellement libre de ne pas le traiter, en revanche ; celle-ci se retrouve dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.

- Lors d'une opération d'encaissement, le rôle d'une banque se limite à¹⁵ :

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

-Exécuter les instructions reçues par son mandant.

- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.

- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.

- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :

- Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;

- Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;

- Le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;

- La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;

- Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;

- Les frais et intérêts à encaisser ;

- Le mode de paiement ;

- La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

1.6 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :

A travers un document intitulé « Lettre d'instructions » L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque.

Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, ainsi que la précision quant aux mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

Par ailleurs, l'opération de Remise Documentaire se présente selon les étapes suivantes :

- D'abord, deux entités physiques ou morales conclue un contrat (entre exportateur et importateur) ;

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- L'exportateur achemine la cargaison (marchandise, suivant les termes du contrat) et récupère les documents de transport (connaissance- LTA- Lettre de route ...);
- Après réception des documents de transport ce dernier remet l'ensemble à sa banque ;
- La banque à son tour, présente les documents contre paiement dans le cas d'une remise payable à vue ou contre acceptation d'une traite dans le cas d'un règlement à échéance ;
- Une fois les documents reçus la banque chargée de l'encaissement convie son client importateur ;
- L'importateur se présente au guichet, la banque remet les documents à ce dernier que contre paiement ou acceptation selon le cas ;
- Une fois les documents payés ou la traite acceptée par le client importateur la banque effectue le transfert au comptant à la banque du vendeur.

1.7 Première démarche pour l'ouverture d'une remise documentaire :

La première étape vers l'ouverture d'une remise documentaire consiste en la domiciliation, elle est préalable à tout transfert, tout engagement financier et tout dédouanement.

Par définition, la domiciliation est une procédure réglementaire qui réside en l'exécution d'opérations prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes par des banques intermédiaires agréés aux profits de compte de clients (importateur).

-Pour procéder à une domiciliation, l'importateur remplit et signe une demande qui comporte les caractéristiques suivantes :

- La date de la demande;
- l'adresse le nom ou la raison sociale de l'importateur;
- le numéro de compte de l'importateur;
- la nature des produits;
- origine du produit;
- montant en devises;
- conditions et modalités de paiements retenus par les deux parties.

-Documents spécifiques à présenter à la banque :

- Demande remplie et dûment signée par le client de la banque contenant toutes les caractéristiques de l'opération ;
- Déclaration sur l'honneur de ne pas confier cette opération à un autre établissement financier ou à une autre agence de la même banque ;

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- Un engagement d'importation pour le fonctionnement ;
- Une attestation de la taxe de domiciliation des importations ;
- soit un contrat commercial ;
- soit une facture pro forma.

Le contrat commercial ou tout autre document tenant lieu de justificatif du transfert de propriété et /ou de cession d'un bien ou de prestation de service entre un opérateur résident et un opérateur non résident, doit indiquer notamment :

- Le numéro de la facture pro forma ou n° du contrat ;
- Les informations personnelles propres aux deux parties, noms et adresses du fournisseur et de l'importateur;
- Nature et détails des biens et services ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- Le montant, monnaie et incoterms (FOB- CF) ;
- Modalités de paiements.

1.8 Avantages et inconvénients de la remise documentaire dans le cas d'une opération d'importation

1.8.1 Avantages de la remise documentaire dans une opération d'importation

1.8.1.1 Pour la banque :

Dans le cas d'une remise documentaire, Les banques ne sont pas exposées à un risque de perte financière, en effet, ses dernières en prennent moins, puisque cette opération n'implique d'engagement financier de leur part, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

1.8.1.2 Pour l'importateur :

- La remise documentaire est facile d'exécution pour l'importateur : son formalisme est très nettement réduit par rapport au crédit documentaire.
- Dans le cas d'une remise documentaire, l'importateur a la possibilité dans certains cas d'inspecter le produit à importer avant le paiement ou l'acceptation d'une traite.
- Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

1.8.1.3 Pour l'exportateur :

- L'un des avantages dont bénéficie l'exportateur dans le cadre d'une remise documentaire réside dans le savoir que détient le vendeur, en outre, l'acheteur ne pourra prendre possession de la marchandise qu'après avoir réglé à la banque la totalité du montant facturé.

- Possibilités d'escompte de la remise.

1.8.2 Les inconvénients de la remise documentaire dans une opération d'importation

1.8.2.1 Pour les banques

Les inconvénients sont liés au fait que les banques ne sont pas engagées comme pour un crédit documentaire. Il n'y a donc aucune garantie bancaire de paiement ni d'assurance sur la bonne gestion du procédé par la banque présentatrice.

2.6.2.2 Pour l'importateur

Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire est la non-conformité du produit, dans certains cas l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.

1.8.2.3 Pour l'exportateur

- En cas de non manifestation du client, la marchandise est immobilisée, il faudra dans ce cas la céder sur place à bas prix ou la rapatrier et donc supporter de nouveau des frais de transport ;

- L'acheteur peut invoquer une multitude de motifs pour le non-paiement de la marchandise.

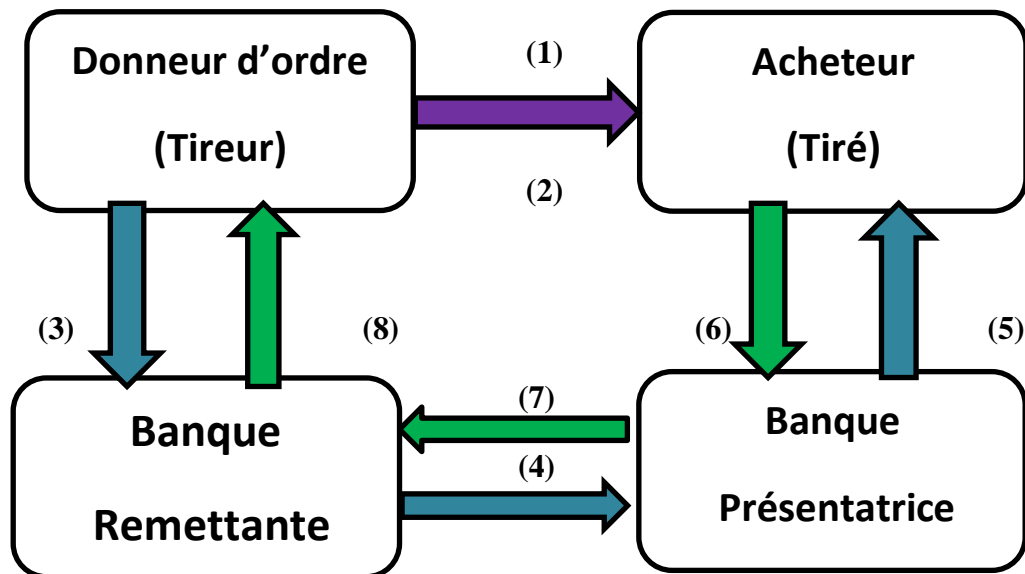
Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

1.9 Amélioration d'une remise documentaire

Plusieurs bonnes pratiques permettent d'améliorer cet instrument de paiement qui présente quelques lacunes dont :

- Donner des consignes précises à la banque présentatrice.
- Envoyer les documents originaux directement à la banque et non à l'acheteur.
- Se référer aux règles **CCI 522**.
- Fixer le délai de paiement à partir d'un fait générateur maîtrisé (par exemple l'émission du B/L).
- Expédier par voire maritime et libeller le B/L à l'ordre de la banque

Schéma n° 03 représentatif d'une opération accomplie par remise documentaire



Source : Société générale espace entreprise.

● Circuit des marchandises.

● Circuit des documents.

● Circuit de paiement

1. Contrat commercial
2. Expédition de la marchandise
3. Envoie des documents
4. Envoie des documents
5. Envoie des documents
6. Paiement ou acceptation
7. Paiement
8. Paiement

• Le crédit documentaire

2.1 Définition

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire.

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est "le crédit documentaire"

Le crédit documentaire, également appelé Credoc, est un moyen de paiement qui grâce à la fiabilité des banques intervenant dans cette opération permettent de sécuriser les transactions à l'international, contrairement à la remise documentaire celui-ci fait figure de garantie bancaire, et protège ainsi les deux parties intervenant dans cette opération.

Le Crédit Documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600).

2.2 Cadre réglementaire

-L'article 106 du PLF 2017 abroge l'article 69 de l'ordonnance 09-01 portant LFC 2009 qui oblige les opérateurs économiques à payer leurs importations uniquement par CREDOC.

- Le rétablissement de la remise documentaire avait été justifié par l'échec du Credoc à freiner l'envolée des importations et à réguler les opérations du commerce extérieur. (voir loi de finance 2022).

2.3 Les intervenants

Toute opération de crédit documentaire nécessite la mobilisation de plusieurs intervenants :

2.3.1 Le donneur d'ordre

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

2.3.2 La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

2.3.3 La banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.

2.3.4 Le bénéficiaire

C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

2.4 Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différentes formes de crédit documentaire, ses types ont été classés selon trois grands critères que nous citons :

- Le critère sécurité ;
- Le mode de réalisation ;
- Le critère financement.

2.4.1 Selon le critère de sécurité

En termes de sécurité, Il existe trois types de crédits documentaires qui déterminent le degré d'engagement des banques et protège d'une manière croissante l'exportateur :

2.4.1.1 Le crédit documentaire révocable

Ce type de crédit ne peut être annulé ou amendé sans le consentement du bénéficiaire, il est rarement utilisé faute de quoi, il ne le protège pas du risque de non-paiement dû au risque lié aux pays (événement catastrophique, politique ou économique) qui empêcherait la banque émettrice de respecter son engagement.

2.4.1.2 Le crédit documentaire irrévocable

La banque émettrice est seule engagé au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond de fait d'événement politiques ou catastrophe naturelles.

2.4.1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

2.4.2 Selon le critère Modes de réalisation

L'exécution d'un crédit documentaire concorde à la réalisation d'un acte par la banque qui effectue ces engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de Réalisation :

2.4.2.1 Le crédit réalisable par paiement à vue

Après reconnaissance de la conformité des documents par l'établissement financier désigné le vendeur reçoit le paiement de ses documents.

2.4.2.2 Le crédit réalisable par paiement différé

Dès la réception des documents conformes, la banque désignée accordera son engagement ferme et écrit de régler le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.

2.4.2.3 Le crédit réalisable par acceptation de traite

Dans ce cas, en accordant des délais de paiement l'exportateur préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant à l'instant la contrepartie de sa créance sous forme de traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

2.4.2.4 Le crédit réalisable par négociation

Selon les conceptions propres à l'exportateur, ce dernier peut dans certains cas vouloir le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite, dans ce cas, il devra recourir à la négociation de la traite avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, il bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

2.4.3 Selon le critère de financement

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

2.4.3.1 Crédit documentaire revolving

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

2.4.3.2 Le crédit documentaire transférable

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

Un crédit documentaire transférable donne la possibilité à l'exportateur pour transférer tout ou une partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger avec autorisation de l'importateur et sa banque. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs

2.4.3.3 Le crédit RED Clause

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée²³.

2.4.3.4 Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit.

En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.

2.5 Les caractéristiques du crédit documentaire

En raison de sa haute fréquence d'utilisation et importance, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI) Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire...etc.

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- Une garantie pour les parties concernées par le crédit documentaire.
- Un engagement conditionnel c'est-à-dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.
- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise.

2.6 Le Cadre juridique selon Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires

- L'exécution des opérations de crédit documentaire repose sur les "Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires" (RUU).
- De par leur nature, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente ou autres contrats sur lesquels ils peuvent reposer (cf. art. 4 RUU 600).
- En matière de crédit documentaire, les parties s'intéressent aux documents et non aux marchandises, services et/ ou autres prestations auxquelles ils se rapportent (cf. art. 5 RUU 600).
- Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. Il faut éviter d'y inclure trop de détails.

2.7 Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

Le crédit documentaire a pour vocation d'être un vecteur d'échanges commerciaux entre les États. C'est un moyen de paiement et de financement qui est pris en considération dans toutes les équations économiques des pays. Il a pour vocation d'être un vecteur d'échanges commerciaux entre les États.

Les mécanismes de déroulement d'un crédit documentaire sont répartis suite :

- La première étape consiste en conclusion d'un contrat entre l'acheteur/importateur et le vendeur/exportateur. Lors des négociations, il a été convenu que le mode de paiement est un crédit documentaire irrévocable.
- La deuxième étape correspond à Instructions d'ouverture. L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire qui doit être notifié sans confirmation de la part de la banque du vendeur, il remplit par la suite un formulaire ou il indique les documents requis pour l'importation de la marchandise.
- Solvabilité de l'acheteur. La banque de l'acheteur vérifie la solvabilité de son client de même que les signatures sur le formulaire de demande. Elle s'assure également que les instructions ne présentent aucune anomalie.
- Ouverture. La banque de l'acheteur émet le crédit documentaire et le fait parvenir par le réseau SWIFT à la banque du vendeur. L'acheteur reçoit alors une copie de l'envoi.

Définition du réseau SWIFT :

Le réseau SWIFT est un système de traitement des opérations bancaires internationales. Aujourd'hui la plupart des virements internationaux passent par ce réseau. Ce système est utilisé par plus de 6600 institutions financières réparties dans 184 pays. Le virement SWIFT représente la plus ancienne et la plus fréquente forme de virement électronique interbancaires sécurisé. (glossaire-international.com)

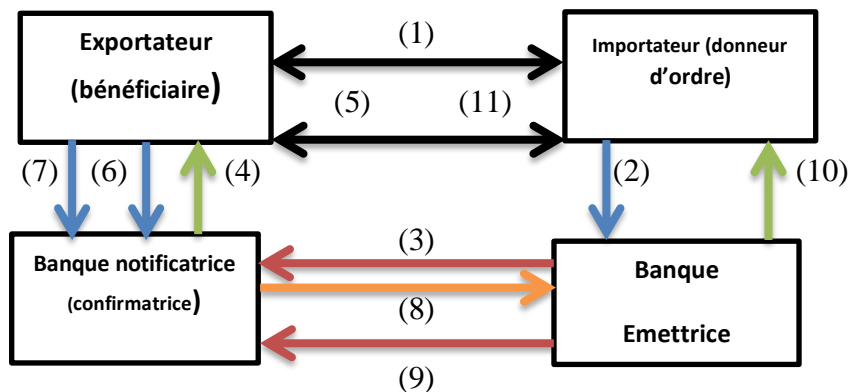
Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- Contrôle. Après réception du crédit documentaire, la banque du vendeur révisé l'authenticité du crédit documentaire et s'il est soumis aux RUU (Règles et Usances Uniformes). Elle vérifie ensuite si les instructions ne contiennent aucune irrégularité.
- Notification. La banque du vendeur avise son client qu'il a reçu un crédit documentaire en sa faveur.
- Contrôle. Lors de la réception de l'avis, le bénéficiaire vérifie si les conditions spécifiées dans le crédit documentaire sont conformes à ce qui a été établi lors des négociations. En cas de désaccord avec une clause quelconque, le bénéficiaire doit demander à l'acheteur d'apporter des modifications aux conditions.
- Expédition de la marchandise. Le bénéficiaire achemine la marchandise et prépare les documents conformes aux instructions du crédit documentaire.
- Remise des documents. Le bénéficiaire présente les documents à sa banque.
- Vérification. La banque du vendeur s'assure de la conformité des documents selon ce qui a été exigé dans le crédit documentaire. En cas d'erreurs, son client n'est plus assuré d'être payé.
- Envoi des documents. La banque du vendeur envoie les documents à la banque de l'acheteur contre paiement.
- Vérification. La banque de l'acheteur vérifie à son tour la conformité des documents reçu.
- Paiement. Après vérification des documents des deux parties, la banque de l'acheteur procède au paiement à la banque du vendeur, moins les frais applicables.
- Débit de l'acheteur et remise des documents. La banque de l'acheteur débite son client du montant du crédit documentaire, moins les frais applicables, et lui remet tous les documents. L'acheteur peut ainsi dédouaner la marchandise et en prendre possession.
- Paiement. La banque du vendeur paie son client, moins les frais applicables

Afin de mieux comprendre les mécanismes du déroulement d'une opération d'importation à l'aide d'un crédit documentaire, nous avons réalisés un schéma simplifié reprenant toutes les étapes du déroulement de cette opération comme suite :

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

Schéma n° 04 représentatif des mécanismes de déroulement d'un Crédit documentaire



Source: tirée et adaptée d'EUR –export, «le crédit documentaire (Credoc).

2.8 Avantages et inconvénients des crédits documentaires

2.8.1 Les avantages du CREDOC

La technique du crédit documentaire se caractérise par un certains nombres d'avantages dont :

2.8.1.1 Pour l'importateur

- Une sécurité : Le règlement à lieu seulement si les documents fournis prouvent que le vendeur a réellement expédié une marchandise conforme.
- L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire.
- Le délai de paiement accordé par un fournisseur étranger sera plus ou moins long avec plus facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

2.8.1.2 Pour l'exportateur

- Une habilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- Une sécurité optimal en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.
- Promptitude e règlement : possibilité d'être payé dès l'acheminement des marchandises (après avoir vérifié la conformité des documents par les deux parties).

2.8.1.3 Pour la banque

- Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).
- Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

2.8.2 Inconvénients du CREDOC

2.8.2.1 Pour l'importateur

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important.
- Une procédure lourde, compliquée et strict.

2.8.2.2 Pour l'exportateur

- Formalisme rigoureux : la moindre erreur ou anomalie concernant les documents requis dans la procédure du Credoc soulève des questionnements sur l'engagement bancaire.
- En cas d'insolvabilité de la banque émettrice ou d'instabilité politique le crédit risque de ne pas être confirmé ce qui expose l'importateur à un risque de non-paiement.

2.9 La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Afin d'établir une comparaison entre le CREDOC et la REMDOC nous avons ciblés trois critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison entre ces deux modes de paiement à savoir: Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC, Comparaison des différents intervenants et composants pour la Rem doc et Credoc, Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de paiement à l'international.

2.9.1 Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

- **Ouverture du document de domiciliation bancaire**

Les étapes à suivre pour procéder à une domiciliation bancaire à l'import sont similaires pour le crédit documentaire et la remise documentaire en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.

- **La procédure de déroulement de l'opération**

La procédure de déroulement d'une opération par Credoc est différente de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC d'où l'apparition de la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.

Mais pas que, dans le Credoc, le client ouvre droit au paiement qu'une une fois les documents expédiés et vérifiés en terme de conformité par la banque. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fasse à vue ou à échéance, le fournisseur est toujours exposé au risque de non-paiement.

- **Les documents exigés**

-La domiciliation : Dans l'étape de domiciliation les documents nécessaires sont les mêmes dans les deux modes de paiements.

- L'ouverture du Credoc : Cette étape ne figure pas dans la réalisation de la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est l'une des étapes les plus importantes qui nécessite certains documents spécifiques.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

-Les documents exigés par fournisseur : Le client exige habituellement les mêmes documents que son fournisseur, que ce soit pour une remise ou un Credoc, la seule différence réside en :

- Dans le cadre d'un Credoc, le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur).

- Dans une Rem doc le connaissance est à l'ordre du client, la banque n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.

-Les commissions : le Credoc coûte plus chère que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions de Credoc.

2.9.2 Comparaison des différents intervenants et composants pour la Rem doc et Credoc

- L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC, alors que l'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC ;

- Pour le CREDOC, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et la banque de l'importateur (BNA) est la banque présentatrice ;

- Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite en la transmission des documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le cas d'un CREDOC la banque s'engage à payer ;

- La valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit ;

- Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas ;

- La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, En revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

Tableau n° 06 récapitulatif La différence entre le CREDOC et la REMDOC

| Type de paiement | Sécurité et garantie de paiement | Gestion administrative | Cout | Acceptabilité par le client |
|------------------|----------------------------------|------------------------|--------|-----------------------------|
| CREDOC | assurée | Extrêmement lourde | Elevée | Défectueuse |

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

| | | | | |
|--------|----------|--------|--------|-------|
| | | | | |
| REMDOC | Douteuse | Légère | Faible | Bonne |

Source : Analyse propre à nous.

Analyse des données du tableau

Ce tableau ci-dessous résume en détail les parties divergentes entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord en matière de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement élevée comparé au REMDOC qui lui offre une sécurité à désirer pour l'exportateur, concernant la gestion administrative du CREDOC, celle-ci est très lourde et prend souvent un temps considérable pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission.

Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par le Credoc car cela est vu comme un manque de confiance de la part de ce dernier, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient entièrement d'accord pour ce mode de paiement.

2.9.3 Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de la remise documentaire et du crédit documentaire à cet effet nous avons recensé les avantages et inconvénients de chacun de ses moyens de paiement :

◆ Pour la remise documentaire

- La REMDOC exige l'existence d'un certain niveau de confiance,
- La domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs.
- La REMDOC n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.
- La REMDOC est plus souple que le Credoc.

◆ Pour le crédit documentaire

- Le CREDOC est le meilleur instrument de paiement lorsqu'il s'agit d'opération réaliser pour la première fois, ou lors d'une transaction est faite dans des circonstances très risqué ;

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait préalablement au déroulement de l'opération ;
- Le CREDOC est ouvert à l'initiative du vendeur ;
- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire en supporte moins;
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'après l'obtention de l'accord de la DOD, en revanche la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;
- Le CREDOC présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

Dans un contexte de mondialisation en mutation permanente, le risque d'impayés est aujourd'hui bien présent en matière de transaction avec l'extérieur.

De nombreux types de règlements sont possibles, ils présentent tous des niveaux différents de contrainte et de fiabilité pour l'acheteur et le vendeur.

La Rem doc exige une confiance plus élevée envers le prestataire importateur par rapport au Credoc. En d'autres termes, le Credoc sécurise un peu plus l'exportateur et moins l'importateur.

C'est la raison pour laquelle la technique du Rem doc est privilégiée par les importateurs. Plus généralement, la relation de confiance dépend de la nature de l'activité, de la durée du partenariat, des notations des agences et assureurs - risques, etc.

- **Autre techniques de paiement**

3 Le transfert libre

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus couramment utilisées dans les importations et exportations à l'international compte tenu du degré de sécurité qu'elles offrent aux utilisateurs.

Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple.

3.1 Définition

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises⁸

Cette méthode de règlement est généralement utilisée entre les partenaires qui entretiennent des relations de confiance, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

3.2 Cadre réglementaire

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

« Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars pour la même entreprise.

- **Cas de l'Algérie**

Depuis janvier 2017 les moyens de paiement en Algérie ont été assouplis avec la réintroduction du transfert libre.

Ses transferts sont autorisés sous certaines conditions :

- **1 / La domiciliation doit avoir été effectuée**

Dans le cas du transfert libre, il y'a lieu de présenter lors de cette étape les documents suivants :

- La demande de domiciliation bancaire ;
- La facture originale (avec toutes les mentions obligatoires Article 26 du règlement Banque d'Algérie 07-01) ;
- Le titre de transport original ;
- L'engagement de non revente en l'état (lorsque l'opérateur économique est dans le secteur de la production) ou Taxe de domiciliation de 0.3% du montant de la facture (dans le cas de la revente en l'état).

- **2 / Pour le paiement, l'importateur doit présenter :**

- L'ordre de transfert ;
- Document douanier (D10) + Quittance douanière ;
- Copie de la facture domiciliée ;

⁸ <https://www.algomtl.com/lire/techniques-de-paiement-23.html>. (Consulté le 23/03/2021)

- Copie du titre de transport.⁹

3.3 Déroulement de l'opération

Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple¹⁰.

Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents commerciaux conformes, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur.

A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque en faveur du vendeur.

IL est donc à noter que, le règlement du vendeur par cette méthode n'est en aucun cas régi par une loi no conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise. Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

3.4 Avantages et inconvénient de l'encaissement simple

Les avantages du transfert libre sont les suivants :

1. -l'impidité de la procédure ;
2. - Modération des coûts ;
3. - Rapidité et souplesse de la transaction.

Les inconvénients du transfert libre sont :

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;

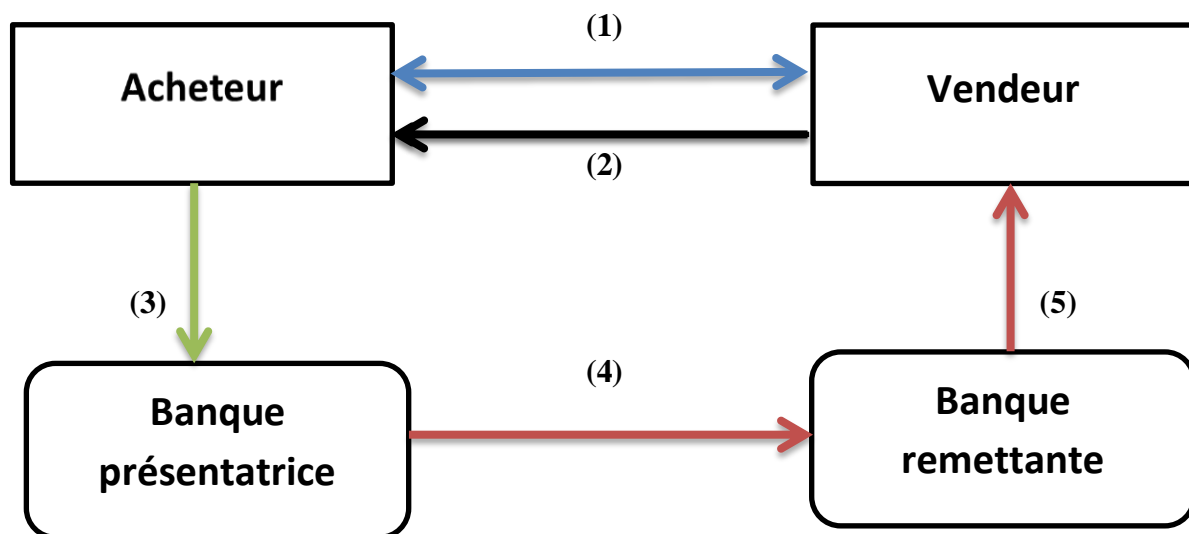
-De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre la non solvabilité de l'acheteur et donc du non- paiement de la marchandise.

⁹ <https://globtrans.eu/2017/04/02/assouplissement-des-moyens-de-paiement-en-algerie/>

¹⁰BOUCHATAL (S), op.cit. Page 48.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

Schéma simplifié n° 05 d'une opération de paiement par transfert libre



1 Circuit de paiement

2 Ordre de paiement

3 Conclusion de contrat

4 Circuit de document

5 Paiement

1. Conclusion du contrat commercial

2. Expédition de la marchandise et document commercial

3. Ordre de paiement

4. Paiement

5. Paiement

Section 4 : les techniques de financement à l'international

Le financement des transaction extérieur, au jugement des auteurs des plans anglo-saxons, ne saurait être assumé d'une façon permanente et avec quelques chances de succès que sous les seules conditions suivantes :

-Que des organismes de prêts à court, moyen et long termes soient créés, qui distribuent aux pays en voie de reconstitution des capitaux à des taux modiques;
- Que la stabilité des parités cambistes une fois obtenue soit maintenue, ou, à tout le moins, que des modifications importantes ne puissent être apportées sans que certaines précautions préalables aient été prises. Il paraît donc opportun de se référer aux programmes qui ont été tracés, d'en rapporter les dispositions les plus saillantes et d'en déterminer la portée, sans que soit perdu de vue le caractère nécessairement précaire de ces propositions

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

auxquelles on peut prévoir d'ores et déjà d'importants amendements. Peut-être sera-t-il possible ensuite de dégager de ces brèves analyses les idées essentielles qui ont chance de se maintenir, celles qui, à tout le moins, sembleront devoir être propices au financement du commerce extérieur¹¹

Les banquiers accompagnent les importateurs et exportateurs tout au long du déroulement de leurs transactions à l'international, en leur fournissant la liquidité dont ils ont besoins pour mener à bien ses opérations à l'étranger.

En effet, lorsqu'il est question d'importation de biens de consommation ou de fonctionnement, les établissements financiers offrent des services de financement à court terme.

Quand il est question d'importations liées aux moyens de production ou à la réalisation de projets de grandes envergures, les techniques de financement les plus adéquates sont dans ce cas le financement à moyen et à long terme.

1. Les techniques de financement à court terme

Ce sont des crédits qui ont une durée allant de (02) à sept (07) ans avec un différé de (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier¹² ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des suretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.

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

- En cours de fabrication ou de livraison ;
- Après expédition des marchandises ;
- En période de contentieux avec le fournisseur.

Nous retrouvons les principales techniques de financement à court terme.

1.1 Le crédit de préfinancement

L'exportateur ouvre droit à un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'acheminement de la marchandise.

¹⁹⁸ CHARLES PENGLAOU

Le financement du commerce extérieur

Journal de la société statistique de Paris, tome 86 (1945), p. 195-213

²⁶L'amortissement fiscal et l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de dette.

1.1.1 Définition

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie attribué par une banque à un exportateur pour qu'il puisse financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.

Il existe deux types de crédit de préfinancement :

Le crédit de préfinancement Général : permet d'entretenir une activité constante avec le reste du monde ;

Le crédit de préfinancement spécialisé : il répond à des commandes spécifiques d'un montant particulièrement important.

1.1.2. Caractéristiques

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

- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui ont pour activité l'exportation directe leurs de leurs marchandises, fabrications ou leurs prestations.

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

- La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut s'étendre jusqu'à éclosion de la créance.

- La garantie de remboursement est assuré soit :

- par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit acheteur.
- En mettant en place un emprunt pour lever la dette contractée (crédit de mobilisation de créances nées.)

- Le cou de crédit est lié aux taux préférentiel de la banque à la date de signature du contrat de crédit adossé à des frais et commissions.

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

1.1.3 Avantages et inconvénients

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

Grace aux avantages dont il dispose, le crédit de préfinancement promouvoit les exportations.

- La disponibilité de fonds importants permet la fluidité de l'exécution des commandes confiées à l'exportateur, (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;
- Une bonne gestion et exploitation de ce crédit favorise l'appropriation d'autres marchés.

Néanmoins, ce type de crédit rencontre des limites.

Le montant des crédits préfinancer sont souvent plafonné et exorbitants ;

Il n'est donc pas accessible à toutes les entreprises.

1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

1.2.1 Définition

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit qui ouvre droit aux exportateurs qui ont accordés un délai de paiement à court terme à leurs acheteurs étrangers, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, dès l'instant où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.

1.2.2 Caractéristiques :

- La mise en place du crédit concorde avec la sortie de la marchandise des douanes.
- La mobilisation se déroule par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- La mobilisation peut porter sur la totalité des créances.
- Le crédit peut être obtenu sur une étendu limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est rattaché au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.
- Dans le cadre de la prévention contre les risques commercial et politique, les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

1.2.3 Procédure

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

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

A échéance de cette créance, la banque de l'exportateur recevra son avis de paiement par intermédiaire de la banque de l'acheteur.

1.2.4 Avantages et inconvénients :

La mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle propose :

- Elle offre possibilité aux exportateurs possédant des créances payables à terme, de disposer aussitôt de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- Elle booste le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'allocation d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas immunisé contre les risques suivants :

- Risque de défaut de paiement (non-paiement) ;
- Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

1.3 Les avances en devises

Afin de financer l'exportation et se mettre à l'abri des risques de change, les banques ont établi une technique de financement "avance en devises".

1.3.1 Définition

L'avance en devises est une ligne de crédit qui permet aux exportateurs de traiter le montant de leurs créances dans la devise de facturation afin d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

1.3.2 Caractéristiques

- Une avance peut être autorisée dans toute monnaie ayant la capacité d'être convertible et peut porter jusqu'à 100% de la créance.
- La durée de l'avance converge à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement
- Le coût de l'avance inclut le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises ainsi que les frais constituant les commissions de la banque.

1.3.3 Déroulement de l'opération

Une opération d'avance en devises se déroule de la manière suivante :

- L'exportateur sollicite sa banque pour fait un emprunt d'un montant en devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.
- Le remboursement est garanti à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

-L'exportateur a le droit de débiter les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

1.3.4 Avantages et inconvénients

-Elle offre la possibilité de prémunir contre le risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.

-Elle fournit à l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.

-L'établissement de ce crédit est très simple et se base sur des formalités simplifiée.

-Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles :

-Le risque commercial est supporté par l'exportateur.

-Si la devise du prêt est différente de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

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

1.4 L'affacturage

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

1.4.1. Définition

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

C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission.

1.4.2 Caractéristiques

-Une opération avec affacturage ne peut être utilisée uniquement si les délais de règlement sont inférieurs à un an.

-Cette technique regroupe trois axes dont : c'est un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

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

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

L'affacturage consiste en une opération triangulaire basée sur :

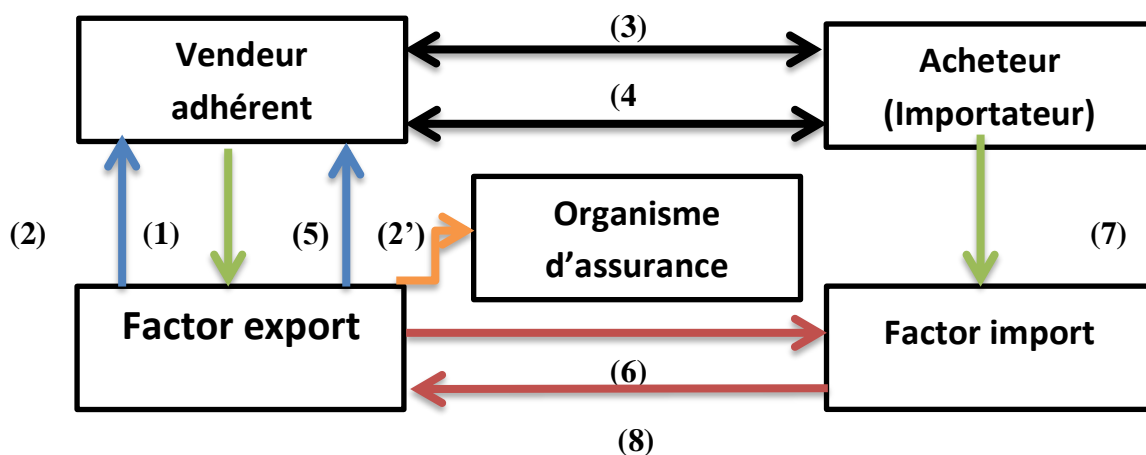
- Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
 - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
 - Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.
- Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer la capacité de solvabilité du débiteur et le risque de non solvabilité et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

1.4.3 Déroulement

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

- Demande de financement.
- Approbation du dossier avec conclusion du contrat d'affacturage.
- Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance.
- Contrat commercial.
- Acheminement des marchandises avec factures pour le paiement du factor.
- Règlement anticipé de l'exportateur par le factor export contre présentation d'effets.
- Dans le cas de l'intervention d'un factor import, le factor export lui transfère les effets pour recouvrement.
- A échéance, l'importateur règle le factor import.
- Le factor import recouvre les effets et les envoie au factor export

Schéma n° 06 : Représentatif d'une opération d'affacturage



Source : partir de Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Commerce International

1.4.4. Avantages et inconvénients

Cette technique offre aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement instantané des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus à l'avance
- Le recouvrement de leurs créances ainsi que le management de leurs comptes clients ;
- L'allégement de leur bilan avec cession du poste clients ;
- La garantie à 100% contre tout défaut de paiement ainsi que le risque de change.

Néanmoins, elle contient des inconvénients :

- Le coût de cette opération est souvent plafonné ;
- L'exportateur peut être exposé à un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique à l'égard du client.

2. Les techniques de financement à moyen et long terme

Les techniques de paiement à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipements, habituellement hors de prix, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements (paiement sur plusieurs échéances) qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

2.1. Le crédit fournisseur

Il est à mentionner dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial énonçant aussi bien les conditions commerciales que financière.

Réservé aux ventes à l'international, le crédit fournisseur constitue une solution pour améliorer la trésorerie ainsi que le besoin en fonds de roulement (BFR)

Il permet à un exportateur d'être réglé au comptant grâce à l'escompte de ses créances. Les importateurs ont ainsi la possibilité d'échelonner leurs paiements. Une attention particulière doit être portée à la législation en vigueur dans le pays de l'acheteur qui peut influencer sur les conditions de paiement, de financement, les droits de timbre et les prélèvements à la source sur les intérêts¹³

¹³ Coface, société anonyme au capital de 118.306.056,99 euros, dont le siège social est 12, cours Michelet la défense 10 – 92800 Puteaux, immatriculée au registre du commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro B 552 069 791

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

2.1.1 Définition

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

Il permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger¹⁴

Le crédit fournisseur peut être mis en place :

1. Dans le cadre d'un contrat commercial d'exportation de marchandises ou de services à moyen et long terme ;
2. Pour une créance commerciale certaine (elle ne peut pas être contestée car elle puise sa source dans un contrat), liquide (son montant est évalué ou évaluable dans une devise) et exigible (la facture est arrivée à échéance).

2.1.2. Caractéristiques

-Le crédit fournisseur a comme objet le financement des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés ;

-Le montant du crédit, est égal au montant de la créance payable à échéance.

- La durée est :

1. Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ;
2. Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

-Le crédit fournisseur peut être réglé graduellement « procédures des paiements progressifs » l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles.

Il est indiqué que le contrat commercial peut prévoir des règlements progressifs sans livraisons partielles.

-Le taux d'intérêt couramment pratiqué est le TICR augmenté d'une marge.

Le TICR renvoie au cout de crédit qu'une banque peut concéder dans la devise du crédit.

Il est déterminé mensuellement (le 15 du mois) par l'OCDE. Il a pour finalité la régulation des ratios de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE ;

-L'acquittement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialité égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts ;

¹⁴ 31Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, OP.CIT, P 184.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

-Le crédit fournisseur consiste en un escompte « sauf bon fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de non-paiement d'une dette aux échéances prévues. En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc impératif que ce dernier souscrive à une assurance pour se protéger contre le risque de crédit (risque de non-transfert).

-l'exportateur supporte la partie non garantie de la créance.

2.1.3. Déroulement

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

En premier lieu, l'exportateur exprime à sa volonté de concéder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après avoir trouvé un accord mutuel, l'exportateur souscrit à une police d'assurance ;

En second lieu, l'exportateur et l'importateur établissent un contrat commercial fixant ainsi les conditions financières régissant leur accord. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnée des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

Ses effets sont ensuite transmis à la banque de l'importateur afin qu'ils soient approuver et accepter par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

2.1.4 Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur offre les avantages suivants :

- Premier atout du crédit fournisseur : il constitue un moyen de financement rapide de votre activité. Il suffit de contacter un banquier qui se chargera d'étudier votre dossier, si ce dernier estime que les conditions d'octroi sont réunies, vous disposerez du capital nécessaire sans complication.

- il permet d'améliorer les fonds de roulement

- La négociation procure un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;

- L'importateur s'entretient qu'avec le fournisseur, qui est à la fois producteur, exportateur et financier ;

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients.

- Il est contré de supporter les risques commerciaux et politiques en cas de non souscription auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque) ;

- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit ;

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

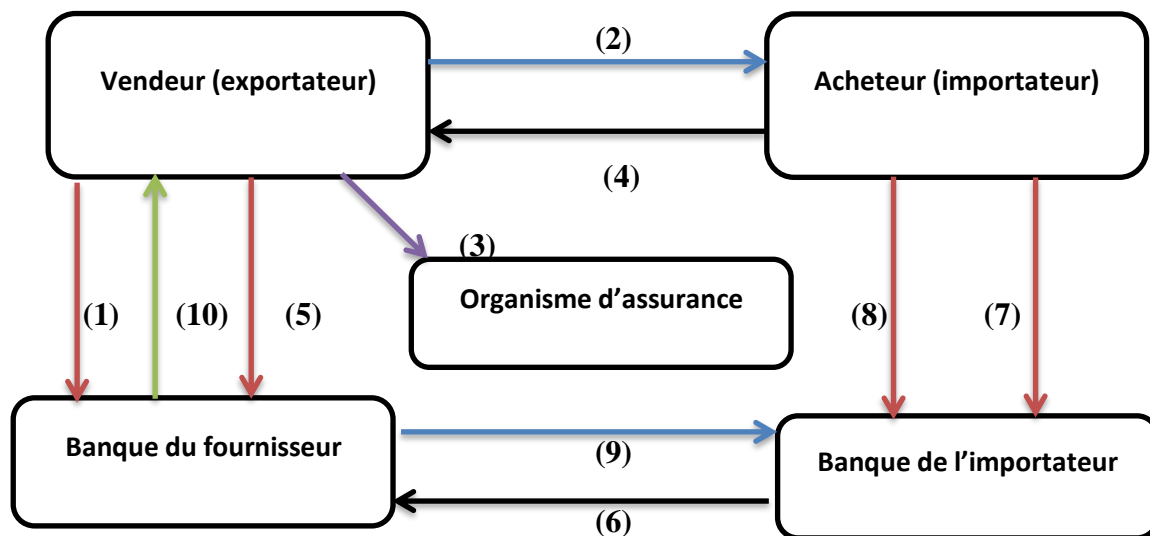
- La préparation, le montage et la gestion de dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se confronte aux inconvénients suivants :

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

- D'autre part, en vue du fait que le coût de la marchandise et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur de cette dernière n'apparaît pas souvent de manière distincte

Schéma n° 07 représentatif d'un crédit fournisseur



Source : Crédit Agricole

- 1) Demande de financement de l'exportateur à sa banque ;
- (2) Accord d'un délai de paiement par le fournisseur à son client ;
- (3) Souscription par le fournisseur d'une assurance ;
- (4) Etablissement du contrat commercial ;
- (5) expédition de la marchandise et la remise des documents par l'exportateur ;
- (6) Transmission par la banque de l'exportateur des documents à la banque de l'importateur ;
- (7) Remise des documents commerciaux et des effets pour acceptation à l'acheteur ;
- (8) Retour des effets, acceptés par le client à sa banque ;
- (9) Escompte des effets par cette dernière.

2.2. Le crédit acheteur

Il vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement.

2.2.1 Définition

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paie au comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A » ; des équipements ou matériel commandés¹⁵.

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes¹⁶ :

- **Un contrat commercial**, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur
- **Un contrat financier** (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser les montants du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

2.2.2. Procédure

Le crédit acheteur se déroule de la façon suivante :

1. La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur indiquant les spécificités de paiement: montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur;
2. L'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance. Habituellement, c'est cet organisme qui régit les conditions de crédit: la part finançable, les primes d'assurance...
3. Le contrat financier autrement-dit convention de crédit est signé entre les deux parties concernées à savoir, l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur);
4. L'exportateur expose les documents exigés par l'acheteur à sa banque, après avoir exécuté ses obligations contractuelles (les livraisons);
5. La banque prêteuse paie l'exportateur selon les conditions et clauses inscrites dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part, elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée ;

¹⁵ 32BERNET-ROLLANDE « Principe de technique bancaire », 21ème Edition, DUNOD, Paris, 2, P 280.

¹⁶ 33SIMON. Y et LAUTIER. D « finance internationale », 9ème Edition, ECONOMICA, Paris, 2005, P 680.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

6. L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et de commissions suivant l'échéancier de remboursement. Vendeur (exportateur), acheteur (importateur), (banque de l'importateur), (banque de l'exportateur), organisme d'assurance, organisme de stabilisation.

2.2.3 Les caractéristiques du crédit acheteur

- Les crédits acheteurs sont réservés au financement de biens d'équipement neufs.
- Sous certaines conditions, il est possible de financer les acomptes, la part non française, la part locale par crédit financier non couvert par la Coface,
- En règle générale, la mise en place d'un crédit acheteur est associée à celle de garanties de marché (restitution d'acompte, bonne exécution, retenue de garantie, ...),
- Un seuil maximal de part étrangère est toléré et fixé pour chaque pays.

2.2.4 Les règles internationales

Le crédit acheteur est une procédure régie par les Pouvoirs Publics (DGTPE, COFACE,...), dans le cadre des prescriptions de « l'arrangement OCDE » en matière de crédit export, que les pays signataires s'engagent à respecter. Cet arrangement détermine :

- le pourcentage finançable (en principe 85% du montant de la part française du contrat),
- la durée de remboursement du crédit (de 2 à 10 ans),
- le taux du crédit.

2.2.5 Les avantages et inconvénients du crédit acheteur

Le crédit fournisseur présente de nombreux avantages :

2.2.5.1 Avantage pour l'exportateur

Le crédit acheteur permet à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays. C'est un argument qui peut être décisif dans la négociation d'un contrat commercial.

L'acheteur peut en outre bénéficier :

- d'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays,
- de la possibilité d'inclure les primes COFACE dans le financement.

2.2.5.2 Avantage pour l'importateur

L'exportateur quant à lui, a l'avantage :

- d'être réglé au comptant,

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- d'être dégagé du risque financier sur son acheteur étranger, du suivi administratif du paiement, de la poursuite du débiteur défaillant,
- de voir la créance supprimée de son bilan.

Toute fois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de cette forme de financement ;
- Les couts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué ;
- À deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- Au cout de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés aux crédits ;
- Risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

2.3 Le forfaitage

Le forfaiting ou forfaitage est une technique qui consiste à pouvoir faire financer sans recours un effet de commerce résultant de la fourniture de biens ou de services, accepté et avalisé par la banque de l'acheteur à l'étranger.¹⁷

2.3.1 Définition

Le forfaitage est une opération qui consiste en l'envoi de créance détenues sur un client par un exportateur ayant accordé des délais de paiement à ce dernier pour un organisme pouvant être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

2.3.2 Caractéristiques

- Financement à 100% de la marchandise sans faire recours à l'importateur.
- La dette est certifiée par des lettres de change, des billets à ordre ou une lettre de crédit, des lettres de crédit stand-by.
- Garantie de paiement par une banque locale sous forme d'aval, ou de garantie bancaire ou de confirmation de l/c, etc.
- Les montants financés varient entre 50 000 à 100 millions d'euros ou plus.
- Les taux d'intérêt peuvent être convenus sur un taux fixe, comme ils peuvent être fixés sur la base d'un taux d'intérêt variable.

¹⁷ © Copyright 2006-2022 e-affacturage groupe Affactassur

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

- Conclusion rapide des transactions.

2.4.4 Déroulement de l'opération

Cette opération se déroule en deux étapes : la négociation et la réalisation.

- **La négociation**

Après avoir conclu un contrat commercial avec son client, l'exportateur transmet une demande de cotation au forfaitier mentionnant le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant de la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

En se basant sur les informations obtenues, le forfaitier fixe le taux du crédit à accorder au fournisseur et le montant net à encaisser.

Dans le cas où l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient ainsi irrévocable, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

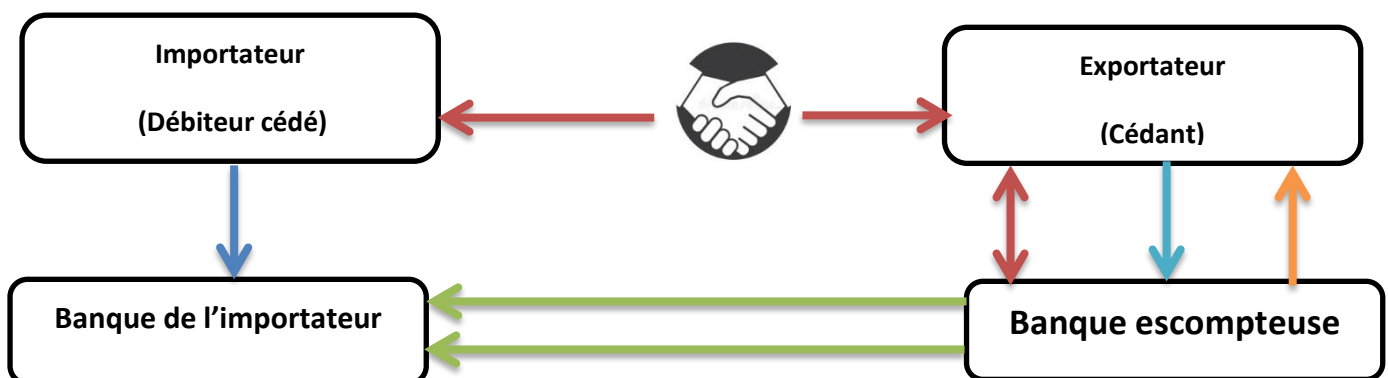
- **La réalisation**

L'exportateur expose au forfaitier des documents spécifiques comme le contrat commercial la facture ou les supports de paiement...

Celui-ci, après vérification de la conformité et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminuées de la commission d'escompte à échéance.

À échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitier ; l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui à son tour procède au remboursement le forfaitier par virement

Schéma n° 08 Représentatif du forfaitage



Source : 2011 Crédit Agricole CIB

1. Signature du contrat commercial incluant les délais de paiement.
2. Demande d'aval ou garantie sur la créance.

Chapitre II : Techniques de financement des opérations extérieures

3. Signature du contrat forfaitage.
4. Livraison de la marchandise.
5. Présentation de la documentation à l'escompte.
6. Paiement du net.
7. Demande du remboursement de la créance à l'échéance.

2.4.4 Avantages et inconvénients

Le forfaitage offre de nombreux avantages :

- Le financement intégral et immédiat de la créance ;
- Le cout de financement est connu lors de la conclusion du contrat d'achat des créances ;
- Bénéficiaire d'un prolongement du délai de paiement ;
- L'avantage, pour le forfaitaire, réside en la perception de commission d'escompte, dans la mesure où l'exportateur souhaite un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, le forfaitage présente des inconvénients dont :

- C'est une opération relativement coûteuse pour les raisons suivantes :
 - L'opération comprend une commission de forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire ;
 - - Un cout du refinancement ;
 - - Une commission d'engagement ;
 - - Une prime d'assurance.
- La garantie de certaines banques étrangères est difficilement obtenue voire impossible ;
- Cette technique comprend des risques importants du fait de l'endossement des créances.

Conclusion du deuxième chapitre

Les techniques et moyens de paiement utilisés dans les transactions à l'internationales sont nombreuses et diversifiées, et dans un contexte de mondialisation en mutation permanente, le risque d'impayés est aujourd'hui bien présent en matière d'échanges internationaux.

De nombreux moyens et techniques de règlements s'offrent aux particuliers qu'aux professionnels, ils présentent tous des niveaux différents de contrainte et de fiabilité pour l'acheteur et le vendeur

L'emploi des uns et des autres est défini en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants et donc de la nature de la relations qui existe entre les deux entités. Ainsi, les opérateurs devront choisir le mode et la technique de paiement adéquate, qui pourra concilier les intérêts divergents des cocontractants en sollicitant l'aide des banques qui jouent le rôle d'intermédiaire financier d'une part en finançant les importations et exportations de leurs clients, tout en supportant les multiples risques de non-paiement, de changes..... Dans certains cas comme lorsqu'il s'agit de crédit documentaire.

Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires. Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second est dans une position de vente tout en dégageant un bénéfice avec expédition de la marchandise après règlement de l'acheteur, ici vient le rôle de la banque une nouvelle fois pour superviser les opérations conclus entre les deux intervenants avec le reste du monde afin d'éviter tout dérapage avec un suivi des consignes émise par ses clients, mais aussi les réglementations de chaque pays à savoir les lois qui régissent les importations et exportations, la solvabilité des intervenants etc.

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

Introduction

Dans les chapitres précédents, nous avons pu mettre en avant les principaux moyens et techniques de paiement et financement des opérations effectuées à l'international tout en évoquant pour chacune d'entre elle le contexte d'utilisation, les caractéristiques mais aussi leurs avantages et inconvénients.

Dans ce troisième et dernier chapitre nous allons mettre l'accent sur une technique de paiement particulière et pour se faire nous allons mener une étude de cas se portant sur la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire.

Rappelons-le, que le crédit documentaire est La promesse donnée par le banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance sera réglé, pourvu qu'il apporte, à l'aide de documents énumérés dans le texte du crédit documentaire, la preuve de l'expédition des marchandises à destination du pays importateur ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis.

Nous nous sommes particulièrement intéressées à la méthode de paiement par le crédit documentaire, en raison de la sécurité qu'elle offre aux deux opérateurs, mais aussi en raison de sa complexité d'exécution en matière de gestion administrative qui engendre une panoplie de commission, de cout etc...Mais la raison principale qui justifie notre choix revoit à la problématique principale de notre thématique de recherche, donc quel rôle occupe la banque dans le déroulement d'une transaction à l'international ? Dans notre cas une opération d'importation avec comme méthode le CREDOC ?

Dans ce chapitre, nous allons donc développer les étapes d'établissement d'une opération d'importation par un crédit documentaire, et pour réaliser une étude pertinente nous avons sollicité le groupe société Générale Algérie pour pouvoir mener un stage pratique au sein de leurs banque et ainsi traiter et étudier un cas réel, jumelant entre document commerciaux et financiers et connaissance acquise durant notre cursus universitaire pour mener à bien et à terme notre mémoire de fin d'étude.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

1.1 Société Générale Algérie

La Société Générale Algérie dépend du groupe société Générale et particulièrement de la BHF (Banque hors France Métropolitaine).

Elle s'est installée dans le territoire algérien depuis l'an 2000, même si la date d'ouverture d'un bureau de représentation à Alger la capitale du pays remonte à 1987, l'obtention de la licence quant à elle date de l'an 1998. Société Générale Algérie s'impose dès son implantation comme banque de référence pour la croissance de l'économie nationale, elle a su ramener de la fraîcheur au secteur bancaire en étant notamment la première banque partenaire de Western Union⁷⁰, et la première à s'être lancée dans le leasing et ce depuis l'an 2001.

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

Cinq ans plus tard, la Société Générale Algérie devient la première banque privée en Algérie avec 91 agences réparties sur 31 wilayas dont 13 Centres d'Affaires ou Business Center dédiés à l'activité de la clientèle des Entreprises et une Direction Grandes Entreprises, Elle bénéficie d'une bonne image de marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. En effet, elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprises, qu'aux professionnels ou particuliers.

1.2 Historique de la société Générale Algérie

1.2.1 Historique de la Société Générale

La société Générale fut créée le 4 mai 1864, elle prend vite la forme d'une société anonyme en se dotant d'un capital de 120 millions de francs. Sa création est le fruit d'un appel public à l'épargne visant le développement d'activité de financement des investissements industriels et infrastructurels c'est-à-dire stimuler le commerce et l'industrie dans son pays mère , la France.

Dès lors, vient le maillage de tout le territoire français allant de 1870 à 1893, cela se traduit par un accroissement sans précédent du nombre de ces guichets passant de 47 à 148 à travers tous le territoire du pays avec notamment une diversification de sa gamme de produits.

L'extension de l'enceinte qui rappelle le devient la première banque de France en 1920 se poursuit cette fois ci en dehors de l'Etat français, c'est au tour de Londres en 1971 de voir la banque société générale s'installer dans son territoire, c'est alors le début d'une extension spectaculaire allant New York passant par l'Italie, le Mexique e t l'Afrique noire.

Le processus de privatisation de La Société Générale a été enclenché le 29 juillet 1987, celle-ci a été choisie parmi les 03 plus grandes banques nationalisées dès 1945 en raison de ses capacités de couvertures des risques de fonds propres et de sa productivité mais pas que, elle a joué un rôle actif dans la reconstruction. En effet, la banque a diffusée de nouvelles techniques de financement révolutionnaires on parle alors de le crédit-bail, de crédits à moyens terme mobilisables, des engagements par signature ... etc.)

En 1988, la Société Générale créa la direction de la banque hors France Métropolitaine, marquant ainsi la volonté du groupe d'en faire un de ses axes stratégiques de développement.

1.2.2 Historique et actualité de la société Générale Algérie

La SGA s'est introduite graduellement dans le marché bancaire algérien :

- 1987 : Ouverture d'un bureau de représentation ;
- 1998/1999 : Obtention de l'Agrément Bancaire et création de la filiale Société Générale Alger ;
- 2000 : Ouverture à la clientèle de la 1ère Agence d'El Biar en mars 2000 ;

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

- 2004 Société Générale Algérie filiale à 100% du Groupe Société Générale après rachat des actionnaires minoritaires ;
- 2007 Création de la Direction Grandes Entreprises Internationales (DGEI) ;
- 2008 Création de la Direction Grandes Entreprises Nationales (DGEN) ;
- 2009 Création de l'activité Banque de Financement d'Investissement (BFI) ;
- 2010 Création de quatre Centres d'Affaires à Alger (Chéraga-Amara, Dar El-Beïda, Rouïba-Hassiba et Constantine-Palma) pour mieux servir les PME ;
- 2011 Création de l'Agence Clientèle Patrimoniale (ACP) et nouvelle posture de communication basée sur la valeur «Esprit d'équipe » ;
- 2012 : Ouverture de sept nouvelles agences à travers le territoire national ;
- 2013 : L'ouverture de la salle des marchés et création de la filière Global Trade Banking (GTB) ;
- 2014 : L'ouverture de trois (03) centres d'Affaires (Dar El –Beïda, Tizi-Ouzou, Blida) ;
- 2015 : L'ouverture de Centre d'Affaire à Rouïba ;
- 2016 : L'ouverture du Centre d'Affaires de Annaba ;
- 2017 : L'ouverture de quatre nouvelles agences (M'sila-Tiaret-El Kseur-Blida) ;
- 2018 : L'ouverture de deux nouvelles agences (El Tarf - El Khroub), l'organisation de la Panafrican Valley Community et la création de la première agence bancaire solaire en Algérie (Ghardaïa) ;
- 2019 : La création du Centre d'Affaires Sidi Bel Abbes, l'ouverture de l'agence Télémly (Alger), la fusion des deux agences bancaires Kouba Rabia et les Lauriers (Alger), l'organisation du séminaire Corporate Afrique – Bassin méditerranéen et Outre-mer ;
- 2020 : Ouverture de l'agence Oran les lions, Mutualisation de l'agence Oran Gambetta et du Centre d'Affaires Oran Point du Jour, mutualisation de l'agence Rouïba et du Centre d'Affaires Rouïba et la mutualisation du Centre d'Affaires Chéraga et L'Agence Ouled Fayet.

1.2.3 Les activités du groupe Société Générale

Fort de plus de 150 ans d'histoire, le groupe Société Générale s'engage dans les transformations positives des sociétés et des économies, à ce titre la société générale Algérie intervient sur trois différents segments de marché :

-  Entreprise (PME / PMI / Grandes entreprises) ;

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

✚ Professionnels (Profession libérales / Artisans / Commerçants / TPE) ;

✚ Particuliers.

La banque offre à sa clientèle une panoplie de produits riches et diversifiés comme suite :

◆ Les Comptes bancaires

Le compte bancaire aussi appelé "compte de dépôt à vue" est un instrument comptable sur lequel est inscrit l'ensemble des opérations effectuées entre la banque et son client nous en citons :

- Comptes en dinars convertible pour les non-résidents : CEDAC ;
- Comptes intérieurs non-résidents en dinar : INR ;
- Comptes courants en monnaie locale ;
- Comptes en devises
- Comptes associations.

◆ Les placements

Un placement bancaire désigne une forme d'épargne peu risquée, déposée chez une banque. La durée du placement est très variable, à court terme, moyen ou long terme.

Parmi les placements effectués au sein de la société Générale Algérie nous distinguons :

- Dépôts à terme DZD ;
- Dépôts CEDAC ;
- Dépôts devises (à vue / ou à terme) ;
- Bons de caisse.

◆ Banque électronique

- Service international transactionnel : (consultation, virements, téléchargement des relevés de comptes) SG.Net ;
- Virements multiples léguer sur support magnétique : Vir Express ;
- Service de reporting multi-pays / multi-banques : SOGECASH INFO SWIFT.

◆ Cycles d'exploitation

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

- Crédit par caisse : facilité de caisse, découverts, ouvertures de crédits, escomptes de papier commercial, avances sur facture marché, préfinancements de marché, crédits à court terme mobilisable ;
- Crédits par signature : émissions-réémissions de cautions, avals, garanties financières, obligations cautionnées en douane.

◆ **Assistance aux entreprises**

- Faire un suivi des investissements directs étrangers : IDE en Algérie, règlementation des changes, codes des investissements ;
- Représentation des lignes métiers du groupe Société Générale : financements export, financement structuré, M&A, Project finance, opérations de marché.

◆ **Services à l'international**

- Encaissement de chèques en devises ;
- Transferts internationaux ;
- Remise documentaire et crédit documentaires import/export ;
- Opérations de change
- Garanties internationales.

◆ **Financement des investissements**

La société générale offre la possibilité de financer tous types d'investissement, elle est actif dans les fusions acquisitions, les prises de participation, les financements, les émissions de valeurs mobilières. à travers :

- Les crédits à moyen terme en monnaie locale ;
- Crédit-bail mobilier ;
- Syndication de crédits.

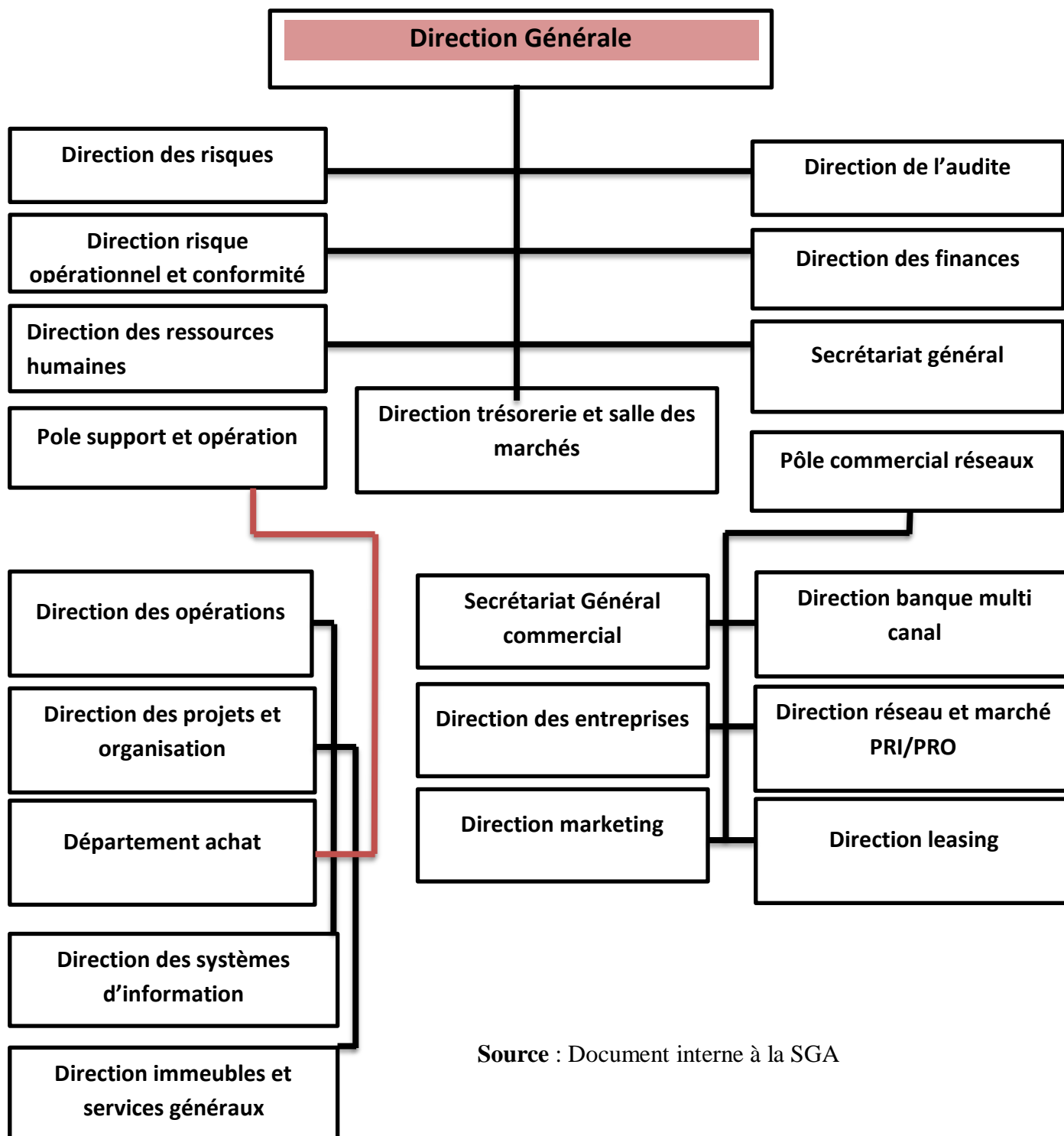
◆ **La Gestion des salaires**

- Traitement des salaires : salaires transférables, conventions entreprises ;
- Cartes de retrait bancaire et prêt personnels aux salariés.

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

1.2.4 Organigramme de la Société Générale Algérie

Figure 01 : Organigramme de la Société Générale Algérie



Source : Document interne à la SGA

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

1.3 Présentation de la SGA Agence de Tizi-Ouzou 00851

La Société Générale Algérie a établi sa première agence dans la Wilaya de Tizi-Ouzou le 11 Avril 2007 dans la catégorie des agences multi-marchée.

Située au chef-lieu de la ville de Tizi-Ouzou dans un boulevard réputé par sa dynamique commerciale et flux humain portant le nom de boulevard STITI Ali, celle-ci est la toute première banque étrangère ayant inauguré son siège dans la ville de Tizi-Ouzou à coté de concurrents direct comme BNP Paribas, Natixis, El Baraka et autres banques à caractère publiques telles que la BDL le CPA, et autres. Le potentiel de la ville et de la région est avantageux et propice au développement de ses activités sur tous les segments. La reprise des activités Corporatives avec la récente création du BC (Business Center) de la ville de Tizi-Ouzou, sera d'un apport important pour encore plus de synergie entre les segments PME et RTAIL,

L'équipe de l'agence SGA 00851 est composé de 19 collaborateurs assurant la gestion du portefeuille clients de 15800 clients dont 616 entre professionnels et très petites entreprises et 15184 clients particuliers.

1.3.1 La structure de la Société Générale Algérie de Tizi-Ouzou (00851)

L'agence se décompose en deux structures :

A. une structure consacrée à la clientèle RETAIL :

Celle-ci est constituée de particuliers, professionnels, commerçants, professions libérales, et de Très Petites Entreprises (*TPE*), avec un chiffre d'affaire ne franchissant pas une fourchette de 100 millions de DA.

Son personnels est composé de :

- Responsable d'agence ;
- Chargés de clientèles professionnelle «*cli pro* » ;
- Chargés de clientèles privée «*cli pri* » ;
- Responsable des opérations ;
- Caissiers ;
- Guichetiers ;
- Chargés des opérations ;
- Chargé d'accueil polyvalent

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

B. Une structure dédiée à la clientèle CORPORATE :

Cette structure quant à elle regroupe les petites et moyennes entreprises (PME) avec Chiffre d'affaire avoisinant et ne dépassant pas les 100 millions de DA.

Son personnel est composé de :

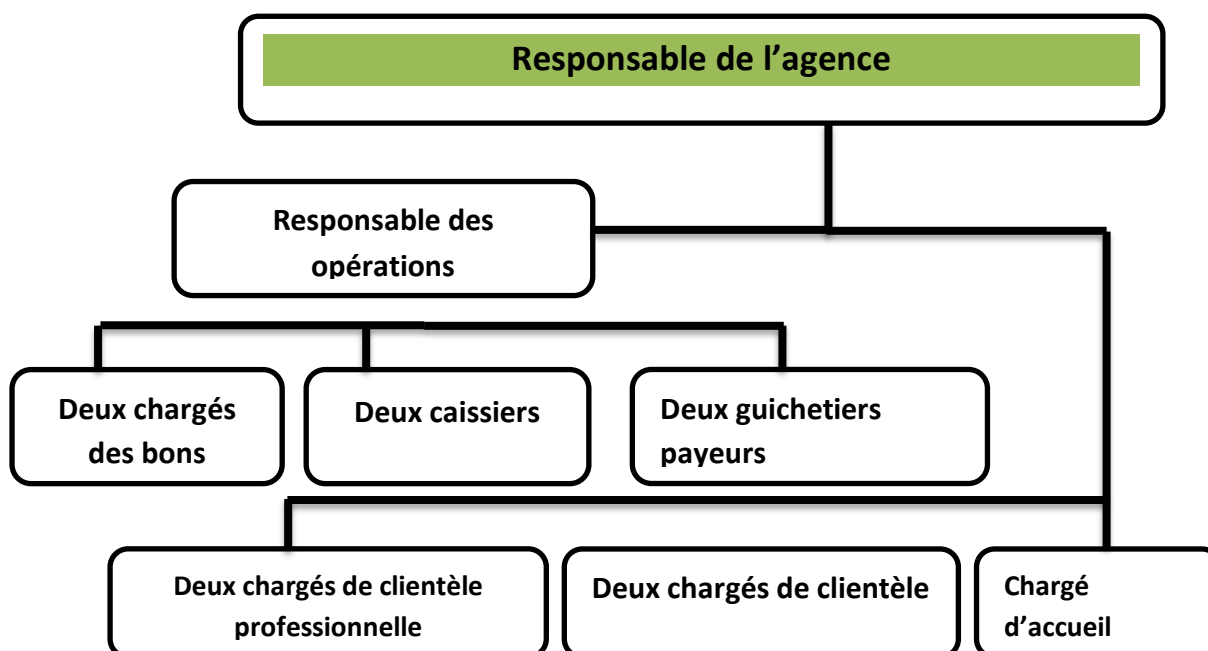
- (01) Responsable de centre d'affaire (RCB) ;
- (02) Charge d'affaires ;
- (02) Attaches commerciaux

Les motivations qui sollicités la création du (CB) sont les suivantes :

- Détaché la grosse clientèle de la petite, autrement dit ; séparer les TPE et les Professionnels des PME ;
- Offrir un service VIP dédié à la grosse clientèle en terme d'expertise avec des moyens performants, dans ce cas car ses derniers auront des CAC (chargés Corporate) qui sont plus compétents pour traiter des dossiers plus complexes à l'exemple des rachats de crédits.

1.3.2 Organigramme de la SGA (Agence de Tizi-Ouzou 00851)

Figure 02 : Organigramme de la SGA (00851)



Source : document interne de l'agence SGTO (00851).

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

La société Générale Algérie offre un large choix d'activité et prestations à ses clients physiques et morales, ses derniers peuvent compter sur le personnel de l'agence qui veille à leurs prêter aide dans plusieurs volets comme suite :

1- Le responsable de l'agence :

C'est le supérieur hiérarchique de l'agence, il gouverne son activité de façon générale, il se charge notamment des clients les plus colossales au niveau de l'agence ;

2- Le responsable des opérations :

L'adjoint responsable, est considéré comme étant le bras droit du directeur de l'agence, spécialiste du système bancaire il participe à la croissance de l'activité du point de vente en exécutant la politique commerciale, il a notamment comme mission le volet crédit aux particuliers ;

3- Les chargés de clientèles commerciales :

Ses derniers s'occupent des activités liées à des entreprises ayant un chiffre supérieur à 50 million DA ;

4- Les chargés de clientèles professionnels :

Ils ont la charge des conseillers clientèles en banque au profit des professionnels, ils s'occupent des relations des entreprises ayant un chiffre d'affaire inférieur à 50 millions DA ;

5- Les chargés de clientèles privées :

Ils prennent en charge les ménages ;

6- Les guichetiers :

C'est l'unique canal de distribution des banques, ils se chargent des virements et encaissement des chèques ;

7- Les caissiers : sa tâche consiste en le maintien de la caisse d'une entreprise ou d'une administration ;

8- Le chargé d'accueil : il est chargé de l'accueil et l'orientation du client.

1.4 Activité de la SGA (851) de Tizi-Ouzou

L'activité de la SGA (00851) est axée autour de trois grandes opérations : opérations de caisse, opérations de crédit et opérations du commerce extérieur.

1. Les opérations de caisses :

N Le service caisse permet d'offrir aux clients de la banques divers prestations dont :

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

- Les dépôts et les retraits des fonds¹ ;
- Les versements d'espèces et les remises de chèques à l'encaissement ;
- Les émissions de chèque de banque et de virements ;
- Les retraits des formules de chèques et des cartes bancaires
- Les remises d'autorisation de prélèvements automatiques ;
- La gestion des oppositions (*cas de vol, perte,...*).

2. Les opérations de crédit :

Les opérations de crédits sont des dispositifs incontournables dans le secteur bancaire, considéré comme facteurs de croissance, il est sollicité par toutes les catégories, ménages, entreprises, particuliers, ou professionnel.

La mission d'accroître un crédit revêt un caractère d'intérêt général d'où le contrôle exercé par les autorités car faire un crédit est une question de confiance.

3. Les opérations du commerce extérieur :

Etant importateur ou exportateur, la société générale Algérie est dotée de professionnels spécialisés chargés d'affaires en matière de commerce extérieur et salle des marchés (GTB et SDM), afin de garantir une assistance et conseil nécessaires pour la réalisation d'opérations internationales dans les meilleures conditions.

Parmi les offerts en matière de traitement des opérations de commerce extérieur nous citons :

-Le transfert libre international : est une solution simple et sécurisée qui vous permet d'effectuer rapidement vos règlements commerciaux.

-La remise documentaire (REMDOC) : est un mode de règlement qui vous permet de traiter vos opérations à l'import et/ou à l'export contre remise de documents pour l'acquisition d'une marchandise

-Le crédit documentaire (CREDOC) : est un instrument universel de paiement garanti et sécurisé à l'international, largement utilisé dans le monde entier.

-La lettre de crédit Stand-By (SBLC) est une garantie bancaire internationale, à première demande, basée sur un principe documentaire. Elle vise à sécuriser l'exécution d'un contrat ou d'une obligation du client de la banque²

¹ Document interne de la SGA de Tizi-Ouzou

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

Section 2 : Le service commerce extérieur

2.1 organisation du service commerce extérieur

Le service commerce extérieur a pour mission principale la réaliser d'opérations en relation avec l'extérieur pour la clientèle de l'agence de façon conforme avec la réglementation des changes et du commerce extérieur, Ce dernier est considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur, il joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec l'étranger.

A ce titre, le service est chargé de :

- L'ouverture, le suivi ainsi que le contrôle et la surveillance de l'apurement des dossiers de domiciliation d'importation que le service doit obligatoirement tenir et gérer ;
- L'intervention en matière d'approbation de transfert des contrats avec assurance de leur immatriculation, leur suivi et leur apurement ainsi que la mise en place des garanties relatives ;
- L'exécution de tout transfert à l'étranger sur ordre de la clientèle au titre de règlement de transaction commercial et autres transferts autorisés par la réglementation ;
- De procéder à la confirmation de tout crédit documentaire accreditif ou lettre de crédit d'ordre des banques et correspondants étrangers en faveur d'entreprise installées en Algérie pour couvrir des opérations d'exploitation de bien ou de service et ce avec ou sans la confirmation de la SGA avec ou sans la confirmation de la SGA ;
- L'ouverture de tout crédit documentaire, accreditif ou lettre de crédit avec ou sans engagement de financement d'ordre de la clientèle pour l'importateur de bien ou de services ;
- D'établir toute déclaration et situation périodique tout en assurant sa transmission à bonne date à l'entité concernée ;
- La maintenance de la gestion des comptes spéciaux.

2.2 Mission du service commerce extérieur

Au cours de l'exécution des missions qui lui sont attribués, le service commerce extérieure doit être imprégné de règle fondamentales dans ses rapports avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence :

- a. Le service commerce extérieur garde un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part de façon continue en utilisant les moyens les plus adéquats et de tout mouvement concernant

² Site officiel de la société Générale Algérie consulté le 13/10/2022.

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

son compte à savoir la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de document, de tout ordre de paiement ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant ;

- b. Notifier sa clientèle de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par cette dernière ;
- c. Assurer la comptabilisation des opérations qui lui sont confiées ont été mené de façon adéquate et procéder à la vérification périodique de l'exactitude des soldes des comptes à sa charge ;
- d. Gérer les échéanciers de manière à assurer les paiements à bonne date ;
- e. Assurer la conservation des valeurs et documents représentant les existants dont il a la charge ;
- f. Assurer une bonne tenue et un classement approprié des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.

Section 03 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par Crédit Documentaire

A effet de bien illustrer la méthode suivie dans le cadre de la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire, et pour mettre en évidence ses spécificités et caractéristiques d'exécution (intervenants, coûts, etc.), nous avons menés une étude empirique ou nous avons pu réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectué par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de la société générale Algérie (Agence de Tizi-Ouzou).

1. Déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire

L'ouverture d'une lettre de crédit est soumise aux règles et usances relatives au crédit documentaire de la chambre de commerce international (CCI) qui régissent cette technique de paiement.

Dans notre cas, nous allons présenter le déroulement d'une opération d'importation de matériel médical (Détecteur coco-Check et Mimi Wright) par la technique du crédit documentaire en faveur de l'entreprise « Sarl MMP » réalisée au sein de la Société Générale Algérie au niveau de l'agence de Tizi-Ouzou.

Mais avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugés essentiel de présenter le contenu du contrat commercial ainsi que les parties prenantes de cette opération.

1.1 Identification des parties contractantes de l'opération

1.1.1 Identification de l'importateur

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

L'importateur est une entreprise algérienne spécialisée dans le secteur IMP/EXP Para pharmaceutique et matériel médical ayant comme statut juridique SARL dénommée SARRL MMP, le siège social de cette dernière est implanté à Bordj El Kifan Alger dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

1.1.2 Identification du fournisseur

Le fournisseur étranger est une société Française spécialisée dans la vente de matériel médical à caractère respiratoire.

1.2. Objet du contrat

Le contrat a comme principale objet la fourniture de l'entreprise MMP de matériel médical (Détecteur coco-Check et Mimi Wright) pour son activité.

1.3 Présentation du contrat commercial

Dans le cadre de l'expansion de son activité de, une société algérienne désignée SARL MMP spécialisée dans le domaine de l'IMP/EXP Para pharmaceutique et matériel médical a conclu un contrat d'achat de matériel médical avec un fournisseur étranger implanté en France identifié au nom de MEDIFLUX France.

Le contrat commerciale a été signé entre les deux contractants le 29/10/2015 , ce dernier contient les désignations suivantes :

- Le donneur d'ordre SARL MMP
- Banque domiciliatrice Société Générale Algérie
- banque émettrice: /
- Le bénéficiaire : MEDIFLUX
- Banque confirmatrice :
- Les pays d'origine et provenance des marchandises : Royaume Unis Angleterre
- Le prix unitaire de la marchandise : /
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : EUR
- Les frais accessoires: /
- Les délais de livraison : au plus tard le 01/02/2016
- Les échéances fixées pour le paiement: /

Le contrat stipule que :

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

Le prix de la marchandise est fixé à un montant s'élevant à : 106379,50 EUR.

- Incoterms utilisé : CFR

- Lieu de destination : port d'Alger

- Les conditions du règlement : paiement par lettre de crédit irrévocable et confirmé.

1.4 Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire :

1.4.1 La domiciliation bancaire

La pré-domiciliation :

Les modalités pratiques de la Pré-domiciliation bancaire électronique, rendue obligatoire, depuis le 15 mars, comme préalable à tout acte définitif de domiciliation des opérations du commerce extérieur, ont été expliquées dimanche par l'Association professionnelle des Banques et établissements financiers (ABEF).³

Avant toute domiciliation, le client est tenu de faire ce qu'on appelle une pré-domiciliation à travers la plateforme de pré domiciliation fournis par la banque de l'intéressé.

Dans notre cas, l'importateur SARL MMP a effectué une demande de pré domiciliation chez sa banque Société générale Algérie (agence de Tizi-Ouzou) via la plateforme de pré domiciliation SG@TRADE.

La plateforme contient les éléments suivants :

Nom : XXXXX

Prénom : XXXXX

Numéro d'identification fiscale : XXXXX

Numéro du registre de commerce : XXXXX

E-mail de l'entreprise : MMP89@gmail.com

E-mail contact: /

Pour garantie plus de sécurité et vérifié qu'il ne s'agit pas d'un spam ou programme malveillant, la plateforme fournit un « caractère spécifique » que l'utilisateur est tenu d'insérer dans une case afin de valider son inscription.

Après validation de l'inscription sur la plateforme de pré domiciliation un identifiant et mot de passe sont attribués à l'utilisateur.

³ radioalgerie.dz

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

L'importateur SARL MMP doit alors insérer un ensemble d'éléments sur le formulaire pré-domiciliation » dont :

Le code du client : XXXX

La raison sociale : XXXX

Le NIF : XXXXX

Le NIN : XXXXX

Le numéro du registre de commerce : XXXXX

Le numéro de la licence d'importation : XXXX

La référence d'agrément d'exercice d'activité : XXXX

Nature de la marchandise : Matériel médical et parapharmaceutique

L'objet le numéro, la date, le montant ainsi que les modalités de paiement de la facture.

Une fois l'opération actée (demande de pré-domiciliation dûment renseignée) et validée par l'importateur, celui-ci sera notifié que sa demande est en cours de traitement.

Par la suite, le chargé de conformité au niveau de la SGA procédera au contrôle préalable de la pré-domiciliation bancaire pour assurer un contrôle a priori de cette opération d'importation, avant de la valider ou de la rejeter. Ensuite, l'importateur SARLMMP mené de la lettre de validation de sa demande de pré domiciliation imprimée préalablement, s'adresse à son agence domiciliaire (agence SG Tizi-Ouzou), pour poursuivre la procédure de domiciliation.

Une fois la procédure de pré domiciliation effectuée et validée sur le site web de la société Générale le représentant légale de la SARL MMP se présente au sein de l'agence SGA (Agence de Tizi-Ouzou 00851) afin de faire une demande d'ouverture d'une domiciliation doté des documents suivant :

- L'imprimé de l'avis d'acceptation
- Une facture pro-forma PROF12021 (annexe 03)
- Une demande de domiciliation d'une importation de marchandises. (Annexe 02)
- Une attestation de risque de change
- Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (annexe 05). (ce document est nécessaire lorsque la marchandise importée est destinée à la revente en l'état)

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

- Un engagement d'importation.
- Une carte d'identification fiscale.
- Levée de réserve (annexe 07)
- Une copie du registre de commerce

La demande de domiciliation (annexe n° 02)

Elle doit être soigneusement remplie et signée par l'importateur SARL MMP

La demande de domiciliation réalisée par SARL MMP a été réalisée le 29/11/2015, Elle contient les éléments suivants :

- raison social de l'importateur : XXXX
- Fournisseur : MEDIFLUX
- Adresse : Parc des vignes, France
- Désignation : XXXX
- Nature du produit : Matériel médical
- Montant en devise : 106 379, 50
- Tarif douanier : 94029030
- N° de la facture pro-forma : PROF12021
- Mode de paiement : L/C
- Montant unitaire: /
- Quantité de la marchandise: 9 Palettes
- Le numéro du compte débité : /
- Destination du produit : Port d'Alger

L'engagement de non revente en l'état (Dans notre cas l'engagement de non revente en l'état n'est pas demandé, la marchandise importé est destinée à la revente)

L'engagement de non revente en l'état contient les éléments qui suivent :

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

- La raison sociale de l'importateur
- Le NIF
- Le NRC

Après réception des documents, le responsable de l'opération au sein de l'agence de Tizi-Ouzou vérifie leurs conformité à l'aide d'une check liste domiciliation (voir l'annexe n°01) préalablement avant leurs transfert au back office sur Alger pour la domiciliation de l'opération et l'attribution d'un numéro de domiciliation. (Il est à noter que la check liste est signée et cachetée par le responsable chargé de l'opération et transférer avec les documents fournis par l'importateur).

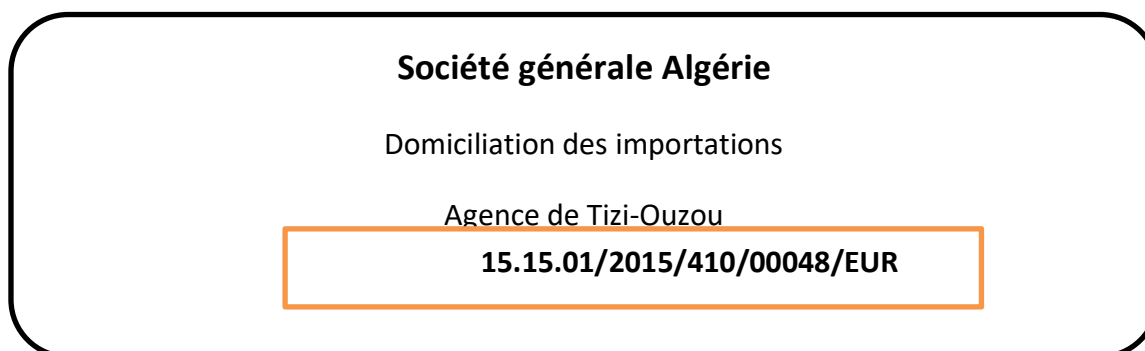
Rappelons le qu'il s'agit d'une LC, dans ce cas, le responsable chargé de l'opération réalise une image du compte de l'importateur pour vérifier que ce derniers dispose de fonds nécessaire à la réalisation de son opération d'importation.

Pour assurer une garantie que ce dernier ne fasse aucun prélèvement bancaire qui pourrait paralyser le déroulement de l'opération et exposera ainsi la banque à un risque de paiement du montant de l'opération, le chargé de l'opération procède au blocage de la somme due en devise (tout en notifiant le client de la procédure).

Après vérification des documents au sein de l'agence de Tizi-Ouzou ses derniers sont scanner et transférer au service des opérations international sur Alger.

Une fois les documents reçu au « back office » l'agent chargé de la domiciliation vérifie leur conformité selon la réglementation des changes et du commerce extérieur, par la suite il procède à l'attribution d'un numéro de domiciliation comme suit :

Figure n ° 03 : Modèle de domiciliation pour importation



Source : Document interne à la SGA.

La première case : Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou, code agrément banque et code agrément du guichet ;

Deuxième case : Année de domiciliation et l'ordre de dossier dans le trimestre ;

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

Troisième case : chiffre identifiant le type de dossier d'importation :

10 : simple importation de bien ;

13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;

20 : marché de travaux ;

30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;

60 : marché d'architecte ;

70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence ;

Quatrième case : ordre de dossier dans le trimestre ;

Cinquième case : code de la monnaie.

Une fois la domiciliation enregistrée, celle-ci se matérialise par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte de l'importateur SARL MMP sera alors débité de la commission de domiciliation et taxes relative à l'opération.

✚ Constitution de la commission de domiciliation (DZ).

| Désignation | Montant |
|------------------------------------|---------|
| Commission de domiciliation | 3000,00 |
| TVA (19%) | 570,00 |
| Totale de commission TTC | 3570.00 |

- Débit : compte client en DZD
- Crédit : compte commissions sur commerce extérieur en DA
- Crédit : TVA collectée en DA

Après la domiciliation de l'opération les documents seront classés dans une fiche de contrôle afin de faire le suivi et la gestion de la procédure jusqu'à l'apurement, cette dernière sera ensuite envoyée au service apurement comme le dicte la réglementation.

Une facture dûment domiciliée sera remise à l'importateur MEDIFLUX.

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

✚ Constitution de la provision bloquée

Note (Montant de la facture en DA +Risque de change 2%)

$106379,50 \text{ EUR} * 114,30 = 12159176,85 \text{ DZ}$

$12159176,85 * 102\% = 1240236038,7$

1.4.2 Ouverture du crédit documentaire à l'import au sein de la SGA (Agence de Tizi-Ouzou)

Une fois le contrat commercial conclu et la domiciliation de l'opération d'importation effectuée, l'importateur dépose une demande à sa banque pour l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de son fournisseur MEDIFLUX, accompagnée d'une facture domiciliée (il est à noter que malgré le fait que la domiciliation soit effectuée sur Alger, cette dernière portera le numéro de désignation de l'agence de Tizi-Ouzou).

Pour l'ouverture de la lettre de crédit l'importateur SARL MMP a présenté à sa banque les éléments suivants :

- La facture pro forma n° domiciliée PROF12021 (Annexe n° 03)
- La demande d'ouverture du crédit documentaire (Annexe n° 04)

-La demande d'ouverture du Credoc contient les informations ci-dessous

- Le donneur d'ordre : SARL MMP
- L'adresse du donneur d'ordre : Bordj El Kifan
- Le fournisseur : MEDIFLUX
- L'adresse du fournisseur : Parc des vignes France
- Montant et devise (en chiffre et en lettre) : 106 379,50, cent six mille trois cent soixante-six neuf Euro et cinquante centimes
- Crédit notifié par : SWIFT
- Nom de la banque confirmatrice ou notificatrice : CIC
- Forme du crédit : L/C
- Date d'expiration du crédit : 21/02/2016
- Lieux d'expiration : France

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

- Mode de réalisation du crédit : à vue.
- La description des marchandises : Matériel médical

-Les documents requis par le pli cartable de bord sont les suivants (annexe n° 05)

- 04 factures commerciales originales (Annexe n° 08)
- 01 Certificat d'origine
- Certificat d'analyse
- 01 Certificat de conformité (Annexe n° 09)
- EX1 (Certificat de circulation) (Annexe n° 11)
- EUR1 (Annexe n° 12-13)
- 01 Liste de colisage
- 02 BL orig +copie conforme (Annexe n° 10)

Les documents exigés par canal bancaire :

- 01 BL orig+ copie conforme. (Annexe 10)
- 06 factures commerciales originales
- 01 copie de Certificat d'origine
- 01 copie Liste de colisage
- Date de présentation des documents :
- Transbordement : interdits.
- Expéditions partielles : interdits.
- Le port d'arrivé : Alger
- Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

- La taxe de domiciliation si la marchandise importée est destiné à être vendue en l'état contient les éléments suivant :

- Raison sociale de l'importateur : SARL MMP

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

- Statut juridique : SARL
- Capital social : 20 000 000,00
- Adresse : Bordj El Kifan Alger
- NIS : XXX
- N° registre de commerce : XXX
- Code d'activité : XXX
- N° de la facture : Prof12021 du 26/11/2015
- Banque de domiciliation : SGA
- Code de l'agence : 00851
- Fournisseur : MEDIFLUX
- Adresse : Parc des vignes France
- Quittance de paiement

1.4.2.1 Procédure d'ouverture du Credoc par le banquier

Après vérifications des clauses de la demande d'ouverture du Credoc, le banquier s'assure que tous les documents sont conformes à l'égard des règles et usances qui régissent les opérations d'importations, passant par une vérification préalable de la présence de provision nécessaire à la réalisation de l'opération, le banquier enregistre l'ouverture du crédit sur un répertoire tout en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.

Une fois la première étape terminée (l'opération d'ouverture), il établit une chemise crédit documentaire « *ET 7* », sur laquelle sera rapporté les éléments essentiels du crédit documentaire en question.

La dernière étape consiste en la mise du cachet « *engagement* » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

1.4.2.2. La comptabilisation

Le montant de la cargaison comme indiqué sur la demande d'ouverture s'élève à une valeur de 106 379,50 EUR

La valeur de la marchandise en Dinars Algérien avec un cours de 114,30 EUR/DZD s'élève à 12159176,85 DA

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

Dans le cadre où les commissions sont à la charge du client, la comptabilisation du crédit documentaire réalise de la façon suivante :

1.4.2.2.1 Les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire

1. Commission d'ouverture Credoc (Fixe) : **3 000 DA**

2. Frais de SWIFT (fixe) : **2500 DA**

Commission engagement non provisionné (MT du Credoc*6.5/ 1 000)


3. Commission engagement non provisionné :

$-(106\,379,50 * 6,5/1000) = 691,46675 \text{ EUR}$

$-(12159176,85 * 6,5/1000) = 79034,6495 \text{ DZ}$

Tableau n° 08 récapitulatif des commissions d'ouverture du CREDOC à l'import

| Dénomination | Montant |
|---------------------------------------|-------------------|
| Commission d'ouverture (fixe) | 3000 |
| Frais SWIFT (fixe) | 2500 |
| Commission engagement non provisionné | 79034,6495 |
| TVA sur commissions (sans SWIFT) | 15586,58 |
| Total des commissions | 100121,22 |

 Lecture comptable :

La banque a débité le compte de son client de la somme **12159176,85 DZ** représentant le prix de la marchandise convertie en DZD, en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeurs de **100121,22 DA**.

Après sommations nous avons constitués le montant à débité du compte de la Sarl MMP, celui-ci s'élève à : **12259296,07**.

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

✚ Ecriture comptable (Compte schématique en T) :

| Compte client C/22 | | compte banque C/101 | | Compte provisionne | |
|--------------------|----------|---------------------|----------|--------------------|---------|
| -Débit | + Crédit | + Débit | - Crédit | -Débit | +Crédit |
| 12259296,07 | | 100121,22 | | 12259296,07 | |
| 100121,22 | | | | | |

1.4.2.3 Emission du crédit documentaire

Une fois que l'ouverture du Credoc a été validée et la provision constituée, l'agent chargé de la réalisation du CREDOC au niveau de la SG Tizi-Ouzou constitue ce qu'on appelle un bordereau d'envoi et le transmet au Back office sur Alger.

Après la réception du bordereau d'envoi ils procèdent une dernière fois à son analyse en terme de conformité, une fois que tout a été minutieusement vérifié, les documents sont alors validés ; vient alors la transmission de la lettre de crédit par un message SWIFT MT700 (code SWIFT CMCIFRPP) à la banque correspondante de la SGA en France XXX, celle-ci avise l'exportateur MEDIFLUX de l'ouverture du crédit à son profit par le biais de sa banque CIC.

Il est a noté que le message SWIFT transmit par la Société Générale Algérie renferme toutes les réglementations et clauses du contrat conclus entre les deux contractants (à savoir l'importateur et son fournisseur étranger).

1.5 La réalisation du crédit documentaire

Une fois le Swift reçu l'exportateur MEDIFLUX est notifié de l'ouverture du CREDOC en sa faveur. Il procéda alors à l'acheminement de la marchandise (Matériel Médical) au plus tard le 01/02/2016.

Ce dernier rassemble les documents stipulés dans la demande d'ouverture du CREDOC exigés par son homologue et les remet à sa banque CIC qui à son tour les transmet à la banque correspondante de la SGA en France.

La banque correspondante XXX analyse la conformité des documents avec les conditions mentionnées dans le SWIFT MT700, avant leurs envoie à la banque émettrice (Société Générale Algérie).

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

A l'arrivée de la marchandise à bon port, l'importateur récupère les documents reçus par canal bancaire et pli cartable et les transmet à sa banque, une fois que la conformité des documents a été une fois de plus validée par l'agent chargé de l'opération, il domicilie la facture commerciale et endosse le connaissement maritime reçu par son client pour qu'il puisse dédouaner sa marchandise. (Comme nous l'avons cité ci-dessus le connaissement maritime est un document de transport contenu dans le pli cartable qui est remis à l'importateur par le capitaine de board du navire transportant la marchandise.)

Après endossement des documents contenu dans le pli cartable délivrés par le client à sa banque, il se dirige vers la douane pour ainsi dédouaner sa marchandise ; les services douaniers quant à eux délivrent un exemplaire le « D10 déclarant » au client lors de la prise en possession de sa marchandise (D10 banque).

1.6 L'apurement du dossier de domiciliation

L'apurement est une étape obligatoire pour toute opération de domiciliation, quant à la valeur monétaire des marchandises importées, elle doit impérativement correspondre au montant du transfert (*les flux financiers doivent égaliser les flux physiques*).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier à vérifier les documents suivants :

- La facture définitive (annexe 08) ;
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.
- « *Formule 4* » qui confirme que le transfert est effectué.

Après apurement, le responsable de l'opération rassemble les originaux des documents sont regroupés dans une fiche de contrôle destinée au service apurement, celle-ci est conservée dans les archives de la banque et utilisée en cas de contrôle nécessaire.

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Société Générale Tizi-Ouzou

Conclusion du troisième chapitre

Nous l'avons compris, la banque est un acteur phare dans le domaine des échanges internationaux ; Au terme de notre stage effectué au sein de la société générale Tizi-Ouzou, nous avons pu constater que les modes de paiement à l'international notamment en terme d'importation varient selon les relations qui lient les contractants de l'opération, majoritairement, ça va d'un paiement par transfert libre à une remise documentaire lorsque une relation de confiance est nouée au fil du temps entre un importateur et exportateur qui ont déjà travaillé ensemble, en revanche, lorsqu'il s'agit d'un nouveau fournisseur, ou d'une importation provenant d'un pays dit à risque, un autre mode de paiement rentre en jeu, il s'agit du crédit documentaire.

Plus sûre qu'une remise documentaire ou un transfert libre, le crédit documentaire offre à l'importateur comme à l'exportateur la sécurité dont ils ont besoin, en raison de son mode de réalisation, qui nécessite le paiement et le dédouanement de la marchandise uniquement contre remise de document conforme à ce qui a été stipulé dans la lettre de crédit et le Swift, plus complexe et plus coûteux que les autres moyens de paiement, ce dernier prend plus de temps lors de sa réalisation. Scinder en deux parties, la première consiste en l'ouverture du crédit documentaire après domiciliation et la seconde à sa réalisation. Ce mode de paiement est régi par un ensemble de lois et de mesures gouvernementales ce qui le rend plus difficile à être mis en place, malgré la sécurité qu'il offre c'est un mode de paiement rarement utilisé au sein de la société générale, cela revient principalement à sa complexité d'exécution et la cherté de ses procédures, rappelons-le qu'en cas de problème d'insolvabilité du client, la banque se retrouve responsable du règlement de la transaction par L/C, c'est pour cette raison que les mesures prises dans ce genre de paiement sont plus sévères comparées aux autres modes de paiement ordinaires.

Conclusion générale

Conclusion générale

Notre mémoire intitulé "Mode de paiement et le rôle bancaire dans le déroulement des transactions à l'international" ; est scindé en trois chapitres principaux traitant respectivement "les différents moyens de paiement utilisés dans les transactions internationales et le rôle des banques dans ses différentes opérations ainsi que les risques auxquels ses entités financières sont exposées.

Les échanges internationaux font intervenir des acteurs qui sont souvent situés dans les quatre coins du monde, ses pratiques ne se réduisent pas uniquement au duo acheteur vendeur, un troisième acteur fait son entrée, il s'agit de l'institution bancaire qui est le maillon principal de la chaîne d'import-export, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération.

Avec la mondialisation est né ce besoin humain de faire des échanges outre continent, mais la complexité et la délicatesse de ses pratiques ont freinés ses partisans, à cet effet, l'intervention des banques est requise pour leurs apports en terme d'expertise et savoir-faire technique ainsi que leur appuis financiers et suivi rigoureux de la part des responsables de ses institutions du fait notamment de l'évolution de la réglementation en la matière dans ce domaine aux multiples facettes.

Parmi les moyens de paiement les plus utilisés dans les transactions international, le paiement documentaire est souvent privilégié, Les fournisseurs étrangers exigent cette forme de paiement qui nécessite la remise d'un certain nombre de documents conformes garantissant le paiement de leurs marchandise d'une part, et l'acheminement de cette dernière pour l'importateur d'une autre part, à cet effet, cette forme de paiement usée est souvent édictée en général, par la CCI, pour garantir aux opérations commerciales extérieures un déroulement pratique et sécurisé, par ailleurs, cette dernière occupe le sommet de la pyramide en raison des multiples avantages qu'elle offre dont à la sécurité et la transparence des transactions aussi bien aux importateurs qu'aux exportateurs étrangers.

Une transaction effectuée à l'international n'est jamais sans surprise, parmi les risques qu'encoure un fournisseur étranger, citons le risque d'insolvabilité de son partenaire à l'autre bout du monde, voilà une contrainte qui risque de faire trembler la sphère des échanges internationaux, là encore les institutions bancaires rentrent en action en proposant divers types

Conclusion générale

de garanties qu'elles consentent pour sécuriser ces paiements, garanties souvent liées étroitement aux instruments utilisés comme dans le crédit documentaire, et parfois données par des banques spécialisées (BEA) ou des organismes non bancaires.

Plus qu'un simple rôle traditionnel d'intermédiaire financier, les banques vont pousser la barre encore plus haut en procurant des encours à leurs clients les plus fidèles et les plus actifs au sein de leurs agences, de quoi faciliter le paiement de n'importe quelle transaction à l'international, en effet, après l'octroi d'un encours, ses derniers peuvent piocher dans leurs réserves autant de fois qu'ils le désirent, ça va être un client qui va effectuer un crédit documentaire, deux, voire même trois sans se soucier du financement de ses opérations, tout va dépendre de la valeur du montant de l'encours que son banquier lui a cédé.

Durant notre stage au sein de la société générale Tizi-Ouzou, nous avons pu constater que le rôle des banques ne se limitait pas seulement à réaliser des prestations monétaires au profits de leurs clients dans le domaine des échanges internationaux, faut savoir qu'au-delà de ses prestations monétaires qu'elles offrent à leurs aimables clientèles particulier ou entreprise, ses dernières offrent également des crédits signatures.

En effet, un client à faible revenu souhaitant effectuer une transaction à l'international sera dans la difficulté de trouver un fournisseur étranger capable de lui vendre sa marchandise sans crainte que celui-ci ne l'escroquât pas en raison du manque d'information qu'il procède au sujet de son homologue, pour y remédier, les banques interviennent en apportent leurs concours sous forme d'engagement que l'on appelle des crédits par signature, mais avant toute procédure, une étude minutieuse et faite comme pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entraîner des décaissements relativement importants.

L'internationalisation des activités bancaires forme aujourd'hui un ensemble bien structuré en constante évolution et en concordance avec les avancées technologiques et les besoins du consommateur qu'il soit particulier ou entreprise défiant toute contrainte et saisissant chaque opportunité pour rendre les échanges internationaux plus souples et moins risqués avec des techniques révolutionnaires et adéquates à toute situation et opération.

Notre étude a contribué à une meilleure compréhension des modes et techniques de paiement utilisés lors des échanges internationaux dont la remise documentaire et le crédit documentaire ainsi que rôle que joue les institutions bancaires dans le déroulement de ses opérations à

Conclusion générale

grandes envergures, jumelant entre une étude théorique et empirique nous avons pu répondre à notre problématique principale avec notamment un exemple en temps réel pour démontrer le rôle important qu'occupe la banque dans le déroulement des échanges internationaux et les différentes techniques et moyens de paiement qu'elle propose, ajoutons-y la place qu'elle occupe dans l'inspection et l'exécution des règles de droit applicables aux opérations extérieures qui aujourd'hui dépendent indéniablement du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Références bibliographiques

Ouvrage

1. BEGUIN Jean-Marc, « L'essentielle des techniques bancaires », Edition Eyrolle, 2008.
2. BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques », 2ème édition, paris, 1999.
3. BERNET (R), « Moyens et technique de paiement internationaux », Ed. ESKA, paris, 1999.
4. BERNET ROLANDE.L, Principe des techniques bancaires, 25ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008.
5. COUSSERGUES (S), « La banque ; structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996.
6. Dohring, 2008, p. 2).
7. LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192.
8. LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed. DUNOD, Paris, 2008.
9. MONNIER (P), et MAHIER (S), « Les techniques bancaires », Edition Dunod, Paris, 2008, Page 71.
10. MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, « Les techniques bancaires », Edition Dunod, Paris, 2008.
11. OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.
12. PUPION. P-C, « économie de gestion bancaire », édition Dunod, paris, 1999
13. RAINELLI (M) « le commerce international » collection repères, Ed. la découverte, 2003.

Mémoires et thèses

1. AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011.
2. BLKHEIRE Sid Ahmed, « Les différents modes de paiement », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.
3. ILTEN (F), BOURAI (T), « le financement de commerce extérieur par les banques algériennes, Cas de crédit documentaire », mémoire de fin d'étude, université Abderrahmane Mira, Bejaïa, Promotion 2018.

4. Ladjali (C), Lounes (K), « Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie.
5. Massimo Khaldi, Mémoire online, le crédit documentaire.

Articles de revue et autres

1. Culture du risque de change, EL-Manhel Economique, volume: 04, Numéro: 02, Octobre 2021, P591- 606», Université 591 El Oued, Algérie.
2. Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998
3. Journal de la Société statistique de Paris, tome 86 (1945), p. 195-213.
4. La domiciliation bancaire, 27 Septembre 2017.
5. Société Générale, espace entreprise.

Site Web

1. 175. Yvon PeSqueux, CNAM, yvon.pesqueux@cnam.fr.
2. Economi.gouv.fr
3. [http://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/200506-le-risque-de-taux-d'interet-dans-le-systeme-bancaire-francais-pdf](http://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/200506-le-risque-de-taux-d%27interet-dans-le-systeme-bancaire-francais-pdf)
4. <https://professionnels.societegenerale.dz/fr/nous-connaître/presentation-societe-generale-algerie/>
5. <https://sgatrade.sgalgerie.com.dz/sgatrade/>
6. [https://www.Banque centrale européenne](https://www.Banque centrale europeenne)
7. <https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151>

Table des matières

Table des matières

Chapitre 01 : Approche conceptuel sur les modes et moyens de paiement à l'international

| | |
|--|----|
| Introduction du chapitre | 14 |
| Section 01 Présentation des moyens de paiements à l'international | 15 |
| 1. Définition | 15 |
| 2. Contexte historique de l'évolution des moyens de paiement | 15 |
| 2.1 Du troc aux moyens de paiement révolutionnaire | 15 |
| 3. Les facteurs déterminants du choix des moyens de paiement | 17 |
| 4. Objectifs lié aux moyens de paiements à l'international | 17 |
| Section 02 Les instruments de paiements à l'international | 18 |
| 1. Le chèque | 18 |
| 1.1 Les types de cheque | 18 |
| 1.1.1 Le chèque d'entreprise | 18 |
| 1.1.2 Le chèque de banque | 18 |
| 1.1.3 Le chèque de voyage | 18 |
| 1.1.4 Le chèque certifié | 18 |
| 1.1.5 Le chèque visé | 19 |
| 1.1.6 Le chèque de retrait | 19 |
| 1.1.7 La lettre cheque | 19 |
| 1.2 Les mentions obligatoires du chèque | 19 |
| 1.3 Les avantages et les inconvénients du chèque | 19 |
| 1.3.1 Les avantages | 19 |
| 1.3.2 Les inconvénients | 20 |
| 2. Le virement international | 20 |
| 2.1 Les types de virement international | 20 |
| 2.1.1 Le virement par courrier | 20 |
| 2.1.2 Le virement par lettre | 20 |
| 2.1.3 Le virement par SWIFT | 20 |
| 2.2 Les avantages et les inconvénients du virement interne | 21 |
| 3. Le billet à ordre | 21 |
| 3.1 Les mentions obligatoires | 21 |
| 3.2 Les avantages et les inconvénients | 21 |
| 3.2.1 Les avantages | 22 |
| 3.2.2 Les inconvénients | 22 |
| 4. La lettre de change | 23 |
| 4.1 Le format de la lettre de change | 24 |
| 4.2 Les mentions obligatoires | 24 |
| 4.3 Le paiement d'une lettre de change | 25 |
| 4.4 Les avantages et les inconvénients | 25 |
| 4.4.1 Les avantages | 25 |
| 4.4.2 Les inconvénients | 25 |
| Section 03 Du risque à sa gestion | 26 |
| 1. Une étymologie en débat | 27 |
| 2. Epistémologie du risque | 27 |

Table des matières

| | |
|--|----|
| 3. Historique de la gestion des risques..... | 28 |
| 1. Du risque à sa gestion | 30 |
| 1.1 Définition du risque bancaire..... | 30 |
| 1.2 Typologie des risques..... | 30 |
| 1.2.1 Les risques opérationnel..... | 30 |
| 1.2.2 Les risques inhérents au métier de la banque..... | 32 |
| 1.2.3 Les risques de gouvernance..... | 35 |
| 2. La régulation prudentiel..... | 37 |
| 2.1 Le comité de Bale..... | 37 |
| 2.1.1 L'accord de Bale 01/ 1988 | 38 |
| 2.1.2 L'accord de Bale 02/2004-2010..... | 38 |
| 2.1.3 L'accord de Bale 03/2010 | 42 |
| 3. Gestion du risque de change et technique de couverture..... | 45 |
| 3.1 Le concept de la gestion du risque de change..... | 45 |
| 3.2 Techniques de couverture du risque de change..... | 45 |
| Conclusion du chapitre 01 | 47 |

Chapitre 02 Techniques de financement des opérations extérieures

| | |
|---|----|
| Section 01 Les limites des instruments de paiements classiques..... | 50 |
| Section02 Opération préalable au paiement documentaire et documents requis pour unetransaction internationale..... | 50 |
| 2.1 Opération préalable au paiement documentaire..... | 50 |
| 2.1.1 Conclusion du contrat commercial..... | 50 |
| 2.1.2 La domiciliation bancaire..... | 52 |
| 2.2 Les documents requis pour une transaction internationale..... | 56 |
| 2.2.1 Les documents de prix..... | 57 |
| 2.2.2 Les documents de transport..... | 57 |
| 2.2.3 Les documents douaniers..... | 58 |
| 2.2.4 Le certificat d'origine..... | 58 |
| 2.2.5 Le certificat de provenance | 58 |
| 2.2.6 Liste de poids et de colisage..... | 58 |
| Section 03 Les techniques de paiement à l'international..... | 58 |
| 1. La remise documentaire..... | 59 |
| 1.1 Définition..... | 59 |
| 1.2 Cadre réglementaire..... | 59 |
| 1.3 Les intervenants..... | 60 |

Table des matières

| | | |
|--|---|----|
| 1.4 | Forme de réalisation..... | 60 |
| 1.4.1 | Document contre paiement..... | 60 |
| 1.4.2 | Document contre acceptation..... | 60 |
| 1.4.3 | Document contre acceptation et avale..... | 60 |
| 1.5 | Les caractéristiques d'une remise documentaire..... | 61 |
| 1.6 | Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire..... | 62 |
| 1.7 | Première démarche pour l'ouverture d'une remise documentaire..... | 62 |
| 1.8 | Avantages et inconvénient d'une remise documentaire..... | 64 |
| 1.8.1 | Avantages..... | 64 |
| 1.8.2 | Inconvénients..... | 64 |
| 2. | Le crédit documentaire..... | 66 |
| 2.1 | Définition..... | 66 |
| 2.2 | Cadre réglementaire..... | 67 |
| 2.3 | Les intervenants..... | 67 |
| 2.3.1 | Le donneur d'ordre..... | 67 |
| 2.3.2 | La banque émettrice..... | 67 |
| 2.3.3 | La banque notificatrice..... | 67 |
| 2.3.4 | Le bénéficiaire..... | 67 |
| 2.4 | Les différentes formes du crédit documentaire..... | 67 |
| 2.5 | Les caractéristiques du crédit documentaire..... | 70 |
| 2.6 | Le cadre juridique..... | 71 |
| 2.7 | Mécanismes de déroulement d'un crédit documentaire..... | 71 |
| 2.8 | Avantages et inconvénients d'un crédit documentaire..... | 73 |
| 2.8.1 | Les avantages..... | 73 |
| 2.8.2 | Les limites..... | 74 |
| 2.9 | La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire..... | 74 |
| 2.9.1 | Comparaison entre le déroulement de la REMDOC et le CREDOC..... | 74 |
| 2.9.2 | Comparaison entre les différents intervenants de la REMDOC et du CREDOC..... | 74 |
| 2.9.3 | Comparaisons entre les différents avantages et inconvénients de la REMDOC et du CREDOC..... | 77 |
| 3. | Le transfert libre..... | 78 |
| 3.1 | Définition..... | 78 |
| 3.2 | Cadre réglementaire..... | 78 |
| 3.3 | Déroulement de l'opération..... | 79 |
| 3.4 | Avantages et inconvénients..... | 80 |
| Section 04 : Les techniques de financements à l'international | | 81 |
| 1. | Les techniques de financement à court terme..... | 82 |
| 1.1 | Le crédit de préfinancement..... | 82 |
| 1.2 | La mobilisation des créances née sur l'étranger..... | 84 |
| 1.3 | Les avances en devises..... | 85 |
| 1.4 | L'affacturage..... | 86 |
| 2. | Les techniques de financement à moyen et long terme..... | 88 |
| 2.1 | Le crédit fournisseur..... | 89 |
| 2.2 | Le crédit acheteur..... | 92 |
| 2.3 | Le leasing..... | 95 |

Table des matières

| | |
|-----------------------------------|-----|
| 2.4 Le forfaitage..... | 98 |
| Conclusion du 2ème chapitre | 102 |

Chapitre 03 : Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire ausein de la Société Générale Agence de Tizi-Ouzou

| | |
|--|-----|
| Section 01 Présentation de l'agence d'accueil..... | 104 |
| 1.1 Société Générale Algérie | 104 |
| 1.2 Historique de la Société Générale Algérie | 104 |
| 1.2.1 Historique de la Société Générale..... | 104 |
| 1.2.2 Historique et actualité de la société Générale Algérie..... | 105 |
| 1.2.3 Les activités du groupe Société Générale..... | 106 |
| 1.2.4 Organisme de la Société Générale Algérie | 109 |
| 1.3 Présentation de la Société Générale agence de Tizi-Ouzou | 110 |
| 1.3.1 La structure de la SG agence de Tizi-Ouzou..... | 110 |
| 1.3.2 Organisme de la SG agence de Tizi-Ouzou | 112 |
| 1.4 Activité de la société Générale agence de Tizi-Ouzou..... | 113 |
| Section 02 Le service commerce extérieur..... | 115 |
| 2.1 Organisation du service commerce extérieur..... | 115 |
| 2.2 Mission du service commerce extérieur..... | 115 |
| 2.3 Organigramme du service commerce extérieur..... | 116 |

Section 03 Montage et réalisation d'une opération d'importation par Crédit Documentaire

| | |
|---|-----|
| | 117 |
| 1. Déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire..... | 117 |
| 1.1 Identification des parties contractantes de l'opération..... | 117 |
| 1.1.1 Identification de l'importateur..... | 117 |
| 1.1.2 Identification du fournisseur..... | 117 |
| 1.2 Objet du contrat..... | 117 |
| 1.3 Présentation du contrat commercial..... | 118 |
| 1.4 Les étapes d'ouverture du Credoc..... | 119 |
| 1.4.1 La domiciliation bancaire..... | 119 |
| 1.4.2 Ouverture du crédit documentaire..... | 124 |
| 1.4.2.1 Procédure d'ouverture du crédit documentaire par la banque..... | 125 |
| 1.4.2.2.1 Les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire..... | 125 |
| 1.4.2.2 La procédure de comptabilisation..... | 125 |
| 1.4.2.3 Emission du crédit documentaire..... | 127 |
| 1.5 La réalisation du crédit documentaire..... | 128 |
| 1.6 L'apurement de la domiciliation..... | 129 |
| Conclusion du chapitre 03..... | 129 |
| Conclusion Générale..... | 130 |
| Référence bibliographiques..... | 132 |
| Annexe..... | 134 |

CERTIFICAT DE CONFORMITE

Client :

EL KIFANE ALGER ALGERIE
NIF : C

Facture Proforma :
Fact Commerciale :
LC Irrévocable : N

du 26/11/2015
du 19/02/2016

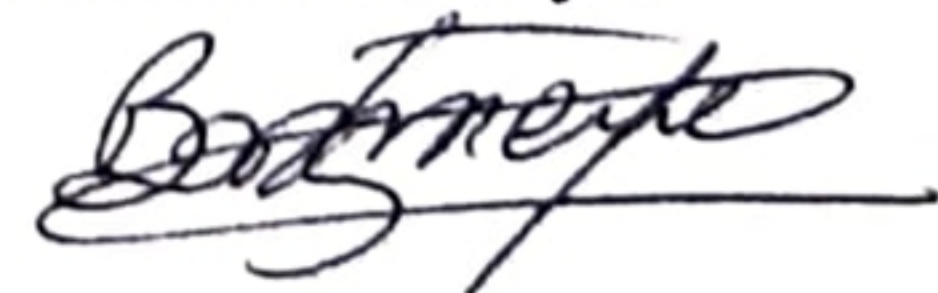
| Référence | Quantité | Description | Numéro de lot/ Numéro de série | date de fabrication |
|-------------|----------|-------------------------------|-----------------------------------|---------------------|
| 3120017 | 110 | 1 Mini-Wright Digital | M0054621 | 27/09/2012 |
| 3103095 | 110 | 50 Embouts Plastiques Adultes | M0079770 | 27/01/2016 |
| | | | M0075880 | 26/05/2015 |
| 3104049 | 110 | 50 Embouts Plastiques Enfants | M0079837 | 18/01/2016 |
| | | | M0078377 | 14/10/2015 |
| CO-CHECK | 107 | Détecteur CO | 6108 à 6205 | Novembre 2011 |
| BOUTCOCHECK | 107 | Bouteille de Calibration | 11320/5215 | Janvier 2016 |
| GAZCOCHECK | 107 | Détendeur | | Janvier 2016 |
| 3123030 | 107 | 500 Embouts carton Enfants | | 27/01/2016 |

Les produits ci-dessus sont d'origine U.E. (Angleterre).

Les produits ci-dessus ont été fabriqués, contrôlés en respectant les procédures réglementaires.

Les procédures de qualité respectent et sont conformes au certificat de qualité de nos fabricants (ISO 9001 : 2008 ; ISO 13485 : 2003 ; ISO : 6142 & MDD 93/42/EEC) applicables à ces produits.

Service qualité
Nora Bortzmeyer



Date : 01/03/2016

Check-list Domiciliation import marchandises

Agence:

Client :

Nom du client: SARL .

Secteur d'activité IMP/EXP PARA PHARMACEUTIQUE ET MATERIELS MEDICAL

Code activité repris sur RC et libellé, liés à la présente importation : 406204

Preuve d'existence (KYC)

| | |
|-----|-----|
| OUI | NON |
|-----|-----|

Fournisseur :

Nom du fournisseur: MEDIFLUX FRANCE.....

Secteur d'activité:.....

Preuve d'existence (Internet)

| | |
|-----|-----|
| OUI | NON |
|-----|-----|

Banque Intervenante :

Nom de la banque (agence) : CIC MARNE LAVALEE

Clef Swift (BO) : CMCIFRPP

Vérifications préalables (prérogative agence)

| | |
|-----|-----|
| OUI | NON |
|-----|-----|

- Client interdit à la domiciliation <http://sga-ws005/comex/>
- Signature vérifiée conforme (Delta)
- Forme juridique
- RC en cours de validité (activité de revente en l'état)
- Certificat de Conformité en cours de validité en application du décret 13-141 du 10 avril 2013 fixant modalités d'exercice des activités d'importations de matières premières, produits et marchandises destinés à la revente en l'état, et versé dans le fichier KYC du client.
- Pays paradis fiscal
- Contrôle des engagements (masque DELTA)

| | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Demande de domiciliation bancaire (prérogative agence)

- Raison sociale Importateur/ Adresse / N° RC / NIF / N° Compte
- Raison sociale fournisseur /Adresse
- Référence de la facture Pro forma / contrat
- Mode de règlement
- Description de la marchandise / nature du produit
- Tarif douanier (08 caractères)
- Montant global dans la monnaie de facturation
- Cachet de la société / signature d'une personne habilité à faire fonctionner le compte.
- Date et lieu de signature

| | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Contrat commercial (prérogative agence)

- Les noms des contractants
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services


| | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

COMMUNAUTE EUROPEENNE

| | | | | |
|--------------------------------|---|---|--|-----------------------------|
| | | A BUREAU D'EXPEDITION/EXPORTATION DE 53081521 Bureau de dédouanement : FR002730 Marseille port bur | | |
| 1 DECLARATION | | EX | A | |
| A DECLARATION D'EXPORTATION | 2 Expéditeur/Exportateur No. 77183 CROISSY BEAUBOURG FR | 3 1 1 | 4 List. | |
| | 7 Destinataire No. ETRANGER BORDJ EL KI DZ | 5 1 | 6 Total des 9 | |
| | 14 Déclarant/Représentant No. FR81244506200019 Mode de 3 3 RUE HENRI ET ANTOINE MAURRAS 13016 MARSEILLE FR No 00004160 | 7 Numéro de référence 160007 GFL13 500366 | | 8 Responsable financier No. |
| | 18 Identité et nationalité du moyen de transport au départ / à 1 | 10 Pays dest. | 11 Pays /prod. | 12 Elements de la valeur |
| | 21 Identité et nationalité du moyen de transport au actif franchissant la DZ | 15 Pays | 15 Code P. a b 77 | 17 Code P. a DZ b |
| | 25 Mode transport 1 | 26 Mode transport 3 Intérieur | 27 Lieu de chargement/déchargement | 16 Pays d'origine |
| | 29 Bureau de sortie/d'entrée FR002730 | 30 Localisation des marchandises GPMN P157 MARSEILLE | | 17 Pays de destination |
| | 31 Coils et des MARQUE et numéro - No(s) conteneur(s) - Nombre et nature DETECTEUR CO CO-CHECK ET MINI WRIGHT (MATERIEL MEDICAL). LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE NO 00851CDI09076081 Nombre et nature : 9 PX Marques et ADRESSE N° conteneur : AMFU3158478 | 32 Article 1 | 33 Code des marchandises 3926909790 | 1er caso |
| | 44 Mentions spéciales/Docume produits/Certificats autorisations CANA (S) : R499 DTP (S) : Y901 Y904 Y906 Mention(s) spéciale(s) : 30400 Document(s) joint(s) : N380 FA059109 19/02/2016 N954 A 2490988 26/02/2016 | 34 Code P. origine | 35 Masse brute(kg) 653 | 38 Préférences |
| | 47 Calculs des impositions | 37 régime 10 00 000 | 38 Masse nette (kg) 653 | 39 Contingent |
| | 40 Déclaration sommaire/Document précédent MDT Z DOS01849888 | | 41 Unités supplémentaires | |
| | 42 Prix de l'article 106 379,5 | 43 Code M.E. 1 | 44 Code M.S. | |
| | | 45 Ajustement | 46 Valeur statistique 99 379 | |
| | 48 Report de paiement | 49 Identification de l'entrepôt | | |
| B DONNEES COMPTABLES | | | | |
| | TVA A12 | | 0 | |
| | Risque garanti | | 0 | |
| | D48 | | 0 | |
| | Montant Total à payer (risque garanti) | | 0 | |
| | Montant utilisé CE cautionné (C) : | | 0 | |
| | non cautionné (NC) | | 0 | |

D/J CONTROLE PAR LE BUREAU DE DEPART/ DE DESTINATION Cachet :
 résultat :
 Scellés apposés
 marques :
 Date (date)
 Signature :

54 lieu et date :
 Date d'édition : **26/02/2016 10:20**
 Date de : **26/02/2016 10:17**
 Etat de la : **BAE - ECS En cours de sortie**
 Type de la : **Delta Droit Commun**
 signature et nom du : **MR DRAGOTTO SAUVEUR**

| | | |
|--|--|------------------------|
| <p>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) <i>Consignor Expedidor</i> المُرْسِلُ 发货人 Отправитель MEDIFLUX PARC DES VIGNES 19 ALLEE DES VENDANGES BAT D 77183 CROISSY BEAUBOURG FRANCE. TEL+33 1 60939060</p> | <p>N° 02296</p> | <p>ORIGINAL</p> |
| <p>2. Destinataire (nom, adresse, pays) <i>Consignee Destinatarlo</i> المُرْسَلُ 收货人 Получатель SARL BORDJ EL ALGER ALGERIE NIF : 000915004745626</p> | <p>COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA المجموعة الأوروبية 歐洲共同体 ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN شهادة المنشأ 原产地证明 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА</p> | |
| <p>4. Informations relatives au transport (mention facultative) <i>Transport details Expedicion</i> مرحلة بواسطة 运输情况 Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно) SEA-MER PORT D'ALGER, ALGERIE</p> | <p>3. Pays d'origine <i>Country of origin</i> Pais de origen بلد المنشأ 原产国 Страна происхождения U.E : ANGLETERRE</p> | |
| <p>6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises <i>Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods</i> N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías موامفات البضاعة : رقم التسلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类； Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки, описание товара 9 PALETTES : POIDS BRUT = 653 KG DETECTEUR CO CO-CHECK ET MINI WRIGHT (MATERIEL MEDICAL) CONFORME FACTURE PRO FORMA NO 12021 DU 26/11/2015 CONTRAT DE VENTE: COUT ET FRET PORT D'ALGER DONT MARCHANDISE DANGEREUSE CL.2.2 UN 1950 LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE NO 00851CDI09076081</p> | <p>5. Remarques <i>Remarks</i> Observaciones ملاحظات 备注 Для служебных отметок FACTURE N°FA059109</p> | |
| <p>B. 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 LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3 تشهد السلطة الموقوفة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家 Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3</p> <p>MARSEILLE 26 FEB. 2016</p> <p>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 Lugar y fecha de expedición ; designación, firma y sello de la autoridad competente موقع وتاريخ وتوقيع وتوقيع السلطة المختصة Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа.</p> | <p>7. Quantité <i>Quantity</i> Cantidad الكمية 数量 Количество 9 PALETTES 653 KG</p> | |
| <p>Pr le Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Par délégation  Régine TARTIVEAU</p> | | |

REPRODUCTION INTERDITE

CHARGEUR
MEDIFLUX
PARC DES VIGNES 19 ALLEE DES
VENDANGES BAT D 77183 CROISSY
BEAUBOURG FRANCE. TEL+33 1 60939060

DESTINATAIRE
A L ORDRE DE LA SOCIETE GENERALE ALGERIE
SPA

NOTIFY (sans responsabilité du Transporteur)

PRÉ-TRANSPORT

LIEU DE RECEPTION

NAVIRE
WADDENS
Voy: 16220009

PORT DE CHARGEMENT
MARSEILLE PORT EUROPEEN

PORT DE DÉCHARGEMENT
ALGER **

LIEU DE LIVRAISON



SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 3.500.000 EUROS
REGISTRE DU COMMERCE/SIRET 339 834 178 00016 - APE 611-A
LOCATAIRE GÉRANTE DE LA SOCIÉTÉ MARSEILLE FRET
SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 1.000.000 EUROS

Siège Social : 13, quai de la Joliette - 13002 Marseille
Tél. : 04 91 56 91 00 - Telex : 440570 F - Fax : 04 91 56 91 01
Site Web : www.marfret.fr

ORIGINAL

Folio: 1 / 1

| MARQUES ET NUMÉROS CONTAINER N° SCELLÉS N° | NOMBRE ET NATURE DES COLIS DESCRIPTION DES MARCHANDISES | POIDS BRUT | DIMENSIONS |
|--|--|--|------------|
| 20DRY AMFU3158478 Seal: 242425 | 9 PALETTES STC : DETECTEUR CO CO-CHECK ET MINI WRIGHT (MATERIEL MEDICAL) CONFORME FACTURE PRO FORMA NO 12021 DU 26/11/2015 CONTRAT DE VENTE: COUT ET FRET PORT D'ALGER LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE NO 00851CDI09076081 FRET PAYE CLEAN ON BOARD DONT MARCHANDISE Dangereux 22 1950 | Payload: 653,00 Tare: 2 200,00 Total: 2 853,00 Kgs | |
| **PORT D'ALGER | | | |



Frais d'immobilisation des conteneurs en Algérie débutant à la fin des opérations de déchargement jusqu'au retour des conteneurs vides sur parc MARFRET ALGERIE (devoir être réglés soit en Euros soit en Dinars algériens convertibles et transférables) : Franchise du 1er au 14e jour calendaire
Du 15e au 30e J 7eJ Du 31e au 60e J 12eJ Au-delà 30eJ
20'DC 7eJ 12eJ 30eJ
20'FR/OT 10eJ 30eJ 30eJ
40'DC/HC 12eJ 24eJ 50eJ
40'FR/OT 20eJ 50eJ 50eJ

Suivi de conteneurs Conteneur 20'DC/FR/OT : 1600€ 40'DC/HC : 2600€ Si la bâche est déchirée ou non retournée et/ou les arceaux manquants ou endommagés, la contre valeur de 400€ par 20' et 800€ par 40' sera retenue.
LE CONTAINER AYANT ÉTÉ REMIS PLOMBE L'ARMATEUR N'EST PAS RESPONSABLE DU NOMBRE ET DE LA NATURE DES COLIS MENTIONNES SUR LE CONNAISSEMENT FRAIS DUS PAR LE RECEPTIONNAIRE/CHARGEUR. 1°/P.E.F 2°/ FRAIS DE TRANSFERT/EXTRAPORTAGE DES CONTENEURS 3°/ FRAIS D'EMBARQUEMENT DES CONTENEURS

Fret payable au départ

CONTENEURS. Retourner le(s) conteneur(s) vide(s) au port/terminal de destination indiqué sur le connaissement ou il(s) a(ont) été remis au destinataire, dans un délai de 7 jours. Au-delà, des surestarées seront appliquées et payables par le marchand selon les tarifs de la Ligne.
IMPORTANT.
- La marchandise a été reçue chargée, emballée, comptée, le transporteur n'a pu vérifier l'exactitude des mentions indiquées par le chargeur sur le connaissement.
- Reçu par le transporteur du chargeur en bon état apparent (sauf réserve sur le connaissement).
- En acceptant le présent connaissement, le marchand accepte et approuve explicitement tous les termes, conditions et réserves que celles-ci soient imprimées, manuscrites, ajoutées au tampon ou autrement, nonobstant sa non signature par le marchand.
- Toute mention particulière d'un contrat de vente ou d'une lettre de crédit, insérée par le chargeur, en vue de négocier les connaissements, pour sa convenance personnelle, ne peut être considérée comme une déclaration de valeur.
RESPONSABILITÉ. Voir clauses 5 et 6 au verso.

CHARGEMENT EN PONTÉE. De convention expresse entre le marchand et le transporteur, les véhicules, remorques et engins roulants, peuvent être chargés en pontée à la discrétion du transporteur, sans qu'il en résulte pour lui l'obligation d'aviser le marchand, ce dont il est dispensé contractuellement. La responsabilité du transporteur ne pourra être recherchée pour les pertes ou avaries éventuellement subies par les véhicules, remorques ou engins roulants ou par leur contenu chargé en pontée.
ACCESSOIRES DES VÉHICULES. Les accessoires suivants ne sont pas garantis par le transporteur maritime : essuies-glaces, radio-cassettes et compacts, phares anti-brouillard, haut-parleurs, antennes, roues de secours, outillage, housses, allume-cigare, etc. Ils doivent être retirés préalablement au transport ou voyager en conteneur, A défaut, ils sont transportés sous la seule responsabilité du chargeur.
ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE. Le Tribunal de Commerce de Marseille est impérativement seul compétent à l'exclusion de tous les autres tribunaux pour connaître tout litige découlant du présent connaissement même en cas de recours de tiers ou de pluralité de défendeurs, par dérogation aux dispositions des Articles 42, 43 et 46 du Nouveau Code de Procédure Civile.

FRET PAYABLE A :
au départ

Date et Lieu d'émission :
MARSEILLE
Le : 26/02/2016

Nombre de Connaissances originaux
(L'un des exemplaires négociables étant accompli, les autres deviennent de nulle valeur)
3/3

Signature
Comme agent pour le transporteur
Compagnie MARFRET
26 FEB. 2016
13, Quai de la Joliette
13002 MARSEILLE - Tél. 04 91 56 91 00

P/o Chargeur

SG&T ALGER
29/11/2015 10:38



سوسيتي جنيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

Raison sociale de l'importateur :..... SARL ✓
Adresse : BORDJ EL KIFFAN ALGER ✓
Registre de Commerce N° :..... ✓
N° Identification Fiscale :..... ✓
N° Compte :..... ✓

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction N°20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la FACTURE PROFORMA / contrat tiré par :

Fournisseur (nom + adresse) : MEDIFLUX, PARC DES VIGNES, 19 ALLEE DES
VENDANGES BAT D 77183 CROISSY BEAUBOURG ✓

Facture Proforma / Contrat N° :..... 12021 du 26/11/2015. ✓

Mode de paiement :..... L/C... à vue... me valable et confirmée ✓

Désignation de la marchandise importée :... Détecteur CO CO-CHECK et Mimi Wright ✓
(Matériel Médical) ...

VENTILATION PAR POSITION TARIFAIRE

| TARIF DOUANIER | NATURE DU PRODUIT | QUANTITE | PRIX UNITAIRE | MONTANT GLOBAL EN DEVICES |
|----------------|--|----------|---------------|---------------------------|
| 94029030 ✓ | Matériel Médical (Détecteur CO CO-CHECK et Mimi Wright) ✓ | | | 106 379,50 EUR ✓ |

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes des conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

De même que nous nous engageons par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.

Veillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées

...Alger .le 29/11/2015....

SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT
Le Garant ✓



mediflux

Mesurer et traiter le souffle

PARC DES VIGNES
19 ALLEE DES VENDANGES BAT D
77183 CROISSY BEAUBOURG

Tél : 01 60 93 90 60
Fax : 01 60 06 49 82

Visitez notre nouveau site
www.mediflux.fr

| | | |
|---------|----------|---------------|
| Numéro | Date | Numéro client |
| | 19/02/16 | |
| Contact | N.I.F. | |
| Mr L. | | |
| Tel : | | |
| GSM : + | | |

SARL

Bordj El Kifane

ALGER

ALGERIE



FACTURE

ORIGINAL

| Référence | Désignation | Qté | Px unitaire | Remise | Prix Remise | Montant HT € |
|-----------|--|--------|-------------|--------|-------------|--------------|
| MWD | Mini Wright Digital et ses accessoires 50 Embouts enfants + 50 Embouts Adultes + 1 adaptateur Origine : Royaume Uni Angleterre | 110,00 | 250,520 | | 250,520 | 27 557,20 |
| CO-CHECK | Détecteur CO CO-CHECK et ses accessoires 1 000 Embouts enfants + 1 détendeur + 1 bouteille de Calibration Origine : Royaume Uni Angleterre DETECTEUR CO CO-CHECK ET MINI WRIGHT (matériel medical) CONFORME FACTURE PRO FORMA NO 12021 DU 26/11/2015 CONTRAT DE VENTE : COUT ET FRET PORT D'ALGER FORM OF LC IRREVOCABLE DOCUMENT CREDIT NO 00851CDI09076081 | 107,00 | 736,657 | | 736,657 | 78 822,30 |

Société Générale Algérie
Agence Tizi Ouzou
Chargé des Opérations

| | | | | |
|--|------|-----|-----|-----|
| Société Générale Algérie AGENCE TIZI-OUZOU DOMICILIATION - IMPORTATION | | | | |
| 15-15-01 | 2015 | 410 | add | EUR |
| Alger le 19/02/2015 | | | | |

Société Générale Algérie
Agence Tizi Ouzou
Responsable des Opérations
Mouloud EDIEKOUANE

| Code | Total H.T. | Taux | Taxe | Total Remise | Escompte | Port | Total TTC | Acompte | NET A PAYER EN EURO |
|---|------------|------|------|---------------------|-----------------------------|------|------------------|---------|---------------------|
| C00 | 106 379,50 | 0% | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 106 379,50 | 0,00 | 106 379,50 |
| Conditions de règlement : LC Irrévocable et confirmée | | | | | | | | | |
| Lettre Crédit (Crédit Doc) le 19/02/16 Lettre de Crédit (Cr) 106 379,50 | | | | | | | | | |
| Total | 106 379,50 | | 0,00 | | | | | | |
| | | | | Médiflux Banque | IBAN | | BIC (Code SWIFT) | | |
| | | | | CIC Marne La Vallée | FR7630066109000001007700127 | | CMCIFRPP | | |

Dans le cas où le paiement intégral n'interviendrait pas à la date prévue par les parties, le vendeur se réserve le droit de reprendre la livraison et de dissoudre le contrat. En cas de paiement anticipé application d'un escompte de 2 %. En cas de retard de paiement, les pénalités seront calculées sur la base de 1 fois et demi le taux d'intérêt légal, par jour de retard.



Mesurer et traiter le souffle

PARC DES VIGNES
19 ALLEE DES VENDANGES BAT D
77183 CROISSY BEAUBOURG

Tel : 01 60 93 90 60
Fax : 01 60 06 49 82

Visitez notre nouveau site
www.mediflux.fr

| | | |
|-----------|----------|---------------|
| Numéro | Date | Numéro client |
| PROF12021 | 26/11/15 | |
| Contact | N.I.F. | |
| Mr : | ✓ | |
| Tel : | | |
| GSM : | | |

SARL

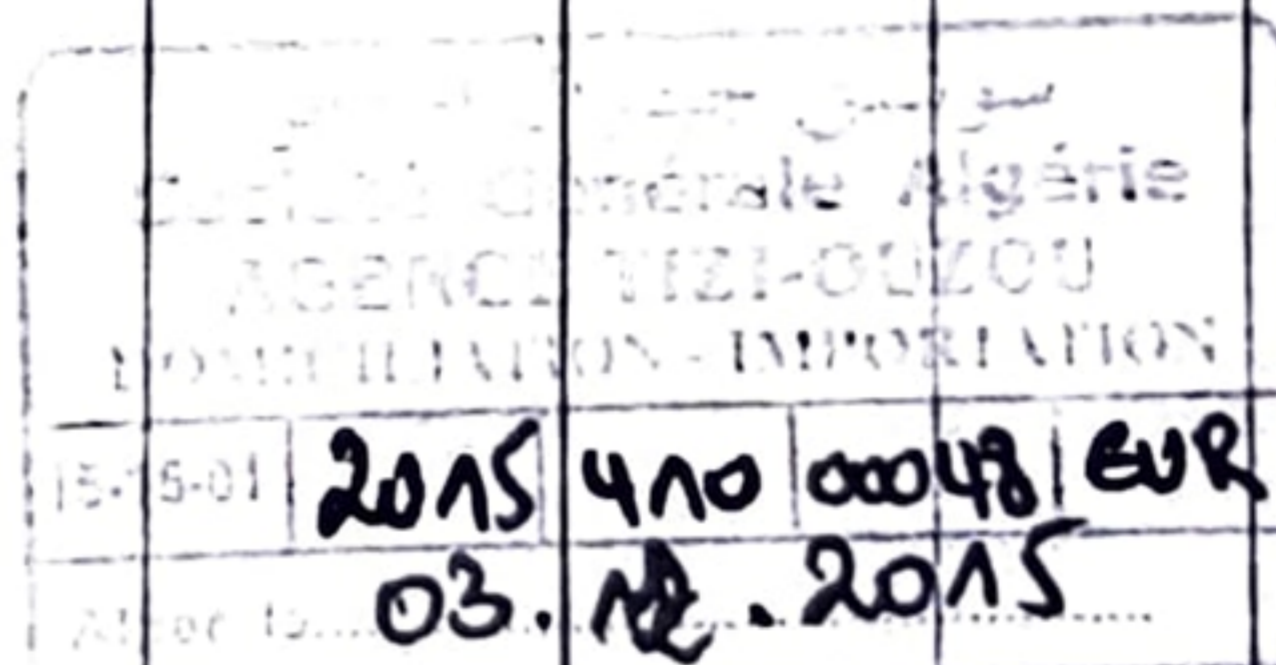
Bordj El Kiffan ✓

ALGER

ALGERIE

FACTURE PROFORMA

| Référence | Désignation | Qté | Px unitaire | Remise | Prix Remise | Montant HT € |
|-----------|---|----------|-------------|--------|-------------|--------------|
| MWD | Mini Wright Digital et ses accessoires ✓ 50 Embouts enfants + 50 Embouts Adultes + 1 adaptateur Origine : Royaume Uni Angleterre | 110,00 ✓ | 250,520 ✓ | | 250,520 | 27 557,20 ✓ |
| CO-CHECK | Détecteur CO CO-CHECK et ses accessoires ✓ 1 000 Embouts enfants + 1 détendeur + 1 bouteille de Calibration Origine : Royaume Uni Angleterre ✓ N° INCOTERM : CFR Port Algérien ✓ Coordonnées Bancaires de Mediflux CIC Marne La Vallée 17, Boulevard du mont d'Est 93160 Noisy Le grand TEL : + (33) 01 41 51 53 00 | 107,00 | 736,657 | | 736,657 | 78 822,30 |



| Code | Total H.T. | Taux | Taxe | Total Remise | Escompte | Port | Total TTC | Acompte | NET A PAYER EN EURO |
|----------------------------|------------|-------------------------------|------|-----------------------|----------|---------------------|------------|-----------------------------|---------------------------|
| C00 | 106 379,50 | 0,00% | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 106 379,50 | 0,00 | 106 379,50 |
| Conditions de règlement : | | LC Irrévocable et confirmée ✓ | | | | | | | |
| Lettre Crédit (Crédit Doc) | | le 26/11/15 | | Lettre de Crédit (Cr) | | 106 379,50 | | | |
| Total | 106 379,50 | | 0,00 | Mediflux Banque | IBAN | CIC Marne La Vallée | | FR7630066109000061007700127 | BIC (Code SWIFT) CMCIFRPP |

Dans le cas où le paiement intégral n'interviendrait pas à la date prévue par les parties, le vendeur se réserve le droit de reprendre la livraison et de dissoudre le contrat. En cas de paiement anticipé application d'un escompte de 2%. En cas de retard de paiement, les pénalités seront calculées sur la base de 1 fois et demi le taux d'intérêt légal, par jour de retard.

Page 1

LEVEE DE RESERVES

Système 090200

05/04/2016 10:05:59

Nous soussignés MR : .

Gérant de SARL

Sis (e) à

BORDJ EL KIFFANE

Levant, par la présente, toutes réserves sur le Crédit Documentaire

LC N° 09076081

D'un montant 13 931,08 EUR (treize mille neuf cents trente et un euros et 08 cts)

Facture n° FA 059109 Du DU 19/02/2016

Domiciliation n° 151501201541000048EUR

En faveur : MEDIFLUX

Auprès de

et dégageant la SOCIETE GENERALE ALGERIE de toute responsabilité

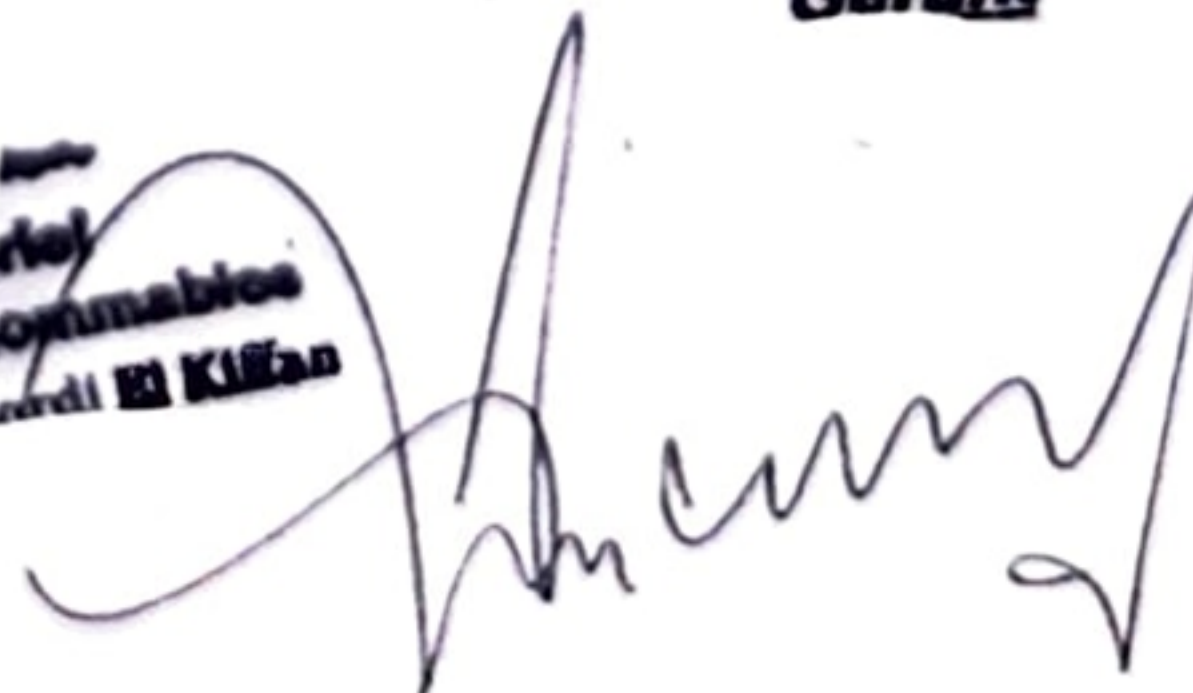
y afférente.

Fait à TIZI OUZOU le 16/03/2016

Signature et cachet du gérant **Gérant**

SARL
Importation de Matériel
Médico-Chirurgical & Consommables
Bordj EL KIFFANE

AG





**DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
A L'IMPORTATION**

| | | | | | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 01_Date : 29/11/2015 | 03_Agence : 00851 TIZI OUZOU | | | | | | | | |
| 02_Donneur D'ordre : SARL Adresse : Bordj El Kiffane ALGER NIF : N° compte : | 04_Beneficiaire : MEDIFLUX Adresse : PARC DES VIGNES 19 ALLEE DES VENDANGES BAT D 77183 CROISSY BEAUBOURG FRANCE Tel : +33 1 60 93 90 60 Fax : +33 1 60 06 49 82 | | | | | | | | |
| 05_Date D'expiration Du Crédit : 01/02/2016 Lieu d'expiration : France | 11_Montant du crédit : En chiffres : 106 379,50 Euro ✓ En lettres : Cent six mille trois cent soixante dix neuf Euro et cinquante Centimes Maximum [X], Environ [],.....%. ✓ A ouvrir Auprès de Votre correspondant, | | | | | | | | |
| 06_Irrevocable [], Irrévocable et confirme [X]. ✓ | 12_Banque Du Bénéficiaire: CIC MARNE LA VALLEE 17 boulevard du mont d'Est 93160 Noisy Le grand CODE SWIFT : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"><tr><td>C</td><td>M</td><td>C</td><td>I</td><td>F</td><td>R</td><td>P</td><td>P</td></tr></table> [X Paiement à vue, [] Paiement Diffère A : Jours date d'expédition. [] Acceptation De Traite A : [] Autre : | C | M | C | I | F | R | P | P |
| C | | M | C | I | F | R | P | P | |
| 07_Credit Transférable : Oui [], Non [X]. ✓ | | | | | | | | | |
| 08_Assurance Couverte Par : Ordonnateur [X], Bénéficiaire []. ✓ | 10_Embarquement, Expédition, Prise en charge de : port EUROPEEN A destination de : port D'ALGER Au Plus Tard Le : 01/02/2016 | | | | | | | | |
| 09_Expedition Partielles : Autorisées [] Non Autorisées [X]. ✓ Transbordement : Autorisées [X] Non Autorisées []. ✓ | | | | | | | | | |

13_Description de la marchandise : **Détecteur CO CO-CHECK et Mimi Wright (Matériel Médical)**
Conforme facture Proforma N° 12021 du 26/11/2015.....
Contrat de vente : FOB [], CFR [X], FCA [], CPT [], AutreLieu : Suivant Incoterms 2000 CCI .

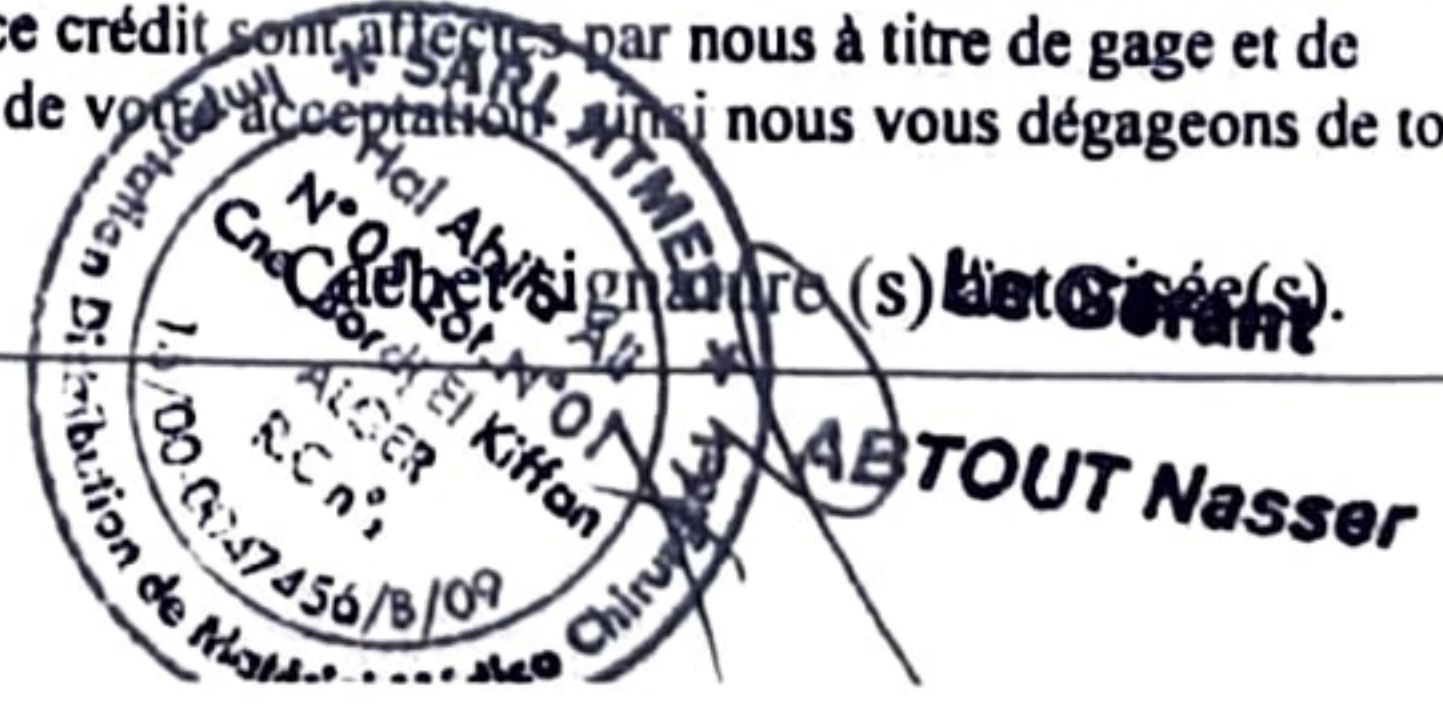
| | |
|--|---|
| 14_Documents (canal bancaire): - 06 FACTURE COMMERCIALE ORIG. - 01 BL ORIG. + COPIE CONFORME - 01 CERTIFICAT D'ORIGINE copie conforme. - 01 CERTIFICAT DE CONFORMITEE copie conforme. - 01 LISTE DE COLISAGE | 15_Documents pli : cartable [], courrier [X]. - 04 FACTURE COMMERCIALE ORIG. - 01 BL ORIG. + COPIE CONFORME. - 01 CERTIFICAT D'ORIGINE. - 01 CERTIFICAT DE CONFORMITEE. - 01 LISTE DE COLISAGE |
|--|---|

16_Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.

17_Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont :
A la charge du : Donneur d'ordre [], Bénéficiaire [X].

18_Instruction Facultative : - Caution De Restitution D'acompte.....%
- Caution de bonne fin d'exécutions

Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instructions ci-dessus (Marquées X en tant que besoin), ce crédit sera régi par les règles et usances uniformes RUU 600 de la CCI relatives aux crédits documentaires, dernière révision, de convention expresse, les documents de ce crédit sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou de votre acceptation ainsi nous vous dégageons de tout risque de change et erreur de traduction,



REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
 DE.....
RECETTE DES IMPOTS DE.....

Code de la recette :

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
|--|--|--|--|--|

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
 DOMICILIATION BANCAIRE SUR
 UNE OPERATION D'IMPORTATION**

(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005)
 J, O N°- 52 du 26 / 07 / 2005

Nom et prénom ou raison sociale :SARL.....

Statut juridique :SARL.....

Capital social :20 000 000. 00 DA.....

Adresse :BORDJ EL KIFFAN ALGER.....

Numéro d'Identification Statique :

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

Numéro d'immatriculation au registre de commerce

Code d'activité :

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|

Numéro du compte bancaire de l'importateur :

Nom, prénom et adresse du gérant :
KRIM BELKACEM T.O

Numéro d'Identification Statique du gérant :

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

Indication (S) et position (S) tarifaire (S) des produits importés :90189090.....

Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : **106 379.50 Euro Cent six mille trois cent soixante dix neuf Euro et cinquante Centimes soit 12 239 761.50 DA Douze million deux cent trente neuf mille sept cent soixante un Dinars et cinquante centimes**

Numéro de la facture ou autre document commercial : PROF 12021 du 26/11/2015.....

Banque de domiciliation :Société Générale Algérie ..

Désignation de l'agence : Tizi Ouzou Code de l'agence : 00851.....

Bénéficiaire étranger :MEDIFLUX

Adresse du bénéficiaire étranger : PARC DES VIGNES 19 ALLEE DES VENDANGES BAT D
 77183 CROISSY BEAUBOURG FRANCE

Visa du Receveur des Impôts  Visa de la Banque

Signature du représentant légal 

Quittance de paiement :

Numéro : ..15089955.....

Date :23/11/2015.....

Mode de paiement :Bancaire.....

Date et numéro de
domiciliation

Exemplaire n° 3 :

Déposé par l'importateur et
conservé par la Banque

2015 410 00000 EUR
03.12.2015

Résumé

L'intégration dans l'économie mondiale s'est avérée comme un puissant moyen de promouvoir la croissance économique des pays du monde, le développement et la réduction de la pauvreté.

Les pays qui ont une politique économique ouverte aux échanges avec le reste du monde sont indispensables à une croissance économique soutenue. Sur ce point les faits sont établis. Depuis plusieurs décennies, aucun pays n'a connu la réussite économique, manifestée par l'augmentation substantielle des niveaux de vie de sa population, sans avoir eu recours à une ouverture sur le reste du monde. Sous l'effet de la mondialisation l'ouverture aux échanges a constitué un élément important de la réussite économique des pays du monde, et pour se faire des techniques financières spécifiques sont progressivement apparues pour atténuer les premières et tirer profit des secondes, en effet pour toutes les transactions internationales, les institutions bancaires avec notamment l'aide du FMI, l'OMC et la Banque mondiale ont instaurés des lois et développé des moyens de paiement adéquats à toute situation, on parlera alors de moyens de financement à moyen court ou long terme, de paiement non documentaire mais aussi comme dans notre cas, de moyens de paiement documentaire comme la REMDOC, le CREDOC et le transfert libre.

Le choix du moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations à caractère internationales en raison du risque de non-paiement et risque de change qui sont souvent décuplés du fait de l'éloignement géographique des contractants de l'opération. Avec son rôle d'intermédiaire financier se seront aussi de nombreux types de garanties que les banques consentent pour ces paiements, garanties souvent liées étroitement aux instruments utilisés, comme dans le crédit documentaire, et parfois données par des banques spécialisées (BEA) ou des organismes non bancaires, le rôle de la banque va au-delà d'un simple médiateur, c'est la pièce maîtresse de toute transaction internationale.