

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales
Option : Finance Et Commerce International

Thème :

**Les moyens de paiement et de financement du
Commerce International : Cas du financement
d'une opération d'importation par la
technique du crédit documentaire au sein de la
B.E.A (Agence de T.O n°34)**

Réalisé par :

MAOUCHE Manil

BOURAHLA Takfarines

Dirigé par :

Mr. OUALIKENE Selim

Membres du jury :

Président : Mr. ABIDI Mohamed, Maître de conférences, UMMTO.

Rapporteur : Mr. OUALIKENE Selim, Professeur, UMMTO.

Examineur : Mr. ACHIR Mohamed, Maître de conférences, UMMTO.

Promotion : 2019/2020

Remerciements

Au terme de ce travail, nous tenons à remercier tout particulièrement :

Le Bon Dieu tout puissant de nous avoir donné la volonté, la force et la patience pour l'accomplissement de ce mémoire.

Notre promoteur, Mr OUALIKENE. S pour avoir dirigé ce mémoire, pour ses encouragements, sa compétence et sa disponibilité.

Toute personne (enseignant, étudiant et autre) ayant participé de près ou de loin à l'aboutissement de notre travail.

Enfin, nous tenons à remercier d'avance les membres du jury qui feront l'honneur d'évaluer ce mémoire.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail,

En signe de respect et de reconnaissance à :

- ❖ **Mes chers parents ;**
- ❖ **Mes chères sœurs ;**
- ❖ **Ma chère grand-mère maternelle et à la mémoire de mes grands parents décédés ;**
- ❖ **Mes proches ;**
- ❖ **Mes amis (es) ;**
- ❖ **Mon binôme ;**
- ❖ **Mon promoteur ;**
- ❖ **Mes enseignants ;**
- ❖ **Ma promotion FCI 2019/2020.**

MAOUCHE Manil

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail,

En signe de respect et de reconnaissance à :

- ❖ **Mes chers parents ;**
- ❖ **Mes deux frères Amine et Wassim ;**
- ❖ **Ma chère sœur ;**
- ❖ **Mes proches ;**
- ❖ **Mes amis (es) ;**
- ❖ **Mon binôme ;**
- ❖ **Mon promoteur ;**
- ❖ **Mes enseignants ;**
- ❖ **Ma promotion FCI 2019/2020.**

BOURAHLA Takfarines

Liste des figures

Figure n°(1) : l'encaissement documentaire (page 17)

Figure n°(2) : le crédit documentaire (page 21)

Figure n°(3) : schéma représentatif d'une opération d'affacturage (page 38)

Figure n°(4) : schéma représentatif d'un crédit fournisseur (page 44)

Figure n°(5) : schéma représentatif d'un crédit acheteur (page 49)

Figure n°(6) : schéma représentatif d'un crédit-bail (page 54)

Figure n°(7) : schéma représentatif d'une opération de forfaitage (page 60)

Figure n°(8) : schéma représentatif d'une confirmation de commande (page 65)

Figure n°(9) : l'organigramme de la B.E.A (page 77)

Liste des abréviations

- ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
- ATFP** : Arab Trade Financing Program
- B.E.A** : Banque Extérieure d'Algérie
- BACB** : British Arab Commercial Bank
- BAD** : Banque Africaine de Développement
- BAMIC** : Banque du Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce
- BCB** : Bon de Cession Bancaire
- BIA** : Banque Internationale Arabe
- BIRD** : Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
- BM** : Banque Mondiale
- CCP** : Compte Courant Postal
- CGCI** : Caisse de Garantie de Crédits d'Investissement
- CNAF** : Caisse Nationale d'Allocations Familiales
- CPI** : Centre de Pré-compensation Interbancaire
- CREDOC** : Crédit Documentaire
- DA** : Dinar Algérien
- DGC** : Direction Générale de la Comptabilité
- DGI** : Direction Générale des Impôts
- DOE** : Direction des Opérations à l'étranger
- EDI** : Echange de Données Informatisé
- EUR** : Euro Européen
- FCMGRC** : Fonds de Caution Mutuelle de Garantie des Risques Crédits

FMI : Fond Monétaire International

FOB : Free On Board

GATT : General Agreement on Tariffs and Trade

HH : Hors Hydrocarbures

IDE : Investissement Direct Etranger

ISO : International Organization for Standardization

LFC : Loi de Finances Complémentaire

LIBOR : London InterBank Offered Rate

LTA : Lettre de Transport Aérien

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

RUE : Règles Uniformes relatives aux Encaissements

RUUCD (ou RUU) : Règles et Usances Uniformes relatives au Crédit Documentaire

SATIM : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique

SGBVM : Société de Gestion de Bourse des Valeurs Mobilières

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier

SGDB : Société de Garantie des Dépôts Bancaires

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

TICR : Taux d'Intérêt Commercial de Référence

T.O : Tizi Ouzou

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UBAF : Union des Banques Arabes et Françaises

UNIDROIT : Institut international pour l'Unification du Droit privé

USD : United States Dollar

Sommaire

Sommaire

Remerciements.....	i
Dédicaces	ii
Liste des figures	iv
Liste des abréviations	v
Introduction générale.....	01
Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international. 06	
Introduction chapitre I.....	07
Section 1 : Les instruments de paiement.....	08
Section 2 : Les techniques de paiement	14
Conclusion chapitre I	26
Chapitre II : Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties.....	27
Introduction chapitre II.....	28
Section 1: Les techniques de financement à l'international	29
Section 2 : Les risques liés au financement du commerce international et les garanties (préventions)	68
Conclusion chapitre II... ..	72
Chapitre III : Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie.....	73
Introduction chapitre III	74
Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A)	74
Section 2 : Les différentes étapes permettant le suivi d'une opération de crédit documentaire au sein de la B.E.A.....	78
Section 3 : Présentation du questionnaire d'enquête (adressé aux responsables de la banque).....	84
Conclusion chapitre III	84
Conclusion générale.....	85
Bibliographie.....	87
Table des matières	

Introduction Générale

Introduction Générale

Le commerce international était déjà important au XIX^{ème} siècle, mais il a particulièrement prospéré depuis 1945, tant en volume qu'en valeur. Cette explosion des échanges s'est accompagnée d'une mutation dans la structure des produits échangés et d'une modification des courants d'échanges. Les échanges internationaux ont connu un essor considérable depuis 1945, progressant plus vite que la production mondiale. Cette explosion des échanges est à mettre en parallèle avec la création de plusieurs organisations ou accords internationaux (GATT puis OMC, FMI, Banque mondiale...) qui ont créé un climat très favorable à leur développement. Les échanges de biens ont connu un essor très rapide qui s'est accompagné d'une transformation de la structure par produits. Au XIX^{ème} siècle, on échangeait essentiellement des produits bruts (environ 2/3 du commerce mondial) : produits minéraux, énergétiques et agricoles. Mais après 1945, les produits manufacturés ont pris une place primordiale. Les échanges de services se sont développés plus tardivement, mais ont connu un essor très rapide, cependant certains services restent difficilement exportables (services non marchands, services aux personnes) constituant ce que l'on appelle le "secteur abrité" de la concurrence internationale. L'importance croissante des échanges de services fait qu'ils font désormais l'objet de négociations internationales. Le commerce mondial est aujourd'hui concentré autour de trois pôles essentiels qui réalisent environ 80 % des échanges de marchandises : l'Amérique du nord (13,7 %), l'Europe occidentale (43 %) et l'Asie (26 %) donc il y a une tripolarisation des échanges. Le commerce intra-zone est particulièrement important, une partie non négligeable des échanges se fait à l'intérieur même de ces zones. Cette polarisation marginalise certaines zones, en particulier l'Afrique ou l'Amérique Latine.

Quant à l'Algérie, dès le lendemain de son indépendance, elle a opté pour un système économique de type soviétique, basé sur le mode socialiste prônant la propriété étatique de tous les secteurs de l'économie ; ainsi, l'économie algérienne, pendant presque trois décennies, était régie par un système de gestion centralisée se basant sur l'exécution de différents plans de développement (triennaux, quadriennaux, quinquennaux). Mais la fin du bloc soviétique et communiste, l'avènement de l'organisation mondiale du commerce (OMC) et le développement d'importants blocs économiques ont obligé les dirigeants algériens à réexaminer leur stratégie de développement et l'organisation des relations économiques avec l'étranger. Dans ce sens, l'Algérie

Introduction Générale

tente depuis plusieurs années de mettre en place un ensemble de mesures lui permettant d'effectuer une transition réussie vers une économie de marché afin de s'intégrer d'une manière compétitive dans les échanges internationaux. Sombrant dans un vaste processus d'endettement, l'Algérie s'est retrouvé à la fin des années 1980 dans une situation préoccupante, l'obligeant ainsi à recourir au Fonds Monétaire International (FMI) pour se procurer des liquidités ; néanmoins, ce dernier lui impose des conditionnalités, dans le cadre d'un ajustement structurel, en contre partie de son aide. Ces conditionnalités sont entre autres : la suppression des déficits budgétaires, la régulation de la masse monétaire, la libéralisation du système bancaire, le recours aux investissements directs étrangers (IDE) et la libéralisation du commerce extérieur. L'importance de la réforme sur l'ouverture du commerce extérieur représente à la fois la fin d'une époque et un grand pas pour la libéralisation de l'Algérie, cette dernière doit être accompagnée par d'autres mesures comme la réalisation de la diversification géographique des partenaires, ainsi que la diversification des produits exportés, autrement dit, la réduction de la part des hydrocarbures dans la structure des exportations totales, qui représente « *le talent d'Achille* » de l'économie algérienne comme l'a si bien démontré le contre-choc pétrolier de 1986. Ainsi, l'Algérie demeure un pays mono-exportateur d'hydrocarbures (98% des exportations en moyenne) ; cette situation fait que la structure et la santé de l'économie algérienne sont tributaires du prix mondial du pétrole, en d'autres termes, toute la sphère de l'économie algérienne est soumise à l'aléa des marchés pétroliers et gaziers. La promotion des exportations hors hydrocarbures est considérée comme une nécessité pour préparer l'après pétrole. Ce n'est qu'à après la crise de 1986 que cette question reviendra à nouveau, et que l'Etat algérien a indiqué clairement le danger que comporte une politique de développement qui se base uniquement sur les ressources énergétiques. A partir de 1996, les pouvoirs publics ont commencé l'instauration des dispositifs pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures. Par ailleurs, le niveau des exportations HH demeure très faible et insignifiant en comparaison du volume global des exportations de l'Algérie.

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de biens, de services et de capitaux. Ce qui représente de nombreux risques, d'où la nécessité d'utiliser des moyens de paiement et de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs ainsi qu'aux exportateurs. Lors d'une opération de

Introduction Générale

commerce extérieur, l'exportateur et l'importateur exigent respectivement des couvertures contre le risque de non-paiement et le risque de non livraison. Pour répondre aux exigences des deux opérateurs et couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou aux institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction. La banque rassure les deux acteurs et leur assure le bon déroulement des opérations transactionnelles, en usant entre autre, d'une procédure dite « crédit documentaire ».

Le crédit documentaire par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur d'accroître ses achats à l'étranger, car il lui fournit le fond de roulement nécessaire en supplantant une insuffisance de fonds propres.

Compte tenu de l'importance du Credoc, nous essayerons de répondre à la problématique suivante :

Parmi tous les moyens de paiement des opérations du commerce extérieur, est-ce que le crédit documentaire est le plus efficace et le mieux adapté pour réaliser une opération d'importation ?

Afin d'apporter des réponses, il est impératif de répondre aux questions suivantes :

- 1) En quoi consiste le crédit documentaire ?
- 2) Quels sont les acteurs mis en jeu dans cette procédure ?
- 3) Comment se réalise-t-il et quels sont ses différents types ?

Et afin d'aborder et de répondre à la problématique, on peut poser les hypothèses suivantes :

Le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement le plus pratique dans les échanges internationaux.

Le crédit documentaire constitue des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit et de ses ventes et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

Introduction Générale

Dans ce cadre, nous tenterons de présenter la méthodologie de notre travail qui va s'étaler sur trois chapitres :

Le premier chapitre portera sur les instruments et les techniques de paiement à l'international.

Dans le second chapitre, on présentera les techniques de financement à l'international ainsi que les risques et les garanties liés au financement du commerce extérieur.

En ce qui concerne le dernier chapitre de notre recherche, réservé à un cas pratique, nous essayerons d'expliquer la réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire au sein de la B.E.A.

Chapitre I

Introduction

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu. A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties : l'exportateur souhaite être payé au plutôt, voire avant même l'expédition de la marchandise, tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible. Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré. Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place qui demeurent tributaires du niveau de la concurrence et de l'environnement des parties. En tout état de cause, elles subissent généralement le rapport de force entre les parties. Il faut établir une distinction entre un instrument et une technique de paiement.

L'instrument de paiement : c'est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de la télématique et de l'échange de données informatisé (EDI) fait cependant progressivement disparaître les supports matériels au profit de transactions entièrement informatisées (recouvrant la plupart des virements bancaires internationaux).

La technique de paiement : c'est la procédure à suivre pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement qui résultent de l'accord des parties au contrat. Les instruments et les techniques de paiement ne présentent pas tous les mêmes caractéristiques, notamment en termes de sécurité de paiement. Le choix des instruments et techniques de paiement n'est donc pas anodin.

Dans le souci de clarifier ces instruments et techniques de paiement à l'international, ce chapitre a été structuré comme suit :

Section 1 : les instruments de paiement.

Section 2 : les techniques de paiement.

Section 1 : Les instruments de paiement

Dans ce point, nous allons analyser les différents instruments de paiement utilisés dans les opérations économiques internationales. Les instruments de paiement constituent un véhicule monétaire qui annule une dette. On distingue : Le virement international, le chèque, la lettre de change et le billet à ordre.

1.1. Le virement international

1.1.1. Définition : Le virement bancaire international est le transfert de fonds d'un compte à un autre. Opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débitéur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères.

1.1.2. Avantages et inconvénients

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- Son utilisation est très facile ;
- Le système fonctionne 24h sur 24h, 365 jours par an.

En termes d'inconvénients, nous retiendrons :

- 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 devises

1.1.3. La mise en place du virement international

Le virement de fonds à l'étranger est une opération qui consiste à passer un ordre d'exécution à sa banque.¹

Les renseignements liés à l'usage du virement sont les suivants :

- Numéro du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur);
- la somme (le montant de la facture);
- La monnaie ;

¹STÉPHANE. P « instruments de crédit et de paiement », 2ème édition Dalloz, 2001, Page 299.

- La méthode de transfert (courrier, télex...) ;
- Le nom du bénéficiaire (le nom de l'exportateur) ;
- Son adresse ;
- Ville ;
- Pays ;
- Le numéro du compte à créditer ;
- Le motif de réglementation (numéro de la facture) dans le cas du virement effectué en devise ;
- Achat en compte ;
- Débit du compte en devise.

1.1.4. Le procédé (SWIFT)

Ce procédé est l'une des méthodes de virement les plus rapides. En mai 1973, 239 banques appartenant à 13 pays ont fondé la société SWIFT (Society For World Wide Interbank Financial Télé - communication).

1.2. Le chèque

1.2.1. Définition

Le chèque est un effet de commerce par lequel le titulaire d'un compte bancaire donne l'ordre à sa banque ou à un autre établissement financier de payer une somme puisée à même le crédit de son compte.

Il faut savoir que l'émission d'un chèque sans provision est passible de poursuite criminelle dans certains pays. Bien que dans la majorité des cas, l'émetteur du chèque ne s'expose qu'à des frais administratifs.

Pour éviter de se retrouver (bénéficiaire) d'un chèque sans provision, l'entreprise peut exiger à son acheteur un chèque certifié (ou chèque visé), c'est à dire un chèque dont le paiement est garanti par la banque, qui bloque alors les fonds dans le compte de son client jusqu'à ce que le chèque soit en caisse. ²

1.2.2. Les différents types de chèque

On distingue plusieurs types de chèque :³

²Naji JAMMAL, commerce international (théorie, techniques et applications), 2005, éditions du renouveau pédagogique, Page 361.

³LASARY : « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192.

Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

1.2.2.1. Le chèque d'entreprise : pour lequel une entreprise (importatrice) donne l'ordre à sa banque de payer une somme d'argent à un exportateur et cette banque n'offre aucune garantie de l'inexistence ou l'insuffisance de la provision dans le compte du tireur. Cet inconvénient est partiellement levé par : Le chèque visé ou le chèque certifié.

- **Le chèque visé :** c'est un chèque certifiant l'existence de la provision au moment où l'émetteur a émis le chèque.
- **Le chèque certifié :** dans ce cas, la banque (tiré) non seulement atteste l'existence actuelle de la provision mais encore s'engage à la bloquer sous sa responsabilité au profit du bénéficiaire jusqu'à la durée légale de présentation du chèque.

1.2.2.2. Le chèque de banque : il est émis par la banque sous la demande de l'importateur (tireur) soit par un débit de son compte s'il a des fonds en dépôt ou par un versement d'espace à la caisse. Le chèque offre une garantie contre le risque commercial mais il ne protège pas contre le risque de non-paiement.

1.2.2.3. Le chèque (sauf bonne fin) : par cette technique, l'exportateur dispose des présentations du chèque qui reste impayé par le débiteur, la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur. Il existe aussi d'autres types de chèque comme :

- Le chèque barré : il est délivré ordinairement gratuitement par la banque et ne peut être encaissé par quelqu'un qui n'a ni compte bancaire ni compte courant postal (CCP) puisqu'il n'est ni payable à vue ni endossable ;
- Le chèque de voyage : il est émis pour un montant fixe dans une monnaie déterminée et signé par son titulaire au moment de l'achat et une seconde fois lors de son utilisation à l'étranger pour éviter qu'il soit utilisé par d'autres personnes ;
- Le chèque postdaté : il est interdit de faire un chèque en y portant une fausse date, de plus si le chèque est présenté avant la date indiquée, il sera quand même payé par la banque (si c'est impossible, il sera considéré comme un chèque sans provision).

1.2.3. Avantages et inconvénients

Le chèque est un instrument qui peut être utilisé dans les transactions commerciales internationales, dont il présente les avantages suivants :

Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

- il est très répandu et peu coûteux ;
- le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié, par le mécanisme (sauf bonne fin). L'exportateur sera crédité de séance de la réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

Cependant, le chèque malgré sa simplicité d'utilisation présente de nombreux inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois émis est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur le paiement ;
- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le statut juridique du chèque a la possibilité de faire opposition et varie fortement d'un pays à l'autre. Un importateur peut effectuer une opération sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international ;
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

1.3. La lettre de change (traite)

1.3.1. Définition

La lettre de change (ou traite) est un effet de commerce par lequel une personne (le traiteur), ordonne à une deuxième personne (le tiré), de remettre une somme d'argent précise, à vue ou terme à une troisième personne (le bénéficiaire). Le bénéficiaire est soit l'exportateur lui-même, soit une autre entité désignée dans le document.

Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme acceptation, c'est-à-dire que le tiré s'engage à la payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot <accepté> (ou l'équivalent) et la date suivi de sa signature. L'acceptation bancaire correspond à l'aval que donne un banquier de

premier ordre, ce qui garantit le paiement à l'échéance. Cet aval peut porter sur la somme totale de la lettre de change ou sur une partie seulement. ⁴

1.3.2. Réglementation

La lettre de change doit comporter certaines mentions qui sont les suivantes :

- La dénomination « lettre de change » ;
- Le mandat de payer le montant inscrit ;
- La date de son émission ;
- La date de son échéance ;
- Le lieu de son paiement ;
- Le nom de banque domiciliaire ;
- Le nom bénéficiaire (le tireur) ;
- Le nom du tiré ;
- La signature de l'émetteur de la lettre de change ;
- Un timbre fiscal.

1.3.3. Avantages et inconvénients

La lettre de change dispose de nombreux avantages qui en font un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du crédit documentaire :

- Il matérialise une créance qui peut être négocié (escompte) auprès d'une banque ;
- L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur (il n'est cependant pas protégé du risque bancaire dans ce cas). Cette garantie bancaire n'est pas évidemment donnée automatiquement et gratuitement ;
- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette ;
- L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier. La lettre de change présente néanmoins les inconvénients suivants :
- Elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque), de pertes et de vols ;

⁴STÉPHANE. P « instruments de crédit et de paiement », 2^{ème} édition Dalloz, 2001, Page 53.

Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

- Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers ;
- L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue...). Il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.

Il est également important de noter que la lettre de change n'a pas la même valeur contraignante dans tous les États.

Si elle est comparable à une reconnaissance de dettes dans certains pays, elle n'a par exemple aucun effet d'obligation en France et en Allemagne.

1.4. Le billet à ordre

1.4.1. Définition

Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur (souvent l'importateur) s'engage à payer à vue ou à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte la même disposition que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement. Un élément distingue cependant ces deux effets de commerce : la lettre de change est émise à ordre et sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement.⁵

1.4.2. Les type de billets à ordre

Il existe trois catégories de billet :

- **Le billet à ordre** : titre constatant l'engagement des souscripteurs de payer à l'ordre du bénéficiaire une somme d'argent à une date déterminée;
- **Le billet au porteur** : titre par lequel le souscripteur s'engage à payer au porteur une somme déterminée à une date déterminée ;
- **Le warrant** : billet à ordre garanti par un nantissement sur marchandise.

1.4.3. Les avantages et les inconvénients

Le billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être avalisé par une banque, endossé, négocié...) Si ce n'est pas un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur. Vu

⁵LEGRAND.G et MARTINI.H, Op.cit., Page 132.

Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé !). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

Section 2 : Les techniques de paiement

On peut distinguer deux catégories de techniques de paiement :

2.1. Les techniques non documentaires de règlement

2.1.1. L'encaissement simple

2.1.1.1. Définition

Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie et facture la marchandise à l'acheteur qui doit payer dans un délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison).

2.1.1.2. Avantages et inconvénients

- **Avantage**

L'encaissement simple ne coûte pas cher et demeure très simple à utiliser. C'est pourquoi il constitue une pratique courante sur les marchés locaux. Si on veut l'utiliser en commerce international, il faut que règne une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur.

- **Inconvénients**

En matière d'exportation, l'encaissement simple comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant qu'on ne lui en réclame le paiement. L'exportateur se trouve aussi sans aucune garantie de paiement. De plus, il finance l'importateur pendant le terme du crédit.

2.1.2. Le contre remboursement

2.1.2.1. Définition

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

Cette technique est utilisée pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

2.1.2.2. Avantage et inconvénients

- **Avantage**

Le principal avantage de cette technique réside en sa simplicité. Cependant, dans le cas de l'encaissement simple, l'établissement d'une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur est recommandé.

- **Inconvénients**

Il ne faut pas négliger les inconvénients de la vente contre remboursement, qui peuvent s'avérer lourds de conséquences :

- ✓ Le chèque peut être sans provision.
- ✓ L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises.
- ✓ En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entre posage, sans compter qu'il devra rapatrier cette marchandise ;
- ✓ Le délai de paiement est tributaire du transporteur ou des services postaux qui en assument la responsabilité.
- ✓ Si le paiement est fait en devises étrangères, l'exportateur s'expose au risque de change.

2.1.3. Le compte à l'étranger

Lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il a la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et de surcroît, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant de commission liée aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays ;

Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

- Eventuellement, le paiement de fournisseurs locaux, le paiement effectué à partir d'un compte étranger ne coûte généralement moins cher que le paiement international ;
- L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virement, lettre de change et factures à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque étrangère. Cette filiale ou banque avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le <rapatriement> des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur.

Notez cependant que l'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais au terme du compte et un mouvement minimum est souvent requis pour <amortir> ces frais.

Il est possible cependant que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

2.2. Les techniques documentaires de règlement

2.2.1. La remise documentaire (ou encaissement documentaire)

2.2.1.1. Définition

L'encaissement documentaire constitue une technique relativement simple. L'exportateur, c'est-à-dire le donneur d'instruction, confie à sa banque qu'on appelle la banque remettante, les documents commerciaux et financiers, tout en chargeant cette dernière du mandat de les faire transmettre par une autre banque qu'on appelle banque présentatrice, à l'acheteur contre le paiement comptant ou contre l'engagement de payer selon une échéance précise. Le paiement par encaissement documentaire comporte les étapes suivantes :

- (1) L'exportateur (le donneur d'ordre) et l'importateur signent un contrat pour convenir que la condition de paiement est l'encaissement documentaire ;
- (2) L'exportateur envoie la marchandise et réduit les documents exigés par l'importateur ;
- (3) L'exportateur transmet les documents à sa banque (la banque remettante) avec l'ordre d'encaissement correspondant ;
- (4) La banque remettante vérifie l'ordre d'encaissement ainsi que le nombre et l'intitulé des documents reçus puis les envoie à la banque de l'acheteur (la banque présentatrice) en lui donnant l'instruction de ne délivrer les

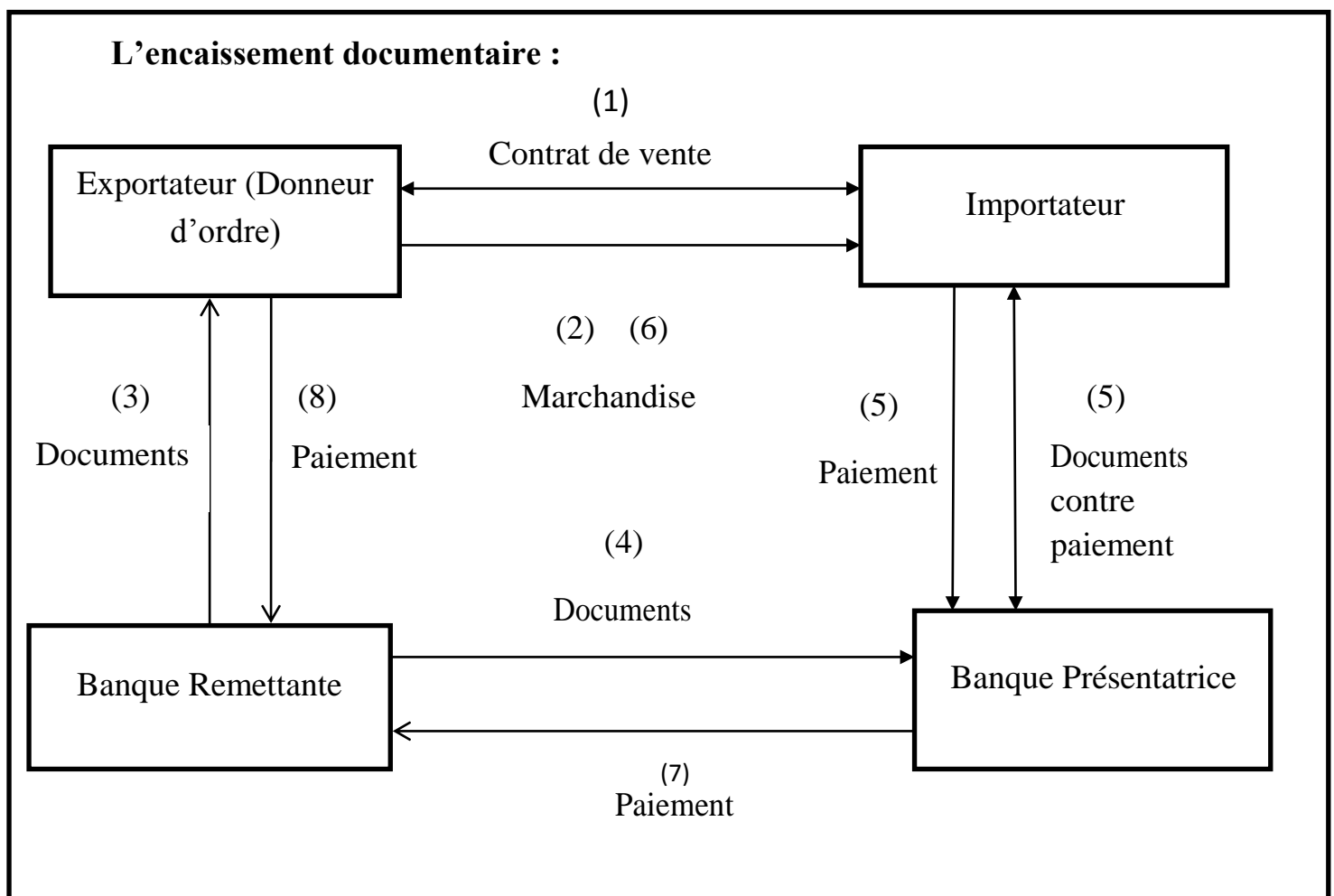
Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

documents à l'acheteur que contre paiement. Le donneur d'ordre en reçoit la confirmation ;

- (5) contre paiement ou acceptation d'une traite, la banque présentatrice remet à l'importateur les documents qui constituent en fait le titre de propriété des marchandises ;
- (6) l'importateur prend possession de la marchandise ;
- (7) la banque présentatrice transmet le paiement à la banque remettante ;
- (8) la banque remettante transmet le paiement à l'exportateur après avoir déduit les frais d'encaissement s'il y a lieu.⁶

Si l'exportateur a des liens avec la banque présentatrice, il peut lui soumettre directement les documents et réduire du même coup le nombre d'étapes.

Figure n°(01):



⁶V. MEYER et C. ROLIN, « Techniques du commerce international », Édition Nathan, France, 2000, Page 92.

Source: tirée et adaptée d'EUR – export, « les techniques de paiement international », [En ligne]. 2002 [www.eur-export.com:/français/default.htm], (11 avril 2005).

2.2.1.2. Les règles uniformes relatives aux encaissements

La chambre de commerce internationale a codifié une série de directions dans le but de standardiser les pratiques bancaires en matière d'encaissement de traitement des encaissements documentaires et repose sur les règles uniformes relatives aux encaissements (ou RUE) qui précisent les droits et les devoirs essentiels des parties engagées dans de telles opérations. Les RUE 522 sont entrées en vigueur le 21 janvier 1996 et se sont imposées à l'international.

2.2.1.3. Avantages et inconvénients

Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan du document et des dates ;
- Le coût est faible ;
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire. L'importateur dans certains cas, inspecte la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait effectivement lieu, il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

La remise documentaire comprend également des inconvénients:

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;
- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer ;

- Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transport. L'exportateur doit alors envisager de vendre sur place à un pris moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autres frais. Dans un tel contexte, l'exportateur doit faire transmettre des instructions précises à la banque remettante, ou à la banque présentatrice, le cas échéant de façon à protéger la marchandise.

2.2.2. Le crédit documentaire

2.2.2.1. Définition

Le crédit documentaire (ou Credoc) est un engagement écrit, pris par la banque de l'importateur de payer des marchandises sur présentation de certains documents. Le processus peut paraître lent, mais il apporte une sécurité aux parties intéressées : d'un côté, il garantit le paiement au vendeur dès que ce dernier remet les documents pertinents à la banque ; de l'autre côté, il garantit à l'acheteur que le vendeur sera payé, pour autant que les documents remis attestent bien que la marchandise est conforme aux exigences. Le crédit documentaire peut permettre au vendeur d'obtenir une avance sur le paiement et à l'acheteur d'obtenir une marge de crédit jusqu'à l'arrivée de la marchandise.⁷

Le paiement par crédit documentaire comporte les 11 étapes suivantes (voir le schéma n°2) :

- 1) L'importateur et l'exportateur concluent un contrat dans lequel ils prévoient le paiement par crédit documentaire. L'exportateur envoie une facture proforma, nécessaire à l'ouverture du dossier ;
- 2) L'importateur demande à sa banque (la banque émettrice) d'établir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur. A cette étape, il est important que les instructions soient claires et précises, pas compliquées. Dans les instructions d'ouverture, l'importateur précise les documents dont il a besoin pour l'importation de la marchandise ;
- 3) La banque émettrice établit le crédit documentaire et vérifie si les instructions d'ouverture sont complètes et précises et si l'importateur est solvable, puis le transmet à la banque de l'exportateur (la banque notificatrice) ;
- 4) La banque notificatrice vérifie la solvabilité de la banque émettrice, l'authenticité du crédit documentaire et l'absence de conditions erronées

⁷V. MEYER et C. ROLIN, « Techniques du commerce international », Édition Nathan, France, 2000, Page 44.

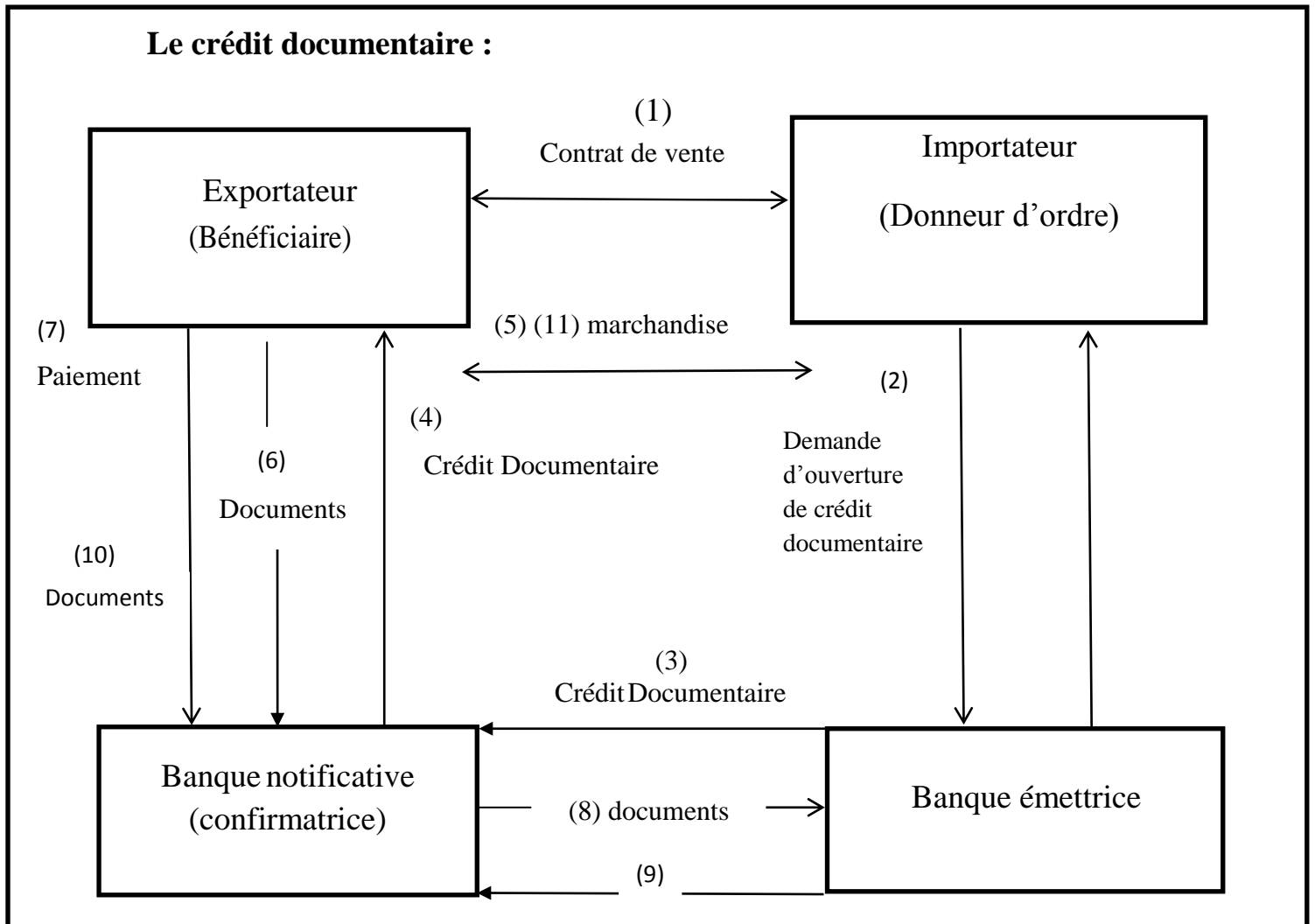
Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

ou peu claires. Elle transmet ensuite le crédit documentaire à l'exportateur (le bénéficiaire) ;

- 5) L'exportateur voit s'il peut remplir les conditions du crédit documentaire, s'il peut alors demander au donneur d'ordre de modifier certaines clauses, sinon il procède à l'exportation de la marchandise et rassemble les documents exigés selon le crédit documentaire ;
- 6) L'exportateur remet à sa banque (la banque confirmatrice) tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédit documentaire. Soulignons que la banque refusera le règlement en cas de non respect de la clause du crédit documentaire ou en présence d'irrégularités ;
- 7) La banque confirmatrice vérifie la conformité, la concordance ainsi que l'intégralité des documents avec les conditions du crédit documentaire, puis paie le vendeur en déduisant les frais s'il y a lieu ;
- 8) La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice ;
- 9) La banque émettrice examine les documents à son tour pour voir s'ils sont conformes aux conditions du crédit documentaire. Si c'est le cas, elle accepte et rembourse à la banque notificatrice ;
- 10) Elle remet les documents à l'importateur en contrepartie des sommes dépensées en son nom ;
- 11) L'importateur acquitte les droits de douane et récupère la marchandise.⁸

⁸Naji JAMMAL, commerce international (théorie, techniques et applications), 2005, éditions du renouveau pédagogique, Page 368.

Figure n°(2) :



Source : tirée et adaptée d'Eur – export, « le crédit documentaire (Credoc) », [en ligne], sans date, [[www.eur-export.com / français / apptheo / finance / resup / le charge.htm](http://www.eur-export.com/français/apptheo/finance/resup/le_charge.htm)], (3 Avril 2005).

2.2.2.2. Les règles et usances du crédit documentaire

Dès 1933, la chambre de commerce international a codifié une série de directions dans le but de standardiser les pratiques bancaires en matière de crédit documentaire, ces directions ont été adoptées dans presque tous les pays. Il s'agit des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire (ou RUUCD), qu'on appelle couramment RUU, elles révisent leurs directives environ tous les 10 ans. La dernière révision porte le nom de publication 500, et est entrée en vigueur le 1^{er} Janvier 1994, on lui a ajouté un supplément de 12 articles en 2001, voici les principes généraux :

- Par sa nature même, le crédit documentaire constitue une transaction distincte de la vente ou d'un autre contrat sur lequel il peut reposer ;
- La banque n'est ni touchée ni liée par de tels contrats, même si le crédit documentaire fait état ;
- Dans toutes les opérations de crédit documentaire, les parties traitent des documents et non des biens ou des services auxquels ces documents renvoient ;
- La banque se dégage de toute responsabilité relative à la forme ou à l'authenticité des documents des marchandises ou des services décrits dans les documents ou relative à la prestation du bénéfice. C'est le donneur d'ordre qui accepte et assure tous les risques qui y sont liés.

2.2.2.3. Les modes de réalisation du crédit documentaire

Le crédit documentaire doit désigner la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé, à accepter la ou les traites, ou encore à négocier. Il peut donc se réaliser selon les modes suivants :

- **Le paiement à vue** : C'est-à-dire immédiatement après présentation des documents jugés conformes par la banque. Ce type de réalisation peut s'effectuer soit aux caisses de la banque notificatrice, soit aux caisses de la banque émettrice. Ce mode est le plus intéressant pour le vendeur ;
- **Le paiement différé** : Ce qui signifie que le paiement s'effectuera après l'expiration d'un certain délai et reçoit dans un premier temps une confirmation écrite de paiement de la part du banquier. Dans ce cas, le vendeur accorde un délai de paiement à son client. C'est le plus risqué, principalement en l'absence de traites scellant l'opération.
- **Par acceptation de traites** : Dans ce cas, l'exportateur remet à sa banque une ou plusieurs traites qui peuvent être tirées, soit sur la banque

notificatrice ou émettrice ou sur l'acheteur voir tout autre tiré. La sécurité est aussi présentée par la présence des traites qui représentent une contrainte pour le débiteur en cas de non paiement.

L'exportateur se voit retourné un effet accepté, soit par la banque notificatrice / confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

- **Par négociation :** Le vendeur a la possibilité d'escompter la ou les traites tirées sur son acheteur à la banque émettrice, que le crédit soit ou non confirmé. Ici, la sécurité de paiement est également garantie mais offre une somme versée, déduction faite des agios.

Le Credoc est négociable soit à une, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin, dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sansrecours.

2.2.2.4. Les types de crédit documentaire

Tout crédit documentaire porte la mention « révocable » ou « irrévocable ». Il existe plusieurs types, les voici :

- **Le crédit documentaire révocable :** Ce type de crédit peut être annulé à n'importe quel moment par l'acheteur via sa banque et sans prévenir le bénéficiaire. Le bénéficiaire n'a jamais la garantie d'être payé. Cette forme est donc plus favorable pour l'acheteur que pour le fournisseur. Sous cette forme, la banque émettrice est autorisée à amender les termes ou même annuler le Credoc sans l'aval du bénéficiaire. Le seul engagement de la banque émettrice correspond ici à notifier le crédit documentaire à l'exportateur. Ce type de crédit est évidemment extrêmement risqué pour l'exportateur, ce qui explique son très rare emploi.

Ce type de crédit qui peut être annulé ou amendé à tout moment sans avis préalable à l'exportateur n'offre donc qu'une garantie de paiement relative et n'est pratiquement plus utilisé.

- **Le crédit documentaire irrévocable :** Il ne peut être annulé ni amendé qu'avec l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit documentaire est donc sûre puisqu'elle correspond à un engagement

ferme de la banque émettrice. A moins d'indication contraire, l'article 6 des RUU stipule qu'un crédit est réputé irrévocable.

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Pour prévenir une défaillance de la banque émettrice ou le risque politique du pays de cette banque, l'exportateur peut avoir recours à un crédit irrévocable et confirmé. Cette alternative permet à l'exportateur de bénéficier de l'engagement de la banque correspondante de la banque émettrice dans son pays. Cet engagement est désigné sous le terme de confirmation du crédit.

Si la lettre d'ouverture d'un crédit produite par le donneur d'ordre stipule l'ouverture d'un crédit irrévocable et confirmé en faveur du bénéficiaire, la banque notificatrice devient automatiquement confirmatrice. Dans le cas contraire, il revient au bénéficiaire de choisir une banque acceptant d'endosser le rôle de banque confirmatrice.

2.2.2.5. Les crédits documentaires spéciaux

- **Le crédit revolving** : Il s'agit d'un crédit renouvelable, une reconduction automatique. Il peut être automatique lorsqu'à renouveler est identique, ou périodique lorsqu'il peut y avoir une nouvelle utilisation pour un même montant. Si l'exportateur ne livre plus, 2 cas de figures peuvent se présenter :

Soit le crédit est arrêté et il n'y a pas de paiement, on parle dans ce cas de crédit revolving non cumulatif. Soit on le reporte sur le mois suivant ou il y aura 2 livraisons et 2 paiements (fermeture de l'usine pendant les congés annuels par exemple).

C'est donc un crédit dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraison tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.

- **Le crédit avancé** : Le crédit avancé (ou clause rouge) est une clause qui autorise la banque notificatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents exigés dans un crédit documentaire (ou sur la présentation de documents provisoires). C'est le donneur d'ordre qui demande l'inclusion de cette clause.

Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

L'exportateur qui en bénéficie peut ainsi financer sa production de marchandise, payer ses sous-traitants ... Par contre la clause n'est pas sûre pour l'importateur car c'est lui qui demeure responsable du remboursement des avances si l'exportateur ne remet pas à temps les documents exigés. Dans le même esprit, si l'exportateur n'expédie pas la marchandise ou ne rembourse pas les avances, la banque notificatrice réclamera ce remboursement à la banque émettrice qui agira de la même façon avec l'importateur.

- **Le crédit de soutien** : Le crédit de soutien (crédit stand-by) est une garantie donnée par la banque contre le défaut de paiement de l'acheteur selon une somme précise et un délai donné, s'il n'est pas irrévocable, le crédit de soutien peut être annulé avant l'échéance sans l'autorisation écrite du bénéficiaire. Ainsi, la banque s'engage à payer le vendeur en cas de défaillance de l'acheteur. Contrairement au crédit documentaire, cette garantie n'est appliquée qu'en cas de non-paiement de la part de l'acheteur. Par contre, le crédit de soutien est soumis aux mêmes règles et usances que le crédit documentaire.
- **Le crédit back to back** : C'est un crédit basé sur un autre crédit lorsque le bénéficiaire ne peut ou ne veut pas d'un crédit transférable ou ne peut effectuer le transfert. Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de 2 opérations distinctes.

2.2.2.6. Avantages et inconvénients

- **Avantages**

Grâce au crédit documentaire, l'importateur acquiert la certitude que l'exportateur n'est pas payé tant que la marchandise n'est pas expédiée, preuves à l'appui. L'importateur a la possibilité de négocier des tarifs préférentiels et des conditions de paiement auprès de l'exportateur. De son côté, l'exportateur sait qu'il peut traiter en toute confiance avec l'importateur puisqu'il a une garantie de paiement de la banque. Par ailleurs, il peut escompter le crédit documentaire sur le marché financier étant donné qu'il s'agit d'un document négociable.

- **Inconvénients**

Le crédit documentaire ne protège pas l'importateur contre les problèmes liés à la qualité de la marchandise ou à sa quantité. Par ailleurs, pour utiliser cette

Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international

technique de paiement, il faut bénéficier d'une marge de crédit suffisante. Quant à l'exportateur, il peut trouver difficile de fournir toute la documentation exigée.

Conformément aux dispositions de la loi de fin complémentaire pour 2009, le paiement des importations doit s'effectuer uniquement par crédit documentaire (art. 69 LFC 2009). L'exigence de ce mode de paiement concerne les importations de biens d'une valeur supérieure à 100.000 DA (valeur en FOB) initiées par les opérateurs économiques de droit privé. Ils sont dispensés du recours au crédit documentaire :

- Les importations de services (art. 44 LFC 10), les importations de biens d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA (en valeur FOB) et celles initiées par des entités régies par le droit public ;
- Les importations de biens réalisées par des entités non résidentes lorsque ces importations interviennent ou entrent dans la réalisation de projets ;
- Les importations des intrants et pièces de rechange, réalisées par les entreprises productrices à condition qu'elles répondent exclusivement aux impératifs de production de l'entreprise (art. 44 LCF 2010).

Ces importations cumulées annuellement ne doivent en aucun cas excéder le montant de 2 millions de dinars (2.000.000 DA) pour chaque entreprise (note DGC/317/2010 du 29/12/2010).

Conclusion

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les instruments et les techniques de paiement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus surs sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteux.

Enfin, on peut dire que la mise en place de toute condition de paiement suppose une réflexion préalable portant sur les modalités de financement qui feront l'objet du prochain chapitre.

Chapitre II

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Introduction

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

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

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

Dans leurs relations commerciales, l'exportateur et l'importateur se heurtent aux divers risques qui résultent de plusieurs phénomènes tels que : le non-respect des clauses de contrat commercial, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économiques...

Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations du commerce entre les deux parties.

Dans le souci de clarifier le choix d'une technique de financement par les opérateurs selon la nature du besoin ainsi que les risques auxquels ils sont confrontés et les garanties pour y faire face, ce chapitre a été structuré comme suit :

Section 1 : Les techniques de financement à l'international.

Section 2 : Les risques liés au financement du commerce international et les garanties (préventions).

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Section 1: Les techniques de financement à l'international

1.1. Techniques de financement à court terme

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

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

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

1.1.1. Le crédit de préfinancement

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

1.1.1.1. Définition

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultants de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, de traites mobilisables auprès de la banque centrale.¹

¹GARSUAUT. P et PRIAMI. S, « Les opérations bancaires à l'international », édition CFPB, Paris, 2001, Page 181.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

1.1.1.2. Caractéristiques

- Ce crédit est appliqué généralement aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur ;
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations ;
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement ;
- La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance ;
- Le remboursement du crédit est assuré soit :
 - Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par l'utilisation d'un crédit acheteur ;
 - Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.
- Le cout de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat plus les commissions bancaires ;
- Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

1.1.1.3. Avantages et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations :

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

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

Ce type de crédit connaît cependant des limites :

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

1.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

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

1.1.2.1. Définition

La mobilisation des créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.²

1.1.2.2. Caractéristiques

- La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes ;

²GARSUAUT. P et PRIAMI. S : op.cit, Page 193.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci ;
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances ;
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance ;
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié aux taux de base bancaire auxquels s'ajoutent les commissions bancaires ;
- Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

1.1.2.3. Procédure

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

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

1.1.2.4. Avantages et inconvénients

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

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

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

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

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

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

1.1.3. Les avances en devises

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

1.1.3.1. Définition

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.³

1.1.3.2. Caractéristiques

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance ;
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement ;

³PASCO (Corine) : op.cit, Page 135.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

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

1.1.3.3. Déroulement de l'opération

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

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur ;
- Le remboursement est assuré à l'échéance de la créance par l'importateur via sa banque ;
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des échanges au comptant afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

1.1.3.4. Avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

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

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

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

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

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

1.1.4. L'affacturage

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

1.1.4.1. 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.

Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.⁴

1.1.4.2. Caractéristiques

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

⁴Corinne (PASCO) : Commerce international, 6^{ème} édition, éd : DUNOD, Paris, Page 135.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux ;
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :
 - Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur.
 - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor.
 - Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.
- Généralement, le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engage à gérer le recouvrement à l'échéance.

1.1.4.3. Déroulement et schéma général (cf. fig. n°3)

Le déroulement de l'opération se fait comme suit:

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement ;
- Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise ;
- Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier;
- L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par "l'affacturage" ;
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des facteurs précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring ;
- Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre, un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

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

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

1.1.4.4. Avantages et inconvénients

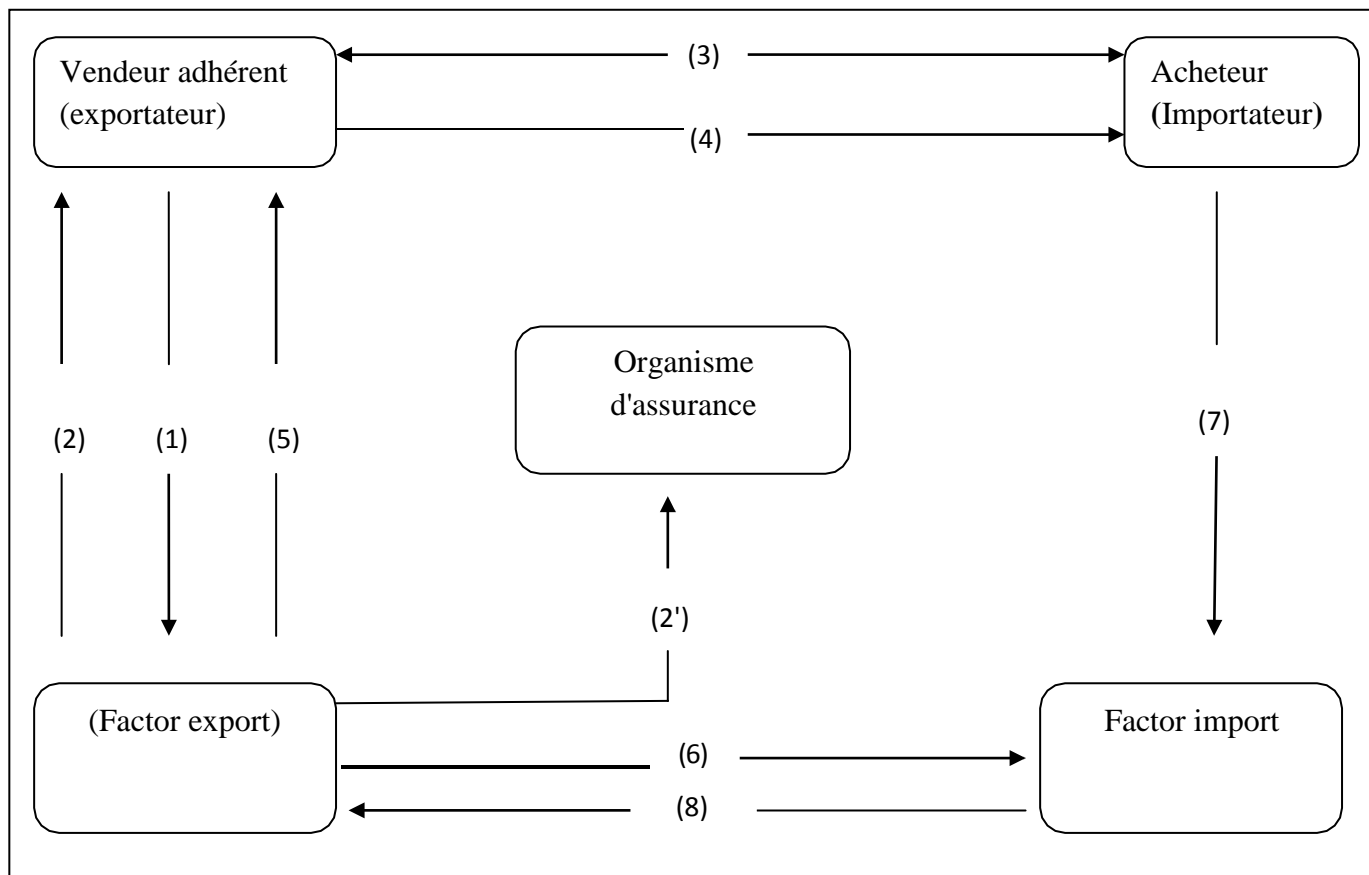
Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants:

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus à l'avance ;
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients ;
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change néanmoins ;
- Le cout de cette opération est relativement élevé ;
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Figure n°(3) :

Schéma représentatif d'une opération d'affacturage



- (1) Demande de financement.
- (2) Acceptation du dossier et conclusion du contrat d'affacturage.
- (2') Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance.
- (3) Contrat commercial.
- (4) Expédition des marchandises avec factures pour le paiement du factor.
- (5) Paiement anticipé de l'exportateur par le factor export contre présentation d'effets.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

(6) Dans le cas de l'intervention d'un factor import, le factor export lui transfère les effets pour recouvrement.

(7) A échéance, l'importateur paie le factor import.

(8) Le factor import recouvre les effets et les fait parvenir au factor export.

1.2. Techniques de financement à moyen et long terme

Les techniques de financement à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipements, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un élément des paiements qui ne peuvent être supportés par leurs trésoreries.

1.2.1. Le crédit fournisseur

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

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

1.2.1.1. Définition

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

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

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

seul contrat qui est le **contrat commercial** stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.⁵

1.2.1.2. Caractéristiques

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des crédits de biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés ;
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme ;
- La durée est :
 - Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ;
 - Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement: "procédures des paiements progressifs" : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles ;

A signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraison partielles.

- Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR (taux d'intérêt commercial de référence) augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par L'OCDE (organisation de

⁵Y. Simon et S. Mannai, « Techniques Financières Internationales », éd : economica 7^{ème} éd, Paris, 2002, P580.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

coopération et de développement économique). Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de L'OCDE ;

- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts ;
- Le crédit fournisseur consiste en un **escompte "sauf bonne fin"** d'effets.

Autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues ;

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

Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.⁶

1.2.1.3. Déroulement et schéma général

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

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

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise

⁶ GHISLAINE. L. et HURBERT. M, Management des opérations du commerce international, 6^{ème} édition, éd : DUNOD, Paris, 2005, Page 149-150.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur en 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.

1.2.1.4. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants:

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;
- Le financement peut porter sur 100% du contrat ;
- La connaissance rapide de l'échéancier et du coût ;
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

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

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque) ;
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit ;

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

➤ La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

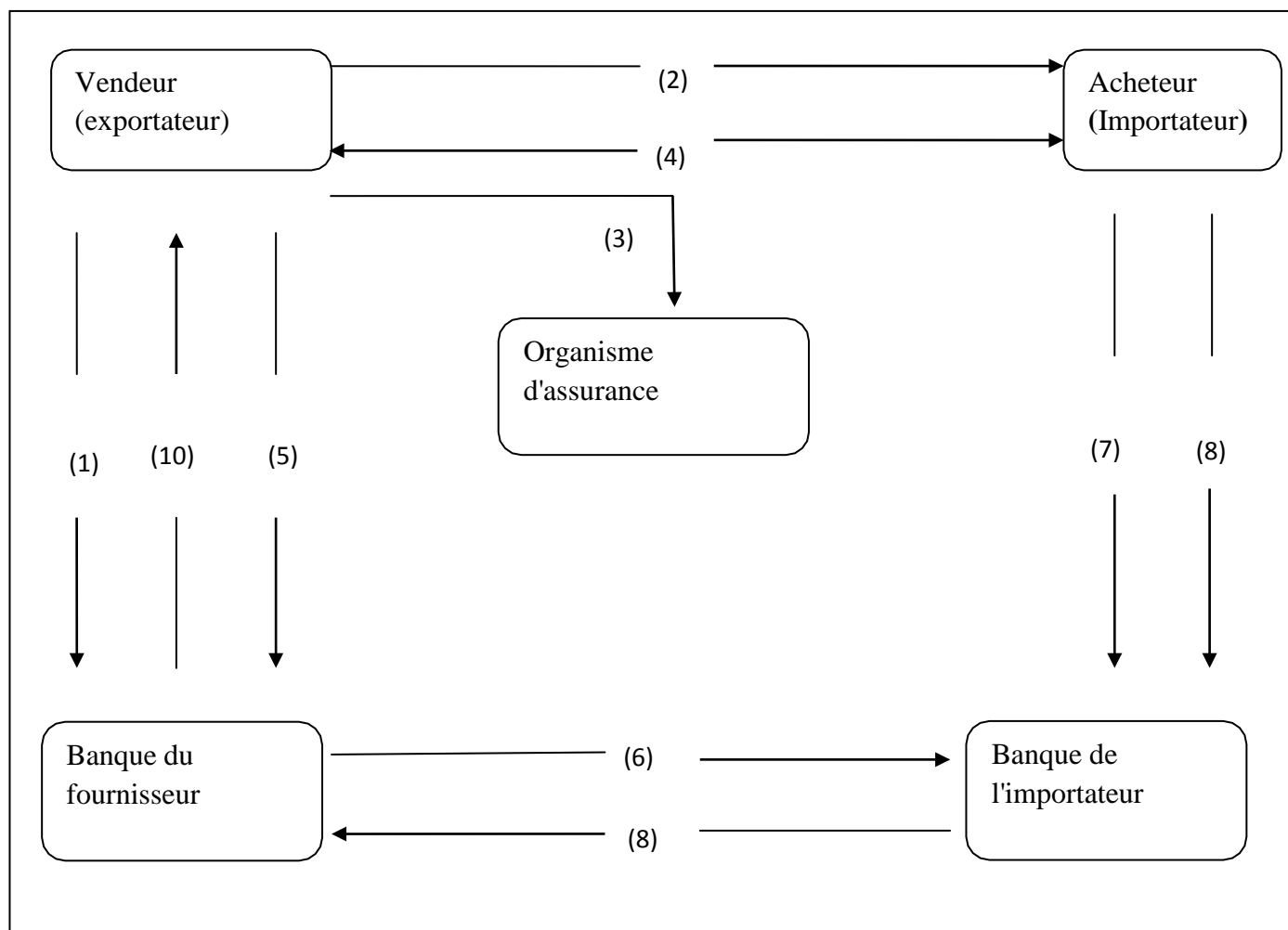
De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants:

- D'une part, le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges...
- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Figure n°(4) :

Schéma représentatif d'un crédit fournisseur



(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 ;

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

(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.

1.2.2. Le crédit acheteur

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de crédit.

1.2.2.1. Définition

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.

Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants :

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur ;
- Un contrat financier (une conversion de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque), les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur ;
- L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi, le contrat commercial est bien distinct du contrat financier ;

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

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

1.2.2.2. Caractéristiques

- Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières ;
- Le crédit acheteur finance généralement 85% du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15% ;
- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial, les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles ;
- Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination ;
- Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédit acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est arrêté par les pays membres de l'OCDE, valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteurs réglementés, c'est à dire ceux bénéficiant de soutien public. Pour les autres types de crédits, le taux librement fixé par les banques ;
- Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions: la commission de gestion pour rémunérer les frais de gestion et l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

régler le fournisseur. Elle est calculée sur le solde non utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement ;

- Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur, soit au comptant, soit par incorporation dans le montant du crédit. Ces primes concernent les deux polices d'assurance nées des deux contrats du crédit acheteur: *la police risque de fabrication*: elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassant pas 90% contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur et *la police risque de crédit*: elle assure les banques à 95%, contre le manquement possible de l'emprunteur à ses engagements de remboursement ;
- Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivant la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe.

Nous citons ci-après les principales lignes de crédit:

Les protocoles intergouvernementaux : Il s'agit des accords conclus entre les gouvernements afin de promouvoir les échanges commerciaux entre leurs pays;

Les protocoles bancaires : appelés également "accords cadres", ils sont souvent des applications des protocoles financiers intergouvernementaux. Il s'agit des lignes de crédit accordées par des banques étrangères;

Les accords multilatéraux : lignes de crédit mises en place par les institutions financières internationales (BIRD, BAD, BM...) ;

Les conventions spécifiques : lignes de crédits acheteur octroyées par une banque étrangère pour le financement d'une opération donnée.⁷

1.2.2.3. Les différentes phases du crédit acheteur

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes; il souhaite donc recevoir des débloques de fonds de la part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie. De son côté,

⁷BOURDEAU Gautier : « Le crédit acheteur international », édition Economica, 1995.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitif des prestations. Pour concilier ces intérêts contradictoires, les banques ont mis en place la technique du "*crédit acheteur*".

Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers le schéma qui suit.

Le cas que nous venons d'illustrer représente un crédit acheteur **indirect**. Par ailleurs, dans le cas où la période préalable n'existerait pas, autrement dit lorsqu'il y a simultanéité entre la réalisation des prestations et le paiement de l'exportateur, le crédit acheteur est dit **direct**.

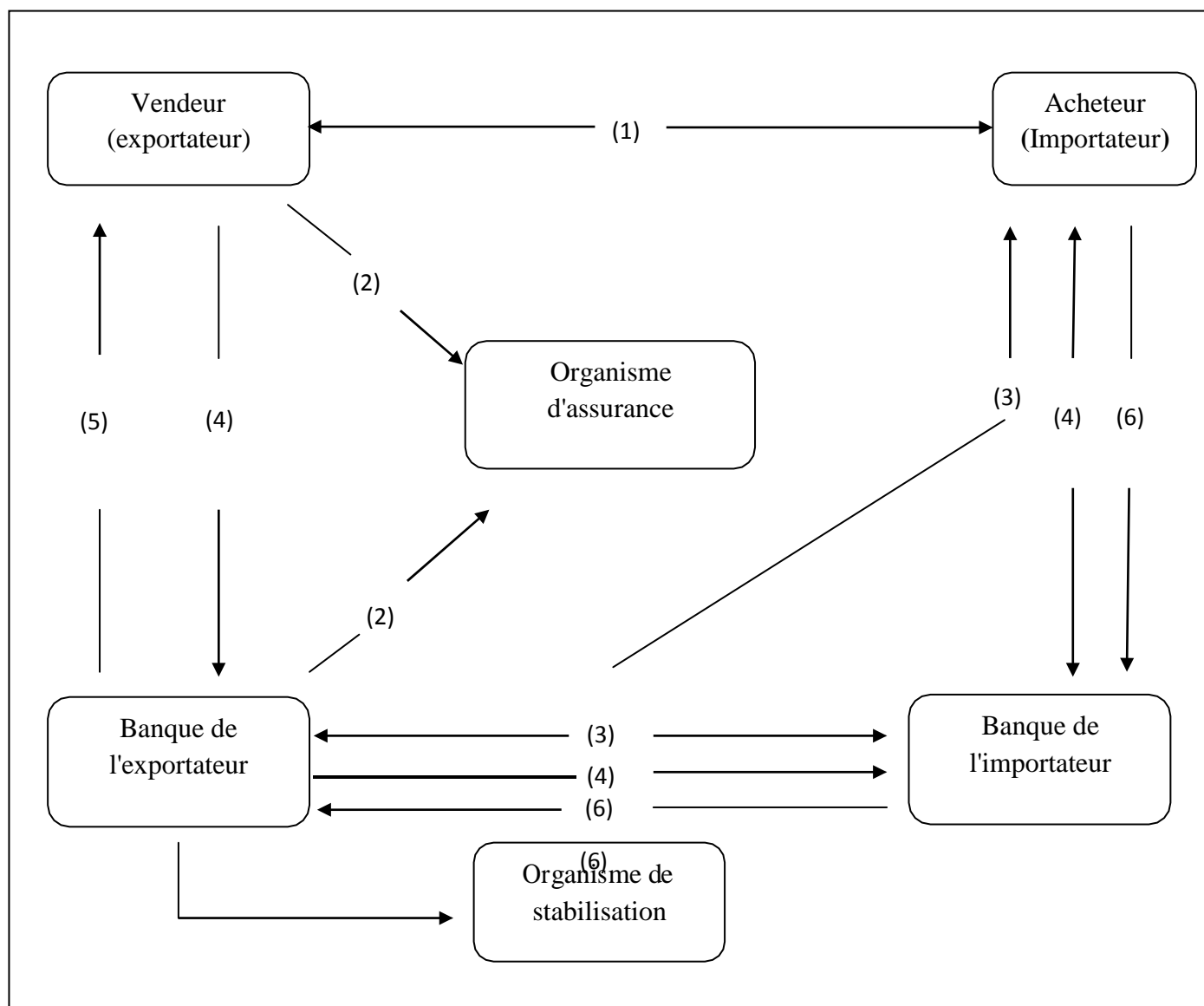
Procédure et schéma général (cf. fig. n°5)

Le crédit acheteur se déroule comme le montre le schéma suivant :

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Figure n°(5)

Schéma représentatif d'un crédit acheteur



(1) La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur en prévoyant les modalités de paiement: montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur ;

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- (2) L'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance. Généralement, c'est cet organisme qui fixe les conditions de crédit: la part finançable, les primes d'assurance...
- (3) Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur) ;
- (4) L'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir exécuté ses obligations contractuelles (les livraisons) ;
- (5) La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues 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 ;
- (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.

Remarque

Lorsque le crédit acheteur fait intervenir l'acheteur, le vendeur ainsi que leurs banques, il est dit crédit acheteur libre, s'il y a aussi l'intervention d'un organisme d'assurance, il est dit crédit acheteur en garantie pure, si de plus il y a l'organisme stabilisateur (comme le présente le schéma), il s'agit d'un crédit acheteur réglementé administré.

1.2.2.4. Avantages et inconvénients

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages :

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Pour l'exportateur

- Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;
- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit, il est donc dégagé du risque du crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

Pour l'importateur

- Bénéficiaire de délais de paiement ;
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois, l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

Pour l'exportateur

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

Quant à l'acheteur, il se trouve face :

- A deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus, la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- A la lenteur de l'opération ;
- Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
- Au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

1.2.3. Le crédit-bail international (le leasing)

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

Cette technique est apparue en Grande Bretagne au siècle dernier et s'est développée aux Etats-Unis dans les années 60, pour s'étendre par la suite à plusieurs autres pays.

1.2.3.1. Définition

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit, l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable.

Au terme du bail (la durée de location), le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés.

S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur.

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement.

Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.⁸

1.2.3.2. Caractéristiques

➤ Le crédit-bail concentre généralement des contrats assez importants tels que les :

⁸ M. GIOVANOLI, le crédit-bail (leasing) en Europe : développement et nature juridique, Paris, 1981, Page 714.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- Matériels de transport : avions, navires, conteneurs...
 - Equipements pétroliers ;
 - Matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics ;
 - Machines- outils...
- L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :
- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur ;
 - Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur ;
 - Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.
- Le montant du loyer peut être constant ou dégressif ;
- Le crédit-bail peut être soit :

Financier (*finance lease*) : la location est conclue par des établissements de financement spécialisés, pour la durée de l'exploitation économique de l'actif. Le montant des loyers correspond sensiblement à la valeur de l'actif (>90%).

Dans ce cas, tous les droits, obligations et risques liés à la propriété du bien financé sont transférés au locataire (preneur).

Opérationnel (*operating lease*) : la location est conclue par des fabricants d'équipements, à la fois fournisseurs et bailleurs.

Dans ce cas, la location est conclue pour une durée inférieure à la période d'exportation économique de l'actif, ce qui fait que les biens en question peuvent être revendus ou loués à nouveau. Les droits, obligations et risques ne sont pas transférés en totalité au locataire.

➤ Il peut être aussi défini selon :

Version française : Le contrat de leasing est obligatoirement assorti d'une option d'achat à prix fixe, en tenant compte des loyers versés.

Version anglo-saxonne : Le contrat de leasing prévoit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en question pour un montant qui sera fixé, au montant de la levée, selon la valeur du bien sur le marché.

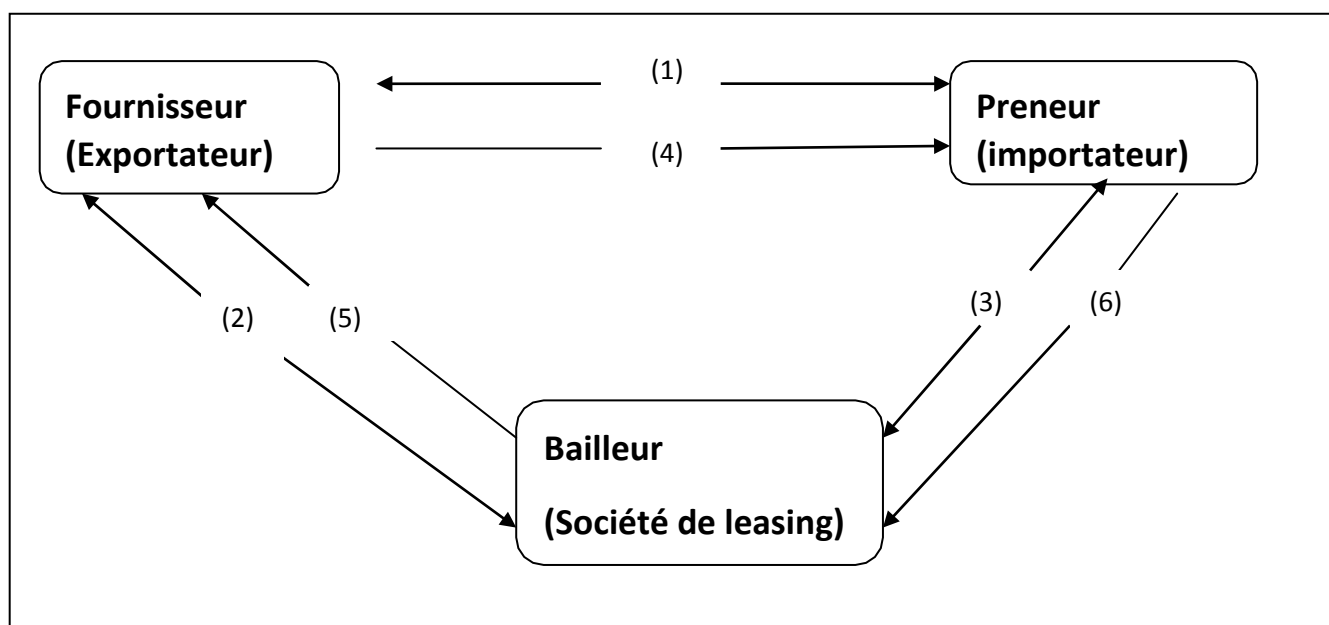
CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- Les divergences entre les droits applicables dans les différents pays ont conduit UNIDROIT à élaborer une convention internationale ayant pour but d'uniformiser le droit relatif au crédit-bail (*classification uniformisation des droits et obligations des parties impliquées dans l'opération*), il s'agit de la convention d'OTTAWA du 28/05/88 sur le crédit-bail. Cette convention doit être respectée par tous les pays qui l'ont ratifiée.

Déroulement de l'opération et schéma général

Figure n°(6)

Schéma représentatif d'un crédit bail



(1) Conclusion du contrat technique entre le preneur et le fournisseur précisant:

- Les caractéristiques des équipements en question;
- Le prix de vente;
- Les délais de livraison;
- La formule convenue de crédit-bail.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

(2) Le contrat de fournisseur: le fournisseur établit la demande de crédit-bail au bailleur et procède à la vente des équipements à ce dernier suivant les clauses et conditions convenues entre le fournisseur et le preneur. Le contrat de fourniture doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive.

(3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat, sont fixées les modalités de la location (du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat.

(4) Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au "preneur".

(5) Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition.

(6) le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location, il a la faculté d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

Fournisseur (Exportateur).

Preneur (Importateur).

Bailleur (Société de leasing).

1.2.3.3. Avantages et inconvénients

Le leasing est une technique de financement qui offre de nombreux avantages:

Pour le preneur, en lui permettant :

- D'obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres ;
- D'obtenir, à moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat ;
- De bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est à dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir mobilisé les fonds nécessaires à l'investissement ;

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- D'avoir la possibilité d'échanger, à la fin ou au cours du bail, les équipements loués contre d'autres plus modernes ou plus adaptés à son besoin ;
- De libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite ;
- De ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan ;
- De bénéficier d'avantages fiscaux (droits de douanes appliqués, TVA appliquée...), par rapport à un crédit de financement classique ;

Pour le fournisseur, en lui, permettant :

- De bénéficier d'un financement souple ;
- D'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayé et de change ;

De son côté le bailleur bénéficie :

- D'une garantie sur le bien loué dont il garde la propriété jusqu'à la vente ;
- D'avantages fiscaux: "*Certaines juridictions permettent, parfois, au bailleur d'amortir, de manière accélérée, le coût d'acquisition du bien*".

Le crédit bail renferme toutefois des inconvénients :

- Le coût du crédit-bail est très élevé; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants ;
- La complexité du montage de l'opération ;
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des "sociétés de leasing" ;
- La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

En ALGERIE : le crédit bail est régi par l'ordonnance 96-09 du 19/01/96

A côté de ces principales techniques de financement à long terme, d'autres techniques moins utilisées mais parfois mieux adaptées méritent d'être traitées.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

1.3. Autres techniques de financement à moyen et long terme

En plus du crédit fournisseur, du crédit acheteur et du leasing, les opérateurs internationaux disposent *d'autres techniques de financement à moyen et long terme*, moins utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptées dans certains cas.

1.3.1. Le forfaitage (forfaiting)

Parmi les nouvelles techniques de financement, il y a le forfaitage. C'est une formule hybride entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

1.3.1.1. Définition

Le forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur.

Il remplace peu à peu la confirmation de commande que nous allons voir par la suite.

Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaitage en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales des ces créances diminuées des commissions d'escompte.

Cette cession est un escompte « à forfait » car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).⁹

1.3.1.2. Caractéristiques

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

- Un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur ;
- Un contrat de forfaitage entre le vendeur et la société de forfaitage.

⁹G. Rouyer et A. Chionel, Opcit, Page 67.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- Cette technique est adoptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile ;
- Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte ;
- Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5ans. Cependant, il est possible d'acheter des créances inférieures à 18 mois sans toutefois descendre en dessous du seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent atteindre 10 ans ;
- Les créances doivent être libellées dans les monnaies pour lesquelles le refinancement est immédiat et sans problème, sinon elles risquent d'être refusées par le forfaitaire ;
- Après le rachat de la créance, le forfaitaire n'a le droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur ;
- Généralement, le forfaitaire ne garde pas la créance dans ses livres jusqu'à échéance, il la cède à son tour, totalement ou partiellement si elle est divisible, à d'autres forfaitaires sur un marché secondaire très actif. Le forfaitaire achète la créance sans recours contre le forfaitaire originel ou l'exportateur cédant ;
- Cette technique est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées ;
- Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible ;

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte :
- Les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur...

Il contient :

- Une commission (rémunération du forfaitaire) qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commercial ou risque de non-paiement...
- Un coût de refinancement : le taux de référence qui est généralement le LIBOR sur la devise concernée pour l'échéance à honorer (le taux d'escompte est constitué de la commission de forfaitage et du coût de refinancement) ;
- En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaitaire et l'échéance des créances commerciales.¹⁰

1.3.1.3. Déroulement et schéma représentatif de l'opération (cf. fig. n°7)

L'opération de forfaitage se déroule en deux étapes, négociation et réalisation.

- **La négociation**

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitaire sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant et la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitaire fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant net à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créances est donc signé.

¹⁰LIBOR : London Inter Bank Offered Rate : coût du marché de refinancement à Londres. Londres étant une place privilégiée du forfaitage international.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- **La réalisation**

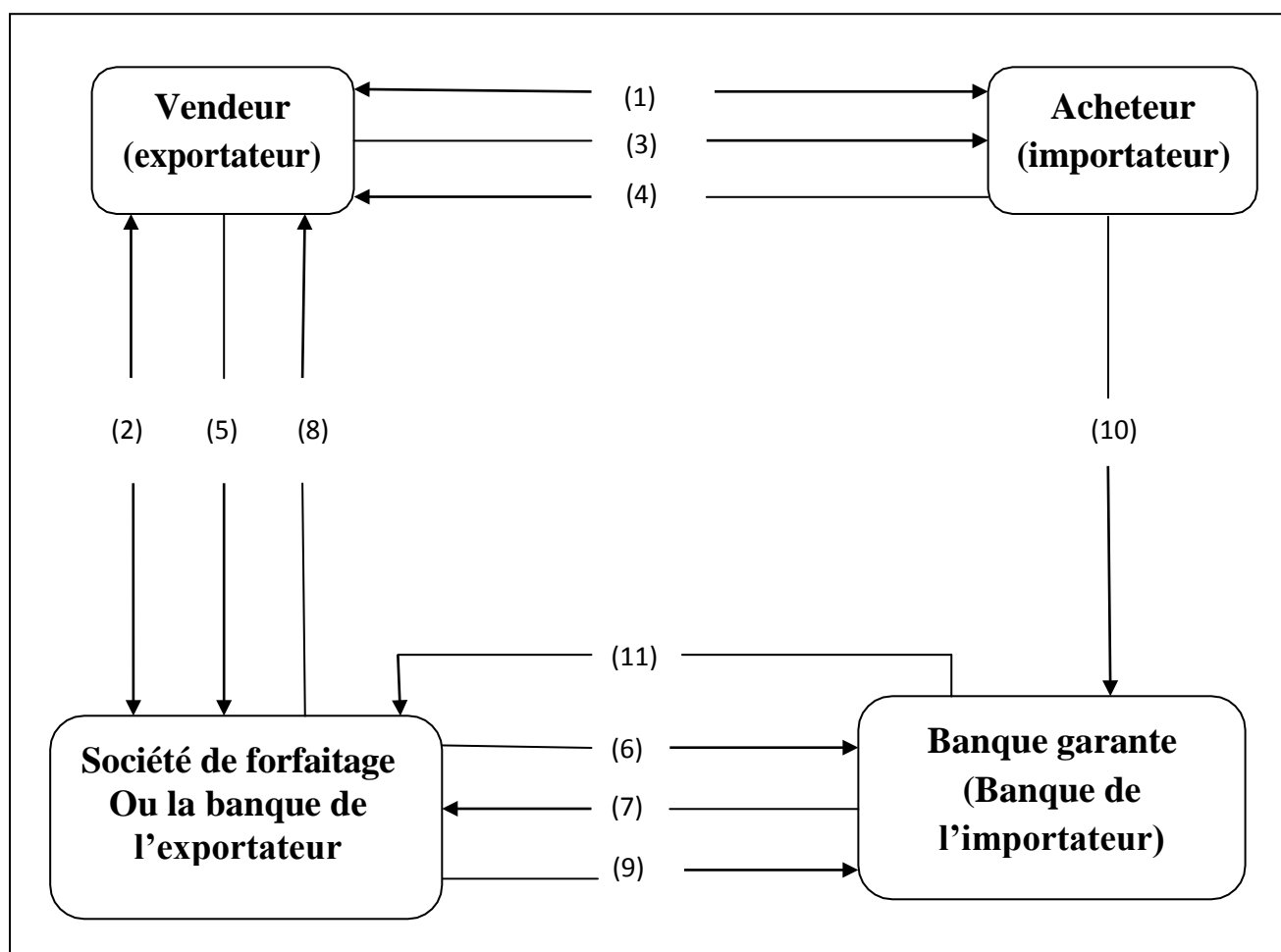
L'exportateur présente au forfaitaire un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, support du paiement, garantie...

Ce dernier après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminué de la commission d'escompte à échéance.

A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

Figure n°(7)

Schéma représentatif d'une opération de forfaitage



CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- (1) Contrat commercial.
- (2) Contrat de forfaiting.
- (3) Livraison et facturation.
- (4) Support de paiement.
- (5) Transmission du support de paiement à escompte.
- (6) Demande d'aval.
- (7) Aval.
- (8) Paiement au comptant du net escompte.
- (9) Présentation du support de paiement à échéance.
- (10) Paiement à échéance.
- (11) Virement à échéance.

1.3.1.4. Avantages et inconvénients

Le forfaitage présente de nombreux avantages :

- **Pour l'exportateur**
- Le financement intégral et immédiat de la créance ;
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant ;
- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours ;
- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées ;
- Suppression des risques de non-transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur ;
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- **Pour l'acheteur**

- Bénéficiaire des délais de paiement.

- **Pour le forfaitaire**

- L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la commission d'escompte et si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance ;

Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients :

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indisponible ;

- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire) ;

- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :

- Une commission du forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire ;
- Un coût du refinancement ;
- Une commission d'engagement ;
- Une prime d'assurance.

- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir ;

- Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante due à « l'endossement » des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

1.3.2. La confirmation de commande

Parmi les techniques de financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipements, nous retrouvons la confirmation de commande.

1.3.2.1. Définition

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

1.3.2.2. Caractéristiques

- Technique destinée à financer des opérations d'exportation de biens d'équipement ;
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives ;
- Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.¹¹

1.3.2.3. Procédure et schéma général (cf. fig. n°8)

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepter et payer les effets commerciaux.

¹¹ GHISLAINE. L et HURBERT. M, « Management des opérations du commerce international, 6^{ème} édition, éd : DUNOD, Paris, 2005, Page 175.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risques et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur.

Par ailleurs, elle doit contracter une assurance crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur.

A échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation des traites.

1.3.2.4. Avantages et inconvénients

Les avantages les plus importants que présente cette technique sont :

- Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients...
- La couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert ;

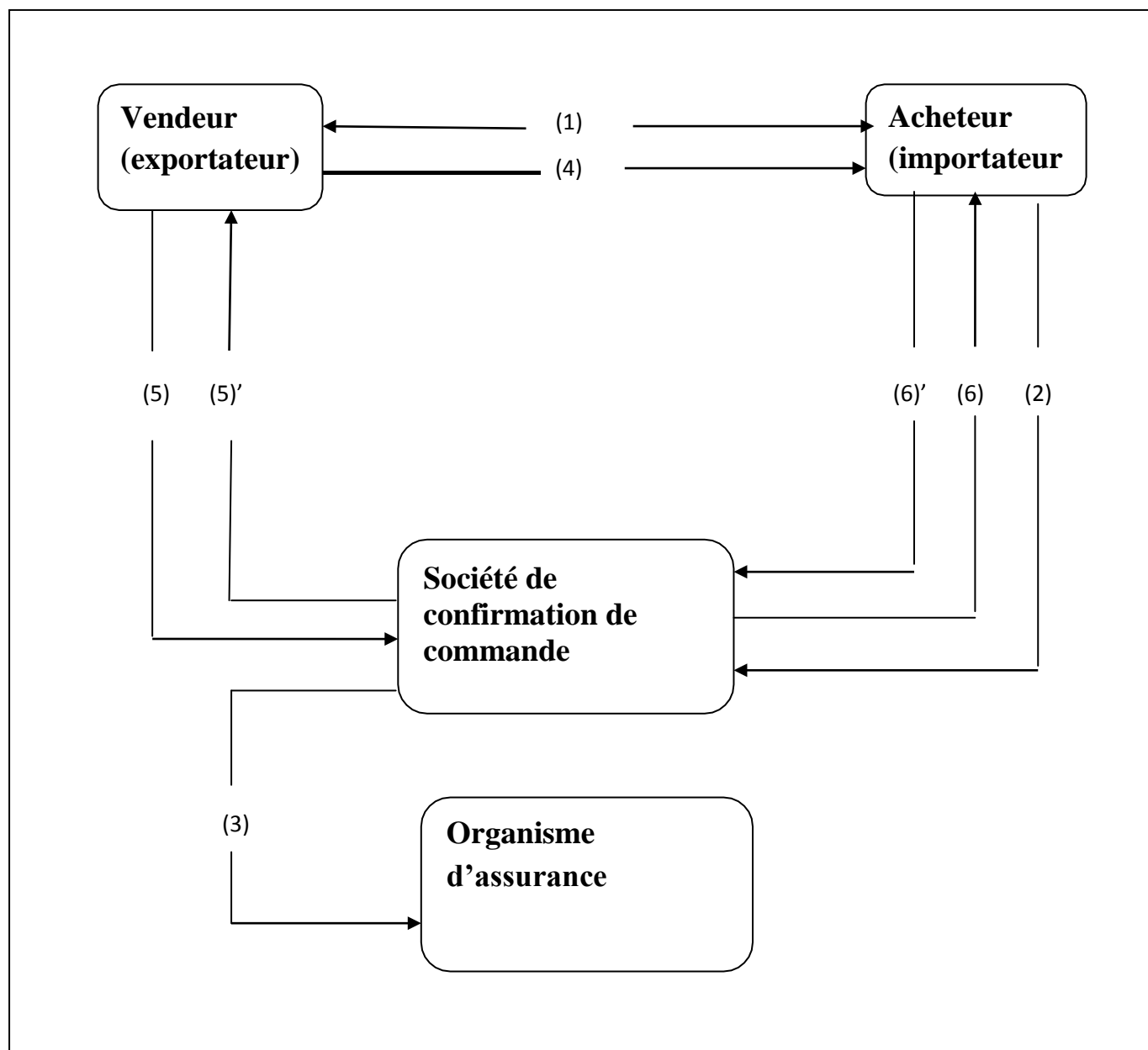
Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :

- Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays ;
- Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Figure n°(8)

Schéma représentatif d'une confirmation de commande



(1) Contrat commercial.

(2) Demande de confirmation de commande auprès de la société de confirmation de commande.

(3) Couverture des risques d'un organisme d'assurance.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- (4) Livraison de la marchandise.
- (5) Présentation des documents d'expédition et des traites.
- (5') Paiement.
- (6) Présentation des traites à échéance.
- (6') Paiement à échéance.

1.3.3. Le crédit financier

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés *crédits financiers*.

1.3.3.1. Définition

Le crédit financier dénommé également « crédit **d'accompagnement** » ou encore « crédit **parallèle** » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

1.3.3.2. Caractéristiques

- Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants ;
- La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans ;
- Le montant correspond aux besoins de l'importateur ;

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

- Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement ;
- Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat ;
- Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables ;
- Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le preneur et l'emprunteur ;
- Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.¹²

1.3.3.3. Avantage et inconvénients

Le principal avantage et le but de ce crédit est le financement des acomptes des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

Par contre, ce crédit présente les inconvénients suivants :

- Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non-remboursement ;
- Absence de taux d'intérêts bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables ;
- Le coût de ce crédit est très élevé.

¹²www.memoireonline.com, consulté le 1^{er} novembre 2020.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

Section 2 : Les risques liés au financement du commerce international et les garanties (préventions)

Cette section est consacrée à déterminer les différents risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention.

2.1. Les risques du commerce international

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs résultants soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.¹³

2.1.1. Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale

▪Le risque commercial

Ce risque est présent dans toute transaction entre commerçants, il est identique à celui du commerce local mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés relatives à la transaction à vocation internationale.

▪Le risque d'interruption du marché

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations des incoterms ont été remplies. Ce risque existe également quand les deux pays des contractants entrent en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquées ou en cours de montage.

▪Pour l'importateur

Le risque subi par l'importateur quand la marchandise est produite presque exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut alors profiter de sa position dominante pour refuser de lui en livrer ou d'augmenter ses tarifs suivant la conjoncture.

▪Pour l'exportateur

Ce risque existe lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà terminées et que l'importateur ne désire plus recevoir ces marchandises pour une quelconque raison. S'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriquées sur mesure, il sera difficile pour l'exportateur.

¹³Joël Bessis « Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques », Edition Dalloz, 1995, P20.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

▪Le risque économique

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en fait le risque de hausse des prix internes du pays fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de «prix fermes et non révisables».

▪Le risque de fabrication

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication, il s'agit en fait du risque d'interruption de marché (*incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat pour des raisons techniques ou financières*). Il se peut également, que l'acheteur annule unilatéralement la commande.

▪Le risque politique appelé également risque pays

Le risque politique survient dans les affaires internationales lorsque des changements importants se produisent dans l'environnement des entreprises. Ce risque provient de la situation économique et/ou politique du pays de l'acheteur. Aussi, les éléments, les guerres, le changement de régime politique, les catastrophes naturelles, le non-transfert des fonds (*le non-transfert des devises entre les banques*).

▪Le risque d'insolvabilité (*risque de non-remboursement*)

Ce risque se produit dans le cas où l'acheteur étranger est mis en état d'insolvabilité et ne peut effectuer les règlements prévus, donc « *le risque d'insolvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles* ».

▪Le risque de change

Toute entreprise effectuant des opérations commerciales ou financières facturées dans les devises étrangères, est confrontée à un risque lié à la variation de la parité entre les monnaies (*monnaie de facturation et monnaie de référence*). Il s'agit du « *risque de change* ». Nous pouvons donc définir le risque de change comme étant l'éventualité de voir la rentabilité de l'établissement affectée par les variations des taux de change. Une variation de quelques points du cours de change peut avoir une incidence favorable, ou défavorable qui remettra en question la rentabilité de l'opération traitée. Donc, lors de la négociation d'un

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

contrat commercial, une fois que la monnaie de facturation des transactions a été choisie, les deux parties contractantes se trouvent face au risque de change.¹⁴

2.2. Les garanties internationales

Toute opération de financement ou d'octroi de crédit nécessite des garanties pour se couvrir des différents risques. Ces garanties diffèrent selon le degré du risque et la nature de l'opération à financer.¹⁵

2.2.1. Définition

La garantie est un engagement par lequel une banque (*le garant*) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (*donneur d'ordre*) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (*bénéficiaire*) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

2.2.2. Les principales sortes de garanties

La pratique du commerce international a permis aux innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase de déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers.

a)- La garantie de soumission (*bid bond*)

La garantie de soumission est mise en place par la banque du vendeur (contre garantie), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (l'acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à signer le contrat. Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 et 5 % du montant de l'offre soumissionnée. Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

b)- La garantie de restitutions d'avance

Les conditions de paiement de commande à l'exportation prévoient

¹⁴Doubi BI Tra et Marcel J. Jabert, « Banque, finance & bourse », Edition Harmattan, 2011, P307.

¹⁵SADELLI. A et TAHIR. B, « le financement des opérations du commerce international », finance, U.A.M Bejaïa, 2009.

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

généralement que l'acheteur doit verser un acompte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (*ou l'acompte*) prévue que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait à ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

c)- La garantie de bonne exécution

Appelée également « *garantie de bon fin* », c'est l'engagement pris par la banque contre garantie, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ces obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestation réalisée. En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (*accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur*). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.

d)- La garantie de retenu de garantie

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

e)- La lettre de garantie

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

CHAPITRE II: Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties

établie et signée par l'importateur et doit être accompagnée des documents suivants :

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

Conclusion

Après avoir exposé dans ce chapitre les techniques de financement les plus utilisées dans le commerce international, les remarques suivantes méritent d'être soulignées :

Chaque présentation de procédure a été suivie d'un commentaire sur les avantages et les inconvénients propres à chaque technique pour noter qu'il n'existe pas une technique meilleure que les autres pouvant être appliquée dans tous les cas. Bien au contraire, nous avons cherché à mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. La connaissance de différentes techniques de financement qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue. Pour atteindre les objectifs souhaités, le partenaire banquier, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis-à-vis de ses clients. Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...).

A signaler également que l'utilisation du " crédit acheteur " qui était très fréquent auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre. Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Afin de limiter ces risques et permettre la réalisation des opérations, plusieurs garanties sont mises en place. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers.

Chapitre III

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

Introduction

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principaux moyens de paiement et de financement en évoquant pour chacun d'eux le contexte d'utilisation dans lequel sont confrontés les opérateurs.

Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite le financement d'une opération d'importation par la technique du crédit documentaire.

Afin d'approfondir nos connaissances et de matérialiser la technique du Credoc à l'importation au sein de la B.E.A (Agence de T.O n° 34), nous avons partagé ce chapitre en trois sections : la première portera sur la présentation de la B.E.A, la seconde sur les différentes étapes permettant le suivi d'une opération de crédit documentaire au sein de la B.E.A et la dernière sur la présentation du questionnaire d'enquête (adressé aux responsables de la B.E.A).

Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A)

1.1. Historique

La banque extérieure d'Algérie est créée le 1er octobre 1967 (par ordonnance N°67-204), sous la forme d'une société nationale.

En 1970, la totalité des opérations bancaires avec l'étranger effectuées par les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie sont confiées à la BEA.

En 1989, la banque change de statut pour devenir une société par actions tout en gardant le même objet initial.

En 2008, la banque extérieure d'Algérie est classée au premier rang des banques du Maghreb et se place à la sixième place dans le top 200 des banques africaines du magazine Jeune Afrique.

En 2009, il y a déploiement de la banque vers le segment de la PME-PMI et la conclusion de plusieurs conventions avec des leaders mondiaux pour le lancement des produits leasing et capital investissement. Également en 2011, l'extension du réseau et la rénovation d'anciennes structures dans la perspective d'une modernisation complète et d'une amélioration constante de qualité de service. La B.E.A marque l'année 2011 par l'ouverture de la première agence en

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

libre-service à l'échelle nationale et l'augmentation de son capital social à 76 milliards de dinars. En 2012, le réseau de la banque compte 127 agences qui sont dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

En février 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la fin de l'année 2017.

En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA, cette augmentation du capital s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.

1.2. Missions de la B.E.A

La B.E.A a pour principale mission de faciliter et développer les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde. Elle a également pour mission de promouvoir le développement des principaux secteurs commerciaux (outre les hydrocarbures) à savoir :

- Fonds de participation « construction » ;
- Fonds de participation « électronique, télécommunication, informatique » ;
- Fonds de participation « transport et service ».

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, la B.E.A traite les opérations de crédit et de banque. Elle peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes à savoir :

- Epargne et placement ;
- Crédit au logement ;
- Crédit micro-entreprise ;
- Crédit PME / PMI ;
- Crédit grandes entreprises.

1.3. Filiales et participations

1.3.1. Filiales et participations nationales

- Algérie clearing ;
- Société de services et équipement de sécurité AMNAL ;

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

- Fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits liés aux jeunes promoteurs (FCMGRC), dispositif (ANSEJ) ;
- Caisse de garantie de crédits d'investissement (CGCI / PME) ;
- Fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits liés aux jeunes promoteurs (investigation), dispositif (CNAF) ;
- Centre de pré-compensation interbancaire (CPI) ;
- Société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM) ;
- Société de gestion de bourse des valeurs mobilières (SGBVM) ;
- Société de garantie du crédit immobilier (SGCI) ;
- Société de garantie des dépôts bancaires (SGDB) ;
- Société de refinancement hypothécaire (SRH).

1.3.2. Filiale et participations internationales

Filiale internationale

- Banque Internationale Arabe (BIA).

Participations internationales

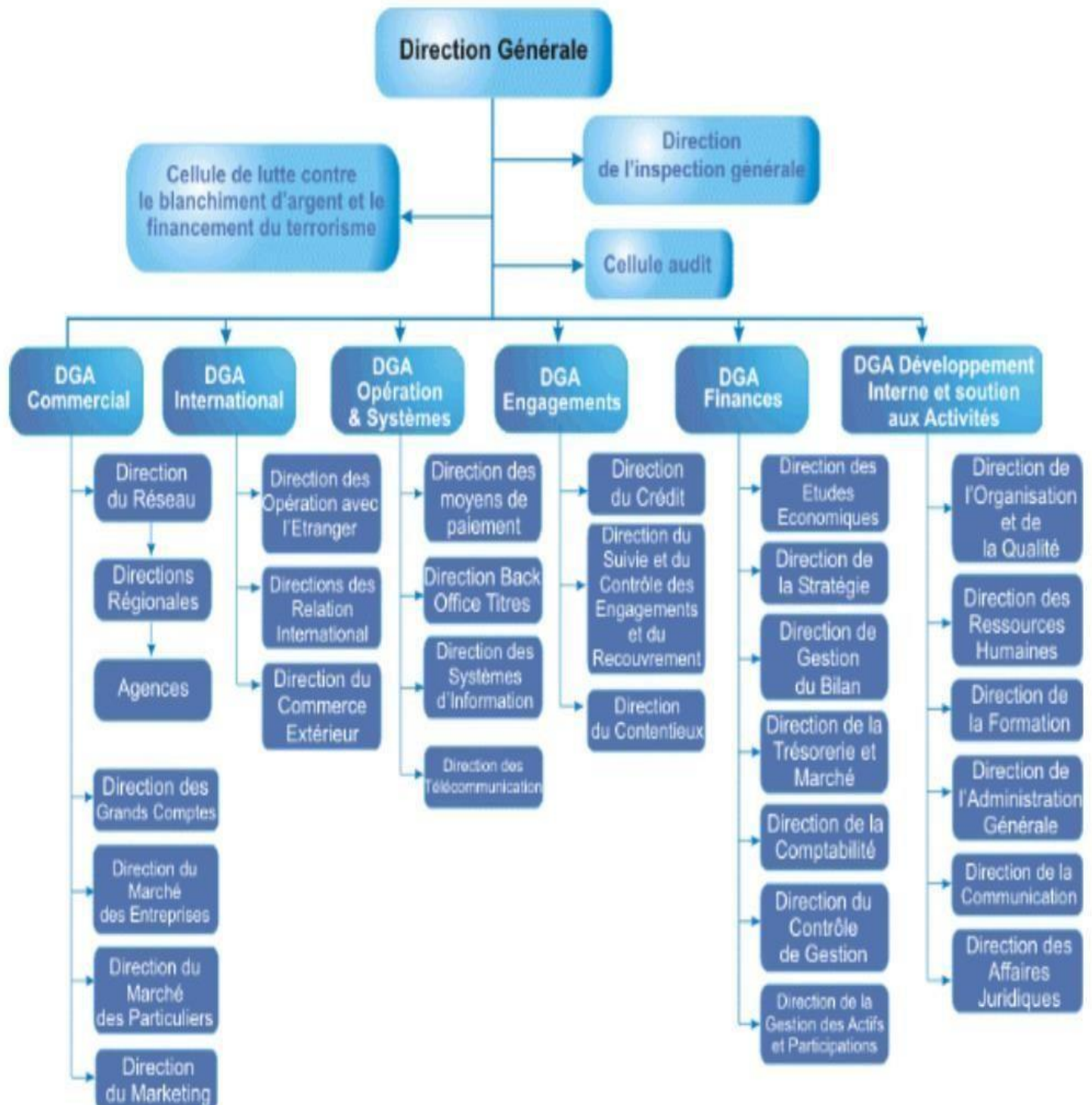
- British Arab Commercial Bank (BACB) ;
- Arab Trade Financing Program (ATFP) Abu-Dhabi ;
- Banque du Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce (BAMIC) ;
- Union des Banques Arabes et Françaises (UBAF) ;
- Banque Almasraf.

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

1.4. Les services de la BEA (l'organigramme)

Figure n°(9)

Source : www.bea.dz



Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

Section 2 : Les différentes étapes permettant le suivi d'une opération de crédit documentaire au sein de la B.E.A

Dans cette section, nous allons illustrer les différentes étapes que suit une opération de crédit documentaire et cela à travers le cas pratique que nous avons souhaité exercer au sein de la B.E.A (Agence de Tizi-Ouzou).

Il s'agit d'une opération de crédit documentaire à l'importation sur la demande d'une entreprise importatrice algérienne auprès d'une société exportatrice étrangère.

2.1. Les intervenants dans l'opération du crédit documentaire

Comme il est indiqué dans le principe du crédit documentaire, le contrat commercial met en relation quatre intervenants :

- L'acheteur ou l'entreprise importatrice ;
- La banque de l'importateur (banque émettrice) : B.E.A ;
- Le fournisseur ou l'entreprise exportatrice ;
- La banque de l'exportateur (banque notificatrice).

2.2. Demande d'ouverture du crédit documentaire

Après conclusion d'un contrat d'importation entre l'importateur Algérien et un fournisseur étranger, l'importateur algérien se présente à sa banque muni de la facture proforma.

Il y a lieu de préciser que toute opération d'importation de biens, doit au préalable faire l'objet d'une domiciliation bancaire en attribuant un numéro de domiciliation avant de procéder à la mise en place du crédit documentaire y afférent.

Le client importateur est tenu donc au moment de se présenter à sa banque de produire les documents suivants :

- Facture proforma ;
- Demande de domiciliation bancaire ;
- Engagement lorsqu'il s'agit d'une importation de matière pour fonctionnement d'industrie ;

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

- Demande d'ouverture de crédit documentaire ;
- Copie légalisée de la carte fiscale ou magnétique.

Après vérification de tous ces documents, on procède à la domiciliation de la facture proforma.

2.2.1. Définition de la domiciliation

La domiciliation consiste à ouvrir un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de L'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents tels exigés par l'article n°07 -01.

La domiciliation d'une opération commerciale consiste :

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

2.2.2. Domiciliation des opérations « import »

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation de bien et/ou service payable par le début d'un compte en dinar ou par débit d'un compte en devise est obligatoire (art : 2- Reg n°91- 12 du 14/08/1991).

L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliataire, le suivi et l'apurement est de ressort de ce même guichet (BA n° 06-01 du 26/02/2001).

Sont dispensées de la domiciliation bancaire :

Les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentants diplomatiques et consulaires algériens à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finance ;

Les importations dites sans paiement, réalisées par les agents diplomatiques, consulaires et assimilés ainsi que celles des représentants des

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;

Les importations / exportations de biens et services (d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100 000 DA en valeur FOB pour le bien) ;

Les importations / exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;

Les importations des marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif, sauf lorsqu'elles donnent lieu à un transfert.

L'organisation qui doit opposer la mention « importation / exportation non domiciliée » est l'institution des douanes.

La domiciliation des opérations d'importation de services non reprise par l'instruction n°02-07 du 31 mai 2007, doit requérir au préalable l'accord de la banque d'Algérie.

2.2.3. La taxe de domiciliation bancaire

La taxe de domiciliation bancaire est exigible au titre des importations de biens et services, détaillée comme suit :

- 10 000 DA pour toute demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation lié à l'importation d'un bien destiné à la revente en l'état.
- 3% du montant de la facture pour toute prestation de service, ce paiement est exigible au moment du transfert (art.632 LFC2009).

Sont dispensés du paiement de la taxe :

Les factures relatives à l'utilisation du SWIFT ;

Les règlements des frais de cotisations de visa international. Pour les prestations spécifiques, la direction générale des impôts (DGI) traitera ces opérations au cas par cas pour une dispense éventuelle.

2.2.4. Les documents exigibles à la domiciliation

Les documents pouvant servir de base à la domiciliation bancaire peuvent revêtir différentes formes telles que :

- Le contrat commercial ;

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

- La facture proforma ;
- Le bon de commande ;
- La confirmation définitive d'achat.

L'échange de correspondance comportant toutes les indications nécessaires à l'identification des parties et de l'opération commerciale (art 32 reg 07-01).

Après vérification des documents déposés par le client pour s'assurer que ce dernier n'est pas interdit d'importation ou la nature de la marchandise n'est pas soumise à une autorisation, en attribuant un numéro d'immatriculation à l'opération qui est un numéro chronologique par rapport aux opérations de crédit documentaire effectuées par la BEA.

La domiciliation est enregistrée dans le répertoire spécial domiciliation CA 1110. Le numéro de la domiciliation comprend 21 chiffres et se compose dans l'ordre suivant :

A	B	C	D	E	F	G	H
XX	XX	XX	XXXX	X	XX	XXXXXX	XXX

A : 2 chiffres qui correspondent au code Wilaya ;

B : 2 chiffres qui correspondent au code d'agrément du guichet de domiciliation ;

C : 2 chiffres qui correspondent au code d'agrément de la banque ;

D : 4 chiffres qui correspondent à l'année du déroulement du crédit documentaire ;

E : 1 chiffre qui correspond au trimestre de l'ouverture du dossier de domiciliation ;

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

F : 2 chiffres qui indiquent le numéro de l'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre ;

G : Numéro de répertoire (répertoire DI : 00001 à 79999 ; répertoire DIP : série 80001 à 99999) ;

H : Code monnaie norme ISO (USD pour le dollar, EUR pour l'euro européen...).

Les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet de la banque.

2.3. Réalisation du crédit documentaire

Avant la mise en place du crédit documentaire, il y a une précaution à observer, c'est vérifier si le client a bien provisionné son compte ou non, car avant toute mise en place d'un crédit documentaire, le compte du client doit être provisionné du montant en dinar de la valeur des marchandises plus 10%.

Une fois que toutes les conditions sont réunies, on procède à la mise en place du crédit documentaire.

L'opération au niveau de l'agence est faite sur un masque informatisé sur lequel sont reprises toutes les données concernant :

- Le type du crédit documentaire ;
- Le nom du client importateur (son numéro de compte) ;
- Le nom du fournisseur étranger (son adresse) ;
- Le nom de la banque du fournisseur étranger ;
- La date de la validité du crédit documentaire ;
- La date de présentation des documents par le fournisseur ;
- La date d'embarquement (ou aéroport si par voie aérienne) ;
- Expédition partielle (autorisée ou interdite) ;
- Transbordement (autorisé ou interdit) ;

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

- Désignation des marchandises ;
- Désignation des documents d'expédition.

Après avoir saisi le crédit documentaire sur le système informatisé, après vérification et validation, le crédit documentaire sera transmis par système à notre direction des opérations de l'étranger (DOE). Cette dernière après vérification à leur niveau, on procède à la transmission du crédit documentaire à l'étranger (à la banque du fournisseur, ou une autre banque choisie).

Lorsque le crédit documentaire est mis en place auprès de la banque du fournisseur, on conserve le dossier à notre niveau en attente de réalisation.

Entre le moment de la mise en place du crédit documentaire et celui de sa réalisation, il y a toujours des points qui peuvent être modifiés à tout moment. Le préposé au crédit documentaire doit s'attendre toujours à des modifications.

A la réception du crédit documentaire par le fournisseur étranger par l'intermédiaire de sa banque et notamment son acceptation, celui-ci doit préparer la marchandise et l'expédier. Puis il dépose les documents d'expédition auprès de sa banque, celle-ci les transmet après vérification à notre banque par courrier express.

A la réception de ces documents par notre banque, on procède à la vérification de ces derniers s'ils sont conformes aux conditions du crédit, on les remet au client en lui domiciliant la facture définitive, et en lui endossant le connaissement si la marchandise est transportée par voie maritime. Si elle est transportée par voie aérienne, on lui remet la LTA (Lettre de Transport Aérien) avec un bon de cession bancaire (BCB) lui permettant de dédouaner sa marchandise.

Dans le cas où les documents ne sont pas conformes aux conditions du crédit documentaire, on fait appel à notre client (importateur), si celui-ci a accepté les documents avec réserve, on lui remet ces documents contre la signature par ce dernier d'une levée de réserve comme preuve qu'il a accepté les documents. Dans le cas contraire, où les documents ne sont pas acceptés par le donneur d'ordre, ces derniers doivent être retournés à la banque du fournisseur dans un délai de (5) jours bancables. Passé ce délai, les documents seront automatiquement à la charge de notre banque (art 14 des RUU).

Chapitre III: Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie

2.4. Règlement du crédit documentaire

Lorsque les documents sont jugés conformes par la banque émettrice, le règlement se fait automatiquement par notre (DOE). Pour ce qui est des documents avec irrégularités, c'est l'agence qui a émis le crédit documentaire qui doit autoriser le paiement avec l'accord du donneur d'ordre après avoir accepté les documents, l'agence adresse un « message SWIFT MT 752 » à la (DOE) leur demandant d'effectuer le paiement en faveur du bénéficiaire (fournisseur).

La (DOE) doit nous aviser pour chaque règlement effectué par (MSG SWIFT MT 754), à la réception de ce message ainsi que l'avis justifiant le débit au compte du client (importateur), nous considérons notre dossier comme étant soldé.

Section 3 : Présentation du questionnaire d'enquête (adressé aux responsables de la banque)

En raison de la pandémie mondiale induite par la crise du Coronavirus (Covid-19), notre présent questionnaire n'a pu faire l'objet d'une enquête sur le terrain en raison de la crise sanitaire mondiale (respect strict des mesures barrières et de distanciation sociale...). Les responsables de la banque exigent un certificat médical attestant que l'étudiant ne présente aucun signe/symptôme révélateur de la présence du virus.

Conclusion

A travers ce cas pratique, nous avons constaté une rigueur dans les formalités administratives concernant l'opération du crédit documentaire. Cela nous a permis d'apprendre davantage sur la banque et ses services et le recueil d'informations nous a permis de mieux connaître le crédit documentaire et son circuit d'opération pour l'acheminement des documents ainsi que les règlements et les différents intervenants mis en jeu dans cette opération.

Conclusion Générale

Conclusion générale

L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes, visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales (acheteur – vendeur), sont devenues multilatérales (producteurs, acheteurs, vendeur, banques, assurances, transports, douanes...). Les activités d'échange n'ont cessé de se développer en mettant en place de nouveaux instruments financiers et monétaires ainsi que des techniques de paiement et de financement utilisées dans le commerce international qui sont nombreuses et diversifiées. L'emploi des uns ou des autres se fait en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les contractants.

Cet essor n'aurait pas été possible sans les techniques adaptées que sont le crédit documentaire et les garanties bancaires qui permettent aux uns et aux autres en respectant les règlements internationaux, les règles et usances, de commercer dans la sérénité et la sécurité. Le succès universel du crédit documentaire repose donc essentiellement sur la certitude qu'il offre à l'exportateur d'obtenir le prix des biens livrés dès que les documents nécessaires sont présentés.

En matière de financement, l'activité internationale induit des besoins spécifiques qui exigent la mise en œuvre des procédures de financement, soit à court, à moyen ou à long terme, cela dépend de la nature et du montant des activités à financer.

En dépit de la diversification et des avantages que présente le financement du commerce extérieur, il n'est pas à l'abri des risques économiques, commerciaux, juridiques...

Bibliographie

Références bibliographiques

Ouvrages

- BOURDEAU Gautier, « Le crédit acheteur international », édition Economica, 1995.
- CHEHRIT. K, « Le crédit documentaire », édition G.A.L, (Grand-Alger-Livre. 2007).
- Doubi BI Tra et Marcel J. jabert, « *Banque, finance & bourse* », Edition Harmattan, 2011.
- G.Rouyer et A. Chionel, Op.cit.
- GARSUAUT. P et PRIAMI. S, « Les opérations bancaires à l'international », édition CFPB, Paris, 2001.
- GHISLAINE. L et HURBERT.M, « Management des opérations du commerce international, 6ème édition, éd : DUNOD, Paris, 2005.
- Joël Bessis, « *Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques* », Edition Dalloz, 1995.
- LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, Op.cit.
- Les MEMOS, « Le crédit documentaire », édition El DAR OTHMANIA, 2007.
- M. GIOVANOLI, le crédit-bail (leasing) en Europe : développement et nature juridique, Paris, 1981.
- Naji JAMMAL, commerce international (théorie, techniques et applications), 2005, éditions du renouveau pédagogique.
- P. BEZBAKH et S. GHERARDI, « *dictionnaire.de.l'économie* », édition.la.ROUSSE/HER, Espagne, 2000.
- PASCO (Corine) : op.cit.
- STÉPHANE. P, « instruments de crédit et de paiement », 2^{ème} édition Dalloz, 2001.
- V. MEYER et C. ROLIN, « Techniques du commerce international », Édition Nathan, France, 2000.
- Y. Simon et S. Mannai, « Techniques Financières Internationales », éd : economica 7ème éd, Paris, 2002.

Thèses et mémoires

- FEDDEG. K et SI TAYEB. H : « Les techniques de paiement et de financement du commerce international », cas pratique : réalisation d'une opération d'importation par la technique du Credoc au sein de la B.E.A d'Alger.
- KASRI. Y et KHERBOUCHE. M : « Le financement du commerce international », cas pratique : le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la BEA (Agence de Tizi-Ouzou), finance, UMMTO, 2013.
- SADELLI. A et TAHIR. B : « Le financement des opérations du commerce international », finance, U.A.M, Bejaïa, 2009.

Webographie

- www.memoireonline.com
- www.bank-of-algeria.dz
- www.bea.dz
- www.worldbank.org
- www.interex.fr

Table des matières

Table des matières

Remerciements	i
Dédicaces	ii
Liste des figures	iv
Liste des abréviations.....	v
Introduction générale.....	01
Chapitre I : Les instruments et techniques de paiement à l'international. 06	
Introduction chapitre I	07
Section 1 : Les instruments de paiement.....	08
1.1. Le virement international.....	08
1.1.1. Définition.....	08
1.1.2. Avantages et inconvénients.....	08
1.1.3. La mise en place du virement international	08
1.1.4. Le procédé (SWIFT)	09
1.2. Le chèque.....	09
1.2.1. Définition.....	09
1.2.2. Les différents types de chèque	09
1.2.2.1. Le chèque d'entreprise	10
1.2.2.2. Le chèque (sauf bonne fin).....	10
1.2.2.3. Le chèque de banque	10
1.2.3. Avantages et inconvénients.....	10
1.3. La lettre de change (traite).....	11
1.3.1. Définition.....	11
1.3.2. Réglementation.....	12
1.3.3. Avantages et inconvénients.....	12
1.4. Le billet à ordre	13
1.4.1. Définition.....	13
1.4.2. Les types de billets à ordre	13
1.4.3. Avantages et inconvénients.....	13
Section 2 : Les techniques de paiement	14
2.1. Les techniques non documentaires de règlement.....	14
2.1.1. L'encaissement simple	14

Table des matières

2.1.1.1. Définition	14
2.1.1.2. Avantages et inconvénients	14
2.1.2. Le contre remboursement.....	14
2.1.2.1. Définition.....	14
2.1.2.2. Avantages et inconvénients.....	15
2.1.3. Le compte à l'étranger	15
2.2. Les techniques documentaires de règlement.....	16
2.2.1. La remise documentaire (ou encaissement documentaire)	16
2.2.1.1. Définition.....	16
2.2.1.2. Les règles uniformes relatives aux encaissements.....	18
2.2.1.3. Avantages et inconvénients.....	18
2.2.2. Le crédit documentaire.....	19
2.2.2.1. Définition... ..	19
2.2.2.2. Les règles et usances du crédit documentaire	22
2.2.2.3. Les modes de réalisation du crédit documentaire	22
2.2.2.4. Les types de crédit documentaire.....	23
2.2.2.5. Les crédits documentaires spéciaux.....	24
2.2.2.6. Avantages et inconvénients	25
Conclusion chapitre I.....	26
Chapitre II : Les techniques de financement à l'international, les risques et les garanties.....	27
Introduction chapitre II.....	28
Section 1: Les techniques de financement à l'international.....	29
1.1. Techniques de financement à court terme.....	29
1.1.1. Le crédit de préfinancement	29
1.1.1.1. Définition	29
1.1.1.2. Caractéristiques	30
1.1.1.3. Avantages et inconvénients	30
1.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger	31
1.1.2.1. Définition	31
1.1.2.2. Caractéristiques.....	31
1.1.2.3. Procédure	32
1.1.2.4. Avantages et inconvénients.....	32
1.1.3. Les avances en devises	33

Table des matières

1.1.3.1. Définition	33
1.1.3.2. Caractéristiques	33
1.1.3.3. Déroulement de l'opération	34
1.1.3.4. Avantages et inconvénients	34
1.1.4. L'affacturage	35
1.1.4.1. Définition	35
1.1.4.2. Caractéristiques	35
1.1.4.3. Déroulement et schéma général (cf. fig. n°3).....	36
1.1.4.4. Avantages et inconvénients	37
1.2. Techniques de financement à moyen et long terme.....	39
1.2.1. Le crédit fournisseur	39
1.2.1.1. Définition	39
1.2.1.2. Caractéristiques	40
1.2.1.3. Déroulement et schéma général.....	41
1.2.1.4. Avantages et inconvénients	42
1.2.2. Le crédit acheteur	45
1.2.2.1. Définition	45
1.2.2.2. Caractéristiques	46
1.2.2.3. Les différentes phases du crédit acheteur	47
1.2.2.4. Avantages et inconvénients	50
1.2.3. Le crédit-bail international (le leasing)	52
1.2.3.1. Définition	52
1.2.3.2. Caractéristiques	52
1.2.3.3. Avantages et inconvénients	55
1.3. Autres techniques de financement à moyen et long terme	57
1.3.1. Le forfaitage (forfaiting).....	57
1.3.1.1. Définition	57
1.3.1.2. Caractéristiques	57
1.3.1.3. Déroulement et schéma représentatif de l'opération (cf. fig. n°7)	59
1.3.1.4. Avantages et inconvénients	61
1.3.2. La confirmation de commande	63
1.3.2.1. Définition	63
1.3.2.2. Caractéristiques	63
1.3.2.3. Procédure et schéma général (cf. fig. n°8)	63
1.3.2.4. Avantages et inconvénients	64
1.3.3. Le crédit financier.....	66

Table des matières

1.3.3.1. Définition	66
1.3.3.2. Caractéristiques.....	66
1.3.3.3. Avantage et inconvénients	67
Section 2 : Les risques liés au financement du commerce international et les garanties (préventions)	68
2.1. Les risques du commerce international	68
2.1.1. Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale	68
2.2. Les garanties internationales	70
2.2.1. Définition.....	70
2.2.2. Les principales sortes de garanties	70
Conclusion chapitre II...	72
Chapitre III : Réalisation d'une opération d'importation à partir du crédit documentaire en faisant intervenir la Banque Extérieure d'Algérie	73
Introduction chapitre III.....	74
Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A).....	74
1.1. Historique.....	74
1.2. Missions de la B.E.A	75
1.3. Filiales et participations	75
1.3.1. Filiales et participations nationales.....	75
1.3.2. Filiale et participations internationales	76
1.4. Les services de la BEA (l'organigramme).....	77
Section 2 : Les différentes étapes permettant le suivi d'une opération de crédit documentaire au sein de la B.E.A	78
2.1. Les intervenants dans l'opération du crédit documentaire	78
2.2. Demande d'ouverture du crédit documentaire	78
2.2.1. Définition de la domiciliation.....	79
2.2.2. Domiciliation des opérations « import »	79
2.2.3. La taxe de domiciliation bancaire.....	80
2.2.4. Les documents exigibles à la domiciliation	80
2.3. Réalisation du crédit documentaire	82
2.4. Règlement du crédit documentaire	84

Table des matières

Section 3 : Présentation du questionnaire d'enquête (adressé aux responsables de la banque).....	84
Conclusion chapitre III.....	84
Conclusion générale.....	85
Bibliographie.....	87
Table des matières	

LFC (Septembre 2009)

- La loi de finances complémentaire (Septembre 2009) fait partie des mesures réglementaires publiques destinées à assainir et encadrer le commerce extérieur en raison du grave préjudice causé au trésor public par les importateurs fraudeurs recensés au nombre de 10 324 (fausse déclaration, faux registre de commerce, corruption, traite-nom, trafic d'influence...).
- L'évasion fiscale sur le commerce extérieur a dépassé les 80 milliards de dinars (DA), soit l'équivalent de 1 million de dollars (USD).
- En 2008, le CNRC a recensé 25 548 sociétés activant dans l'import / export dont 1665 entreprises étrangères.
- L'application du crédit documentaire au mois de Septembre 2009 est l'une des mesures principales contenues dans la LFC en raison des graves infractions causées à la législation et réglementation fiscale, douanière, bancaire et financière, ainsi que le défaut de dépôt légal des comptes sociaux.

Résumé

Les échanges internationaux n'ont cessé de se développer depuis 1945, cela s'est accompagné de la mise en place de nouveaux instruments financiers et monétaires ainsi que de nombreuses techniques de paiement et de financement utilisés dans le commerce international et qui présentent des avantages et des inconvénients. Cet essor n'aurait pas été possible sans les techniques adaptées tel que le crédit documentaire qui permet à l'importateur et à l'exportateur de commercer dans la sérénité et la sécurité en respectant les règlements internationaux, les règles et usances.

Le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement le plus pratique dans les échanges internationaux. Il constitue des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit et de ses ventes et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

A travers le cas pratique que nous avons traité et souhaité exercer, nous avons constaté une rigueur dans les formalités administratives dans notre pays (l'Algérie) concernant l'opération d'importation par la technique du Credoc au sein de la B.E.A (Agence de T.O n°34).

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques (économiques, commerciaux, juridiques...) soit à l'importation ou à l'exportation. Afin de limiter ces risques et permettre la réalisation des opérations, plusieurs garanties sont mises en place.

Mots-clés : échanges internationaux, instruments, techniques, paiement, financement, avantages, inconvénients, commerce international, crédit documentaire, importateur, exportateur, Algérie, B.E.A, risques, garanties.