

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET SCIENCES DE GESTIONS
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTIONS

Mémoire De Master En Management bancaire

Thème :

**Le Financement bancaire à
l'international**

Présenté Et Soutenu Par :

M^r GHIAR Nadir

Encadré par :

M^r SADOUD Ahmed

Membre du jury :

Président : ZERKHEFAOUI L., MCB, FSECG/UMMTO

Encadreur : SADOUD A., MAA, FSECG/UMMTO

Examineur : HAMI L., MAA, FSECG/UMMTO

Année universitaire : 2020-2021

**Le financement bancaire
à l'international**

Je dédie ce mémoire à

mes parents, et sœurs.

Remerciements

Au terme de ce travail, c'est avec émotion que je tiens à remercier tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Je tiens tout d'abord à adresser mes remerciements les plus sincères à mon encadreur : Le Professeur SAADOUD Ahmed pour m'avoir encadré et dirigé ce mémoire et m'avoir permis de le réaliser dans les meilleures conditions,

Mes remerciements s'adressent aussi aux enseignants qui ont participé à la dispense de nombreux cours de management bancaire, ainsi aux membres du jury de soutenance.

Résumé

1- Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération.

Il s'avère que bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur. A cet effet, le terme opérateur doit désormais concerner l'importateur, l'exportateur et le banquier. Selon les circonstances il peut être étendu à d'autres institutions financières.

2- La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur. Elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices, mais au-delà de tout ça, elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminuée des risques, c'est dans ce cadre que des garanties ont été mises en place dans le but de les couvrir. Finalement, on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais, c'est un partenaire primordial.

3- L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises. Comme mesure prise dans le cadre de commerce extérieur le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens, édicté dans la loi de finance complémentaire de l'année 2009. Cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur le marché nationale.

Les recherches effectuées dans le processus de finalisation le présent travail nous ont amenées à ces résultats :

Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui nécessite des mesures de sécurité.

Les banques jouent un rôle trop important et d'accompagnant des importateurs et exportateurs lors de financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger.

Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus avantageuse.

Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité et de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc efficace et n'est pas idéal car il est d'un coût élevé et d'une lente procédure.

Tout en finançant les opérations de commerce extérieur, le contrôle des changes et la répression des infractions des changes demeurent désormais une question d'actualité.

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : Notions générales sur la banque et le commerce international.	6
Section 1 : Généralités sur la banque :.....	7
Section 2 : Généralités sur le commerce international :	11
Chapitre 2 : Les Techniques De Financement Du Commerce Extérieur.....	33
Section 1 : Les Techniques De Financement A Court Terme.....	35
Section 2 : Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes.....	42
Section 3 : Autres Techniques De Financement.....	54
CHAPITRE 3 : Les modes de paiement des opérations commerciales internationales. .	63
Section 1 : La Remise Documentaire	65
Section 2 : Le crédit documentaire.....	73
Conclusion Générale	111

Abréviations

ABEF	Association de banques et établissements financiers
ABC	Arabe bank corporation
AGI	Autorisation globale d'importation
ALC	Arabe leasing corporation
AMGI	Agence Multilatérale de Garantie des Investissements.
B A	Banque d'Algérie
BAD	Banque Algérienne de développement
B.A.D.R	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BDL	Banque de développement local
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
B M	Banque mondiale.
BNA	Banque nationale d'Algérie
BNCI	Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie
BP	Banque populaire
CEE	Communauté économique européen.
CEDA	Caisse d'Équipement et de Développement de l'Algérie.
CFAT	Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie
C.M.C	Conseil De La Monnaie Et Du Crédit
C.N.E.P	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CPA	Caisse populaire d'Algérie

CREDOC	Crédit documentaire.
EPE	Entreprise publique économique
FMI	Fond monétaire international.
FOB	Free on bord (incoterm du commerce international).
GAAT	General Agreement on Tariffs and Trade
IDA ou AID	Association Internationale de Développement.
O.F.A.L.A.C	Office algérien d'action commerciale
OMC	Organisation mondiale du commerce
PGE	Programme national d'exportation
PGI	Programme national d'importation
REM DOC	Remise documentaire
RUU	Règles et usances uniformes
SFI	Société Financière Internationale
TICR	Taux d'intérêts commerciaux de référence.

Introduction générale

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays. Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de main mise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts (colonisation, domination...). Cette évolution historique a contribué à l'émergence d'un capitalisme florissant qui a su développer en parallèle une base industrielle solide et des techniques modernes pour améliorer grandement les rendements dans l'agriculture. Ce développement multidimensionnel ne pouvait se poursuivre sans des débouchés durables à l'extérieur pour les productions excédentaires. Outre l'écoulement du surplus de la production agricole, les pays développés exportent également des équipements, des produits manufacturés et des prestations de services aux pays moins avancés en échange de ressources naturelles nobles ou de produits agricoles spécifiques au climat (café, banane, cacao, dattes ...).

A partir du dix-neuvième siècle, les marchés mondiaux ont été ouverts à un nombre croissant d'entreprises et de producteurs. Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne pouvait donc se permettre de vivre en autarcie, c'est pourquoi les autorités de chaque pays ont tracé comme stratégie le développement des relations commerciales avec l'étranger car les échanges économiques extérieurs d'un pays reflètent sa situation économique, ses forces et ses faiblesses, de même que sa place et son poids au sein de la communauté internationale. Orienter le commerce extérieur dans le sens des intérêts nationaux a toujours été l'un des objectifs prioritaires de toutes politiques dans une société moderne.

Au lendemain de la seconde Guerre Mondiale, le système économique international a connu de profonds changements. En effet, la période de stabilité et de croissance qui a suivi ce grand conflit a permis la mise en place d'un Nouvel Ordre Economique International (NOEI) basé sur des institutions fortes comme le GATT régissant les échanges commerciaux entre les pays et les continents.

De plus, avec les progrès fulgurants opérés dans les transports et les télécommunications, les échanges internationaux ont connu une évolution fulgurante. Les flux de marchandises de toutes sortes, d'informations, de personnes, de capitaux, de services, peuvent se déplacer d'un point à l'autre de la planète en un temps record. Ainsi le commerce international se développe constamment en raison de la globalisation des marchés entre les pays et les continents¹.

Le commerce s'est développé d'abord comme une aventure, s'est normalisé quelque fois avec l'intervention des pouvoirs en place, s'est déterminé dans un cadre financier et monétaire, a pris de l'ampleur grâce à l'évolution technique et technologique, de l'amélioration des moyens de communication.

Il est vrai à dire que le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'un pays, mais les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que créent les frontières parmi, ceux-ci il en est un qui constitue la charnière de toutes opérations internationales : (les transactions et échanges monétaires avec les divers facteurs de réglementation).

De nos jours l'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, Vu le nouvel ordre économique mondial (la Mondialisation).

Les opérateurs exportent leurs productions dans le but de maximiser les marges de profits sur ventes internationales, Optimiser le taux d'utilisation de leurs capacités de productions, Participer à la compétition internationale et la Pénétration de marchés potentiels malgré que les ventes internationales ne sont pas sans problème. Une communication effective entre acheteur et vendeur avant la signature d'un contrat de vente peut éliminer des difficultés futures pour les parties intéressées.

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

¹ –v. A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial finances et développement, décembre 1990, n° 4 BIRD, p. 36

Afin de couvrir les besoins de financement, les importateurs 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.

Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale, doivent, au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adaptées.

Aussi, le développement des échanges internationaux, a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et modes de financement adéquats pour le développement et le renforcement de ce dernier, car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

En effet, l'octroi de crédits ou de délais de paiement aux clients, par son impact sur la trésorerie des exportateurs, reste fortement dépendant des possibilités de financement.

Cependant, l'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, qu'il fallait circonscrire. Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque ; à cet effet, le rôle des banques, se trouve au carrefour des routes qui suit la monnaie, afin que celle-ci accomplisse au mieux, dans l'espace et temps voulu, sa double fonction d'instrument d'échanges et d'accumulation de stabilisation économique.

Pour cela, la mise en place des crédits extérieurs doit faire l'objet d'un calcul économique minutieux, pour le coût et le taux de rentabilité, et leurs remboursements doivent s'effectuer aux dates d'échéances contractuelles ; pour assurer la bonne foi et le règlement d'un bon déroulement d'un contrat commercial, d'une facture ou d'une transaction internationale, les risques doivent être écartés,

L'encadrement juridique des opérations du commerce extérieur est un acte essentiel pour assurer la légalité des transactions commerciales (importation/exportation) et déterminer les responsabilités des intervenants dans ce processus dont la banque demeure le maillon le plus important de la chaîne logistique du commerce extérieur et ce se caractérise par son rôle

substantiel dans le financement des transactions commerciales réalisées avec des partenaires activant au-delà des frontières, en assurant leurs régularités.

Dans une économie moderne ou en voie de modernisation, le système bancaire est très important, son rôle est de recueillir l'épargne et de l'acheminer vers des meilleurs utilisateurs possibles. Le système bancaire algérien dans son ensemble a mis en place des moyens pour accompagner les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale ; dans ce contexte notre présent travail consiste à démontrer le rôle des banques algériennes dans le financement des opérations de commerce extérieur et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, tout en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale et la place de la banque pour couvrir les risques qui en découlent, aussi un bref rappel historique de notre système bancaire algérien s'avère nécessaire. Ceci va nous permettre de suivre le contexte dans lequel a évolué l'entreprise bancaire, ainsi que le cadre réglementaire auquel elle est soumise, de ce fait la problématique qui en découle trouve des explications en répondant aux questions suivantes :

Quels sont les généralités de la banque et le commerce international ?

Quels sont les différents moyens de financement qui conviennent dans les opérations du commerce extérieur ?

Quelles sont les modalités et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?

Et enfin la question prédominante est de savoir :

Quel est le rôle de la banque Algérienne dans le financement des opérations de commerce extérieur ?

Chapitre 1

**Notions générales sur la banque et le commerce
international.**

Introduction

Les relations entre les banques et les entreprises commerciales ont évolué de façon considérable au cours des dernières années.

Le commerce est une activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens et des services à un autre lieu dans le but de les échanger.

Le développement du commerce international et des échanges commerciaux multiplie les flux commerciaux et financiers, et accentue la concurrence entre les entreprises fabricantes, et de même, accroît la concurrence entre les établissements de crédit et élargit l'offre des services bancaires.

Dans ce chapitre, nous allons aborder quelques notions générales sur la banque et le commerce et la relation entre les deux.

Section 1 : Généralités sur la banque :

1. Définition économique et juridique de la banque :

1.1. Définition économique de la banque :

« La banque est un établissement de crédit qui effectue toutes les opérations de banque, elle contribue à l'orientation de l'argent, elle collecte l'épargne, accorde des crédits et gère les portefeuilles financiers et les dépôts de sa clientèle. »

1.2. Définition juridique :

La banque est définie par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit comme suit : « Les banques sont des personnes morales habilitées à effectuer à titre de profession habituelle toutes les opérations de la banque, la réception de fonds publics, les opérations de crédit, la mise à la disposition de sa clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. »²

2. Les catégories de banque :

Avec le développement de l'économie mondiale et les changements intervenus sur les plans financiers, économiques et politiques, l'organisation de la profession bancaire est

² L'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

devenue nécessaire pour chaque nation moderne, c'est ainsi que nous trouvons quatre catégories de banque :

- La banque centrale ;
- Les banques de dépôts ;
- Les banques d'affaires ;
- Les banques de crédit à long et à moyen terme (Banque d'investissement).

2.1. La banque centrale :

La banque centrale est considérée comme la plus importante institution financière, elle se trouve au sommet du système financier, ses activités font l'objet d'une attention particulière, car elle joue un rôle fondamental dans l'économie d'un pays de façon générale.

Les principes missions de la banque centrale sont les suivantes :

- Emission et création de la monnaie légale ;
- Gestion des réserves en devises et en or, du pays ;
- Diriger et contrôler la distribution du crédit ;
- Gestion de la centrale des risques ;
- Gestion de la centrale des impayés ;
- Le refinancement des opérations des banques par le crédit de leurs comptes courants ;
- Intervention sur le marché monétaire par achat et vente d'effets publics et privés admissibles au réescompte.

2.2. Les banques de dépôts :

Sont celles dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir du public des dépôts de fonds à vue et à terme (Compte d'épargne, compte cheque, bon de caisse...).

Les banques de dépôts effectuent également les opérations de change et celle des placements.

2.3. Les banques d'affaires :

Sont celles dont l'activité principale est outre l'octroi de crédits, la prise et la gestion de participations dans des affaires existantes ou en formation. Elles ne peuvent investir dans celles-ci des fonds reçues à vue ou à une durée inférieure à deux ans.

2.4. Les banques de crédit à long et à moyen terme (Banque d'investissement) :

Sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont le terme est au moins égal à deux ans. Elles ne peuvent recevoir de dépôts, sauf autorisation de la commission de contrôle des banques, pour un terme inférieur à cette même durée. Elles sont soumises aux mêmes limitations que les banques de dépôts en ce qui concerne leurs participations, sauf dérogations particulières et temporaires accordées par la commission de contrôle des banques.

3. Les activités d'une banque :

La banque est un établissement de crédit qui effectue :

- La collecte des dépôts de la clientèle ;
- La distribution de crédit ;
- La gestion des moyens de paiement ;
- Les activités connexes.

3.1. La collecte des dépôts de la clientèle :

La collecte des fonds est la réception du public des fonds sous formes de dépôts avec le droit d'en disposer pour son propre compte, ces dépôts qui peuvent être :

A vue : Compte de cheque, compte courant et compte sur livret d'épargne ;

A terme : Les différents comptes à terme.

Ces dépôts sont les ressources de la banque. En contre partie les déposants souhaitent trouver une grande sécurité et recevoir des intérêts.

3.2. La distribution de crédit :

La distribution de crédit se fait avec l'argent déposé par la clientèle de la banque, la banque utilise cette épargne pour l'octroi de crédit à d'autre personne qui ont besoin pour leurs propres investissements.

3.3. La gestion des moyens de paiement :

La gestion des moyens de paiement est au cœur de l'activité d'une banque, elle permet aux particuliers d'utiliser les ressources qui parviennent sur leurs comptes bancaires (salaires, prestations et autres revenus) en émettant des chèques, en effectuant des retraits d'espèces, en réglant par carte bancaire ou en effectuant des prélèvements.

Si les transactions seraient uniquement réglées en espèces , chaque transaction serait alors beaucoup plus compliquée parce que chacun devrait transporter de grandes quantités d'argent et bien moins de sécurisation.

De là, la diversité des moyens de paiement est essentielle pour la fluidité des échanges.

3.4. Les activités connexes :

Ces activités qui prolongent les opérations de banque, sont énumérées par la loi qui régit les opérations de change, les opérations sur or, métaux précieux et pièces, les opérations sur valeurs mobilières, le conseil en matière de gestion de patrimoine, le conseil en matière de gestion financière, l'ingénierie financière et les opérations de location de coffre-fort. La plupart de ces opérations relèvent de la présentation de services.

4. La banque et le commerce international :

L'éloignement des parties, les problèmes de langues et de normes, les difficultés rencontrées pour régler un éventuel litige dans des conditions satisfaisantes de délai de coût, tous ces obstacles poussent les entreprises effectuant les opérations du commerce international à définir le code de bonne conduite, sous l'autorité de la chambre du commerce international (CCI), et en s'appuyant sur les systèmes bancaires nationaux pour en assurer l'application.

De là, les banques jouent un rôle important dans le commerce international car, ce sont elles qui conseillent leurs clients sur la façon de rédiger les contrats commerciaux, à vérifier l'exécution de leurs engagements et à assurer la bonne fin des transactions commerciales et leurs règlements financières.

Section 2 : Généralités sur le commerce international :

1. Définition du commerce international :

Le terme « commerce international » désigne l'ensemble des échanges internationaux de biens et de services.

Le commerce international annuel est mesuré par la somme des exportations mondiales de biens et de services, qui en naturellement égale à la somme des importations.

L'échange commercial se base sur les contrats de vente entre les pays importateurs et les pays exportateurs.

L'entreprise exportatrice ou importatrice doit négocier avec précision les conditions de réalisation de son contrat commercial qui l'expose des frais plus au moins importants et à des risques plus au moins graves, elle se réfère aux incoterms pour limiter les risques de son contrat.

2. Les risques et les garanties liés au commerce international :

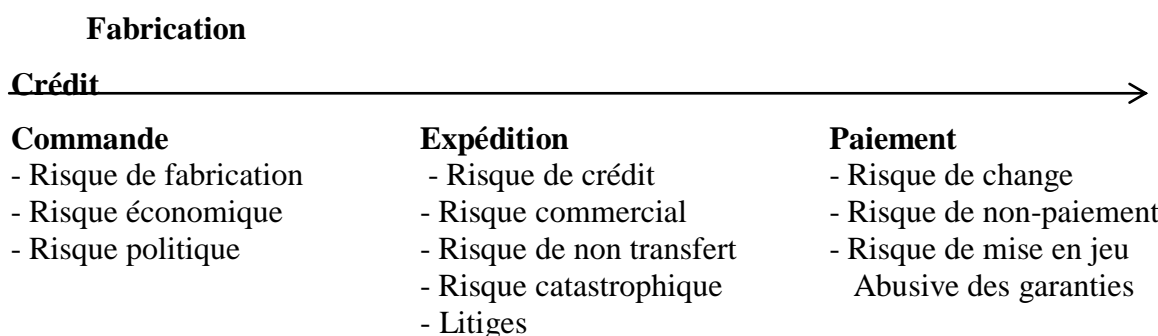
2.1. Les risques :

C'est quoi le risque ?

Le risque est une exposition à un danger inhérent à une situation ou une activité, dont on ne sait pas s'il se produira, mais dont on sait qu'il sera difficile à résoudre.

Pour une explication meilleure des risques, la figure suivante illustre les cas possibles des risques dans les phases de fabrication et le crédit :

Figure N°1 : Les risques inhérents au commerce international



Source : IGUERGAZIZ Wassila, « Financement des importations » Ecole supérieure de commerce, Alger 1994-1998, Page 40.

2.1.1. Les risques à la commande :**2.1.1.1. Le risque de fabrication :**

C'est un risque qui se produit au moment de fabrication, pendant la réalisation du contrat et après la réception de la commande. Il se définit par l'empêchement de l'exportateur, en raisons techniques et financières, de fabriquer les biens ou d'exécuter les services qui lui ont été commandés et plus généralement de poursuivre des obligations contractuelles.

2.1.1.2. Le risque économique :

Le risque économique est un autre risque de fabrication, l'augmentation des prix internes du pays de l'exportateur, dans le cas où le contrat a été limité à la formule de prix fixe et non révisable, c'est à l'exportateur de supporter cette augmentation.

2.1.2. Les risques à l'expédition :**2.1.2.1. Le risque de crédit :**

Ce risque se définit par l'impossibilité de payer la somme des dettes par l'importateur à l'échéance, afin d'éviter la déchéance, dans ce cas la banque a le choix entre la moratoire et la renégociation, la première concerne le report des échéances sans aucune modification du délai de crédit, la renégociation consiste à réviser le contrat (le délai et le montant de prêt).

2.1.2.2. Le risque commercial :

Le risque commercial est un risque qu'on trouve à l'expédition, lorsque l'importateur se trouve dans l'impossibilité de payer la marchandise qui lui a été livrée, dans ce cas l'exportateur ne peut se faire payer ni la totalité ni une partie de sa créance.

2.1.2.3. Le risque politique :

Le risque politique est un risque lié à des faits politiques tel que les décisions gouvernementales, guerres, révolutions, mouvements politiques, émeutes,... etc. Qui peut générer des pertes financières, commerciales, ou économiques pour une entreprise.

2.1.2.4. Le risque catastrophique :

Le risque catastrophique est un risque qui résulte d'un fait catastrophique tel que le tremblement de terre, inondations, cyclone qui empêche la réalisation du contrat.

2.1.2.5. Les litiges :

Les litiges nés d'un malentendu technique ou commercial entre les cocontractants, empêchent l'exécution du contrat.

2.1.3. Les risques au paiement :**2.1.3.1. Le risque de change :**

Le risque de change est un risque d'appréciation des devises sur le marché des changes que l'importateur va supporter de la date de fabrication au jour de règlement de l'exportateur.

Toute baisse des cours de devises c'est-à-dire la monnaie nationale supérieure à la monnaie étrangère « devise », on parlera de gain de change, et c'est le cas contraire pour la perte, quand la monnaie étrangère est supérieure à la monnaie locale.

2.1.3.2. Le risque de non-paiement :

C'est le risque qui résulte de plusieurs raisons tel que l'absence des factures, des mentions erronées dans le prix, la faillite de l'importateur, ...etc.

2.1.3.3. Le risque de non transfert :

Le risque de non transfert est un risque qui résulte d'une décision des autorités étrangères empêchant le transfert de fonds dus par l'importateur.

2.1.3.4. Risque de mise en jeu abusive de garanties :

Les garanties internationales sont émises avec possibilité de mise en jeu à première demande le bénéficiaire de garantie de mauvaise foi peut mettre en jeu abusivement la garantie.

2.2. Les garanties :**2.2.1. Définition d'une garantie :**

La garantie est un engagement distinct, indépendant de l'obligation principale. Le garant « la banque » ne peut aucunement faire valoir des objections ou opposer des exceptions résultant de la transaction sous-jacente. Cela signifie que le garant est tenu de payer à la première demande écrite de paiement, du bénéficiaire, contre présentation de l'attestation mentionnée dans le contrat de garantie éventuellement des documents prescrits.

L'opération de garantie donc fait intervenir :

- Le donneur d'ordre « l'exportateur » ;

- Le contre garant « la banque de l'exportateur » ;
- Le bénéficiaire « importateur » ;
- Le garant « banque de l'importateur ».

2.2.2. Les caractéristiques d'une garantie :

La garantie est indépendante par rapport à un contrat commercial de base.

Le contrat commercial donne au bénéficiaire le droit de demander le paiement dans les conditions convenues dans le contrat de garantie ; contre toute opposition du donneur d'ordre, même si elle est appuyée par une décision de justice.

La garantie est un engagement irrévocable : le garant ou bien la banque paye la garantie à première demande sans invoquer aucun justificatif.

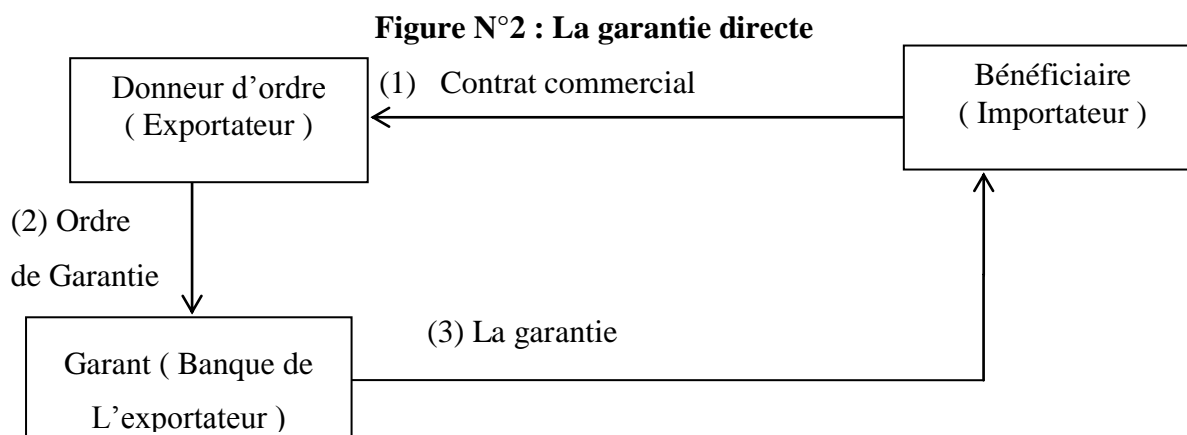
2.2.3. Les formes de garanties :

On distingue les garanties selon le nombre d'intervenants et selon la modalité de mise en jeu :

2.2.3.1. Les garanties selon le nombre d'intervenants : qui contient la garantie directe et la garantie indirecte.

A. La garantie directe :

C'est une garantie émise par la banque directement en faveur du bénéficiaire . L'envoi de la garantie est effectué directement par la banque ou par l'intermédiaire de son donneur d'ordre ou d'une banque tierce laquelle transmettra sans engagement de sa part de garantie au bénéficiaire, et en cas de mise en jeu le paiement s'effectuera auprès de la banque étrangère.



Source : Les garanties bancaires dans le commerce international , SIBF , 1997, page 07.

2.2.3.2. Les garanties selon les modalités de mise en jeu :

La garantie selon la modalité de mise en jeu se compose de trois types de garanties : La garantie à première demande, la garantie à première demande motivée ou justifiée et la garantie documentaire.

A. La garantie à première demande :

C'est une garantie la plus utilisée au monde, c'est au bénéficiaire de formuler une simple demande et le gérant doit l'accepter sans aucune condition.

B. La garantie à première demande motivée ou justifiée :

Dans la garantie à première demande motivée, le bénéficiaire doit justifier au garant que l'exportateur n'a pas respecté ses obligations et delà, la justification n'affecte nullement l'obligation du garant de payer à première demande mais elle met le donneur d'ordre à l'abri d'une mise en jeu abusive de la part du bénéficiaire.

C. La garantie documentaire :

La garantie documentaire est une garantie payable contre remise des documents cités dans l'acte de garantie.

La chambre du commerce international CCI a établi cette forme de garantie pour améliorer et équilibrer le rapport de force « Importateur-Exportateur » par l'équilibre « Garantie documentaire- Crédit documentaire ».

2.2.4. Les textes de garantie et de contre garantie :

Les textes de garantie et de contre garantie doivent comporter certains nombre de précisions, qui sont les suivantes :

- La date et le lieu d'émission de l'engagement ;
- Les références du garant et du contre garant ;
- Noms, raisons sociales, adresses du vendeur acheteur, et du contre garant ;
- Mondât d'émission pour le contre garant ;
- Objectif et mondât de l'engagement repris en chiffres et en lettres ;
- Nature de l'engagement « à première demande, motivée, documentaire » ;
- Les conditions d'entrée en vigueur de la garantie soient :

- A la réception de l'acompte ;
- A la levée d'un autre engagement ;
- Ou encore à l'ouverture d'un crédit documentaire.
- Les conditions d'amortissement du mondât de la garantie soit :
- A l'avancement des travaux ;
- Au fur et à mesure des livraisons ;
- Les conditions de validité et de main levée, date d'expédition ;
- Les règlements de pénalités en cas de retard dans l'exécution du règlement et le droit applicable et la juridiction compétente. En absence de détermination expresse, la loi applicable est celle du garant.

2.2.5. Les différents types de garanties :

Les garanties sont : les garanties de prestation, les garanties de paiement et les autres garanties :

2.2.5.1. Garanties de prestation :

La réalisation de la prestation définie contractuellement doit être garantie. La garantie de prestation protège les intérêts de l'acheteur ou de l'importateur :

A. La garantie de soumission ou d'adjudication « bid bond » :

Le but d'une garantie de soumission est de dissuader une entreprise de se retirer après la passation de la commande, parce que l'affaire serait devenue inintéressante pour elle.

L'acheteur s'efforce ainsi de se prémunir contre des soumissions peu sérieuses.

La garantie de soumission est souvent requise lors d'appels d'offres publics, c'est un avis officiel lancé par l'importateur « adjudicateur » dans le but d'obtenir des offres concurrentielles.

Le montant de la garantie de soumission varie entre 2 et 5 % du contrat elle est fixée à la date d'ouverture de plis et sa date de validité est limitée à six (6) mois.

B. La garantie de restitution d'avance ou d'acompte (advance payment) :

La garantie de restitution d'acompte sert à s'assurer que l'acompte versé est utilisé conformément au contrat passé entre le vendeur et l'acheteur.

L'acompte assure au fournisseur les moyens de se procurer les matériaux et les pièces nécessaires, ou de prendre d'autres mesures.

En générale la garantie de restitution d'acompte comporte une clause ayant pour effet de réduire automatiquement le montant de l'acompte proportionnellement à la valeur de livraisons partielles.

Le montant de la garantie de restitution d'acompte est le montant intégral du contrat en cas d'un paiement anticipé, ou d'acompte qui varie entre 5 et 15% du montant de contrat et varie 20 et 30% s'il s'agit d'un grand marché.

Dans ce cas l'accord de la banque d'Algérie est nécessaire (règlement 91-12 du août 1991 relatif à la domiciliation des importations).

C. La garantie de bonne fin d'exécution « performance bond » :

C'est une garantie qui sert de sureté pour les frais éventuels qu'aurait subi le bénéficiaire de la garantie au cas où une livraison ou une prestation ne serait pas effectuée conformément au contrat et dans les délais précis.

Son montant est de 10% du montant du contrat qui peut être amorti à hauteur de 50% à la réception provisoire.

La garantie de bonne fin d'exécution entre en vigueur le jour de son émission et reste valable jusqu'à la réception définitive constatée par un procès-verbal signé par les deux parties.

D. La garantie de retenue de dispense de retenue de garantie « rétention money garantie » :

C'est une garantie émise lorsque le contrat prévoit une période d'un service après-vente pour assurer que l'exportateur va obligatoirement respecter ses obligations, et pour ne pas le pénaliser en opérant une ponction sur le montant du marché.

Elle permet à l'explorateur d'éviter l'immobilisation des sommes relatives à la garantie pendant une durée de 12 à 18 mois, son montant est de 10% du marché.

La garantie de retenue de garantie entre en vigueur le jour de son émission qui correspond à la date de réception définitive, et s'annule à la fin de la période du service après-vente, prévu dans le contrat.

E. La garantie d'avaries communes :

C'est une garantie où l'acheteur peut demander au juge d'ordonner la saisie du navire et son immobilisation pour déterminer la partie responsable « exportateur, armateur », dans ce cas le retard de livraison se chiffre pour l'armateur en milliers de dollars.

L'armateur est tenu de remettre une garantie en faveur de l'importateur en attendant de déterminer la responsabilité des parties, pour permettre au navire de quitter le port.

Le montant de la garantie et celui des dommages estimés par un expert, sa validité est maintenue jusqu'au jugement final.

F. La lettre de crédit stand-by :

À partir de 1857 la réglementation américaine interdit aux banques d'émettre des garanties bancaires classiques (réservées aux institutions spécialisées bonding companies américains and américain insurance association), et de-là ses banques ont créé les lettres de crédit stand-by « stand-by lettre of crédit ».

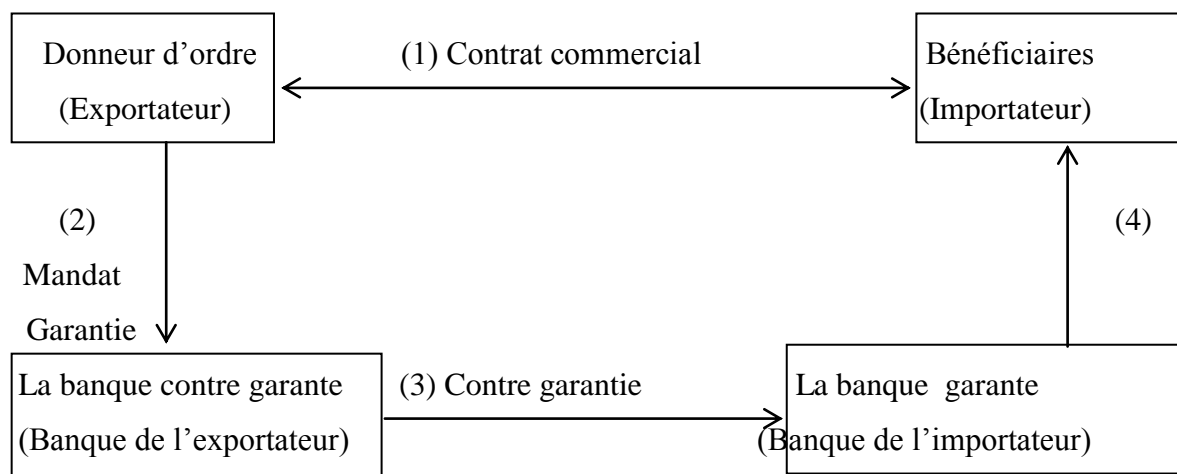
Cette technique s'est étendue aux pays sud asiatique et au Japon et de plus en plus utilisée en Europe.

Le paiement de la lettre de crédit stand-by se fait sur présentation des documents par le bénéficiaire qui confirme la défaillance de son co-contractant.

La validité est fixée à l'émission et tombe automatiquement s'il n'y a pas de mise en jeu ou de prorogation. Le montant varie de 5 à 20% du contrat elle peut être émise sous forme d'une garantie directe ou indirecte.

La lettre de crédit stand-by était soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives au crédit documentaire de la CCI. Cependant, pour tenir compte de l'importance de plus en plus grande que prennent les lettres de crédit stand-by, les Règles et Pratiques Internationales relatives aux stand-by « RPIS 98 » ont été spécialement rédigées.

Figure N°4 : La lettre de crédit stand-by
« Garantie de prestation »



Source : IGUERGAZIZ W, « Les garanties bancaires internationales », I.F.I.D, 2003-2004, page 37.

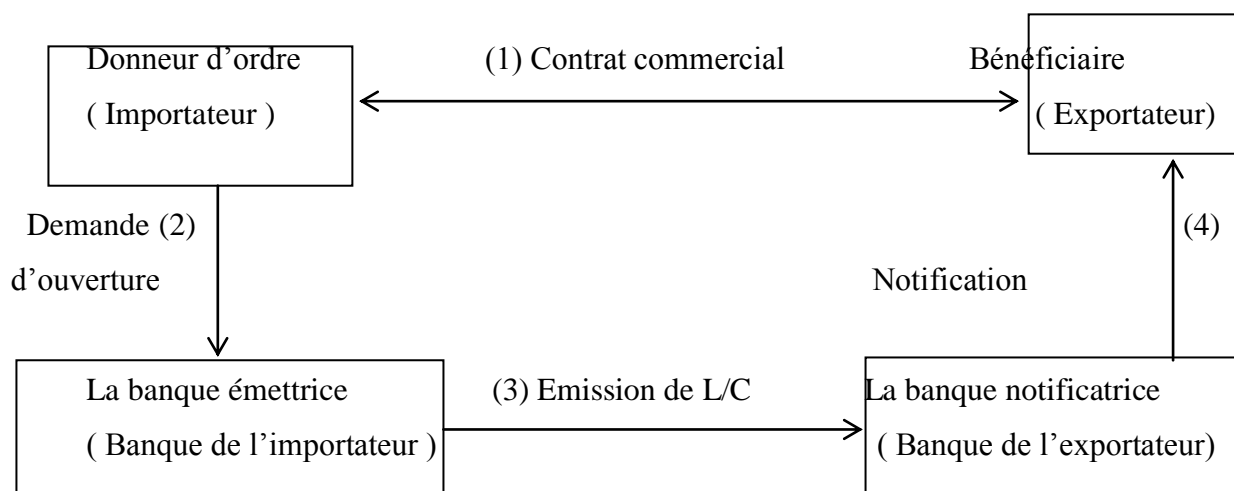
2.2.5.2. Les garanties de paiement :

La garantie de paiement permet de recouvrer des créances liées à des marchandises qui doivent être livrées.

A. La lettre de crédit stand-by :

Sous cette forme, on assimile la LCSB au crédit documentaire qui représente au même temps une technique de paiement et une garantie de paiement, quant à la LCSB, elle représente exclusivement une garantie de paiement adossée à un moyen de paiement tel que le virement ou une lettre de change à échéance.

Dans ce cas, les rôles sont inversés, le donneur d'ordre est l'importateur, le bénéficiaire étant l'exportateur, selon le schéma qui suit :

Figure N°5 : La lettre de crédit stand-by**« Garantie de paiement**

Source : IGUERGAZIZ W, « Les garanties bancaires internationales », I.F.I.D, 2003-2004, page 37.

B. La garantie de paiement :

Cette garantie assure à l'exportateur le paiement irrévocable dans le cas où l'importateur se montrera défaillant.

Cette garantie peut être utilisée à la place d'un crédit documentaire lorsque l'acheteur n'a pas besoin ou n'exige pas les documents prouvant la livraison.

Elle entre en vigueur le jour de son émission et reste valable jusqu'au jour de remboursement, son montant et le montant du crédit comme il peut être également tous ou une partie du contrat.

2.2.5.3. Les autres garanties :**A. La garantie pour connaissance Manquant :**

Cette garantie est utilisée lorsque la marchandise arrive au port avant le connaissance en raison de retard dans l'acheminement du courrier.

A cet effet, pour que l'importateur puisse entrer en possession, il doit présenter une garantie de sa banque qui s'engage à indemniser l'armateur, au cas où l'importateur ne remet pas les connaissements originaux.

La garantie est fournie sur une présentation des documents suivants :

- L'avis d'arrivée de la marchandise ;
- La facture définitive ;
- La lettre d'engagement d'importation ;
- La mainlevée de réserve attestant de la conformité de la marchandise.

Dans le cas d'une garantie pour un connaissement, le montant varie entre 150 à 200% du prix de la marchandise (valeur de la marchandise +les couts), et la validité est fixée à la présentation des connaissements originaux manquants.

B. La garantie douanière :

La garantie de douane couvre le risque d'un non-paiement des taxes douanières, elles sont de deux types : la garantie d'admission temporaire et le crédit d'enlèvement.

→ La garantie d'admission temporaire :

Elles sont souvent utilisées lorsque les marchandises sont importées temporairement dans un pays. Elle peut être mise en jeu si les marchandises ne sont pas réexportées dans les délais prévus et que les taxes douanières n'ont pas été payées. Le montant est égale au montant des taxes exigibles.

→ Crédit d'enlèvement :

C'est une garantie qui permet pour un importateur étranger ayant un marché en Algérie d'entrer en possession de la marchandise importé définitivement dans le pays avant même l'acquittement des taxes douanières.

Cette garantie est émise en faveur de l'administration des douanes, sa validité vraie d'un cas à l'autre. Son montant et celui des droits et taxes exigibles.

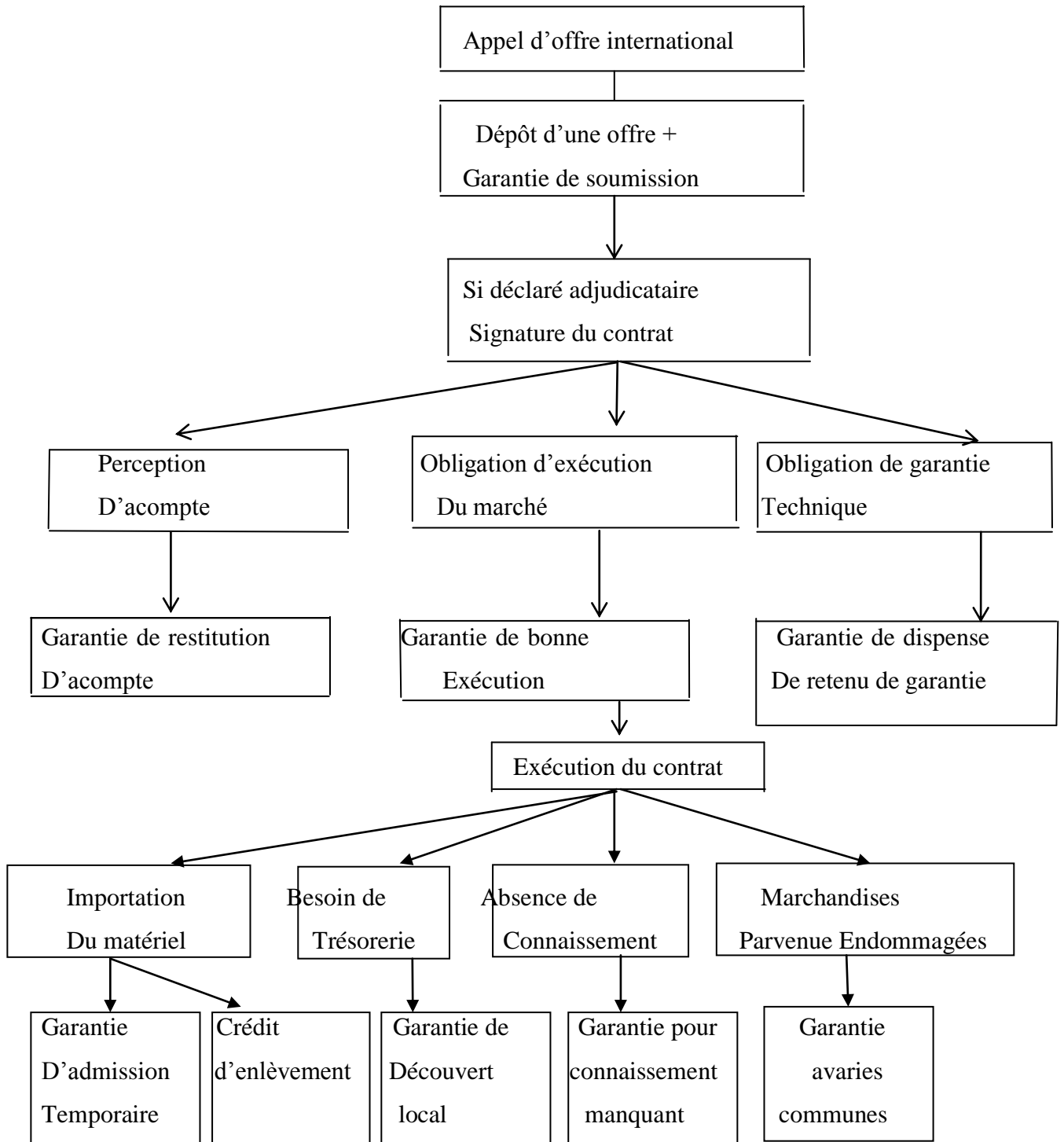
C. La garantie de découvert local :

Dans le cadre de réalisation d'un projet en Algérie, l'entreprise étrangère a parfois besoin d'engager des dépenses en dinars algérien pour acheter des fournitures sur place ou payer la main d'œuvre local.

A cet effet, l'entreprise étrangère sollicite les banques locales pour l'octroi des crédits de découvert qui seront remboursés sur les recettes du marché.

La garantie de découvert local est émise sur la base d'une contre garantie d'une banque étrangère de premier ordre en lui garantissant le paiement du découvert dans son intégralité, au cas où l'entreprise étrangère failli à ses engagements à échéance.

Figure N°6 : Schéma des obligations et des garanties correspondantes.



Source : Séminaires sur les opérations du commerce extérieur, page 70.

3. Les incoterms :

3.1. Définition des incoterms :

Les incoterms sont des termes de vente mis à la disposition du vendeur et de l'acheteur pour définir les obligations des deux parties concernant les frais, le mode de transport et les risques.

Les termes de vent sont de éléments clés d'un contrat commercial, le vendeur sait jusqu'à quel moment précis et jusqu'à quel endroit précis il supporte les frais et le risques.

Les incoterms retenus par la chambre de commerce international (CCI) sont au nombre de treize(13), répartie en quatre groupes :

- Incoterms groupe E : comporte un seul incoterm ;
- Incoterms groupe F : comporte trois incoterms ;
- Incoterms groupe C : comporte quatre incoterms ;
- Incoterms groupe D : comporte cinq incoterms.

3.2. Présentation sommaire des incoterms :

3.2.1. Groupe « E » :

Ex Works :

Où le vendeur met la marchandise à la disposition, de l'acheteur dans ses propres locaux (atelier, usine...etc.), cet incoterms est utilisé lorsque le vendeur n'a aucune connaissance et compétence dans les procédures de l'exportation.

C'est à l'acheteur d'assumer tous les risques et les frais dès le départ jusqu'à l'arrivée de la marchandise à l'établissement de l'acheteur.

3.2.2. Groupe « F » :

- FCA : « Free carrier » :

Ce type d'incoterms est utilisé pour tous modes de transport. Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation emballée et chargée sur les véhicules de transport désigné par l'acheteur. Si l'acheteur n'a pas désigné la place et le transport, c'est au vendeur de prendre en charge cette marchandise.

L'acheteur conclut à ses frais le contrat de transport et assume tous les risques de perte et des dommages.

- FAS: « Free alongside ship » :

Cet incoterm est utilisé pour le transport maritime seulement, dans ce cas c'est le vendeur qui livre la marchandise au port d'embarquement désigné par l'acheteur, qui supporte dès ce moment, tous les frais et les risques de perte et de dommage.

- FOB : « Free on board » :

Cet incoterm est exclusivement maritime, comme l'incoterm FAS, le vendeur livre la marchandise au port désigné, et dès ce moment, l'acheteur assume tous le frais et les risques de perte.

3.2.3. Groupe « C » :

Dans ce groupe le vendeur assume le frais de transports mais pas les risques de transport.

- CFR : « cost and freight » :

L'utilisation de cet incoterm est exclusivement maritime, cet incoterm exige du vendeur de livré la marchandise et paie les frais de livraison jusqu'au port désigné par l'acheteur, qui assume les risques, de perte et d'autre frais.

- CIF: « cost insurance and freight » :

C'est un incoterm maritime, le vendeur livre la marchandise et paie les frais de livraison jusqu'au port et souscrit pour le compte de l'acheteur une assurance maritime couvrant les risques de perte. De là, le vendeur paie la prime d'assurance et l'acheteur supporte tous les risques de port au port.

- CPT: « carriage paid » :

Cet incoterm est utilisé pour tout mode de transport, le vendeur paie les frais de transport jusqu'au lieu de la destination et l'acheteur assume tous les risques de pertes et d'autres frais supplémentaires, dès la livraison de la marchandise.

- CIP: « carriage and insurance paid » :

Les obligations du vendeur et de l'acheteur sont les mêmes que celles de l'incoterm CTP, le vendeur doit aussi fournir et payer une assurance pour le compte de l'acheteur, qui couvre les risques de perte.

3.2.4. Groupe « D » :

Dans ce groupe c'est le vendeur qui assume les risques et le frais jusqu'au pays de la l'acheteur.

- DAF : « Delivered at frontier » :

Cet incoterm est utilisé pour le transport terrestre, il signifie que le vendeur livre la marchandise dédouanée à la frontière, qui veut dire à la sortie du pays exportateur mais avant d'entrée dans le pays importateur. Le vendeur doit ajouter à ses frais le contrat de transport.

- DES : « Delivered ex ship » :

Cet incoterm est utilisé pour le transport maritime, c'est au vendeur de livrer la marchandise non dédouané au port de destination convenu et de supporter tous les frais de les risques inhérents.

- DEQ : « Delivered ex quay » :

Le vendeur livre la marchandise non dédouanée à l'importation au port de destination convenue et se charger de déchargement de cette marchandise, l'acheteur assume les frais de dédouanement a l'import et les frais de l'acheminement aussi les risques de perte ; DEQ est un incoterm utilisé pour les transports maritime.

- DDU : « Delivered duty unpaid » :

Cet incoterm est utilisé pour tout mode de transport, le vendeur livre la marchandise au lieu convenu dans le pays d'importation sans les frais et les taxes de douane mais il doit supporter les frais et les risques d'acheminement de la marchandise.

- DDP : « Delivered duty paid » :

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'importation et assume les frais et les taxes de douane au lieu convenu dans le pays d'importation. L'incoterm DDP représente une obligation maximale pour le vendeur qui a une connaissance et compétence dans les procédures d'exportation. Il est utilisé pour tout mode de transport.

3.3. Classification des incoterms :

3.3.1. En fonction de risque :

Pour la classification des incoterms en fonction des risque on distingue les incoterms de vente au départ et les incoterms de vente à l'arrivée.

3.3.1.1. Les incoterms de vente au départ :

Laissent les risques du transport principal à la charge de l'acheteur donc les incoterms de groupe E, F, C qui libèrent le vendeur de ces obligations.

- Groupe E :

EXW : le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux même du vendeur. L'acheteur supporte tous les risques et le frais du transport de la marchandise. Ce terme représente l'obligation minimale pour le vendeur et maximale pour l'acheteur.

- Groupe F :

FCA, FAS, FOB, le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur, les risques et les frais sont supportés par l'acheteur juste après le transfert de la marchandise.

- Groupe C :

CFR, CIF, CPT, CIP : Le vendeur supporte tous les risques du transport, et quelques fois l'assurance. L'acheteur supportera tous les risques quand la marchandise est remise au transporteur.

3.3.1.2. Les incoterms de vente à l'arrivée :

Laissent les risques à la charge du vendeur, il assume tous les frais et les risques, jusqu'à destination.

- Groupe D :

DAF, DES, DEQ, DDU, DDP : libère l'acheteur de tous les frais.

3.3.2. En fonction des modes de transport :

Le mode de transport joue également un rôle, on trouve le transport maritime c'est le transport de port à port, le transport terrestre et le transport aérien (De l'aéroport à l'aéroport).

- Six incoterms sont réservés au transport par mer « FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ ».

- Sept sont destinés à tout mode de transport « EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU et DDP ».

Tableau N°1 : Tableau récapitulatif des incoterms

Groupe	Abréviation	Signification en anglais	Signification en français
Groupe « E » Départ VD	EXW	Ex Works (...named place)	A l'usine (... lieu convenu)
Groupe « F » Transport principal non acquitté	FCA	Free carrier (... named place)	Franco transporteur (...lieu convenu)
	FAS	Free alongside ship (... named port of shipment)	Franco le long du navire port d'embarquement convenu)
	FOB	Free on bord (... named port of shipment)	Franco bord (... port d'embarquement convenu)
Groupe « C » Transport principal acquitté	CFR	Cost and freight (... named place of destination)	Cout et fret (... port de destination convenu)
	CIF	Cost, insurance and freight (... named place of destination)	Cout, assurance et fret (... port de destination convenu)
	CPT	Carriage paied to (... named place of destination)	Port payer jusqu'à (... port de destination convenu)
	CIP	Carriage and insurance paid to (... named place of destination)	Port payer assurance comprise jusqu'à (...lieu de destination convenu)
Groupe « D » Arrivée VA	DAF	Delivred at frontier (... named place)	Rendu frontière (...lieu convenu)
	DES	Delivred ex ship (... named Port of destination)	Rendu ex ship (... port de destination convenu)
	DEQ	Delivred ex quay (duty paid) (... named port of destination)	Rendu à quai droits acquittés (... port de destination convenu)
	DDU	Delivred duty unpaid (... named place of destination)	Rendu droits non acquittés (... lieu de destination convenu)
	DDP	Delivred duty paid (... named place of destination)	Rendu droits acquittés (... lieu de destination convenu)

VD : Vente au départ

VA : Vente à l'arrivée

Source : Brochure CCI, « Incoterms 1990 », page 104.

4. Les institutions et organisations économiques internationales :

Les institutions et les organisations économiques contribuent au bon fonctionnement de l'économie mondiale, elles peuvent influencer sur le fonctionnement du système monétaire international, du système commercial mondial, des politiques de développement. Les plus importantes sont :

- La chambre du commerce international (CCI) ;
- La banque mondiale (BM) ;
- Le Fonds Monétaire International (FMI) ;
- La conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) ;
- L'organisation Mondiale de Commerce : (OMC).

4.1. La chambre du commerce international (CCI) :

4.1.1. Définition :

La CCI est une institution ancienne créée en 1919 à la fin de la 1^{ère} guerre mondiale, par un groupe d'hommes d'affaires qui sont invités par la chambre de commerce américaine dans le but de promouvoir le libre-échange. Actuellement la plupart des pays sont représentés grâce aux comités nationaux des chambres de commerces.

4.1.2. Des pratiques commerciales internationales :

C'est la CCI qui se charge de la publication des INCOTERMS, version 2000 et même les anciennes versions, elle se charge également de la publication de plusieurs contrats modèles destinés aux PMI comme els contrats de vente internationale de marchandises, la franchise internationale, la concession commerciale... etc.

4.1.2.1. Les paiements internationaux :

Dans le domaine de paiements internationaux, CCI a établi un ensemble de règles que les banques du monde doivent appliquer dans les opérations de crédit documentaire (brochure 600) et les encaissements documentaires (brochure 522).

4.1.2.2. L'arbitrage :

La CCI a créé le premier système mondial de l'arbitrage commercial international , les juges sont nommés par les comités nationaux , représentant ainsi les pratiques judiciaires du monde entier.

On trouve aussi d'autres activités dont le commerce électronique, les transports internationaux, la corruption... etc.

4.2. La banque mondiale (BM) :

4.2.1. Définition :

Juin 1945 marque l'entrée en fonction de la seconde institution financière internationale prévue par les accords de Britton Wood , la banque internationale pour le reconstruction et le développement (BIRD) appelée actuellement Banque Mondiale, chargée des prêts d'investissement de longues périodes.

La structure de la banque mondiale est la même que celle du FMI, elle est dirigée par un conseil des gouverneurs comprenant un gouvernement et un suppliant par l'Etat membre.

4.2.2. Les missions de la banque mondiale :

Les missions de la banque mondiale sont les suivantes :

- Aider à la reconstruction et au développement des pays touchés par le seconde guerre mondiale ;

- Développer les entreprises locales tout en fournissant des moyens de financement étrangers ;

- Harmoniser ses prêts avec les autres financements internationaux obtenus par les pays membres ;

- Promouvoir l'investissement privé à l'étranger au moyen de garanties ou de participations aux prêts et autres investissements affectés par des fournisseurs privés de capitaux.

4.3. Le Fonds Monétaire International (FMI) :

4.3.1. Définition :

Le FMI est une institution spécialisée issue des accords monétaires de Bretton-Wood de Juillet 1944, plusieurs fonctions lui sont assignées notamment la régulation du système monétaire international.

L'acte qui fait appel à la création du FMI est entré en vigueur le 27 décembre 1945, la première réunion du conseil d'administration fut le 06 mai 1946 à Washington et ses activités proprement dites le 01 mars 1947, où les délégués de 40 pays membres s'étaient retrouvés à Washington pour la première session annuelle du conseil des gouverneurs.

Actuellement le FMI compte 185 pays, il est administré par un conseil des gouverneurs et un suppliant, généralement c'est le ministre des finances et les gouverneurs des banques centrales, ce conseil se réunit une fois par an, et les décisions sont prises par la majorité des voix.

4.3.2. Les missions du FMI :

Les missions assignées au FMI sont les suivants :

- Aider à établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes entre les états membres et à éliminer les limitations de change qui gênent le développement du commerce international ;

- Promouvoir la coopération monétaire en fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux ;

- Promouvoir la stabilité des changes et maintenir entre les états membres des régimes de change ordinaire et éviter les dépréciations concurrentielles des changes ;

- Donner confiance aux états membres en mettant les ressources générales du fonds temporairement à leurs dispositions moyennant des garanties, leur fournissant ainsi la possibilité de corriger les déséquilibres de leurs balances de paiement.

4.4. La conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) :

4.4.1. Définition :

La CNUCED a été créée le 30 décembre 1964 à Genève en participant 190 pays membres répartis en trois (03) groupes :

- Les pays de l'organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) ;

- Les pays en développement appelés « groupe des 77 » ;

- Les pays de l'Europe de l'est.

4.4.2. Les missions de la CNUCED ont été définies comme suit :

- Organiser la restructuration du commerce international en tenant compte des intérêts spécifiques des pays en développement à l'intérieur d'un environnement plus prévisible ;

- Apporter une assistance technique pour promouvoir le commerce extérieur des pays en développement ;

- Prendre des mesures en collaboration avec les organes compétants de l'ONU pour l'élaboration d'instruments juridiques multilatéraux ;

- Favoriser le réaménagement de la coopération internationale afin d'instaurer les relations commerciales plus équitables entre les pays riches et les pays en développement d'une part, et de l'intensification des échanges sud-sud d'autre part.

4.5. L'organisation Mondiale du Commerce (OMC) :

4.5.1. Définition :

La conférence de clôture de l'Uruguay round qui s'est tenue en avril 1994 à Marrakech a prononcé sur la nécessité de créer une véritable organisation mondiale de commerce, la prise en charge de la libération des échanges commerciaux internationaux par une institution réelle et non pas par de simples accords multilatéraux, la plupart des pays en étaient d'accord avec cette organisation.

Elle concrétise comment les gouvernements doivent formuler et appliquer leurs lois et règlements internes en matière de commerce. La date exacte de la création de l'OMC c'était le 1^{er} janvier 1995.

4.5.2. Les missions de l'OMC :

Les missions assignées à l'OMC sont les suivantes :

- Administrer et mettre en œuvre les accords commerciaux multilatéraux qui constituent la structure de l'OMC ;

- Être une instance pour les négociations commerciales multilatérales ;

- Régler les différends commerciaux ;
- Surveiller les politiques commerciales nationales ;
- Coopérer avec les autres institutions internationales en participant à l'élaboration des politiques économiques mondiales.

Conclusion :

Les opérations du commerce international présentent des caractéristiques particulières et soulèvent des problèmes spécifiques nécessitant la mise en place d'une série d'instruments et techniques de paiement et de financement propres au commerce international répondant aux principales préoccupations des importateurs et des exportateurs. Ces différents instruments et techniques de paiement à l'international feront l'objet de notre prochain chapitre.

Chapitre 2

**Les Techniques De Financement Du Commerce
Extérieur.**

Le banquier accompagne l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

En effet, quand il s'agit d'importation 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'importation 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 le souci de bien expliquer les techniques de financement, nous jugeons utile de définir le contexte d'utilisation de chaque technique à travers cette section structurée comme suit :

Section 1 : Les techniques de financement à court termes.

Section 2 : Les techniques de financement à moyen et long termes.

Section 3 : Autres techniques de financement à moyen et long termes.

Section 1 : Les Techniques De Financement A Court Terme

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux (02) à sept (07) ans avec un différé de un (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier³. Ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.

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

- en cours de fabrication ou de livraison ; -après l'expédition des marchandises ;
- en période de contentieux avec le fournisseur.

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

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. 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 résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est destiné soit les opérations commerciales soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie..

Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.

1.2. Caractéristiques :

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

³ L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette.

Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

Le remboursement du crédit

Le remboursement du crédit est assuré soit :

- par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment,
- par utilisation d'un crédit acheteur,
- par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

Conditions :

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 coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

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.

1.3. Avantages et inconvénients :

-Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.

-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.

2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger :

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance qui prend effet de la date de la sortie de marchandises du territoire douanier.

2.1. Définition :

La mobilisation de 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 juridiquement⁴. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce. L'intérêt de ce crédit est de permettre aux entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers de recevoir leur contrepartie après la mobilisation de ces créances auprès d'une banque.

2.2. Caractéristiques :

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. 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 au taux de base bancaire auquel 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.

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 l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

2.4. Avantages et inconvénients :

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

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

⁴ -F,TALEB cours de magister ,droit bancaire et financier ,univ oran,2010-2011

-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).

3. Les avances en devises⁵:

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 "avance en devises".

3.1. Définition :

Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre -valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation. 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.

3.2. Caractéristiques :

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

Le coût 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.

3.3. Déroulement de l'opération

Une opération d'avance en devises 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 changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

⁵ - BENBAYER.h,cours « les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier,univ oran,2010-2011
Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée

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 minimum 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 à savoir ;

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

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

4. L'affacturage :

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

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"

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.⁶

C'est une opération par laquelle un exportateur 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'exportateur du montant des créances

⁶ -BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107

diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.⁷

L'affacturage (factoring en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mises en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affacteur ou factor (anglais). Longtemps mal considéré, comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, il s'agit aujourd'hui d'un outil moderne et souple au service des entreprises. C'est à la fois un procédé d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre les impayés et de financement à court terme.

4.2 Caractéristiques

L'affacturage ne peut être utilisé que 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).

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'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

En Algérie, les textes juridiques concernant les sociétés de factoring ont été adoptés en 1995, mais malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

4.3 Déroulement de l'opération :

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

⁷ -Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993

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 factures 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.

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.

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'allègement de leur bilan;

-La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins:

-le coût 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.

Section 2 : Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes

Les financements à moyen et long termes permettent aux exportateurs de biens d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement, elle est comprise entre sept (7) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisations lourdes; notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels,

La banque ne disposant généralement que de ressources à court termes, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ses ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entraînerait l'immobilisation de ses fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liés à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).⁸

Les crédits à long termes nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements.

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 paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit

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 étranger.

⁸ -Fatih TALEB ,relations banques entreprise, cours de magister en droit bancaire et financier, univ oran,2011-2012

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

1.2. Caractéristiques

L'objet du crédit fournisseur est de financer des 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; et 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. Il est à signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le **TICR** 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 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.

1.3. Déroulement de l'opération :

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

Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

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

1.4. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs ; il 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.

-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.

2. Le crédit acheteur :

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

2.1. Définition :

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

Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.

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

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

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

2.2. 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.⁹

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements.

⁹ -F.Taleb,cours de magister,opcit,

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 membre 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 acheteur réglementés, c'est à dire ceux bénéficiant de soutien public. Pour les autres types de crédits, le taux est 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 de suivi du crédit acheteur.

*La commission d'engagement pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour 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.

*La police risque de crédit : elle assure les banques à 95 %, contre le manquement éventuel 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.

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 débloquages de fonds de la part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie. De son côté, 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 les étapes qui suivent:

La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (Formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion, ... Cette date est également appelée : *date effective*.

La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations. Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement.

La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée. Le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et/ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux.

La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé.

La date d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement date de réception provisoire ou définitive, date de mise en route de l'usine...

La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal (le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.

- La date du premier remboursement.
- La date du dernier remboursement.

2.4. Avantages Et Inconvénients

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

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 de 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 :

-à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ; -à 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.

3 : Le Crédit-Bail Ou Leasing

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

Régi par les dispositions des textes suivants : La loi **90/10** du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit (Art n° 112,116), l'ordonnance 03/11 relative à la monnaie et au crédit dans son article 68; L'ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail, L'instruction de la Banque d'Algérie **07/96** du 22/10/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de leasing et leur agrément.

3.1. Définition :

Le crédit-bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19e siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons. Le crédit-bail ou leasing, est une opération commerciale et financière¹⁰ :

- réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé;
- ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire;
- et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

Les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu'elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens. Les opérations de crédit-bail sont dites "Leasing financier" si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé par le crédit-bail, si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et s'il garantit au bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis. Les opérations de crédit-bail sont dites "Leasing opérationnel" si la totalité ou la quasi-totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

Il est aussi défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Il s'applique aussi bien à des biens mobiliers qu'immobiliers. Il peut être national (les

¹⁰ -l'article N°2 de l'ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail,

contractants sont résidents) ou international (dans le cas où l'un des contractants serait un non résident).

Le crédit-bail¹¹ est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un 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.

3.2. Mécanisme :

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires, conteneurs, équipements 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.

Donc, la technique de leasing met en relation trois intervenants:

Le fournisseur : vendeur ou fabricant

L'opérateur locataire : qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.

¹¹ -F.TALEB,opcit

Le bailleur de fonds : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel), ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

3.3. Caractéristiques :

Il existe deux types de crédit-bail :

Le crédit-bail mobilier;

Le crédit-bail immobilier.

Le crédit-bail mobilier : C'est l'opération qui consiste pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit- bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur. Défini par les dispositions du septième article de l'ordonnance du 1996 précitée comme suit « Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression "le crédit-bailleur" donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression "le crédit-preneur", des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer »¹².

Le crédit-bail immobilier : c'est la même opération que pour le crédit- bail mobilier, sauf que c'est un bien immeuble, en général à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit- bail immobilier et ensuite ils lui sont loués. Le contrat de location qui comporte une promesse unilatérale de vente pour un prix convenu à l'origine.

Le crédit-bail peut être national ou international, décrit par le cinquième article de l'ordonnance du 1996 citée plus haut comme suit :

¹² - l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail,opcit

- comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie.
- comme international lorsque le contrat lui servant de support est:
 - soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident.
 - soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie.

3.4. Les Avantages Du Crédit-bail :

La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples. -Financement de l'intégralité (100%) du coût de l'investissement

-Contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire.

-Le crédit-bail ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations ce qui lui permet de conserver ses capacités d'emprunt.

Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible.

Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide).

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 à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement ;

3.5. Les Inconvénients Du Crédit-bail :¹³

Le preneur a un droit de jouissance lui permettant de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit, cependant, il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état, donc il a une lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

- Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre.

¹³ -PRUCHAUD. J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960, p.50

En cas de vol du matériel le contrat subsiste.

Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique.

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 lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.¹⁴

¹⁴ - Jean-Pierre LAHILLE, Bien gérer vos relations avec vos banquiers, les éditions d'Organisation, Paris, 2002, 399 pages

Section 3 : Autres Techniques De Financement

En sus des techniques de financement mentionnées ci-haut, les opérateurs économiques disposent d'autres techniques de financement, peu utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptées pour certains cas ;

Paragraphe 1 : Le Forfaitage

1-définition :

Appelé également rachat de créance à forfaitage. 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.¹⁵

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 forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de 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).

Autrement dit, cette technique permet au vendeur de céder ses créances en escomptant les effets de commerce (billet à ordre ou lettre de change) auprès du forfaitier sans aucun recours (le vendeur n'aura plus affaire à l'importateur, le responsable sera une banque garante ou autre institution), L'exportateur vend ses créances au forfaitier moyennant des commissions et le taux d'escompte).

Les risques existant pour le forfaitier influencent la commission exigée ; ce sont les risques de non-paiement (insolvabilité du client), risque de non transfert, gestion administrative des postes clients.

La condition pour que le forfaitier accepte l'effet de commerce et qu'il soit garanti est : l'acceptation de la traite et l'aval du billet.

2. Caractéristiques

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

-Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;

¹⁵ -Éric LAMARQUE, gestion bancaire, éditions e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003, 221 pages

-Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée 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.¹⁶

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 5 ans. 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 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. Les forfaitaires achètent 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 ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible.

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).

¹⁶ -Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001, n° 111, pages 195-246

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.

3 Déroulement et schéma représentatif de l'opération :

L'opération de forfaitage se déroule en deux étapes : négociation et réalisation.¹⁷

3.1. 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 créance est donc signé.

3.2. La Réalisation

L'exportateur présente au forfaitaire un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de 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.

Donc, la concrétisation de l'opération de forfaitage passe par les étapes suivantes :

- 1- contrat commercial entre exportateur et importateur
- 2- Forfaitage (expo- forfaitaire)
- 3- Livraison + envoi de la traite (expo-import).
- 4- Acceptation ou avalisation de l'effet (import---B import)
- 5- Remise de l'effet (B importateur--- expo)

¹⁷ -Mohamed Yazid BOUMGHAR, la relation PME-BANQUE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23, 24, 25 juin 2003, hôtel Hilton, Alger, 15 pages.

6- Présentation des effets pour escompte (Expo—forfaiteur)

7- Paiement (forfaiteur---export)

8- Paiement (B importateur ---forfaiteur)

Le forfaiteur pour se prévenir contre le risque de non-paiement souscrit à la CAGEX

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.
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

Pour l'acheteur

- Bénéficiaire des délais de paiement. Pour le forfaiteur
- L'avantage, pour le forfaiteur, 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 forfaiteur est indispensable.

- 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.

Paragraphe 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**.¹⁸

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.

2. Caractéristiques :

Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.

La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.¹⁹

¹⁸ - Éric LAMARQUE, gestion bancaire, opcit

¹⁹ -Nicolas EBER, les relations bancaires de long termes ,opcit

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 ;

3. Procédure:

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.²⁰

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risque 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.

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 etc...

-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.

²⁰ - Monique ZOLLINGER, marketing et stratégies bancaires : la métamorphose, éditions Dunod, Paris, 2005, 181 pages

Paragraphe 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 : Définition ²¹

Le crédit financier dénommé également «**crédit parallèle** » est toujours lié à une opération l'importateur, ce crédit est destiné à :

d'accompagnement » ou encore «**crédit d'exportation** bien précise. Exigé par :

- 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.

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 et le montant correspond aux besoins de l'importateur. 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. Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.²²

²¹ -Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/1989, n° 17, office des publications universitaires, pages 133-146

²² -Messaoud BOUSRI, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février 2003, n°10, pages 13-18.

3 : Avantages Et Inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des presta

tions 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'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.

-Le coût de ce crédit est très élevé.

Dans le but de mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. Nous avons exposé dans cette section les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, La connaissance des 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...).

Il est à signaler également que l'utilisation du " crédit acheteur" qui était très fréquente auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre

Conclusion

Les transactions commerciales internationales se développent au jour le jour, et dans ce cadre les opérateurs économiques se trouvent souvent dans des situations de manque de provision et en besoin de financement, et par voie de conséquence ils ont recours aux banques pour financer leurs opérations, c'est pour cette raison que les banques mettent en œuvre plusieurs techniques de financement, différentes en matière de temps, de procédures et des formalités.

Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis au respect de certains éléments de base. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et de services, constituent les pièces maîtresses de l'opération. Aussi, ces éléments, représentent des outils indispensables pour le banquier, dans la conduite de toute opération de financement du commerce extérieur.

CHAPITRE 3

**Les modes de paiement des opérations
commerciales internationales.**

On entend par modes de paiement la procédure par laquelle le paiement est effectué. Il s'agit par conséquent des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement qui résultent de l'accord des parties en contrat²³.

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires».

Pour parer à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

Nous aborderons trois modes et techniques particulièrement très utilisés en commerce international : la procédure de transfert libre (malgré que son utilisation est désormais interdite pour les opérations de valeur supérieure à 100 000 DA FOB ;(ce point sera traité ultérieurement), de la remise documentaires et la procédure de crédit documentaire.

²³ -Manuel de la Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapports annuels, 2003, 2004 et 2005.

Section 1 : La Remise Documentaire

Paragraphe 1: Généralités

1: Définition

La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents."²⁴

Elle est aussi, une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée banque remettante) de transmettre les documents tel que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée banque présentatrice) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise)".²⁵

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération pour laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents²⁶. Dans ce cadre, la banque exerce la profession d'agent financier et d'intermédiaire entre l'exportateur et l'importateur. En effet elle présente à ce dernier, sur instruction de l'exportateur ou de sa banque des documents mentionnant l'expédition d'une marchandise ou la fourniture d'une prestation, et en encaisse en contrepartie le montant du ou se fait délivré un effet de change accepté.

La technique de la remise documentaire est conseillée dans les cas suivants :

- Si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance,
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute,
- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- Si le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle strict des changes ou par restrictions de quelques sortes.

²⁴ - ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P .339

²⁵ -MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, paris, 2007, P.30

²⁶ -www.eur-export.com

2 : Le Cadre Juridique De La REM DOC

Les règles uniformes relatives aux encaissements sont publiées par la chambre de commerce internationale de Paris (publication n°522), révisées en 1995, elles fournissent un cadre juridique approprié au traitement des remises documentaires. Ratifiée par des banques, ces textes fixent les obligations et droits principaux des partenaires ayant recours cette technique ; Néanmoins, elle ne saurait se substituer ou être en totale contradiction avec les lois ou ordonnances nationales, régionales ou locales d'un Etat.

3 : Les Intervenants D'une Remise Documentaire

Aux fins de l'article 3 **RUU 522** quatre parties interviennent dans une opération de remise documentaire, ce sont :

Le donneur d'ordre : c'est-à-dire le vendeur qui remet les documents à sa banque et lui donne l'ordre d'encaissement.

La banque remettante : c'est-à-dire la banque à laquelle le donneur d'ordre a confié l'opération d'encaissement dans le pays de l'acheteur.

La banque présentatrice : c'est elle qui se charge de l'encaissement ou obtient une acceptation de la part du tiré suivant les instructions données dans l'ordre d'encaissement par la banque remettante.

Enfin le tiré : c'est l'acheteur ou l'importateur auquel sont présentés les documents d'encaissement et qui paie un montant ou accepte une lettre de change.

Paragraphe 2 : Les Différentes Formes D'encaissement Documentaire

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :²⁷

- documents contre paiement (D/P)
- documents contre acceptation (D/A)
- document contre lettre d'engagement

²⁷ -Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002

1 : La Remise Des Documents Contre Paiement (Document Against Payment D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que des lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

2 : La Remise Des Documents Contre Acceptation (Documents Against Acceptance)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. Elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit par exemple 180 jours après présentation (traite à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme).

Dans ce cas ; le tiré entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance.

Il supporte par conséquent le risque de non-paiement à l'échéance de l'effet de change. Aussi, pour se couvrir contre ce risque, il demandera que la banque présentatrice ou une autre banque de 1^{er} ordre avalise ou garantisse l'effet de change.

3 : La Remise Des Documents Contre Une Lettre D'engagement

Dans ce cas, la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre. Par cette lettre, le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise²⁸. Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Autrement dit, Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

Remarque : Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

²⁸ -Sylvie COUSSERGUES, la banque : structures, marchés, gestion, opcit

Paragraphe 3: Les Grandes Etapes D'une Remise Documentaire.

L'exportateur transmet l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci précise la nature et le nombre des documents présentés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert. Elle constitue l'élément de base pour le traitement de la remise et à la nature du mandat de la banque.

Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires.

Il s'agit de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement s'avère problématique. la banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si la banque n'est pas responsable en cas de non-paiement, sa responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

L'« avis de sort » est le document utilisé par la banque présentatrice pour communiquer avec la banque remettante. Il informe du paiement ou de l'acceptation d'une traite dans le cadre de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

On distingue cinq étapes dans cette procédure :

Etape 1 : le vendeur expédie la marchandise et fait établir les documents de transport (et d'assurance selon l'incoterm choisi) soit à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger), soit directement à l'ordre de l'acheteur. la premier solution est préférable surtout en cas de transport arien afin d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

Etape 02 : les documents sont remis à la banque de l'exportateur.

Etape 03 : la banque remettante transmet le document accompagné d'une lettre d'instruction à la banque présentatrice. Généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

Etape 04 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites, soit contre un engagement de payer ultérieurement. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents qui lui permettront de prendre possession de la marchandise.

Etape 05 : le paiement est transmis au vendeur par l'intermédiaire de la banque remettante. Ce dernier transmet au bénéficiaire un « avis de sort » qui l'informe de la réception des fonds.

L'encaissement Et Le Transfert Du Prix Des Documents :

Si l'encaissement prévoit la modalité document contre paiement, le tiré prendra possession des documents en payant le montant dû à la banque présentatrice qui transférera ce montant à la banque remettante.

S'il s'agit d'un encaissement sous forme de documents contre acceptation, le tiré acceptera un effet de change par lequel il s'engage à payer à l'échéance. Selon les instructions de l'ordre d'encaissement, l'acceptation restera auprès de la banque présentatrice ou sera retournée à la banque remettante. Dans le dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet de change auprès d'une banque disposée à le faire ou en fera encaisser le montant à l'échéance.

Si cette acceptation est avalisée par la banque présentatrice à l'échéance, celle-ci en transférera le montant à la banque remettante même si le tiré est défaillant.

Si enfin, il s'agit d'une remise documentaire par lettre d'engagement, le tiré ne prendra possession des documents que s'il appose sa signature au bas de la lettre d'engagement en vertu de laquelle à l'échéance convenue il effectue le paiement de la somme due.

Paragraphe 4 : Caractéristiques D'une Remise Documentaire

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version.

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

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.

Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.

Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :

-Exécuter les instructions reçues par son mandant.

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

-Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant dû par le client défaillant.

-L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci. Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

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

-Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice.

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

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

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

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

-Les frais et intérêts à encaisser.

-Le mode de paiement.

-Il ne peut en aucun cas être escompté.

Paragraphe5 : Avantages Et Inconvénients De La Remise Documentaire

1 : Avantages

En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend les avantages suivants:²⁹

L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire avant de pouvoir prendre la livraison de la marchandise.

Comparativement au crédit documentaire le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates et les coûts sont peu élevés.

Les garanties pour l'importation sont sensiblement les mêmes que celles du crédit documentaire.

2 : Inconvénients

Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :

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 transports engagés.

L'exportateur doit alors envisager de la vendre sur place à un prix moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autres frais.

Le risque politique peut être grand.

La remise documentaire est une consœur du crédit documentaire en ce sens qu'elle appartient à la famille restreinte des moyens de paiement internationaux. Cette technique beaucoup moins complexe et plus souple³⁰ pour les banques, elle s'inscrit dans le cadre relation entre un vendeur et un acheteur qui se connaissent plutôt bien et se font plus ou moins confiance.

De l'examen de ces modes de paiement (transfert libre et remise documentaire), il s'avère que l'exportateur ne couvre qu'imparfaitement les risques, notamment financiers, qu'il encourt. Même dans le cas où il bénéficie de l'aval bancaire, celui-ci ne peut prendre effet qu'après la levée des documents par l'importateur et donc l'arrivée de la marchandise à

²⁹ -Abdelkrim SADEG, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.BEN, Alger, 2005,

³⁰ - En terme d'engagement et de risque pour les banques.

destination. En conséquence, ces techniques de paiement n'offrent pas à l'exportateur une couverture convenable des risques qu'il court pendant la phase de préparation de la marchandise et de son expédition. Se heurtant à ces limites, l'exportateur voudra tout naturellement rechercher un moyen de les contourner. Ce moyen existe à travers la technique du crédit documentaire, fondée sur une garantie bancaire qui constitue un contrat autonome par rapport au contrat commercial et repose sur le respect des instructions précises de l'acheteur, donneur d'ordre, et acceptées par le bénéficiaire. Alors que l'aval bancaire ne prend généralement effet qu'après l'expédition de la marchandise et l'acceptation des documents par le tiré, le crédit documentaire procure une garantie bancaire initiée dès les premières phases de la transaction et, en principe, avant l'expédition de la marchandise. Ainsi, l'exportateur comme l'importateur y trouvent leur compte :

Le premier pouvant préparer et expédier sa marchandise en toute quiétude alors que le second, en sa qualité de donneur d'ordre, sera assuré du bon respect de ses instructions. Ces raisons suffisent pour expliquer le rôle important du crédit documentaire en tant que technique de règlement et de financement du commerce international.

Section 2 : Le crédit documentaire

Quelle que soit sa forme, le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente. Elle avait apparue pour la première fois au début des années cinquante du 19^{ème} siècle en Europe Occidentale et était utilisée en dehors des banques notamment dans les ventes maritimes. Les banques avaient opté pour cette technique dans leurs activités au début du 20^{ème} siècle lorsqu'une prolifération d'incidents de non-paiement entre les partenaires commerciaux internationaux avait été constatée. Cependant, cette pratique s'est développée sans aucun appui législatif. C'est pendant l'entre deux guerres que les praticiens travaillant sous l'égide de la chambre de commerce internationale ont élaboré en 1933 une sorte de codification des usages en matière documentaire sous le nom de « règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ». Cette dernière était périodiquement révisée pour tenir compte des suggestions des banques et des transporteurs internationaux. La dernière révision est celle de 1993 donnant naissance aux R.U.U.500 applicables au premier janvier 1994. Ces R.U.U.500, sont aujourd'hui complétées par un supplément appliqué aux crédits documentaires concernant la présentation électronique des documents adopté en 2001 et applicable à compter du 31 mars 2002 visant ainsi à adapter le crédit documentaire aux impératifs du commerce électronique.

Paragraphe 1 : Généralités

Le crédit documentaire est réputé être un mode de règlement efficace et sécurisant, cela dit, sa technique reste compliquée pour certains opérateurs qui n'hésitent pas avoir recours aux conseils de leurs banques, en ce qui concerne le choix du type du crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation.

1 : Définition

Selon l'article **720** du code de commerce Algérien, le crédit documentaire est : « un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés ». Cette définition peut être complétée par celle fournie par l'article **2** des règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale selon laquelle le crédit documentaire est « l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre)

ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter et payer les dits effets de commerce (traites) ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés ».

« Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit »³¹

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné à une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer au bénéficiaire (exportateur) la valeur d'un effet de commerce et/ou de documents sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectés »³²

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé ou fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.»³³.

Les praticiens définissent le crédit documentaire comme l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

Il s'agit d'une ligne de crédit ouverte en faveur d'un opérateur étranger dont l'utilisation demeure être conditionnelle »³⁴

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucun fond au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée pour peu que les obligations documentaires aient été respectées .³⁵

En résumé, la technique du crédit documentaire répond à une double exigence :

³¹ -BENHALIMA, (Ammar), pratique des techniques bancaires, édition Dahlab, 1997, P.94.

³² -ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): Op.cit., P.336.

³³ -BELFOUDIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger, P.5.

³⁴ -BOUKRAMI Sid -Ali, Vadémécum de la finance, OPU, Alger, 1992, p:259

³⁵ -www.eur-export.com

Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur et distinct du paiement effectif de l'importateur.

Donner l'assurance à l'importateur que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur peut prouver qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

2: Cadre juridique

En plus de faire suite au contrat de vente international conclu entre les partenaires commerciaux, le crédit documentaire constitue en lui-même un engagement contractuel entre les entreprises et leurs banques. Ainsi, lors de la négociation contractuelle, et tout le long de l'opération documentaire, les banques auront recours à un certain nombre de règles édictées par la chambre de commerce internationale à Paris(France) et connues sous le nom de Règles et Usances Uniformes (RUU 500) relatives aux crédits documentaires.

Etablies pour la 1^{ère} fois en 1933 et régulièrement revues, ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Elles sont composées de 49 articles et traitent principalement :

Des formes et de la nature des crédits documentaires

Des obligations et responsabilités des banques

De la nature et des spécificités des documents de la liasse documentaire

Pour s'en prévaloir et pour éviter toute controverse, les parties s'y réfèrent de façon claire et explicite dans leur convention par le biais de la formule suivante « cette lettre de crédit est soumise aux règles et usances uniformes de la Chambre de Commerce Internationale-Publication N° 500 » ou plus communément en Anglais « This letter of credit is subject to the Uniforms customs and practice for documentary credit of the International Chamber of Commerce- Publication N° 500 ». Cependant, pour ces dispositions contractuelles, le renvoi aux RUU ne pouvant régler toutes les questions relatives à la bonne fin de l'opération, il est laissé la possibilité aux parties de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir³⁶.

³⁶ - De nouvelles règles RUU 600 ont été fixés par la CCI .

3: Intervenants

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties :

A-Le donneur d'ordre (article 2-RUU600):

C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale.³⁷

Le donneur d'ordre s'engage à :

- Fournir les sûretés exigées par la banque émettrice.
- Payer les frais et commissions au crédit documentaire.
- Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit.
- Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

B- La banque émettrice (article 14-RUU600):

C'est la banque de l'acheteur sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque, ou encore par l'intermédiaire d'une plate-forme internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées. Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial. La banque analyse le risque en fonction de ces informations.

Une démarche préalable est nécessaire auprès du chargé de clientèle de l'entreprise. Ce dernier devra monter un dossier de crédit afin de le soumettre à un comité de crédit qui définira une ligne d'autorisation éventuellement couverte par des sûretés.

La banque émettrice et le donneur d'ordre sont liés par une convention de crédit celle-ci correspond à une ouverture de crédit consentie au donneur d'ordre réalisable entre les mains d'un tiers, ou à ses caisses selon le mode de réalisation retenu.

³⁷ -Sylvie CIEPLY, Marcelline GRONDIN, l'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle P.M.E, 5^e Congrès International Francophone sur la PME, Association Internationale de Recherche en PME, Lille, 25,26 et 27 Octobre 2000, Site Internet (<http://www.airtmpome.univ-metz.fr/>).

La banque émettrice s'engage:³⁸

- A ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais.
- A maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit.
- A respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire.
- A vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit.
- A payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- De proroger la validité du crédit.
- D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit.
- D'accepter des amendements.

C- La banque notificatrice (article 2 et 9 RUU600):

C'est la banque correspondante de la banque émettrice. C'est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message d'ouverture. Selon les cas elle peut le confirmer. Elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

Il est préférable que la banque notificatrice soit la banque du vendeur. Ainsi, le bénéficiaire aura plus de facilité à négocier les services complémentaires au crédit documentaire avec sa banque habituelle (préfinancement, post-financement, couverture de change, tarification des frais et commissions).

Son rôle se limite à notifier le crédit sans engagement de sa part au bénéficiaire après avoir authentifié et vérifié le message SWIFT d'instruction.

Bien que la banque notificatrice agisse sur mandat reçu de la banque émettrice, cette dernière n'est pas responsable de ses manquements et entre autre, de son défaut de devoir de conseil vis-à-vis du bénéficiaire car elle est seulement autorisée à notifier le crédit. Elle est

³⁸ - BOUKRAMI Sid -Ali, Vademécum de la finance, opcit

chargée également de réaliser le crédit à ses caisses, c'est-à-dire recevoir les documents et à en analyser la conformité pour le compte de la banque émettrice.

D- La banque confirmatrice (article 9 – RUU500 et article 2 et 8 – RUU600):

C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires. La confirmation constitue un engagement irrévocable de la banque émettrice.

Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été préalablement invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation.

E- Le bénéficiaire:

Le bénéficiaire est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.

Paragraphe 2 : l'importance du crédit documentaire

1 : Les Fonctions Du CREDOC

Deux fonctions essentielles caractérisent les crédits documentaires :

-La fonction sécurité : le crédit documentaire donne la possibilité au vendeur de réclamer le paiement du prix de vente non à un acheteur éloigné et peut être inconnu mais à une banque de premier rang située dans son pays ; cela vaut également pour l'acheteur, le crédit documentaire constitue pour lui une sécurité en ce sens que le vendeur n'est payé qu'après vérification par la banque des documents présentés, ceux-ci permettant de contrôler assez largement l'exécution des obligations de fabrication ou de livraison.

-La fonction financement : l'acheteur a la possibilité d'obtenir de sa banque ou du vendeur le crédit nécessaire pour financer la période, parfois assez longue, pendant laquelle voyage la marchandise. Le vendeur peut également céder par avance le produit de sa vente par le biais d'une technique de financement en devises appropriée (avances en devises, escompte en devises, Mobilisation des créances nées sur l'étranger...) ; la plus courante et la plus conventionnelle est le transfert du crédit en faveur de son fournisseur en tant que second bénéficiaire à des conditions peu onéreuses.

2 : Pourquoi Utiliser Une Lettre De Crédit ?

L'utilisation d'une lettre de crédit est envisagée dans le cours des négociations entre l'acheteur et le vendeur lorsqu'ils abordent l'importante question du mode de paiement. Le paiement peut s'effectuer de plusieurs façons : par l'acheteur qui verse un montant en espèces au moment de passer sa commande; par ouverture de crédit, l'acheteur verse le paiement à la date convenue après avoir pris possession des marchandises; ou par encaissement documentaire par l'entremise d'une banque. Dans ce dernier cas, l'acheteur paie la banque encaisseuse pour le compte du vendeur en échange des documents d'expédition. Dans les modes de paiement précités, le vendeur s'en remet entièrement à la bonne volonté et à la capacité de payer de l'acheteur. Mais lorsque le vendeur a des doutes quant à la solvabilité de l'acheteur et qu'il désire s'assurer d'un paiement rapide, il peut exiger que le contrat de vente prévoie le paiement par lettre de crédit irrévocable. De plus, si le vendeur ne connaît pas la banque qui émet la lettre de crédit (banque émettrice) ou s'il envoie des marchandises à l'étranger et qu'il doute de la capacité de la banque émettrice de respecter ses engagements, il peut, avec l'accord de celle-ci, demander à sa propre banque, ou à une banque de réputation internationale, d'assumer le risque de la banque émettrice en confirmant la lettre de crédit.³⁹

A- Pour l'exportateur/le vendeur :

-Indépendamment de la situation de l'acheteur, la banque procède au paiement dans la forme prévue dans le crédit documentaire.

-L'acheteur ne peut pas empêcher le paiement sous un quelconque prétexte.

-La banque émettrice s'engage à effectuer le paiement si toutes les conditions énoncées dans la lettre de crédit sont respectées.

-Une fois que le crédit documentaire a été confirmé, un produit de crédit documentaire exigible à terme peut généralement être escompté ou donner lieu à une avance de fonds. L'exportateur peut obtenir des crédits intéressants en conséquence.

-L'expertise de la banque est mise à profit pour faciliter le déroulement des opérations commerciales.

-le paiement des marchandises expédiées peut être effectué à la banque du bénéficiaire ou à une autre banque de son choix.

³⁹ - Selon brochure de SCOTIA BANK sur les crédits documentaires www.scotiabank.com

B-Pour L'importateur/L'acheteur

-Le vendeur ne sera réglé que lorsque les conditions de la lettre de crédit auront été remplies.

-L'importateur peut fixer les dates d'expédition des marchandises achetées.

-Les ressources ne sont pas immobilisées.

Paragraphe 3 : Les Différentes Formes D'un Crédit Documentaire

Il existe différentes variantes du crédit documentaire, classées selon trois grands critères:

- Le critère "sécurité"
- Le critère "mode de réalisation"
- Et le critère "financement"

1. Selon Le Critère De Sécurité :

Trois grandes formes de crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie.

1.1. Le Crédit Documentaire Révocable :

Selon l'article 8 des anciennes RUU 500, ce crédit peut être amendé ou annuler par la banque émettrice et/ou par le donneur d'ordre, à tout moment tant que les documents non pas été présentés, et sans que le bénéficiaire en soit préalablement averti .Etant entendu qu'elle agit dans la plupart des cas sur ordre de l'acheteur, il est évident que le vendeur est entièrement dépendant du bon vouloir de l'importateur⁴⁰. Ce mode de paiement ne convient que si les deux partenaires contractuels se connaissent bien et que le vendeur a une certaine confiance en l'importateur ; dans tous les autres cas, il est conseillé de recourir un crédit irrévocable. Par ailleurs l'absence d'indication ne stipulant pas que le crédit documentaire est révocable, rendra de fait le crédit documentaire irrévocable (Art 6, RUU 500). Ce type de crédit n'est plus prévu en RUU 600 mais la mention « révocable » peut être insérée si les parties le souhaitent.⁴¹

⁴⁰ -MARTINI. (H), DEPREE. (D), KLEIN- CORNE. (J), Op.cit. , P.42

⁴¹ -OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office national des publications universitaires, Alger, 2005, P.18.

1.2. Le Crédit Documentaire Irrévocable :

Le crédit irrévocable est la forme la plus utilisée de nos jours. A cet effet, l'extrait de l'article 9 des RUU 500 définit clairement l'engagement de la banque émettrice de payer, d'accepter les traites, ou d'assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance, conformément aux stipulations du crédit. Autrement dit, dès le moment où cet engagement est donné, il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire ; toute modification ou annulation unilatérale d'un crédit irrévocable est de ce fait impossible ; s'il s'agit d'un crédit non confirmé, il importe au bénéficiaire d'examiner soigneusement le risque d'insolvabilité et plus particulièrement le risque pays de l'importateur. En plus, le bénéficiaire doit connaître le lieu d'utilisation du crédit :

S'il s'agit du domicile de la banque émettrice, le risque d'acheminement postal des documents sera supporté par lui ;

S'il s'agit d'un correspondant (implanté dans le pays du bénéficiaire) chargé par la banque émettrice d'honorer des documents pour son compte, la banque du bénéficiaire peut examiner les documents et effectuer un paiement à vue ou lever ceux-ci en vue d'un paiement différé ou de l'acceptation d'une traite. Elle n'y est cependant pas obligée et surtout l'examen des documents ne l'engage nullement à payer⁴².

1.3. Le Crédit Documentaire Irrévocable Et Confirmé :

Pour donner toute sécurité à l'exportateur, le crédit doit être irrévocable de la part de la banque émettrice et confirmé par la banque notificatrice. La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. La banque confirmatrice est plus souvent située dans le pays du bénéficiaire ou dans un pays où le risque politique est très faible, la banque qui ajoute ses confirmations est nommée banque confirmante ou confirmatrice. La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture de crédit.

Cette dernière (la banque notificatrice) n'accepte de prendre un tel engagement que sous certaines conditions :

Le crédit doit être irrévocable,

Le crédit doit clairement formuler l'ordre ou l'autorisation de la banque émettrice au correspondant d'ajouter sa confirmation,

⁴² -Art 10 b, RUU 500.

Le crédit doit être utilisable aux guichets de la banque notificatrice

Ainsi, chaque banque notificatrice examinera soigneusement la solvabilité de la banque émettrice ainsi que les risques politiques et de transfert avant de confirmer un crédit documentaire. En cas de non confirmation, elle notifiera l'ouverture de l'accréditif au bénéficiaire sans engagement de sa part, mais devra, sans délai, en informer la banque émettrice par message Swift testé. La banque confirmatrice est en général un établissement de premier ordre du pays du bénéficiaire, ce qui lui permet de se libérer du souci des éventuels risques pays (politique et transfert) si le crédit est confirmé.

La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture de crédit.

Trois cas sont envisageables :

Le crédit documentaire est ouvert irrévocable et doit être confirmé. La banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter sa confirmation. Celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. Sa décision résulte de son appréciation du risque banque, du risque-pays,. La banque confirmatrice peut cependant décider de partager le risque avec une autre banque, dans le cadre d'une syndication, si le montant de crédit est élevé.

Elle a aussi la faculté de partager le risque avec un assureur- crédit.

Le crédit documentaire est ouvert irrévocable avec la mention « **May add** » dans la rubrique « **49 : instruction de confirmation** ». la banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhait-il le bénéficiaire d'une confirmation dans l'affirmative, la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte, le crédit documentaire sera alors irrévocable et confirmé.

Le crédit est émis irrévocable non confirmé. Cependant, le bénéficiaire sollicite la banque notificatrice ou une autre banque pour bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.

2. Selon le critère mode de réalisation

Selon ce critère l'on distingue quatre (4) types de crédits documentaires.

Le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et contrôle des documents stipulés dans la lettre d'ouverture.

L'opération se fait sur la base du donnant- donnant « remise de document contre paiement ». Les banques disposent d'un délai raisonnable ne dépassant pas 7 jours ouvrables (jours où la banque travaille) suivant le jour de réception des documents pour les opérations de vérification et pour lever ou refuser les documents. Il peut néanmoins arriver que la date de valeur (date à laquelle il y'a sortie/effective des fonds) appliquée soit différente de quelque jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificatrice) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement.

2.1. Le crédit réalisable par acceptation :

Dans le cas où le vendeur est disposé à consentir à son client étranger un délai de paiement, mais désire à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance sous la forme d'un effet mobilisable (traite, lettre de change...), il peut demander l'émission à son profit, chez une banque de son pays, d'un crédit documentaire réalisable par acceptation. Dans ce cas d'espèce, la banque notificatrice et éventuellement confirmatrice à l'obligation d'accepter l'effet qui lui est présenté par l'exportateur (bénéficiaire) pourvu que les termes et conditions de l'ouverture du crédit soient respectés. Ainsi donc, à présentation des documents, il n'y a pas paiement mais plutôt acceptation d'effet de change. En général l'échéance de paiement est fixée à partir de la date d'expédition de la marchandise figurant sur le document de transport exigé dans le crédit.

2.2. Le Crédit Réalisable Par Paiement Différé :

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisqu'il disposera de la marchandise et des documents, mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date d'expédition). Autrement dit, sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmatrice) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance. Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

A noter que les crédits documentaires à terme (par acceptation et par paiement différé) sont des financements accordés à l'acheteur⁴³, ce dernier pouvant revendre la marchandise avant l'échéance et, avec le produit, payer le montant du crédit documentaire.

⁴³ - J.DELMAS et Cie, Crédit Documentaire Export Import Opérations de Négoce, 2ème édition, , Paris,1992, P: 133.

2.3. Le Crédit Réalisable Par Négociation Des Tirages :

Dans ce cas d'espèce, les traites créées par le bénéficiaire sont négociées par la banque désignée dès la remise des documents d'expédition spécifiés dans le crédit. Cette technique permet à l'exportateur d'être payé directement. Il est important de noter que la banque désignée n'a pas l'obligation de négocier les traites. Les opérations se déroulent le plus souvent selon le processus suivant :

L'exportateur reçoit du correspondant de la banque émettrice une lettre de notification du crédit documentaire prévoyant les conditions de réalisation de ce crédit (Acceptation ou négociation de tirages)

Lorsque l'expédition des marchandises a été faite et que l'exportateur a réuni tous les documents nécessaires à la réalisation du crédit, il doit les présenter sans retard et dans le délai de validité du crédit, à la banque notificatrice accompagnés d'une traite payable à X jours de vue (ou de date d'expédition).

Après examen de la conformité des documents, le correspondant accepte la traite et la négocie lorsque le crédit ouvert est réalisable par négociation de tirages ce qui ne constitue pas une obligation de la part de ce dernier.

En résumé, Il va de soi que le premier cas, celui du **paiement immédiat** pur et simple, est le plus avantageux pour le bénéficiaire, notamment en termes de sécurité de paiement. Le **paiement par négociation** présente le même avantage du point de vue de la sécurité mais comporte le risque de versement d'une somme inférieure. En effet, les charges de l'escompte, dont l'intérêt jusqu'à l'échéance, sont en principe, supportées par le bénéficiaire. Il peut cependant être prévu dans le contrat de base une attribution différente du poids de ces charges.

Le paiement par acceptation correspond également à un risque minimum pour le bénéficiaire, puisque l'engagement du banquier de payer est traduit dans une lettre de change dont le régime juridique est généralement sévère pour le débiteur.

Le bénéficiaire sera néanmoins attentif au fait qu'il ne dispose pas immédiatement du montant du prix, ce qui pèse sur sa trésorerie, et que l'effet reste soumis aux aléas de la situation politique et économique du pays du tiré.

Des quatre formes de paiement, **le paiement différé** est le plus risqué, surtout lorsqu'il n'est pas accompagné d'une lettre de change qui matérialise l'engagement du banquier.

3. Selon Le Critère De Financement (Les Crédits Documentaires Spéciaux)

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur ou prestataire des biens ou services exportés mais soit une Société de négoce ou une entreprise qui achète ou sous-traite des produits ou de services en vue de les revendre. Aussi dans ce type de commerce, les crédits documentaires transférables, avec Red/Green clause, dérivés du crédit documentaire "classique", permettent de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement de ce type de commerce. S'ajoute à ces formes particulières de crédit documentaire, la lettre de crédit stand by ou lettre de crédit de soutien ou d'appui.

3.1. Le Crédit Documentaire Transférable :

Au terme de l'article **48** a des Règles et Usances Uniformes, un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (1^{er} bénéficiaire) peut demander à la banque désignée de transférer tout ou partie du crédit initial à un ou plusieurs autres bénéficiaires (2^{eme} bénéficiaire). Ainsi donc pour qu'un intermédiaire puisse faire usage de cette possibilité, il faut que le crédit émis en sa faveur soit expressément qualifié de transférable. Par ailleurs, la banque sollicitée pour effectuer le transfert n'est pas tenue de donner suite à la requête du premier bénéficiaire en dépit du fait que le crédit initial prévoit cette opération. Enfin dans cette opération, outre les parties du crédit documentaire d'origine, apparaissent au moins deux autres :

Le second bénéficiaire qui se trouve être le producteur ou le fournisseur d'origine de la marchandise/ du service.

Et le correspondant de la banque notificatrice, domicilié dans le pays du deuxième bénéficiaire et chargé de lui notifier (et éventuellement de confirmer) le transfert ;

Au cœur de ce double crédit, se trouve le négociant signataire des deux contrats commerciaux :

Le premier (contrat de revente) avec l'acheteur (donneur d'ordre) auquel il demande l'ouverture en sa faveur du crédit documentaire transférable,

Et le second (contrat d'achat) avec le fournisseur de la marchandise qui sera payé par un crédit documentaire transféré.

Dans le cadre des opérations de négoce international, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs :

Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.

Financier l'opération dans la mesure où l'entreprise de négoce peut être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

Le crédit transférable est facile à mettre en œuvre, il permet de gérer des affaires sans déposer de la trésorerie correspondante, car cette technique ne mobilise pas la ligne de crédit auprès de la banque transférante, si le crédit documentaire est confirmé, le transfère emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur. Néanmoins il ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montage spécifique, et son fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.⁴⁴

3.2. Le Crédit Adossé « Back To Back » Et Contre Crédit :

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur du sous-traitant. Si elle y consent, le second crédit doit être libellé de telle façon que les documents requis ainsi que toutes les autres conditions permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base).

Le second crédit prend le nom de « crédit adosse ».

Ce montage permet à des intermédiaire ayant une surface financier très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important ;

Aussi, les risques commerciaux sont couverts⁴⁵; les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques. L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, du transport, les opérations de douane, etc. ; il peut obtenir des délais de paiements.

3.3. Le Crédit Revolving :

C'est une forme particulière de Credoc. Il est ouvert pour des opérations régulières avec un même fournisseur, ou pour les tranches successives d'un contrat, et utilisé pour le

⁴⁴ -Art 48C, RUU 500

⁴⁵ -MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), Op.Cit, P.133.

paiement de chaque expédition dans la limite du montant autorisé, le remboursement de la banque émettrice par le donneur d'ordre reconstitue le droit d'utiliser à nouveau la procédure.

Un intervalle minimum peut éventuellement avoir été fixé entre deux utilisations successibles. Le crédit documentaire revolving est « non cumulatif », si chacune de ses utilisations est limitée plafond fixe, il est « cumulatif » s'il est possible d'y ajouter la fraction du plafond non utilisée lors de la phase précédente. L'intérêt de l'instrument est de ne monter qu'un seul dossier, ce qui simplifie la procédure, et de réduire le montant des commissions bancaires⁴⁶.

Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place dont le travail administratif est simplifié; il peut s'utiliser pour faible montants, il garantit la possibilité de délais d'expédition en cas de crédit cumulatif ; son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction, Aussi, c'est un bon outil d'échelonnement de livraisons, Cependant dans ce type de crédit les banques émettrices ou confirmatrices peuvent refuser sa mise en place si elles estiment l'encours trop important ; Aussi, le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.

3.4 .Le crédit documentaire avec « red clause » :

Cette pratique remonte au début de XXe siècle lorsque les banques anglaises émettaient des crédits documentaires sur instruction des industriels anglais afin qu'ils s'approvisionnent en laine d'Australie. Afin de garantir leur approvisionnement, les importateurs anglais proposaient à leur fournisseur de prix financier les transactions.

Depuis, les banques émettrices ont pris l'habitude d'incorporer une Clause de financement (apposée à l'encre rouge permettant au bénéficiaire d'obtenir de la banque notificatrice une avance sur le crédit, cette avance étant faite soit :

Contre un simple reçu de bénéficiaire certifiant que les fonds seront utilisés conformément aux stipulations du crédit.

Contre l'engagement du bénéficiaire de remettre les documents conformes immédiatement après l'expédition ou de rembourser toutes les sommes avancées majorées des intérêts, frais, etc.

⁴⁶ -JURA, (Michel), techniques internationales, Edition DUNOD, Paris, 2003, P.268.1

Il est important de noter que dans la majorité des cas, l'avance est consentie par la banque notificatrice sur demande de la banque émettrice et au risque de cette dernière.

C'est pour cette raison que la banque émettrice souhaite matérialiser la créance sous forme de billet à ordre ou de traite.

Si le montage prévoit que l'avance doit être faite sur présentation de la preuve de l'existence de la marchandise, la banque émettrice peut avoir un droit sur la marchandise interposée.

Ce type de crédit constitue une confirmation de commande ; il permet le financement d'achat de matières premières, à travers une avance faite par la banque de l'acheteur ; et le bénéficiaire n'utilise pas ses lignes de crédit.

Mais il présente les inconvénients suivants ;

Pour le donneur d'ordre :

Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contrepartie les fonds correspondants, elle facture des intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance ;

- Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition totale de la transaction si l'acompte n'est pas garanti.

Pour le bénéficiaire :

Difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée ;

Il est généralement demandé une garantie de restitution d'acompte, la banque du bénéficiaire pouvant refuser d'émettre celle-ci, si elle juge l'encours clients trop important ;

En cas d'émission d'une garantie de restitution d'acompte de la part du bénéficiaire, la banque ayant consenti cette garantie, peut demander le nantissement des marchandises comme contre-garantie.

Paragraphe 4 : Caractéristiques Du Crédit Documentaire

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

Contrairement à ce que son nom semble indiquer, le crédit documentaire tient plus du mécanisme de garantie et de moyen de paiement que du crédit proprement dit.

Son rôle est en effet surtout d'utiliser le système bancaire afin de réduire le risque de contrepartie. Comment un exportateur peut-il en effet s'assurer que son client lui règlera les marchandises une fois celles-ci arrivées à bon port ?

S'il tente de contourner la question en exigeant un paiement préalable à l'expédition des biens, c'est l'importateur qui se trouvera confronté à un risque similaire : il ne peut être certain que l'exportateur lui expédiera bien les marchandises une fois le paiement effectué. Le mécanisme du crédit documentaire permet d'utiliser le système bancaire pour sortir de ce dilemme. Comme son nom l'indique, il est basé sur la vérification et la transmission de documents liés à la transaction commerciale.

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

un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.

un gage de sécurité pour les parties.

un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération. Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises.

un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit ;

une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles ;

un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise. Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portées sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.

Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) :

Dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations entre les partenaires. Cette implication, par les documents, lui confère donc le caractère d'indépendance⁴⁷.

Toute opération de crédit documentaire est basée sur "une demande d'ouverture de crédit documentaire" exprimée par l'importateur :

Cette demande contient en général les indications suivantes :

-Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ; -Le montant du crédit ;
-Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non -
Le mode de réalisation ;

-La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;

-La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;

Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non) ;

La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser.

Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge

La date et le lieu de validité du crédit ;

Le type de crédit (transférable ou non transférable) ;

Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...

Le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire :

La CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "**DOCDEX**" : (Documentary Credit Dispute Resolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la brochure n°577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent l'application des règles de la CCI.

⁴⁷ - RUU dernière révision 1993 - publication n° 500

Paragraphe 5 : Déroulement Du Crédit Documentaire

Le crédit documentaire est une technique mise en place par la chambre de commerce internationale pour introduire une confiance indispensable dans la réalisation et le bon déroulement d'une opération commerciale entre deux parties « **importateur**-exportateur » qui, du fait de la distance sont imparfaitement renseignés l'un sur l'autre, le vendeur n'acceptera pas de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, et l'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande. Ainsi donc, le crédit documentaire de son émission à son paiement est soumis à des règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation. Toutefois les banques jouent un rôle très important en ce sens ; les arrêtés de la banque d'Algérie insistent sur le rôle de banques qui doivent tenir à un respect scrupuleux des termes de la lettre de crédit et sur la limitation à une seule exception, celle de la fraude dans les documents (non dans l'exécution du contrat commercial, sauf l'hypothèse tout à fait exceptionnelle, et particulièrement difficile à établir, d'une complicité de la banque...), de nature à justifier la non-exécution de l'engagement autonome pris par la banque émettrice⁴⁸.

Le déroulement d'un crédit documentaire passe en général par 3 grandes étapes⁴⁹ :

1. L'ouverture du crédit

1.1. L'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

A-La demande d'ouverture du crédit documentaire :

Ce document papier ou sous format électronique précise les conditions et termes du crédit conformément aux conditions fixées dans le contrat. La banque sollicitée pour émettre le crédit, appelée banque émettrice, n'émet que si elle en a convenance.

⁴⁸ - BOUALI ,f, Mémoire de magister en droit bancaire et financier international « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux-en matière de crédit -», université d'Oran.20011/2012.

⁴⁹ -LEGRAND, (Ghislaine), MARTINI (Hubert), *gestion des opérations import-export*, édition Dunod, paris, 2008, PP.177-178.

Cela signifie que rien n'oblige à le faire. Préalablement à la demande d'ouverture, l'importateur a négocié la mise en place d'une ligne de crédit documentaire, en fonction de ses besoins avec sa banque.

Celle-ci fixe le montant autorisé en fonction de la solvabilité de l'importateur. Par la suite, les demandes d'ouverture de crédit sont traitées par le *back office* de la banque émettrice dans la limite de l'encours accordé. Pour cette raison, les banques tiennent à la disposition de leurs clientèles un formulaire pré-imprimé, calqué sur celui édicté périodiquement par la CCI, contenant un certain nombre d'indications allant dans le sens de la réalisation du crédit.

B- L'étude de la demande

Une fois déposée, la banque émettrice examine attentivement la demande d'ouverture afin de fixer les conditions dans lesquelles elle serait prête à s'engager vis-à-vis du bénéficiaire. Dans un cas classique de crédit, le prêt consenti est nanti (gagé) c'est à dire qu'en cas de défaillance du débiteur, une ordonnance de justice fera rendre l'objet, le fruit de sa vente servant à rembourser les échéances restant à courir ; Ce qui n'est pas le cas d'un crédit documentaire où la marchandise est souvent revendue à l'insu du banquier, qui supporte donc un risque commercial et un risque de change du à une éventuelle défaillance de sa relation. C'est pourquoi, toute banque à laquelle est soumise une demande d'ouverture doit prendre le soin de vérifier la teneur du risque du demandeur ainsi que l'existence ou non d'une ligne de crédit documentaire.

-Si le client est une relation de longue date, ce qui suppose qu'il a une ligne de crédit (en blanc ou documentaire), le crédit est accordé par un simple visa du chargé de compte

-Si le donneur d'ordre est une entreprise non cliente mais de bonne réputation dans les milieux d'affaires, il sera intéressant pour la banque d'ouvrir le crédit (conditionné par l'ouverture d'un compte) et peut être de lui accorder une ligne de crédit documentaire si le volume de ses opérations avec l'étranger est important.

-Si le donneur d'ordre est une récente relation, donc présentant un risque difficilement percevable, la banque soumettra l'ouverture du crédit à la prise de garanties se présentant en général sous trois formes :

*Le blocage des fonds : le compte du donneur d'ordre est mis en instance (bloqué) à concurrence du montant de l'accréditif ; ce qui permet à la banque de se couvrir contre le

défaut de paiement de son client et d'honorer ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire et des autres banques intervenantes

*Le crédit documentaire à vue : il est d'usage d'exiger que le document de transport soit établi au nom de la banque ou à l'ordre en blanc surtout s'il s'agit d'une vente dont le transport est maritime. Dans ce cas, la banque récupère le document (et est détentrice de la marchandise) ; en cas de défaillance de son client, elle pourra revendre la marchandise et se rembourser, sinon décider de remettre le document par voie d'endossement.

*Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé : la banque peut demander en contrepartie de l'ouverture, une couverture en lettre de change de même montant que celui du crédit, tirée et acceptée par des entreprises de bonne réputation et de bonne situation financière.

1.2. L'émission Du Crédit :

Après l'étude minutieuse du risque client et la prise de garanties adéquates (si nécessaire), la banque pourra ouvrir le crédit documentaire et s'engager entièrement aux côtés de sa relation dans son opération commerciale internationale. A cet effet, le formulaire qui lui a été soumis, constituera l'outil principal de travail pour la rédaction de l'ouverture du crédit à transmettre au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque de son pays. Cette transmission se fera en général par un message SWIFT conforme aux instructions contenues dans la demande d'ouverture. Elle prend la forme d'un message SWIFT (MT 700) qui reprend les informations de la demande d'ouverture complétée par des informations destinées aux banquiers correspondants.

L'ouverture du crédit spécifie le type de crédit, le mode et le lieu de réalisation, sa validité, le montant maximum du crédit etc. Le message SWIFT indique par ailleurs la liste des documents requis (forme ; fonds, nombre d'exemplaires, copies ou originaux..., signature et cachet éventuellement exigés, légalisation, certification).

2. L'utilisation Du Crédit Documentaire

Une fois transmis par la banque émettrice, le sort du crédit se trouve entre les mains de la banque notificatrice. L'utilisation du crédit se fera donc de façon bilatérale entre les deux correspondants. Cependant, la banque émettrice attendra que sa correspondante :

notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire (La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle

s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

reçoive les documents requis,

les examine et les accepte,

prenne position vis-à-vis d'eux selon le degré de son engagement (notificatrice ou confirmatrice), et les lui envoie par courrier mail pour remboursement ou paiement.

2.1. La Modification Du Crédit Documentaire (Art 9 D, RUU 500)

La modification d'un crédit documentaire consiste à changer un ou plusieurs de ces termes. Il existe deux types de modifications :

les modifications touchant l'engagement des banques (émettrice et confirmatrice) : annulation ou réduction du montant ou de la devise, prorogation de la durée de l'engagement par exemple ; Dans pareil cas, les frais liés à ces modifications sont indexés sur ces nouvelles données.

Les modifications ne touchant pas l'engagement des banques : annulation ou addition d'un document, annulation de spécifications de certains documents, modification des risques couverts par le document d'assurance etc.... ; dans ce cas, les charges sont moindres et sont fixées selon le barème propre à chaque banque. Ces modifications peuvent être apportées à n'importe quel moment de l'opération documentaire et toucher tous les points du contenu du crédit, pourvu que toutes les parties soient d'accord. Enfin, une fois que la banque émettrice aura émis l'amendement du crédit documentaire et que son correspondant l'aura notifié, les amendements effectués seront les nouvelles bases de leurs engagements.

le bénéficiaire et le donneur d'ordre se mettent d'accord sur les amendements à apporter au crédit documentaire

Le donneur d'ordre donne instruction à sa banque d'effectuer les modifications nécessaires : Si elle en a convenance, elle procède à la transmission du message testé Swift

modification d'un crédit documentaire » à son correspondant ; dès lors elle est liée aux amendements qu'elle vient de transmettre.

Le correspondant reçoit les nouvelles instructions et en informe le bénéficiaire s'il estime que les modifications apportées ne constituent pas un risque pour lui du fait de son engagement antérieur.

Le bénéficiaire reçoit les modifications voulues et exécute ses obligations contractuelles.

2.2. La Réception Des Documents Et Leur Examen Par La Banque Emettrice

Dès réception des documents de la part de la banque notificatrice/confirmatrice, la banque émettrice procède à leur examen (Art 13b RUU 500). Elle dispose à cet effet d'un délai de sept jours ouvrés pour fixer leur sort. A l'issue de cet examen, ils peuvent s'avérer conformes ou irréguliers :

S'ils sont conformes, la banque émettrice est tenue de lever les documents et de rembourser la banque confirmatrice, à vue ou à terme selon les modalités de réalisation du crédit documentaire.

Si, le crédit est réalisable à ses caisses, c'est elle qui paiera (via un transfert auprès de son correspondant), prendra un engagement de paiement différé, acceptera ou négociera la traite tirée sur elle par le bénéficiaire.

Si les documents comportent des anomalies, deux alternatives sont possibles

Si les réserves constatées lui paraissent acceptables, elle peut demander au donneur d'ordre de l'autoriser à lever les documents et à honorer ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire ou de la banque confirmatrice.

Par contre si les réserves sont inacceptables, elle refuse de lever les documents et le notifie à la banque remettante (la banque notificatrice/confirmatrice), sans délai, par message testé Swift, tout en indiquant les raisons du refus. Toutefois, elle doit préciser si elle tient les documents à la disposition de la banque correspondante ou s'ils lui seront réexpédiés.

Dans tous les cas, il est possible que l'importateur donne l'ordre, de façon expresse⁵⁰, à la banque émettrice de lever les documents en dépit des irrégularités qu'ils contiennent. Celle-ci, agissant dans l'intérêt de son client, autorisera alors son correspondant à réaliser le crédit ou le fera elle-même si le crédit est valable à ses guichets.

⁵⁰ -Sylvie CIEPLY, Marcelline GRONDIN, l'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle P.M.E, 5^e Congrès International Francophone sur la PME, Association Internationale de Recherche en PME, Lille, 25,26 et 27 Octobre 2000, pages 6-7. Site Internet (<http://www.airepme.univ-metz.fr/>).

Remarque : Il peut se produire des situations « embarrassantes » lors de l'examen des documents par la banque émettrice. Il se peut en effet, que cette dernière relève des irrégularités majeures passées inaperçues chez la banque correspondante ayant déjà réalisé le crédit, le donneur d'ordre n'accepte pas de lever les documents et la banque émettrice se voit dans l'obligation de refuser le remboursement prévu.

Ce scénario n'est pas très fréquent mais il incombe aux banques (surtout notificatrice et confirmante) de l'éviter en mettant un grand soin à examiner les documents à elles transmis par des bénéficiaires peu expérimentés en matière de commerce international. A défaut, elles pourraient voir leur responsabilité engagée devant les tribunaux.

Intervention d'une seconde banque

L'exportateur peut rencontrer certaines difficultés quant au paiement dans l'exécution du crédit documentaire dont il est le bénéficiaire, surtout lorsque cette exécution a lieu dans des pays où les risques commerciaux sont importants. Le vendeur, dans bien des cas, aura intérêt à chercher des garanties supplémentaires qu'il peut obtenir en requérant à l'intervention d'une seconde banque.

L'intervention de cette banque, de préférence une banque familière au bénéficiaire (à l'exportateur) ou une banque internationale de premier ordre située dans un pays à risque politique pratiquement nul, peut se produire selon plusieurs modalités présentant pour l'exportateur un degré de sécurité croissant. Elle pourra jouer le rôle de simple notificatrice du crédit documentaire, intervenir d'ordre et pour compte de la banque émettrice pour réaliser le paiement à ses caisses ou assumer un engagement personnel en ajoutant sa confirmation à l'engagement de la banque émettrice. En conséquence, notons que le crédit documentaire irrévocable et confirmé présente le degré de sécurité le plus élevé.

2.3. Le Remboursement De Banque à Banque

Après avoir examiné et jugé les documents conformes aux stipulations du crédit documentaire, la banque émettrice est dans l'obligation de rembourser la banque confirmatrice⁵¹ selon les instructions de remboursement indiquées dans la lettre d'ouverture du crédit. Le remboursement de banque à banque est soumis à l'article 19 des RUU 500 ou aux règles et Usances relatives aux remboursements de banque à banque.

Dans cette opération interviennent trois banques :

⁵¹ - BERNARD. V. ET Colli. J.c., les crédits bancaires aux entreprises, Paris,2007

- la banque émettrice est qui émet l'autorisation de remboursement,
- la banque de remboursement qui est la banque chargée autorisée à effectuer le remboursement conformément à l'autorisation de remboursement émise par la banque émettrice,
- et la banque réclamante qui est la banque qui paie, s'engage à payer à échéance, accepte une traite ou l'a négocié en vertu du crédit, et présente une demande de remboursement à la banque de remboursement (Art 2.RUR 525)

Ces trois parties interagissent selon le processus suivant :

1. lors de l'émission du crédit documentaire, la banque émettrice indique sur la lettre d'ouverture (à la banque réclamante) que le remboursement se fera auprès de la banque de règlement (nommément désignée) selon les dispositions des RUR 525, pourvu que les termes et conditions du crédit soient respectés.

2. une fois la banque confirmatrice ayant réalisé le crédit en conformité avec les stipulations y afférentes, elle demande à la banque émettrice l'autorisation de débiter son compte sous bonne date valeur, chez la banque de règlement, tout en prenant soin d'adresser à cette dernière une demande de remboursement par message télex /Swift testé.

3. Si la banque émettrice consent à effectuer le paiement, elle enverra un message Téléx/Swift à la banque de remboursement l'autorisant à débiter son compte au profit de la banque réclamante tout en indiquant la date de valeur ; si non, elle mettra en instance le remboursement pour des raisons de non respect des instructions de la lettre d'ouverture par la banque remettante⁵².

4. Dès réception de l'autorisation de payer, la banque de remboursement vérifiera la concordance des données y figurant avec la demande à elle adressée par la banque réclamante.

si les deux messages concordent, elle débitera le compte de la banque émettrice et créditera celui de la banque réclamante via le système bancaire local.

si les messages ne concordent pas ou si le compte de la banque émettrice ne présente pas une provision suffisante pour honorer le paiement, elle avisera les banques concernées par message Swift en précisant les motifs de non exécution du remboursement. La figure N° 5 ci-dessous décrit aisément le processus.

⁵² -F.G. d'Estaing, financement et garantie du commerce extérieur, Paris, 2004

La forme standard d'émission d'une autorisation de remboursement doit comporter les éléments ci-après :

Référence aux RUU 525,

Le numéro du crédit documentaire,

La devise et le montant,

La dénomination de la banque réclamante,

Les parties (donneur d'ordre ou bénéficiaire en dernier recours) qui doivent supporter les frais de la banque réclamante.

L'indication, dans le cas d'un crédit réalisable par négociation auprès de n'importe quelle banque, que les demandes de remboursement peuvent être présentées par toute autre banque. Si l'autorisation est muette, toute banque présentatrice de la demande de remboursement sera payée.

Aussi, en cas d'amendements, ceux-ci ne pourront porter que sur les points sus indiqués.

NB : il peut se trouver que la banque notificatrice/confirmatrice soit le correspondant, dans la devise du contrat commercial, de la banque émettrice. Dans ce cas, il ne sera plus nécessaire de passer par le processus décrit ci-dessus pour effectuer le remboursement. Si la banque émettrice juge les documents conformes aux stipulations du crédit, elle autorisera tout simplement la banque confirmatrice à débiter son compte du montant du au titre du crédit documentaire.

2.4. Le Coût D'un Crédit Documentaire

A l'occasion de l'ouverture, de la modification, et de l'utilisation d'un crédit documentaire, la banque (émettrice, notificatrice et confirmatrice) perçoit des commissions et frais de diverses natures.

1) A L'ouverture

frais d'ouverture, commissions d'engagement, calculée à compter de la date d'émission jusqu'à la date de paiement, d'expiration du crédit ou d'échéance pour un engagement de paiement différé.

La commission d'avis pour la notification sans engagement (non confirmé).

La commission de confirmation calculée à compter de la date de la confirmation jusqu'à la date du paiement, de l'expiration du crédit de l'échéance d'une obligation de paiement différé.

La commission de modification, variant selon les éléments modifiés

2) pour le règlement du crédit documentaire.

La commission de réalisation pour l'examen des documents et le paiement, plus la commission de suivi en cas de paiement différé.

La commission d'acceptation en cas d'acceptation d'une traite à terme .Les frais éventuels de télex /Swift, de port et autres sont facturés en sus. En plus lorsqu'on fait appel aux services d'autres banques pour un crédit documentaire, celles-ci perçoivent également des commissions et frais.

Sauf convention contraire, l'acheteur (donneur d'ordre) supporte tous les frais et commissions. Lorsqu'un crédit stipule que les dépenses seront à la charge du bénéficiaire et que les frais ne peuvent être recouverts, le donneur d'ordre demeure responsable en dernier ressort pour le paiement des sommes dues (Art 18 RUU 500).

Schéma décrivant l'opération de crédit documentaire :

Pour illustrer ces procédures on propose le schéma suivant⁵³:

Le vendeur expédie les marchandises

Le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit,

La banque notificatrice vérifie leur exactitude. Elle envoie ces documents à la banque émettrice. Elle lui demande en échange le paiement des documents.

Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice envoie les fonds à la banque notificatrice

La banque notificatrice crédite l'exportateur,

La banque émettrice remet les documents à l'acheteur,

La banque émettrice débite le compte de son client,

⁵³ - BERNARD. V. ET Colli. J.c opcit

L'acheteur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

Paragraphe 6 : Avantages Et Inconvénients Du Crédit Documentaire

Comme la remise documentaire, le crédit documentaire présente aussi ses avantages et ses inconvénients.

1. Avantages :

Comme avantages on peut retenir pour l'importateur⁵⁴ :

- garantie de la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans les délais prévus ;
- permet d'obtenir des conditions commerciales plus favorables tout en évitant de tirer trop sur la trésorerie de l'entreprise ;
- permet d'obtenir des délais de paiement auprès des exportateurs étrangers tout en les finançant (crédits documentaires réalisables par paiement différé ou par acceptation) ;
- facilite les opérations commerciales entre des acteurs internationaux et peu connus.

Pour l'exportateur :

- garantit (crédit documentaire confirmé) ou assure (crédit documentaire notifié) le paiement de sa créance et assure le paiement ;
- utilisation comme instrument de crédit par encaissement bancaire.

2 : inconvénients :

Pour ce qui est des inconvénients on peut retenir⁵⁵ :

Risques communs au vendeur et à l'acheteur :

- respect scrupuleux des conditions du crédit documentaire convenues et des documents à fournir : à la moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé

⁵⁴ -BELKHIR Fouzi, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement, univ oran, 2003

⁵⁵ -Sylvie MATHERAT, financement des PME : appréciation et différenciation des risques, revue Banque magazine, novembre 2000, n°619, pages 25-28.

ou modifié (avec l'accord de toutes les parties, si irrévocable), ce qui engendre des frais supplémentaires ;

- administrations lourdes et complexes ;
- instrument onéreux, notamment pour le crédit documentaire confirmé ;
- paiement de commissions même en cas de non-utilisation ou de non-exécution ;
- Contrainte à la remise des documents à la caisse de la banque notificatrice : ceux-ci devant être strictement conformes aux conditions du crédit. étant entendu que cette phase est postérieure à l'expédition de la marchandise, la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit.

En plus des inconvénients communs à l'importateur et à l'exportateur, existent des inconvénients spécifiques à l'importateur et à l'exportateur.

Pour l'importateur il s'agit d'une exigence fréquente d'un blocage de fonds en contre-garantie de l'ouverture d'un crédit documentaire par la banque.

Pour l'exportateur c'est le refus de l'importateur d'accepter les documents suivi par des frais supplémentaires.

Paragraphe 7 : Le Crédit Documentaire

Comme Unique Moyen De Paiement Des Opérations Du Commerce Extérieur Selon L'article 69 De La LFC 2009 Et Les Modifications Qui Lui ont été Apportées

1 : Présentation :

L'article **69** de la loi de finance complémentaire (LFC) parue au journal officiel N°44 du 26 juillet 2009 présente les nouvelles mesures⁵⁶.

2 .Crédit Documentaire: Seul Mode De Paiement Autorisé :

Les paiements des importations doivent s'effectuer obligatoirement par crédit documentaire.

Il est précisé que les ouvertures de crédits documentaires doivent s'effectuer auprès de correspondants agréés par les banques algériennes.

⁵⁶ - journal officiel n° 44 , loi 09/01 du 21 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009

Du fait de l'engagement bancaire, ce mode de paiement nécessite une autorisation de crédit dont l'octroi reste à l'appréciation de la banque.

3. Certificat Contrôle Qualité :

La note n°**16/DGC/2009** du 16 février 2009, que la banque d'Algérie a adressée aux banques et établissements financiers intermédiaires agréés, stipule que pour tout règlement des importations de biens par crédit documentaire, il y a lieu d'exiger parmi les documents constitutifs du dossier:

- Le certificat phytosanitaire pour tout produit agro-alimentaire ;
- Le certificat de contrôle de qualité de la marchandise ;
- Le certificat d'origine du produit importé.

Ces documents sont obligatoires, et doivent être établis par des organismes dûment habilités du pays d'origine du produit.

Le certificat de contrôle de qualité doit être émis avant l'expédition vers l'Algérie. Celui-ci est émis après un contrôle documentaire et un contrôle physique de la marchandise chez les fournisseurs par les organismes habilités. Cependant, cette exigence a été revue par la banque d'Algérie car elle a été jugée comme un facteur de blocage par les importateurs c'est pourquoi il a été décidé de sursoir à l'application de la note de la B.A sus citée.

Nous allons mettre l'accent sur la première mesure de l'article **69** qui stipule que le crédit documentaire est devenu, le seul moyen de paiement utilisé dans le commerce extérieur.

Le paiement par la remise documentaire et le transfert libre (pour un montant supérieur à 100.000 DA) est dorénavant interdit par la loi. Cela dit, il est important de préciser que cette loi concerne uniquement l'importation des biens et marchandises tangibles et non les importations de services ; ce dernier continue d'être traité conformément au règlement 07-01, notamment, articles 26 et 51 et instruction 02-07.

Le crédit documentaire et la loi de finances complémentaire pour 2009 :

La loi de finances complémentaire pour 2009 a suscité des débats sur les dispositions, notamment celles relatives à la réalisation des importations de biens et de services au moyen exclusif du crédit documentaire.

le crédit documentaire n'a pas la vocation d'un titre d'importation et ne peut être un instrument de régulation et de contrôle des flux du commerce extérieur ou utilisé à l'effet de décourager les fraudeurs.

Le crédit documentaire, par abréviation « Crédoc », est simplement un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce extérieur. Son objectif est de réaliser un équilibre aussi harmonieux que possible entre les intérêts des parties concernées. Lorsqu'il est affirmé que le choix de cet instrument est retenu par les dispositions de la loi de finances complémentaire pour 2009 pour la meilleure traçabilité qu'il offre par rapport aux autres instruments de paiement.

En effet, par cette affirmation, on oublie que l'Algérie est sous le régime du contrôle des changes et que les procédures de contrôle commercial et financier des importations de biens mises en place, offrent une traçabilité sur toutes les transactions opérées, par le biais du circuit bancaire, quels que soient, du reste, leurs modes et modalités de paiement. Cette préoccupation est donc déjà prise en charge par ces procédures qui gagneraient certainement à être révisées, informatisées et enrichies par une base de données constamment actualisée pour parfaire le système de traitement des opérations et lutter contre les fraudeurs de tous bords. En effet, à la lecture des procédures actuelles en usage, on constate aisément que le crédit documentaire ne peut apporter une solution pour répondre aux préoccupations posées aujourd'hui par certains aspects spécifiques du contrôle commercial et financier des transactions avec l'étranger. On craint donc qu'une telle mesure ne véhicule que des conséquences plus négatives que positives pour les opérateurs et donc pour notre pays

4. Les Raisons De Sa Promulgation :

Réduire Le Volume Des Importations :

L'Algérie a connu, depuis presque deux décennies, une libéralisation du commerce extérieur sans pour autant qu'il y ait économie de production. Les entreprises étaient déstructurées et l'Algérie s'est dirigée brutalement vers une économie de consommation.

Une évolution aussi importante et massive aux pouvoirs publics, une réaction rapide pour maîtriser la situation. L'imposition du crédit documentaire comme un seul moyen de paiement est stipulé dans la LFC 2009 pour réduire la facture d'importation.

Le fait est que la production est quasiment inexistante en raison de la politique industrielle désastreuse conduite depuis de nombreuses années et que la facture d'importation ne cesse d'augmenter d'année en année.

L'Etat espère voir basculer ses entreprises vers la production. L'imposition du crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations vise à « gêner » les importateurs pour favoriser la production nationale.

En effet, les coûts du crédit documentaire sont relativement chers, comparés à la remise documentaire et au transfert libre, d'autant plus que les délais de paiement par crédit documentaire sont assez longs.

De ce fait, un grand nombre de petits importateurs de biens de consommation qui avaient pris l'habitude de payer leurs fournisseurs par le transfert libre ou la remise documentaire ne pourront plus exercer .

Lutter contre le transfert de devises et le blanchiment d'argent :

Dans certaines situations, le transfert de devises à été réalisé alors que la marchandise n'a pas été admise sur le territoire algérien, il y a donc une sortie de devises injustifiée, qui est généralement un transfert vers l'étranger pour blanchiment d'argent soit un mouvement illégal des capitaux.

L'Algérie a aujourd'hui, grandement besoin de crédit documentaire pour gérer ses devises, rationnellement et ce en toute transparence. Le crédit documentaire spécifie le prix, la quantité et la qualité de la marchandise pour plus de transparence dans les transactions de commerce extérieur.

L'Etat vise à réduire les financements informels générant des fuites de capitaux. L'article 69 de la LFC 2009 devait, avoir pour impératif de répondre à un objectif essentiel qui est de mettre fin au transfert libre qui constitue un « moyen d'absorption de la réserve de change algérienne »⁵⁷.

Le rythme des dépenses est, en décalage par rapport aux aspirations du gouvernement. La baisse du prix de baril de pétrole en 2008 qui a fait perdre à l'Etat beaucoup de recettes liées aux exportations des hydrocarbures et, en même temps, la hausse de la facture d'importation a déséquilibré la balance commerciale ;en effet, si cette dernière reste déficitaire, les réserve de change devraient venir à la rescousse. Cette procédure est mécanique, à chaque déficit, l'Etat pioche dans ses réserves.

⁵⁷ - Séminaire ABEF-CAGEX, stratégies de développement managérial et commercial des banques, 2009

La croissance vertigineuse des importations, la multiplication des opérateurs, la relative faiblesse des moyens de contrôle commandent une traçabilité sans faille des flux commerciaux et financiers.

5. Avantages Et Inconvénients Liés à Son Application :

A - Avantages :

L'avantage de l'imposition de crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations est qu'il contribue à la réduction de la facture des importations par la réduction du nombre des importations et de nombre d'importateurs.

La généralisation de crédit documentaire a joué un rôle dans ce recul :

- Réduire les dépenses, car les algériens dépensent beaucoup plus que ce qu'ils gagnent ;
- Le fait qu'il y ait une pénurie des produits de consommation qui sont généralement importés va encourager la production nationale et donc favoriser la commercialisation des produits fabriqués en Algérie. Ceci va permettre de diversifier l'industrie et penser à l'après pétrole ;
- Une grande traçabilité des opérations commerciales ;
- Le banquier s'assure, avant d'accepter d'ouvrir la lettre de crédit, qu'elle obéit à toutes les règles et exigences fixées par la réglementation des changes et du commerce extérieur ;

D'autant plus que depuis la promulgation de la loi les banques facilitent l'application du crédit documentaire à travers la mise en place du paiement différé. Cette facilitation initiée par les banques entre strictement dans le cadre d'une gestion permanente de la relation clientèle, actuellement renforcée par une écoute attentive de la clientèle en vue de trouver des solutions appropriées aux préoccupations exprimées.

B- Les Inconvénients :

Le coût des opérations réalisées par crédit documentaire est excessif par rapport aux autres instruments de paiement. En effet, le coût final d'une opération est, d'une façon ou d'une autre toujours à la charge de l'acheteur et donc des consommateurs, la généralisation du crédit documentaire à toutes les transactions induira une augmentation certaine des charges

financières au niveau de la balance des paiements et ceci se répercutera sur les prix des produits ;

Beaucoup d'entreprises n'arrivent pas à acheter à l'étranger. Pour ouvrir une lettre de crédit il faut compter un à deux mois. C'est beaucoup de temps pour les entreprises ;

Cette mesure a quasiment bloqué la machine économique, les banques ont reçu **60.000** demandes de Credoc en cinq mois alors qu'elles traitaient en moyenne **5.000** demandes par an;

S'agissant d'un crédit par signature, les banques ont la faculté de se prononcer sur ce type de transaction. Elles peuvent accepter ou refuser l'ouverture d'un crédit documentaire au client, fut-il provisionné à 100%. En cas de rejet de l'opération, la banque souveraine de sa décision n'a pas à justifier son refus ;

Lorsqu'il est affirmé que le choix de cet instrument est retenu par les dispositions de la loi de finance complémentaire pour 2009 pour la meilleure traçabilité qu'il offre par rapport aux instruments de paiement, cela apparaît excessif. En effet, par cette confirmation, on oublie que l'Algérie est sous le régime du contrôle des changes et que les procédures de contrôle commercial et financier des importations de biens mises en place, offrent une traçabilité sur toutes les transactions opérées, par le biais des circuits bancaires, quels qu'ils soient, des restes, leurs modes et modalités de paiement ;

Le Credoc seul ne peut lutter contre le blanchiment d'argent, car ce dernier a généralement lieu, dans la clandestinité du commerce informel, c'est-à-dire dans ce qui échappe à la réglementation et à l'Etat ;

Quand bien même celui-ci offre plus de transparence dans l'exécution financière des transactions, ce qu'il faut surtout noter c'est que l'expérience a démontré que la falsification et la fraude sont les risques les plus redoutables en matière de crédit documentaire contre lesquels l'acheteur lui-même demeure désarmé. Il est donc inutile de croire ou de faire croire que cet instrument peut résoudre les problèmes que pose la fraude ou la falsification ;

Il n'en demeure pas moins que son imposition sans préparation aucune, aussi bien pour les banques que pour les entreprises, n'a pour l'instant produit que des nuisances déjà largement perceptibles à travers les pénuries et les arrêts de production qui affectent déjà certaines usines ;

Faute de matières premières et de pièces détachées de nombreuses usines ont déjà commencé à ralentir leurs cadences de production lorsqu'elles n'en sont pas carrément à l'arrêt. Pénalisés par la nouvelle disposition, des opérateurs économiques ont souhaité que l'importation des matières premières destinées à la transformation ne soit pas soumise au même régime ;

Cette mesure pourrait avoir des conséquences sur les conventions et autres accords portant libre-échange entre notre pays et le reste du monde du fait qu'elle ôte toute possibilité de négociation entre les partenaires sur le choix d'un mode de paiement autre que le crédit documentaire. L'importateur n'a aucune marge de manœuvre qui lui permette d'imposer à son partenaire la révision des prix à la baisse, surtout lorsqu'il s'agit de produits spécifiques.

Cette utilisation généralisée peut, en raison d'engagements excessifs des banques confirmatrices, faire réapparaître un déséquilibre financier. Ces surcoûts atteignaient vers la fin des années 1980 le taux de 30% environ de la valeur de la transaction, pendant que la décote du papier algérien sur le marché secondaire durant cette période dépassait également les 30 % de sa valeur, En somme, ce surcoût se répercutera sur la trésorerie du pays et sur celle du consommateur final. Plus encore, et pour peu que les partenaires étrangers imposent systématiquement que les crédits documentaires soient confirmés par leurs banques, on verra s'accroître le taux de la prime d'assurance pour pays à risque et le niveau du taux de la commission de confirmation.

Quand bien même, si le bénéficiaire consent un crédit documentaire irrévocable seulement pour faire plaisir à son client, il se peut qu'il ait préalablement obtenu l'accord d'une banque (généralement sa propre banque) pour lui fournir la confirmation à l'insu de la banque émettrice. Cette façon de faire est appelée « confirmation silencieuse ». Celle-ci consiste en un engagement de paiement de la banque qui a pris le risque. Le coût de ce risque est toujours compris dans le prix de vente. Un engagement de la banque confirmatrice sert à couvrir le fournisseur (bénéficiaire) non seulement de l'insolvabilité de son client, mais également contre le risque pays et le risque de la banque émettrice. Il convient, aussi, de noter qu'une banque étrangère qui possède une participation ou une filiale en Algérie verra ses dividendes en devises en hausse en raison de la rentabilité des opérations du commerce extérieur. D'une façon générale, on peut affirmer qu'une telle mesure est plus au goût du vendeur que de l'acheteur si l'on se réfère aux avantages que lui procurent les autres modes de règlement prescrits par cette nouvelle disposition législative,

Cette mesure aura certainement des conséquences sur les conventions et autres accords portant libre-échange entre notre pays et le reste du monde du fait qu'elle ôte toute possibilité de négociation entre les partenaires sur le choix d'un mode de paiement autre que le crédit documentaire. D'emblée, au vu de la contrainte imposée par cette disposition légale, l'importateur n'a aucune marge de manœuvre qui lui permette d'imposer à son partenaire la révision des prix à la baisse, surtout lorsqu'il s'agit de produits spécifiques.

Par cette généralisation du crédit documentaire à toutes les transactions, il est à craindre, (du fait que bon nombre d'hommes d'affaires ne comprennent pas clairement son utilité, ainsi que ses mécanismes et règles internationales qui régissent son ouverture et sa portée) qu'elle se traduise (par méconnaissance) par des conflits avec les banques,

Bon nombre d'opérateurs ignorent que le crédit documentaire n'a rien à voir avec les marchandises ; dès lors qu'il s'appuie exclusivement sur les documents relatifs à la transaction. De ce fait, ils doivent savoir que les banques ne sont pas concernées par le contrat de vente ou autres accords pour lesquels le crédit est ouvert. Elles n'exercent aucun contrôle sur les marchandises, pas plus qu'elles ne peuvent affirmer leur existence. La responsabilité des banques et leur exonération sont clairement définies par les règles et usages de la CCI auxquelles le crédit documentaire se réfère. De par sa complexité, cet instrument de garantie, de paiement et de financement exige, (comme pour tout autre instrument remplissant des fonctions similaires), de la compétence technique des intervenants, de l'honnêteté, de la probité, de la bonne foi et de la solvabilité de tous les acteurs concernés. Aussi, le choix des compétences et des qualifications du personnel dédié au traitement et au contrôle des opérations et la mise à jour constante des procédures sont les meilleurs gages de lutte contre les fraudeurs.

En sa qualité d'intermédiaire agréé du contrôle des changes, le banquier est tenu, avant d'accepter d'ouvrir la lettre de crédit documentaire, de s'assurer qu'elle obéit à toutes les règles et exigences fixées par la réglementation des changes et du commerce extérieur. C'est le seul point qui paraît conforter la LFC 2009. Mais cet aspect, à lui seul, ne peut servir à justifier l'utilité de la généralisation d'un tel instrument de paiement. Car dans les autres instruments de paiement (remise documentaire ou transfert libre), ce contrôle se fait selon la nature de la tâche a priori ou a posteriori à différents niveaux de la chaîne de contrôle des opérations.

Dès lors, on est en droit de se demander si une telle généralisation ne pourrait pas être interprétée comme une façon déguisée des autorités financières de réactiver la procédure d'autorisation préalable instituée par l'avis de change de 1972 et abrogée de nos jours. A notre connaissance, il semble que c'est la première fois dans les annales du commerce extérieur qu'un Etat administre le mode de paiement des contrats commerciaux. On pourrait dès lors s'interroger sur l'éventualité d'une mise en cause de la responsabilité civile de l'Etat dans certains cas. Enfin, au vu de cette succincte et modeste analyse, on se demande donc quelle est l'utilité de rendre obligatoire la réalisation des transactions à l'importation au moyen du seul crédit documentaire et pour quelle perspective ou objectif ?

Quand bien même celui-ci offre plus de transparence dans l'exécution financière des transactions, ce qu'il faut surtout noter c'est que l'expérience a démontré que la falsification et la fraude sont les risques les plus redoutables en matière de crédit documentaire contre lesquels l'acheteur lui-même demeure désarmé. Il est donc inutile de croire ou de faire croire que cet instrument peut résoudre les problèmes que pose la fraude ou la falsification. Il revient à l'Etat (en impliquant peut être ses partenaires) de mettre les moyens dont il dispose pour lutter contre ce fléau et aux opérateurs du commerce extérieur d'agir en toute circonstance sans porter, avant tout, atteinte aux intérêts de leur pays. Ce n'est qu'à ce prix que notre nation sera forte et respectée par ses partenaires.

Pour contraindre les opérateurs peu scrupuleux à respecter les règles établies, il est impératif que l'Etat instaure un guichet unique mettant en œuvre une procédure d'échange de données informatisées pour cerner convenablement tous les circuits de traitement et de contrôle commercial et financier de l'ensemble des transactions avec l'étranger. Ce n'est qu'à ce prix qu'on peut disposer d'outils performants au service des intervenants dans les activités du commerce extérieur.

Le règlement du litige récent entre les USA et l'Union des banques suisses relatif à la fuite des capitaux américains vers cette banque est un exemple à méditer par les pays qui veulent réellement lutter contre les fraudeurs et défendre leurs intérêts dans le monde⁵⁸.

Cette nouvelle obligation introduite par l'article 69 de la loi de finance complémentaire⁵⁹ pour 2009 n'a pas été acceptée par les opérateurs économiques ; « Cette

⁵⁸ -.L'auteur est : Ex-directeur central et inspecteur général de banque.el wattan. juillet 2009.

⁵⁹ -.Ordonnance n° 09-01 du 29 Rajab 1430 correspondant au 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009 J.O N°44.

mesure a quasiment bloqué la machine économique⁶⁰», se plaint un chef d'entreprise. Les banques ont reçu 60.000 demandes de crédoc en cinq mois alors qu'elles traitaient en moyenne 5.000 demandes par an »⁵⁷; les pouvoirs publics étaient donc dans l'obligation de trouver un nouveau dispositif à fin de satisfaire leurs préoccupations.

Conclusion

Le commerce Algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers ; ce qui fait que les banques algériennes jouent les intermédiaires entre les opérateurs commerciaux à fin de financer et garantir les opérateurs économiques dans le souci de les accompagner dans leurs activités, de satisfaire à leurs demandes de financement et de minimiser les risques lors des transactions internationales, de ce fait le crédit documentaire demeure actuellement le moyen de paiement privilégié des pouvoirs publics pour les transaction pour la revente en l'état et la remise documentaire peut être utilisée pour les opérations de type fonctionnement et de transformation ce qui a été initié par les loi de finance complémentaire de 2009 et 2011.

Le crédit documentaire, est certainement le mode de paiement le plus utilisé dans le commerce international, il offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, il permettra alors de faciliter la création de rapports commerciaux entre les deux parties. il demeure l'instrument de paiement privilégié par la plupart des pays du monde pour toute transaction dans le commerce international.

Ainsi le vendeur qui va livrer la marchandise à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prend la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties. Cependant les opérations de financement du commerce extérieur ne sont pas à l'abri de différents risques qui peuvent être évités en utilisant des garanties bancaires plus rassurantes dans le moment opportun.

D'autre part, on ne peut parler de sécurité de ces transactions internationales que lorsque tous les maillons de cette chaîne auront été garantis. Cette sécurité totale ne peut être retrouvée pour les zones à fort risques politiques et commerciaux, par de simples techniques financières de couverture qui se révèlent parfois insuffisantes. D'où la nécessité d'un recours à l'assurance pour garantir ces opérations contre les risques politiques, commerciaux et de change.

⁶⁰ indiqué par le président du FCE, M Réda Hamiani lors d'Une délégation du Forum des chefs d'entreprises (FCE), 25/01/2010.

Conclusion Générale

Le but assigné par cette étude est d'analyser le rôle des banques algériennes dans le financement du commerce extérieur comme étant le maillon le plus important de la chaîne logistique des échanges commerciaux internationaux.

Nous avons d'abord, précisé que le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts. Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare les acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

Ce développement s'explique tant par l'accroissement de la population que par l'élévation du niveau de vie et la tendance à l'élargissement des marchés aux dimensions mondiales, la mondialisation.

Posant des problèmes souvent délicats, parfois complexes, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leur savoir-faire technique et leur appui financier dans un domaine aux multiples facettes.

De cette importance que revêt l'entreprise bancaire nous avons jugé utile de passer en revue l'historique du système bancaire algérien ainsi que les étapes qu'a connus le processus d'encadrement juridique de l'opération de financement du commerce extérieur, commençant par la période de la gestion planifiée qui a été marquée par une absence d'une véritable politique d'encadrement du commerce extérieur, ensuite la période des autorisations globales d'importation qui a freiné l'exercice des échanges commerciaux. Le changement n'est intervenu qu'à partir de l'année **1990** après la promulgation de la loi N°90/10 du 14 Avril 1990 et l'adoption de l'économie de marché, durant cette période, les efforts des autorités publiques ont été déployés pour la modernisation du secteur bancaire national et pour améliorer le volet commerce extérieur en Algérie.

Par la présente étude, nous avons essayé de voir comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce international par leurs techniques de financement, pour palier aux différents obstacles que nous avons cités.

Les techniques utilisées sont celles édictées-en général-par la CCI, des techniques de financement à moyen et long termes sont appliqués pour assurer aux opérations commerciales extérieures un déroulement pratique.

Les relations que les banques ont entreprises avec les entreprises économiques et commerciales leur confèrent un rôle trop important en matière de financement de leurs

transactions commerciales internationales, car la contrainte du financement continue à être parmi les plus dures pour les entreprises. Pour cela elles sont appelées à mettre en œuvre toutes les plateformes nécessaires afin de satisfaire leurs besoins.

Le financement de commerce extérieur par les banques algériennes ne manque d'être menacé par les risques qui peuvent découler ; pour réduire ces risques et pour que l'importateur, l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans des bonnes conditions, des garanties ont été mises en place pour les contrecarrer. C'est, d'ailleurs, la raison de l'obligation faite par les pouvoirs publics d'imposer le crédit documentaire comme un seul moyen de paiement des échanges commerciaux pour la revente en l'état de marchandise, car qualifié comme la méthode de règlement la plus sécurisante puisque c'est la banque qui s'engage, à garantir à l'exportateur le paiement des marchandises malgré que ceci a été un peu sévère vis-à-vis petites et moyennes entreprises qui trouvent des difficultés à couvrir les frais de Credoc et qui ne peuvent prendre possession de la marchandise dans des courts délais.

Actuellement et avec l'internationalisation bancaire, l'ouverture à l'économie de marché et l'installation d'institutions financières étrangères, un autre contexte va se manifester, le système bancaire algérien doit être concurrentiel et les banques algériennes devront pour garder leur part de marché, être plus efficaces et plus compétitives. Elles devront également faire évoluer leurs techniques et procédures et proposer toute une gamme de produits nouveaux. Tout cela ne sera possible que grâce à un développement de leur réseau, une réorganisation de leurs structures, une modernisation de leurs procédures, une meilleure qualification de leur personnel, un comportement plus professionnel, sans oublier bien entendu la qualité de service et l'amélioration de l'accueil de la clientèle. Ainsi la nécessité d'une approche basée sur le marché peut servir de base à une politique de financement sécurisé et performant des opérations de commerce extérieur toute en prenant en charge le contrôle des changes pour une finalité de répression des infractions des changes.

Bibliographie

1) Ouvrages généraux

- AFFAKI.G, CATTANNI.C, BOURQUE.J-F: Financements et garanties dans le commerce international, Centre du commerce international, Genève, 2002
- A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial finances et développement, décembre 1990
- A.R.Hadj-Nacer, Les Cahiers De La Réforme, Vol. N° 4, Editions Enag, 1990
- BOUKRAMI Sid -Ali, Vadémécum de la finance, OPU, Alger, 1992,
- Georges Mutin ,le commerce extérieur de l'Algérie en 1964, ed de Lyon Année 1965
- J.Diatkline les finance et la monnaie,edition OML, (1993)
- J. Huet Traité de droit civil les principaux contrats spéciaux LGDJ 2éme édition 2001
- JURA, (Michel), techniques commerciales internationales, Edition DUNOD, Paris, 2003
- Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994
- NAJI, Jamal, commerce international: théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005
- Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/1989, n° 17, office des publications universitaires
- Olivier TORRES: PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998, 181 pages.
- OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office national des publications universitaires, Alger, 2005
- Sabri.(M), Aoudia. (K).Lallem.(M), guide de gestion des marchés publics, ed sahel, alger 2000,
- Viernimen Pierre, Finance D'entreprise, Analyse Et Gestion, Edition Dolloz, France, 1974

- Xavier DUCREUX, Economie D'endettement Et Economie De Marchés Financiers, Cahiers Français, Juillet- Septembre 1996, N° 277, La Documentation Française

2) Ouvrages spéciaux

- Abdelkrim NAAS, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve et Larose/éditions inas, Paris,
- Abdelkrim SADEG, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.BEN, Alger, 2005
- Benhalima AMMOUR, le système bancaire algérien : textes et réalité, éditions Dahlab, Alger, 1996
- BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997,
- CAUDMINE G. et MONTIER J. les opérations bancaires, édition Dalloz, 1999
- Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, Economie Et Gestion De La Banque, éditions EMS, Paris, 2002,
- Choaiïb EL-HASSAR, réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien, Media Bank, 06-2000, n° 48, Banque d'Algérie
- Éric LAMARQUE, gestion bancaire, éditions e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003
- Farouk BOUYACOUB, l'entreprise et le financement bancaire, éditions Casbah, Alger 2000,
- Férochon et Bouhouma (Instruments de crédit et de paiement, ed. L. G. D. J,
- F.G. d'Estaing, financement et garantie du commerce extérieur, Paris, 2004
- Guy CAUDAMINE, Jean MONTIER, banque et marchés financiers, éditions Economica, Paris, 1998
- J. PRUCHAUD., Evolution des techniques bancaires, *Editions scientifiques Riber*, Paris, 1960.,
- J. BRANER, Les techniques bancaires, PUF, Paris 1970

- Jean-Pierre LAHILLE, Bien gérer vos relations avec vos banquiers, les éditions d'Organisation, Paris, 2008
- LEGRAND, (Ghislaine), MARTINI (Hubert), gestion des opérations import-export, édition Dunod, Paris, 2008
- Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, édition la revue banque, Paris, 1995.
- Monique ZOLLINGER, marketing et stratégies bancaires : la métamorphose, éditions Dunod, Paris, 2005
- Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001,
- P.PASCALLON, Le Système Monétaire et Bancaire Algérien, Revue Banque, Octobre 1970
- Petit-DUTAILLIS, le risque de crédit bancaire, Editions scientifiques Riber, Paris, 1967
- PRUCHAUD. J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960,
- Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : Économie internationale, Monnaie et Finance, université des sciences sociales de TOULOUSE I, France, 1999
- ROOVER R., L'évolution de la lettre de change XIVe XVIIIe, éditions Armand Colin, Paris, 1953
- Sylvie de COUSSERGUES, La Banque : Structures, Marchés, Gestion, Edition Dalloz, 1994,
- Sylvie de COUSSERGUE dans son livre « gestion de la banque » 5eme Edition Dunod Paris, 2007)
- Sylvie DIATKINE, les fondements de la théorie bancaire, éditions Dunod, Paris, 2002
- Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, mémoire de 3ème cycle, conservatoire national des arts et métiers, Paris, septembre 1996.

3) Thèses de doctorat

- Fatiha TALEB, « Contrats Bancaires Internationaux Et Loi D'autonomie En Particulier,
- Les Crédits internationaux » Thèse De Doctorat d'Etat, 1990.

4) Mémoires de magister

- Brahim GUENDOUIZI, L'information commerciale, facteur de promotion du commerce extérieur. Mémoire de magister. Faculté des Sciences Economiques et des sciences de Gestion Université de TIZI OUZOU.
- Fath Eddine Mohamed HAMIDA Mémoire de magister en droit bancaire, sur « le régime juridique des virements internationaux », Université d'Oran, 2010-2011
- Fadia. BOUALI , , Mémoire de magister en droit bancaire et financier international « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux-en matière de crédit -», université d'Oran..20011/2012.
- Fouzi BELKHIR, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement , univ oran, 2003.
- Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France, 1999.
- Richard Montbeyre. Le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis : aspects juridiques de l'Affaire SWIFT. Mémoire universitaire de Master 2, Université Paris I Panthéon - Sorbonne, 2007.
- N. Bellaguide, La perfection de la vente en droit civil marocain., FSJES Casablanca 1984-1985. Sous la présidence du Pr F. P. Blanc.

5) Revues, rapports et communications

- BELFOUDIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993

- BERNARD. V. ET Colli. J.c., les crédits bancaires aux entreprises, Révue bancaire,
- Bertrand larrera DE MOREL, risque et financement bancaires des PME, revue banque, juillet-août 1994, n° 550
- Messaoud BOUSRI, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février 2003, n°10
- Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, édition la revue banque, Paris, 1995
- ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996
- Sylvie MATHERAT, financement des PME : appréciation et différenciation des risques, revue Banque magazine, novembre 2000
- Véronique ROUGÈS, gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises : une revue de la finance, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion, Université Paris IX-Dauphine.

6) Rapports de la banque d'Algérie

- Manuel de la Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapports annuels, 2003, 2004.
- KHEMOUDJ, le contrôle interne des banques et des établissements financiers : les objectifs réglementaires et les principes à respecter, media bank, n° 64, Banque d'Algérie.
- Saïd DIB, la situation du système bancaire algérien, media bank, 08-2001, n° 55, Banque d'Algérie
- Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapport annuel, 2003

7) Communications :

- Madjid NASSOU, la banque et les principales contraintes de l'environnement institutionnel, Algérie actualité, du 19 au 25 juillet 1994, n° 1501, Algérie actualité et prospeco-conseil .
- Mohamed Yazid BOUMGHAR, la relation **PME-BANQUE** : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la **PME**, les 23, 24, 25 juin 2003, hôtel Hilton, Alger,
- Sylvie CIEPLY, Marcelline GRONDIN, l'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle P.M.E, 5° Congrès International Francophone sur la PME, Association Internationale de Recherche en PME, Lille, 25,26 et 27 Octobre 2000.

8) Législation et réglementation

- Ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la banque nationale d'Algérie.
- Ordonnance N° 95/27 du 31 Décembre 1995, portant la loi de finances pour 1996, notamment son article 195, relative à la création du « Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations
- Ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail,
- Ordonnance n03-04 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations du commerce extérieur.
- Ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit
- Ordonnance N° 09/01 du 21 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009
- Ordonnance n° 11-11 du 18 juillet 2011 portant loi de finances complémentaire pour l'année 2011
- Décret n 64/111 du 10.avril 1964
- Décret n° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et fixant ses statuts.

- Décret n°85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement Local et fixant ses statuts.
- Décret législatif n°93-08 du 25.04. 1993.

9) Règlements de la Banque d'Algérie :

- Règlement n°**91-12** relatif à la domiciliation bancaire des importations,
- Règlement de la Banque d'Algérie n°91 – 13 du 14 Août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.
- Règlement 92-01 du 22 mars 1992, article n° 02, portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques bancaires.
- Règlement n° 92-08, du 17 novembre 1992, relatif aux règles comptables, applicables aux banques et aux établissements financiers
- Règlement n°95-07 du 23 décembre 1995 relatif au contrôle des changes).
- Règlement N°2002-01 Du 17 Fevrier 2002 Fixant Les Conditions De Constitution De Dossier De Demande D'autorisation D'investissement Et/Ou D'installation De Bureau De Représentation A L'étranger Des Operateurs Economiques De Droit Algérien.
- Règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.
- Décret exécutif N° **04-173** du 23 Rabie Ethani 1425correspondant au 12 juin 2004 portant composition et fonctionnement du conseil national consultatif de promotion des exportations,
- Règlement N°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises .
- Règlement n° 2011-06 du 19 octobre 2011 modifiant et complétant le règlement n°07-01du 15 muharram 1428 correspondant au 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- Code de commerce algérien, Code des douanes algériennes.

10) Internet

- <http://www.cheneliere.info/cfiles/complementaire/>
- <http://www.airmpome.univ-metz.fr/>
- www.scotiabank.com
- <http://www.airepme.univ-metz.fr/>

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre : Notions générales sur la banque et le commerce international.	6
Introduction	7
Section 1 : Généralités sur la banque :.....	7
1. Définition économique et juridique de la banque :.....	7
1.1. Définition économique de la banque :.....	7
1.2. Définition juridique :.....	7
2. Les catégories de banque :.....	7
2.1. La banque centrale :	8
2.2. Les banques de dépôts :.....	8
2.3. Les banques d'affaires :.....	9
2.4. Les banques de crédit à long et à moyen terme (Banque d'investissement) :.....	9
3. Les activités d'une banque :.....	9
3.1. La collecte des dépôts de la clientèle :	9
3.2. La distribution de crédit :	9
3.3. La gestion des moyens de paiement :.....	10
3.4. Les activités connexes :.....	10
4. La banque et le commerce international :	10
Section 2 : Généralités sur le commerce international :	11
1. Définition du commerce international :	11
2. Les risques et les garanties liés au commerce international :	11
2.1. Les risques :.....	11
2.1.1. Les risques à la commande :	12
2.1.1.1. Le risque de fabrication :.....	12
2.1.1.2. Le risque économique :.....	12
2.1.2. Les risques à l'expédition :	12
2.1.2.1. Le risque de crédit :	12
2.1.2.2. Le risque commercial :	12
2.1.2.3. Le risque politique :.....	12
2.1.2.4. Le risque catastrophique :.....	12
2.1.2.5. Les litiges :.....	13
2.1.3. Les risques au paiement :.....	13
2.1.3.1. Le risque de change :.....	13
2.1.3.2. Le risque de non-paiement :	13

2.1.3.3. Le risque de non transfert :	13
2.1.3.4. Risque de mise en jeu abusive de garanties :	13
2.2. Les garanties :	13
2.2.1. Définition d'une garantie :	13
2.2.2. Les caractéristiques d'une garantie :	14
2.2.3. Les formes de garanties :	14
2.2.3.1. Les garanties selon le nombre d'intervenants	14
2.2.3.2. Les garanties selon les modalités de mise en jeu :	15
2.2.4. Les textes de garantie et de contre garantie :	15
2.2.5. Les différents types de garanties :	16
2.2.5.1. Garanties de prestation :	16
2.2.5.2. Les garanties de paiement :	19
2.2.5.3. Les autres garanties :	20
3. Les incoterms :	23
3.1. Définition des incoterms :	23
3.2. Présentation sommaire des incoterms :	23
3.2.1. Groupe « E » :	23
3.2.2. Groupe « F » :	23
3.2.3. Groupe « C » :	24
3.2.4. Groupe « D » :	25
3.3. Classification des incoterms :	25
3.3.1. En fonction de risque :	25
3.3.1.1. Les incoterms de vente au départ :	26
3.3.1.2. Les incoterms de vente à l'arrivée :	26
3.3.2. En fonction des modes de transport :	26
4. Les institutions et organisations économiques internationales :	28
4.1. La chambre du commerce international (CCI) :	28
4.1.1. Définition :	28
4.1.2. Des pratiques commerciales internationales :	28
4.1.2.1. Les paiements internationaux :	28
4.1.2.2. L'arbitrage :	29
4.2. La banque mondiale (BM) :	29
4.2.1. Définition :	29
4.2.2. Les missions de la banque mondiale :	29

4.3. Le Fonds Monétaire International (FMI) :	30
4.3.1. Définition :	30
4.3.2. Les missions du FMI :	30
4.4. La conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) : ...	30
4.4.1. Définition :	30
4.4.2. Les missions de la CNUCED ont été définies comme suit :	31
4.5. L'organisation Mondiale du Commerce (OMC) :	31
4.5.1. Définition :	31
4.5.2. Les missions de l'OMC :	31
Conclusion :	32
Chapitre 2 : Les Techniques De Financement Du Commerce Extérieur.....	33
Section 1 : Les Techniques De Financement A Court Terme	35
1. Le crédit de préfinancement.....	35
1.1. Définition :	35
1.2. Caractéristiques :	35
1.3. Avantages et inconvénients :	36
2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger :	36
2.1. Définition :	37
2.2. Caractéristiques :	37
2.3. Procédure :	37
2.4. Avantages et inconvénients :	37
3. Les avances en devises:.....	38
3.1. Définition :	38
3.2. Caractéristiques :	38
3.3. Déroulement de l'opération	38
3.4. Avantages et inconvénients	39
4. L'affacturage :	39
4.1. Définition	39
4.2 Caractéristiques	40
4.3 Déroulement de l'opération :	40
4.4. Avantages et inconvénients	41
Section 2 : Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes	42
1. Le crédit fournisseur	42
1.1. Définition	42

1.2. Caractéristiques	43
1.3. Déroulement de l'opération :	43
1.4. Avantages et inconvénients	44
2. Le crédit acheteur :	45
2.1. Définition :	45
2.2. Caractéristiques :	45
2.3. Les Différentes Phases Du Crédit Acheteur :	47
2.4. Avantages Et Inconvénients	48
3 : Le Crédit-Bail Ou Leasing	48
3.1. Définition :	49
3.2. Mécanisme :	50
3.3. Caractéristiques :	51
3.4. Les Avantages Du Crédit-bail :	52
3.5. Les Inconvénients Du Crédit-bail :	52
Section 3 : Autres Techniques De Financement	54
Paragraphe 1 : Le Forfaitage	54
1-définition :	54
2. Caractéristiques	54
3 Déroulement et schéma représentatif de l'opération :	56
3.1. La négociation.....	56
3.2. La Réalisation	56
4. Avantages Et Inconvénients :	57
Paragraphe 2 : La confirmation de commande	58
1. Définition :	58
2. Caractéristiques :	58
3. Procédure:.....	59
4. Avantages et inconvénients :	59
Paragraphe 3. Le Crédit Financier	60
1 : Définition	60
2 : Caractéristiques	60
3 : Avantages Et Inconvénients	61
Conclusion	62

Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations commerciales internationales.	63
Section 1 : La Remise Documentaire	65
Paragraphe 1: Généralités	65
1: Définition	65
2 : Le Cadre Juridique De La REM DOC	66
3 : Les Intervenants D'une Remise Documentaire	66
Paragraphe 2 : Les Différentes Formes D'encaissement Documentaire	66
1 : La Remise Des Documents Contre Paiement (Document Against Payment D/P) ...	67
2 : La Remise Des Documents Contre Acceptation (Documents Against Acceptance)	67
3 : La Remise Des Documents Contre Une Lettre D'engagement	67
Paragraphe 3: Les Grandes Etapes D'une Remise Documentaire.....	68
Paragraphe 4 : Caractéristiques D'une Remise Documentaire	69
Paragraphe5 : Avantages Et Inconvénients De La Remise Documentaire	71
1 : Avantages	71
2 : Inconvénients	71
Section 2 : Le crédit documentaire	73
Paragraphe 1 : Généralités	73
1: Définition	73
2: Cadre juridique.....	75
3: Intervenants	76
A-Le donneur d'ordre (article 2-RUU600):.....	76
B- La banque émettrice (article 14-RUU600):	76
C- La banque notificatrice (article 2 et 9 RUU600):	77
D- La banque confirmatrice (article 9 – RUU500 et article 2 et 8 – RUU600):.....	78
E- Le bénéficiaire:.....	78
Paragraphe 2 : l'importance du crédit documentaire	78
1 : Les Fonctions Du CREDOC	78
2 : Pourquoi Utiliser Une Lettre De Crédit ?	79
A- Pour l'exportateur/le vendeur :.....	79
B-Pour L'importateur/L'acheteur	80
Paragraphe 3 : Les Différentes Formes D'un Crédit Documentaire	80
1. Selon Le Critère De Sécurité :	80
1.1. Le Crédit Documentaire Révocable :	80
1.2. Le Crédit Documentaire Irrévocable :	81

1.3. Le Crédit Documentaire Irrévocable Et Confirmé :.....	81
2. Selon le critère mode de réalisation	82
2.1. Le crédit réalisable par acceptation :.....	83
2.2. Le Crédit Réalisable Par Paiement Différé :.....	83
2.3. Le Crédit Réalisable Par Négociation Des Tirages :.....	84
3. Selon Le Critère De Financement (Les Crédits Documentaires Spéciaux)	85
3.1. Le Crédit Documentaire Transférable :	85
3.2. Le Crédit Adossé « Back To Back » Et Contre Crédit :	86
3.3. Le Crédit Revolving :.....	86
3.4 .Le crédit documentaire avec « red clause » :.....	87
Paragraphe 4 : Caractéristiques Du Crédit Documentaire	88
Paragraphe 5 : Déroulement Du Crédit Documentaire	91
1. L'ouverture du crédit	91
1.1. L'ouverture du crédit documentaire	91
A-La demande d'ouverture du crédit documentaire :	91
B- L'étude de la demande	92
1.2. L'émission Du Crédit :	93
2. L'utilisation Du Crédit Documentaire	93
2.1. La Modification Du Crédit Documentaire (Art 9 D, RUU 500).....	94
2.2. La Réception Des Documents Et Leur Examen Par La Banque Emettrice	95
2.3. Le Remboursement De Banque à Banque	96
2.4. Le Coût D'un Crédit Documentaire	98
Paragraphe 6 : Avantages Et Inconvénients Du Crédit Documentaire	100
1. Avantages :.....	100
2 : inconvénients :.....	100
Paragraphe 7 : Le Crédit Documentaire.....	101
1 : Présentation :.....	101
2 .Crédit Documentaire: Seul Mode De Paiement Autorisé :	101
3. Certificat Contrôle Qualité :.....	102
4. Les Raisons De Sa Promulgation :.....	103
5. Avantages Et Inconvénients Liés à Son Application :	105
A - Avantages :	105
B- Les Inconvénients :	105
Conclusion	110

Table des matières

Conclusion Générale	111
Bibliographie.....	114
Table des matières	123

RESUME

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur-vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Il s'avère qu'un bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur

La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur. Elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminuée des risques, c'est dans ce cadre que des garanties ont été mises en place dans le but de les couvrir. Finalement, on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais, c'est un partenaire primordial.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises. le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens; cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur les relations de commerce extérieur.

MOTS CLES:

Commerce; Importation; Exportation; Financement; Banques; Crédit; Intérêt; Remboursement; Risques; Garanties.