

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des
Sciences de Gestion
Département : Sciences Economiques



Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Economiques
Spécialité : Economie monétaire et bancaire

Thème

***Le financement du commerce extérieur par
la méthode de leasing***

Réalisé par :

- AKRICHE Meriem
- MAHOUEL Mohammed Arezki

Encadré par :

M^r. ABIDI Mohamed

Devant le jury Composé de :

OUALIKEN Selim (professeur)
ACHIR Mohamed (M.C.B)
ABIDI Mohamed (M.C.B)

Président
Examineur
Rapporteur

Promotion 2020

Remerciements

Au terme de notre travail nous remercions, le bon dieu de nous avoir donné la force et le courage pour réaliser ce travail dans les bonnes conditions.

Au premier lieu nous tenons à exprimer nos vifs remerciements et notre profonde gratitude à Mr ABIDI Mohamed, pour avoir dirigé notre travail en manifestant un grand intérêt, et aussi pour son aide précieux et ses encouragements et ses conseils.

Nos sincères considérations et remerciement sont également exprimés aux membres de jury, qui nous ont honorés par leur présence et par le temps consacré pour examiner ce travail et l'évaluer.

Enfin nos remerciements, s'adressent à tous les enseignants du département des sciences économiques, et à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

On dédie ce modeste travail à nos chers parents, à nos frères et sœurs, à nos amis, à tous les membres de notre famille grands et petits ainsi qu'à tous ceux qui nous ont épaulés durant notre parcours.

AKRICHE

Meriem

MAHOUEL

Mohammed Arezki

Liste des abréviations

ABEF	Association de Banques et Etablissements Financiers
AGI	Autorisations Globales d'Importation
ALC	Arabe Leasing Corporation
B.A.D.R	Banque d'Agriculture et du Développement Rural
BDL	Banque de Développement Locale
BEA	Banque Extérieur d'Algérie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BNCI	Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie
CDO	Chargé Des Opérations
CLICOM	Client Commercial
CMC	Conseil de la Monnaie et du Crédit
CMPO	Compartiment Mise en place des Opération
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
COMEX	Commerce Extérieur
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
DFID	Département Flux à l'International et Domestique
DGE	Direction des Grandes Entreprises
DIRG	Direction Générale
FMI	Fonds Monétaire International
GTB	Global Transaction Banking
HT	Hors Taxe
LAB-LFT	Lutte Anti Blanchiment- Lutte contre le Financement du Terrorisme
LAF	Lettre d'Autorisation de Financement
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PIB	Produit Intérieur Brut
RDO	Responsable Des Opérations
RIS	Risque
SNL	Société Nationale de Leasing
SPA	Société Par Actions
TCR	Tableau des Comptes de Résultats
TN	Trésorerie Nette
TTC	Toutes Taxes Comprises
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

Sommaire

Sommaire

Introduction générale	2
Chapitre I : Le commerce extérieur	
Introduction	6
Section 1 : Le contexte du commerce extérieur	7
Section 2 : L'évolution de l'encadrement juridique de la fonction bancaire de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie	9
Section 3: Les documents et les termes de vente utilisés dans le commerce extérieur	25
Conclusion	38
Chapitre II : présentation des modalités pratiques du financement du commerce extérieur	
Introduction	40
Section 1 : Les techniques de financement du commerce extérieur.....	41
Section 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales	57
Section 3 : La Gestion De Risques Bancaires Liés Au Financement Des Opérations Du Commerce Extérieur.....	89
Conclusion	104
Chapitre III : Pratique du leasing dans le commerce extérieur	
Introduction	106
Section 1 : Généralité et typologies du leasing	107
Section 2 : Les différents aspects du leasing	133
Section 03 : Le financement des opérations du commerce extérieur par le leasing international	143
Conclusion	150
Conclusion générale	152

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les êtres humains d'exécuter des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses à cause de la diversité dans la distribution des richesses entre les pays et les continents.

C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, cédés et transportés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

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. 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.

A l'instar des autres pays, l'Algérie se devait de s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur.

Ces réformes ont redéfini, durant les années quatre-vingt-dix l'encadrement juridiques de la fonction bancaire de financement des opérations du commerce extérieur qui 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 le rôle substantiel dans le financement des transactions commerciales réalisées avec des partenaires activant au-delà des frontières, en assurant leur régularités.

L'évolution du commerce extérieur s'est accompagnée d'un important développement des techniques et moyens de paiements internationaux, pour cela il est impératif pour les intervenants de les maîtriser afin de pouvoir évaluer les risques et se garantir contre tout évènement qui pourra mettre en péril leur transaction.

INTRODUCTION GENERALE

Toutefois, plusieurs techniques et moyens de financement ont été mis au point par les banques à savoir le leasing.

L'objectif de notre travail consiste à mettre en exergue les différentes techniques de paiement et de financement du commerce extérieur proposées par les banques algériennes notamment le leasing qui est l'un des modes de financements les plus privilégiés et répandus ces dernières années.

La question centrale pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage dans ce travail est :

Comment le commerce extérieur est-il financé par le leasing ?

Ainsi, un certain nombre de questions secondaires mérite réflexion, à savoir :

- A quoi consiste le commerce extérieur ?
- Comment l'encrage juridique Algérien de l'opération bancaire du financement du commerce extérieur a évolué ?
- 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 extérieur ?
- Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?
- Quelles sont les caractéristiques et les aspects du leasing, ainsi que ses avantages et ses inconvénients ?

Afin de répondre aux questions posées précédemment, nous avons formulé trois hypothèses permettant de préciser les axes d'investigation retenus dans cette étude :

-l'encadrement juridique de la fonction bancaire de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie a évolué ces dernières années vues que le commerce extérieur s'est développé et devient l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'un pays.

-le commerce extérieur est financé par plusieurs techniques de financement à court, moyen et à long terme.

-le leasing présente une technique de financement qui répond aux préoccupations des opérations du commerce extérieur et parmi les modes de financements les plus avantageux.

INTRODUCTION GENERALE

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail consiste en une recherche bibliographique (ouvrages, revues, thèses, rapports et sites web, mémoire, dictionnaires...).

Le travail est structuré en trois chapitres :

Le premier chapitre sera consacré aux enjeux du commerce extérieur et l'évolution de l'encadrement juridique du financement des importations et des exportations en Algérie, ainsi que l'usage des incoterms et des documents commerciaux.

Le deuxième chapitre analyse les différentes modalités pratiques de financement du commerce extérieur en Algérie.

Enfin, le dernier chapitre explique d'une manière concrète une technique du financement très répandue dans le monde qui est le leasing, et aborde également sa portée juridique.

Chapitre I : Le commerce extérieur

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

Introduction

Le commerce extérieur comprend toutes les opérations sur le marché mondial, il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Le développement du commerce extérieur et des échanges commerciaux multiplie les flux commerciaux et financiers, et accentue la concurrence entre les entreprises pour obtenir de nouveaux marchés tant à l'échelle nationale qu'internationale, c'est pour cela qu'actuellement l'internationalisation est devenue un passage incontournable pour le développement des entreprises.

Dans ce chapitre, nous allons aborder le contexte du commerce extérieur, son importance, son encadrement juridique en Algérie ainsi que les documents et les termes de vente utilisés dans ce type de commerce.

Section 1 : Le contexte du commerce extérieur

1-1 Définition du commerce extérieur :

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédié et vendre des biens et des services sur la scène internationale à partir de la production à la consommation, terme qui inclut le commerce, l'importation et l'exportation des biens et services, la concession de licence dans d'autres pays et les investissements étrangers.

Autrement dit, le commerce extérieur regroupe l'ensemble des opérateurs de vente ou d'achat entre agents résidents sur des territoires économiques différents et qui porte sur des biens et des services, les autres catégories de transactions internationales comme les transferts de revenu où les mouvements de capitaux liés aux opérations de crédit et de prêt.

1-2 L'importance du commerce extérieur :

Le développement des échanges économiques internationaux au cours de ces dernières décennies s'est accompagné de profondes mutations du commerce international.

L'après-guerre a provoqué l'expansion des échanges internationaux aux exigences et désirs de construction et de recherche de nouveaux marchés. Ce phénomène se nourrissait du développement considérable des moyens financiers des consommateurs en raison, tant de l'accroissement de la démographie, de l'augmentation du pouvoir d'achat de bon nombre de citoyens que de la mondialisation de la consommation.

L'importance du commerce international varie en fonction des pays, certains pays n'exportent que pour élargir leur marché intérieur ou pour aider certains secteurs de leur industrie d'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour revenus en devises.

Le développement du commerce international s'est traduit d'un côté par des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales, et aussi par l'internationalisation de la production avec les délocalisations et les implantations industrielles, par ailleurs, ces mutations ont données naissance au développement des transports Internationaux et en particulier des transports maritimes et aériens mais aussi terrestres.

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

D'un autre côté, cet essor du commerce international a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant la mondialisation et une incitation aux réductions des barrières protectionnistes et des obstacles.

Cette puissante évolution s'est accompagnée non seulement de la réglementation et de la concurrence à une échelle transnationale mais aussi une globalisation de l'économie mondiale.

Le commerce extérieur permet également à un pays de consommer Plus qu'il ne produit. Notamment par ses ressources propres, au d'élargir ses débouchés afin découler sa production.

La mondialisation des échanges constitue un important facteur pour le développement des techniques en matière de consommation et de télécommunication.

Ce développement des opérations à l'international a plusieurs objectifs dont on peut citer certains :

- Augmentation du volume de production qui va engendrer l'augmentation des ventes,
- La confrontation des entreprises avec les marchés étrangers, réaliser l'acquisition d'une compétence commerciale complémentaire qui permettra d'être globalement plus performant sur tous les marchés et notamment sur le marché national.
- Permettre à l'entreprise d'être au fait des évolutions, des attentes de nombreux acheteurs et de bénéficier d'une capacité d'intervention et d'évolution rapide de ces produits.

Enfin, on peut dire que le commerce extérieur constitue un moteur de développement économique, et une entreprise permettant d'affronter la concurrence de la mondialisation et la réalisation de la croissance.

Section 2 : L'évolution de l'encadrement juridique de la fonction bancaire de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie

2-1 Encadrement juridique du financement des importations

On entend par importation : une entrée dans un pays de biens ou services provenant d'un autre pays. Ces marchandises peuvent être des biens ou services, pour cet autre pays, l'opération est une exportation. L'importation est généralement une opération favorable au consommateur et une aiguillon de compétitivité pour les producteurs.

Par ailleurs, du fait de la mondialisation économique, les deux flux sont souvent intimement liés (par exemple, importation de matières et composants et réexportation de produits finis).

2-1-1 : Période d'organisation du monopole de l'état sur le commerce extérieur

A ce moment là, le commerce extérieur, comme tous les autres secteurs d'activité, a été complètement paralysé par le départ des Européens. Dès la fin de l'année de l'Indépendance, l'Etat a jeté les bases d'un contrôle que, semble-t-il, on voulait total à l'époque : il correspondait à « l'option socialiste » que l'on avait choisie. Cette tutelle très étroite ne s'est pas imposée sans difficultés et, en ce domaine, l'année 1964 a été celle des aménagements.

Cette politique a perduré jusqu'au début des années 1990 où la nécessité d'engager des réformes en matière d'organisation et de fonctionnement de l'économie s'est avérée indispensable compte tenu de l'émergence du secteur privé et de la déstructuration financière de la plupart des entreprises publiques de distribution ainsi que les démarches de la transition vers l'économie du marché. C'est à ce titre que le Ministère du commerce s'est attelé depuis, d'une part, à concevoir les instruments législatifs et réglementaires nécessaires à la mise en place d'une économie de marché tant en matière de régulation du marché que de surveillance et de répression des fraudes et d'autre part à mettre en place les institutions et organes indispensables à la réussite de cette nouvelle approche économique et commerciale.

A- La période allant de 1963 à 1970 :

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

En décembre 1962, l'Office National de Commercialisation (O N A C O) a été créé par décret avec pour objectif de favoriser l'exécution et la réalisation de toute opération d'intérêt national à caractère économique décidée par le Gouvernement. Cet Office tout comme beaucoup d'autres organismes et entreprises publiques se sont vus, au fur et à mesure de leur création, attribués des monopoles à l'exportation et à l'importation des produits relevant de leurs sphères de compétence, soit pour répondre aux besoins de leurs unités de production, soit pour satisfaire ceux de la consommation.

Aussi, par décret du 16 mai 1963, l'Algérie a mis en place des mesures protectionnistes dans le but de surmonter aux difficultés rencontrées et protéger l'économie nationale et la poursuite d'une politique de croissance autonome, ces mesures ont été prises à deux niveaux:

a – les procédures de contrôle :

1-**le contingentement à l'importation** : par décret **63/188** du 16 mai 1963 un cadre réglementaire de contingentement pour l'importation des marchandises a été défini, en déterminant les produits devant faire l'objet d'une réglementation spéciale d'une part, et les produits qui sont soumis aux licences d'importation, d'autre part. Cette procédure a comme objectif :

- Protéger la production et l'emploi nationaux,
- Améliorer l'état de la balance commerciale,

2- **la politique tarifaire** : durant la période allant de 1963 et 1967 la politique tarifaire était inadéquate par ce que les droits des douanes étaient trop faibles pour compenser les

bas prix les plus compétitifs des partenaires notamment européens. En février 1968 apparait un nouveau tarif en instituant des nouvelles quotités de droits des douanes.

3- **le contrôle de change** : l'Algérie quitte le système de la zone FRANC et se dote d'une banque centrale (la banque d'Algérie) et par voies de conséquence est créé le dinar comme monnaie nationale.

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

La banque d'Algérie a exigé que toutes transactions commerciales avec l'étranger et les transferts de fonds soient soumis à des autorisations préalables. En effet, il n'y a pas eu à cette date des interdictions relatives au transfert de fond

b – les organes de contrôle :

1)-Le 13 décembre 1962 **L'O.N.A.C.O** a été créé. (Office National de Commercialisation). C'est un organisme public qui, à l'origine, avait le monopole des importations et des exportations. Il devait établir le volume des importations qui pouvaient ensuite être assurées par des importateurs privés. Son fonctionnement n'a pas donné toute satisfaction : machine administrative très lourde, sans doute trop centralisée, l'O.N.A.C.O. ne disposait pas de statistiques précises et il lui était difficile d'établir des programmes valables d'importation. L'Algérie a ainsi connu pour certains produits de petites pénuries (par exemple pénurie de beurre à l'automne 1964). Aussi n'est-il pas étonnant que la part de l'O.N.A.C.O. ait été fortement réduite pendant l'automne 1964 :

- il ne conserve son monopole d'importation que pour un certain nombre de produits. En général ce sont des produits de consommation courante en Algérie : sucre, café, thé, oléagineux, légumes secs sont les principaux ;
- en outre, il est chargé de l'exportation des produits du secteur agricole traditionnel (terres cultivées par les Musulmans pendant la période coloniale) : l'alfa, le liège, les olives.

2)-**L'O.N.R.A.** (Office National de la Réforme Agraire) assume désormais une bonne partie des anciennes attributions de l'O.N.A.C.O. L'O.N.R.A. est un des services du Ministère de l'Agriculture. Cet organisme, depuis octobre 1964, commercialise la production des fermes autogérées aussi bien pour le marché intérieur que pour le marché extérieur (cultures maraîchères, fruits, agrumes).

Outre ces attributions essentielles pour les exportations, l'O.N.R.A ¹ a la faculté de faire procéder à des importations de produits nécessaires à l'agriculture (engrais, semences...).

¹ Décret n 64/111 du 10. avril 1964

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

3). Enfin depuis août 1964, se sont créés des groupements professionnels obligatoires qui sont chargés de l'importation exclusive d'un certain nombre de produits de grande consommation. Ces groupements professionnels sont des sociétés mixtes qui groupent des représentants de la profession et des représentants du gouvernement. Le capital est constitué à 50 % par des apports de l'Etat et à 50 % par ceux de la profession. Fin 1964, six groupements professionnels ont vu le jour ².

- Pour les produits laitiers : GAIRLAC ;
 - pour les bois : BOIMEX ;
 - pour les textiles : GITEXAL ;
 - pour les industries textiles : GADIT ;
 - pour les chaussures : GIAC ;
 - pour les peaux et cuirs.

Sans être un organisme commercial l'**O.F.A.L.A.C.** joue un rôle non négligeable dans le commerce extérieur. L'Office Algérien d'Action Commerciale a en effet deux buts essentiels.

il contrôle la qualité et le conditionnement d'un certain nombre de produits d'exportation : les produits « normalisés » (fruits et primeurs notamment) ;

il assure aussi la publicité des produits algériens à l'étranger

B- La Période Allant De 1970 à 1978 :³

Jusqu'à la loi de Finances pour 1970, le financement de l'économie par les banques est resté très faible, voire insignifiant. Que ce soit avant leur nationalisation en tant que banques étrangères (1962-1966), ou même après cette période en tant que banques publiques, leur intervention en matière de crédit est restée limitée, en raison essentiellement de la faible solvabilité des entreprises et des exploitations agricoles

1-Financement Planifié Et Rôle Des Banques.

² v. Georges Mutin ,le commerce extérieur de l'Algérie en 1964, ed de Lyon_Année 1965 Volume 40

³ Rapport Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, 2005, chapitre V, pages 86-87

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

La Loi de finances pour 1970, ainsi que les textes subséquents d'application, vont façonner pendant les deux décennies 70 et 80 le rôle et le mode d'intervention des banques dans le financement des activités économiques. L'activité des banques est depuis, largement dominée par leur relation avec le secteur public, jusqu'à la fin des années 80, d'une planification centralisée. Le modèle de financement de 1971 coïncide en effet avec le lancement du 1er Plan quadriennal de développement 1970-1973.

Le financement planifié a eu comme objectif de renforcer la planification physique par un système de "planification financière", c'est à dire mettre en place un système d'allocation centralisé des ressources indispensables à la réalisation des objectifs jugés prioritaires par le Plan quadriennal, y compris donc les ressources bancaires.

En fait, il n'y a jamais eu de véritable planification financière fixant des objectifs précis et chiffrés de mobilisation des ressources, attitude qui peut être assimilée à une "fuite en avant" du planificateur devant l'émission monétaire.

Le but de cette planification était de réduire le déficit des finances publiques en réorientant l'allocation du crédit d'investissement du Trésor vers les banques, afin d'assurer une meilleure maîtrise de l'émission monétaire. Une plus grande participation financière est ainsi attendue des banques, donc une dynamisation de leur rôle d'intermédiaire financier, beaucoup plus comme collecteurs de ressources que comme organismes responsables de leurs prêts.

Les principes directeurs de ce financement planifié vont influencer l'exercice de la fonction bancaire. Ces principes sont au nombre de deux : la remboursabilité du crédit d'investissement et surtout la centralisation des ressources. Financement par crédit remboursable : L'investissement productif des entreprises est désormais financé par des prêts remboursables, en provenance des banques commerciales et de la BAD. Le mode de financement direct par le Trésor, qui a prévalu jusque là sous forme de "dotations" considérées comme non remboursables, est abandonné. Le Trésor continuera cependant

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

d'intervenir (et même massivement), mais comme fournisseur indirect de ressources longues, principalement à la BAD.

En tout état de cause, ce principe de remboursabilité restera un vœu pieux du fait de l'insolvabilité des principaux emprunteurs que sont les entreprises publiques.

La centralisation des ressources: Toutes les ressources disponibles doivent être mobilisées et centralisées à deux niveaux, Trésor et banques, pour les besoins de la réalisation des investissements inscrits par le Plan.

Pour ce qui est de la centralisation au niveau du Trésor, il s'agit en fait des ressources longues constituées par les réserves des investisseurs institutionnels : caisses de retraite et d'épargne, sociétés d'assurances. Les réserves de ces organismes sont obligatoirement placées au Trésor pour cinq ans mais automatiquement renouvelables. En contrepartie, le Trésor a pour charge de mettre à la disposition de la Banque de développement et des deux banques commerciales (BNA pour le secteur agricole et BDL pour les entreprises locales) les fonds nécessaires au financement des investissements des entreprises retenus par le Plan. En procédant à la combinaison et à la transformation à son niveau de trois catégories de ressources (ressources budgétaires, placements des investisseurs institutionnels et avances de la Banque centrale), le Trésor peut octroyer à ces banques des crédits d'une durée variant entre 10 et 20 ans. Ces crédits en provenance du Trésor vont permettre à ces banques d'accorder à leur tour aux entreprises, des prêts à long terme pour la réalisation de leurs investissements planifiés.

Comme on peut le constater, le Trésor a joué durant cette période le rôle le plus important d'intermédiation et de transformation des ressources dans le système financier algérien.

Le Trésor a ainsi financé indirectement environ les 2/3 des investissements planifiés des entreprises publiques des deux décennies 1970 et 1980.

En ce qui concerne la centralisation au niveau des banques, il s'agit des ressources courantes des entreprises publiques, entreprises de distribution essentiellement, ainsi que des dépôts à vue et à terme des entreprises privées et des particuliers.

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

La mise en application du principe de centralisation des ressources au niveau des banques va être accompagnée de directives aux entreprises publiques, qui vont fortement influencer et encadrer le mode le fonctionnement de leurs activités.

On peut fractionner cette période en deux étapes :

De **1970** à **1974**(période de monopole) : on peut citer les points les plus marquables durant cette période :

De La Domiciliation Bancaire Préalable :

Les entreprises ont été obligées de "concentrer leurs comptes bancaires et leurs opérations bancaires d'exploitation au niveau d'une seule Banque". (Loi de finances pour 1970). Cela consacre en fait le principe de la monobanque. Les entreprises sont ainsi réparties, par décision du Ministère des Finances, entre les banques, en respectant le critère d'affectation des entreprises d'un même secteur ou d'une même branche auprès de la même banque. La conséquence directe d'une telle directive est évidemment l'élimination de toute concurrence entre les banques. On rappellera qu'en économie libérale de telles pratiques conduiraient à une concentration du risque.

En outre, la domiciliation bancaire confère à la banque un statut d'organe de contrôle sur les mouvements de fonds de l'entreprise. Ce contrôle va devenir un contrôle des formalités et procédures, lui ôtant de ce fait toute portée économique. Aussi l'article 30 de **l'ordonnance 69-107** du 31 décembre 1969 portant loi de finance pour 1970 exige aux entreprises nationales –afin de définir les besoins de crédit d'exploitation- de communiquer avant la fin de chaque année au ministère d'Etat chargé des finances et du plan, un état de l'origine des ressources prévues pour assurer le financement de leur production, à défaut toute demande de crédit sera rejeté par les banques. Cette loi de finance a réprimé les infractions à la réglementation de change.

L'instauration de la condition de l'autorisation préalable pour l'octroi de prêt dans le cadre de financement d'origine externe par l'article 16 de la loi de finance pour 1970 «

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

tout financement d'origine externe, sous forme de prêt de toute nature doit obligatoirement être soumis à l'autorisation préalable de ministère d'Etat chargé des finances et du plan », Certaines sociétés publiques ont eu l'autorisation pour importer des produits de leurs branches telles que les entreprises de mécanique (SONACOM), de matériaux de construction(SNMC) et de produits sidérurgiques(SNS).

Dés 1972, le monopole a connu un nouveau fonctionnement par la distribution de licences d'importation en vue de favoriser la programmation des achats de l'étranger par les entreprises de monopole.

Ce système avait comme objet la régulation des flux commerciaux dans le but de promouvoir la politique économique.

De 1974 à 1978(PGI/AGI) :

En janvier 1974, le commerce extérieur est entré dans une phase d'organisation à travers l'instauration des programmes dits : « Programme Général d'Importation » (**P G I**), introduite par le décret n° **74/12** du 30 janvier 1974.

Le texte relatif au Programme Général d'Importation prévoit les régimes d'importation ci-après :

Marchandises importées dans le cadre d'une autorisation globale d'importation (AGI) délivrée à une entreprise ;

Marchandises sans paiement ;

Produits contingentés.

Les Autorisations globales d'importation sont attribuées par le ministère du commerce :

- À des organismes publics détenteurs de monopoles à l'importation ;

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

- À des entreprises de production ou de service du secteur public pour la réalisation de leurs programmes de production, de maintenance et des projets dont elles ont la responsabilité.

Le décret **74/12** a été immédiatement suivi par deux autres ; le **74 /13** du 30 janvier 1974 qui porte sur les modalités d'importation et la programmation des exportations, et le **74/14** de la même date qui concerne les autorisations globales d'importation (**AGI**) et l'établissement des prévisions d'importation aussi bien pour les opérations commerciales de l'entreprise détentrice du monopole que pour celles qui sont soumises à son visa et effectuées par d'autres entreprises.

Sous le régime des **AGI**, les entreprises nationales recevaient une enveloppe devise libellé en dinars algérien. Cette enveloppe était en fait un titre d'importation tout en spécifiant :

- Les produits à importer avec leur sous position tarifaire ;
- Le montant autorisé pour chaque marchandise ;

Les entreprises étaient soumises à un contrôle préalable financier et administratif.

Le règlement financier des importations était subordonné à la mise à la consommation de marchandise importée ⁴ Ou contre la remise du document d'expédition exclusive du territoire douanier nationale ⁵ .

De ce qui précède, il ressort que sur la base de l'ancienne réglementation, les contrats d'importation de marchandise n'étaient soumise à aucune autorisation relative au contrôle des changes, seules les autorisations globales d'importations et les licences étaient exigées. Néanmoins l'avis de change N° 72 du 1 mars 1973 de la banque d'Algérie a subordonné l'exécution des contrats d'importation à une autorisation de transfert , Dès lors que les modalités de paiement prévoyaient un mode de règlement particulier, et lorsqu'il y avait un crédit, la société devrait demander auprès de sa banque domiciliataire une autorisation d'endettement et de transfert. ⁶

⁴ C'est-à-dire après leur passage en douane et l'acquittement des droits et taxe y afférents.

⁵ Déclaration en douane d'exportation et connaissance d'embarquement.

⁶ Cette mesure a été confirmée par un télex de la banque d'Algérie adressé à l'ensemble des banques le 12 mai 1988, aussi l'avis N° 72 a été abrogé par l'avis N°32 du 28 mars 1988

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

Les textes règlementaires ci-dessus étaient le prélude de deux textes législatifs qui ont couronné la démarche de l'option socialiste pour le commerce extérieur à savoir la promulgation des lois n° **78-02** du 11 février 1978 et **88-29** du 19 juillet 1988. La loi n° **78-02** du 11 février 1978 consacre le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

Elle énonce explicitement que l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat.

En application dès ses articles 2 et 3, seuls les organismes de l'Etat peuvent conclure des contrats de marchés d'importation ou d'exportation avec des entreprises étrangères. Cette loi a interdit aux opérateurs privés -agissant pour leurs propres comptes- d'intervenir sur le marché du commerce extérieur, même aux opérateurs privés exerçant fonction d'intermédiaire avec les sociétés étrangères.

***L'obligation De Paiement Par Virement Ou Chèque Bancaire :**

Au-delà d'un montant déterminé, le paiement des dépenses des entreprises publiques doit obligatoirement s'effectuer par virement ou chèque bancaire. L'objectif visé est évident, il s'agissait d'une part d'accroître la trésorerie des banques en développant l'utilisation de la monnaie scripturale dans les transactions des entreprises, et d'autre part de limiter la circulation de la monnaie fiduciaire (billets) et des fuites.

2-1-2 Période De Réformes

De 1978 à 1988 :

Cette période est très mouvementée pour l'économie algérienne d'où de nombreuses réformes ont été mises en œuvre en promulguant des textes législatifs et réglementaire qui procurent aux entreprises publiques une autonomie, ce qui a conduit à la suppression des mesures de AGI et PGI.

Les organismes et entreprises auxquels sont attribués par l'Etat des monopoles d'importation ou d'exportation des biens, fournitures et services, se doivent de satisfaire les besoins des agents économiques et de l'économie nationale.

***Un Système Bancaire Autonome :**

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

1 *Loi Bancaire N° 86- 12 du 19 Aout 1986 Relative au Régime des Banques et du Crédit, La " Loi relative au régime des banques et du crédit "du 19 Août 1986 est la première loi bancaire depuis l'indépendance du pays en 1962, et a l'avantage de mettre fin aux textes réglementaires épars et ambigus qui régissaient l'activité bancaire auparavant.⁷ En mettant en place l'édifice complet nécessaire au fonctionnement du secteur bancaire, le législateur a voulu faire ressortir, malgré les compromis dont se ressent le texte, la spécificité propre au système bancaire et l'autonomie qui lui est indispensable pour la régulation de l'économie.

La Loi Bancaire N° **86- 12** respecte la diversité des établissements de crédit et distingue deux catégories d'établissements à savoir :

-Etablissement de crédit à vocation générale dénommée banque,

-Etablissement de crédit spécialisé.

Est réputé « **Banque** » tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle principale les opérations suivantes :

Collecte auprès de tiers, des fonds en dépôts, quelles qu'en soient la durée et la forme,

Accorder du crédit, quelles qu'en soient la durée et la forme,

Effectuer, dans le respect de la législation et la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur,

Assurer la gestion des moyens de paiement,

Procéder au placement, à la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers,

Fournir conseil, assistance et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle.

Est réputé « **Etablissement de Crédit Spécialisé** », tout établissement de crédit qui, en

⁷ Saïd DIB, la situation du système bancaire algérien, media bank, 08-2001, n° 55, Banque d'Algérie, page25.

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

vertu de ses statuts, ne collecte que les catégories de ressources et n'octroie que les catégories de crédits relevant de son objet.

Les opérations de banque ne peuvent être effectuées à titre habituel que par les banques, les établissements de crédit spécialisés pour ce qui les concerne.

L'examen de la loi fait toutefois apparaître des dispositions apparemment contradictoires entre le Plan et une autonomie toute relative du système financier. Il y a lieu de relever avant tout que cette loi est conçue dans un système encore caractérisé par une planification centralisée.

Ceci apparaît d'ailleurs clairement dans les dispositions de l'article 10 de la loi, qui relègue le système bancaire au rôle d'instrument de la politique financière du Gouvernement dans le cadre du plan national de développement.

Cependant, d'autres dispositions de la même loi semblent répondre à des exigences et à des méthodes de gestion bancaire différentes. Il s'agit évidemment des dispositions conférant une autonomie relative aux institutions bancaires, que la loi distingue en trois catégories :

la Banque centrale, les banques et les établissements de crédit spécialisés.

La loi bancaire de 1986 voulait assigner un rôle plus actif à la Banque centrale.

Ainsi son article 19 stipule : " la Banque centrale est chargée dans le cadre de l'élaboration, de la mise en œuvre et du suivi du Plan national de crédit, de régler et de contrôler dans l'exercice du privilège d'émission et par des moyens appropriés, la distribution des crédits à l'économie ainsi que de réunir les conditions les plus favorables à la stabilité de la monnaie et au bon fonctionnement du système bancaire. "

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

La loi bancaire semble ainsi, à travers ces dispositions, rétablir la Banque centrale dans sa principale fonction, celle de " banque des banques " .

Deux dispositions de cette même loi semblent vouloir rompre avec la situation antérieure de la banque " caissier " de l'entreprise. Ainsi :

Art 11 : "le système bancaire doit assurer le suivi de l'utilisation des crédits accordés par ses soins. Il prend toutes dispositions utiles en vue de limiter le risque de son remboursement"

Art 49 : "les banques doivent définir, après avoir étudié la rentabilité financière des projets d'investissement, le montant maximum de leur contribution à l'ensemble du financement de chaque projet"

La banque va pouvoir recouvrer son autonomie de décision en matière d'octroi de crédit. Elle est ainsi en mesure de refuser tout crédit qui peut lui porter préjudice ou lui présenter des difficultés de remboursement. De plus, tout octroi de crédit est subordonné au préalable à l'évaluation du projet, ce qui va lui imposer de développer sérieusement ses capacités d'analyse dans ce domaine.

2*Le désengagement du Trésor et du Plan.

Le retrait du Trésor du processus de financement des investissements des entreprises publiques à partir de 1987/1988, bien que partiel et progressif, constitue un pas décisif dans la réhabilitation des fonctions principales du système bancaire.

Parallèlement, le système de planification a procédé à la distinction entre les investissements centralisés et les investissements décentralisés.

3- Il est indispensable de citer la promulgation de la loi n°88-01 du 12 Janvier 1988 portant la loi d'orientation des entreprises publiques économiques qui a donné une autonomie aux EPE.

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

La loi n°**88-29** du 19 juillet 1988, traite de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Selon ses dispositions, le monopole de l'Etat avait pour but :

- d'organiser les choix et priorités dans les échanges extérieurs, conformément aux orientations , décisions et directives en la matière déterminées par le gouvernement;
- de stimuler le développement et l'intégration de la production nationale ;
- de favoriser la diversification des sources d'approvisionnement du pays et la réduction des importations et leurs coûts
- de contribuer à la promotion des exportations.

Un cahier des charges déterminant les obligations du concessionnaire a été prévu pour les concessions attribuées aux entreprises publiques économiques.

4-le décret **88/67** du 06septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et la mise en place de budget devise au profil des entreprises publiques a précisé dans son deuxième article que les importations et exportations de biens et services à l'exclusion de celles dispensées de formalités de commerce extérieur ou effectuées sans paiement, se réalisent dans le cadre du programme général du commerce extérieur ; aussi il a été mis en place un « **budget devise** » qualifié conformément à l'article **11** de ce décret comme un instrument privilégié de régulation des échanges extérieurs et partie intégrante des plans à moyens termes des entreprises ;ainsi les modalités de mise en ouvre des ces budgets-devises sont précisées par l'acte portant concession de monopole de l'Etat à l'entreprise publique concessionnaire suite à un cahier des charges, ces budgets-devises assurent la cohérence des programmes d'importation par activité avec les moyens de paiements extérieurs ,ils sont pluriannuels et ajustés annuellement en fonction de la contrainte financière extérieure.

Le concept de **budget-devise** a assouplit le traitement des opérations commerciales par les entreprises avec l'extérieur. L'on assistait alors à une transformation du système de planification centralisée et impérative au système de planification décentralisée et indicative. En effet l'article 18 du décret cité plus haut précise dans ce sens que « au regard de la réglementation du commerce extérieur et du contrôle des changes, l'attribution de budget-devise se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».cette disposition a été confirmée par instruction de la banque d'Algérie N°**01-89**

du 08 Mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'imputation et d'exécution des opérations réalisées dans le cadre de budget-devises.⁸

5-D'autre part et dans le but d'assurer une efficacité et flexibilité dans la gestion des opérations de commerce extérieur, l'Etat (détentrice du monopole) a autorisé certaines activités économiques par le biais de **concession** : mesure introduite par le décret exécutif N°89-01 du 15 Janvier 1989 fixant les modalités de définitions des charges relatives à la concession du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ; les directeurs des entreprises devraient signer des cahiers des charges qui fixent les droits et obligations du concessionnaire ; ce cahier des charges revêt la forme d'un contrat d'adhésion.

Il existait trois formes de concession :

la concession de l'exercice du commerce extérieur dans le cadre du fonctionnement et de développement des EPE.

la concession de l'exercice du commerce extérieur pour la revente en l'état par les commerçants et artisans,

la concession de l'exercice du commerce extérieur pour l'approvisionnement de l'appareil de production privé adhérent à la chambre de commerce nationale.

2-2 Encadrement Juridique Du Financement Des Exportations

On entend par exportation l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région.⁹

C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.

Cette activité économique et commerciale est considérée comme très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays des

⁸ Saïd DIB, la situation du système bancaire algérien, opcit, page 32.

⁹ Abdelkrim NAAS, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve et la rose/éditions inas, Paris, 2003, pages 311.

moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs (par exemple pour s'équiper ou pour obtenir des produits de base).

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres et en assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial (part de marché au niveau mondial).

2-1-1 Période De Monopole De L'Etat

*De 1963 à 1973 :

Durant cette période les exportations étaient du ressort exclusif des organismes publics tels que l'ONACO.

*De 1973 à 1978 :

En dehors de quelques exceptions visant à protéger notre cheptel, notre flore et notre patrimoine archéologique et historique, l'exportation est libre en Algérie et n'est soumise à aucune licence ou autorisation préalable.

Autrement dit, c'est la période de la libéralisation de commerce extérieur en Algérie, et la suspension du monopole des entreprises publiques, de même, l'ordonnance **74/11** du 30-01-1974 relative à la libération du commerce d'exportation et fixant les conditions d'exportation et de réexportation de marchandises réalisées à partir du territoire douanier national, a été publiée durant la même année, sauf pour certains produits qui sont prohibés à l'exportation.¹⁰

Dans le domaine du contrôle des changes, l'avis N°69 du 18 Mars 1971 qui demeurait en vigueur en 1974 prévoyait que le délai de rapatriement des recettes était de 60 jours à partir de la date d'expédition, ce délai pouvait être prorogé pour des raisons jugées valables par le banquier.

¹⁰ Abdelkrim NAAS, le système bancaire algérien, opcit

Dans le but de favoriser les exportateurs deux types de comptes bancaires ont été créés. Les comptes : « EDAC » & « EDAB » exportation en dinars Algérien convertible/bilatérale. Ces comptes serviraient à abriter au profit de l'entreprise 20% des revenus des exportations.

2-2-2 Période Des Réformes

De 1978 à 1988 :

Un programme général d'exportation (PGE) a été arrêté conformément aux dispositions du décret N°84/390 qui a instauré des autorisations globales d'exportation (AGE) annuelles pour les entreprises publiques et des licences d'exportations pour les entreprises privées. Durant cette période les efforts du pouvoir public ont été déployés pour encourager les exportations, à ce titre le décret N°86/46 du 24 décembre 1986 avait vu le jour et était intitulé « l'aide en matière de promotion des exportations » (AMPEX), ce dernier avait institué une subvention au prix, ainsi, pour encourager les exportations, la compagnie d'assurance CAAT a commencé à garantir les exportations.

Section 3: Les documents et les termes de vente utilisés dans le commerce extérieur:

3.1. Les documents:

La réalisation d'une transaction commerciale Avec l'étranger revêt des risques considérables pour les opérateurs économiques, Pour cela le vendeur n'accepte de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, tandis que l'acheteur n'accepte le règlement que s'il a la certitude une livraison conforme à sa commande.

Pour introduire la confiance entre ces deux parties, les banquiers ont instauré et ont mis en place des documents divers afin de s'assurer de la conformité de toute la procédure et réduire le risque de litige contre l'acheteur et le vendeur.

En matière de commerce extérieur on distingue quatre catégories de documents à savoir:

- A. Les documents de prix
- B. Les documents de transport
- C. Les documents d'assurance
- D. Les documents de garantie

A. Les documents de prix: il existe trois types de documents, mais le plus important est le facteur commercial:

a . Facteur commercial :

C'est un document comptable établi par le vendeur et délivrée au moment de la conclusion du contrat de vente. Il constitue un document indispensable pour toutes les opérations commerciales, elle doit comporter les mentions suivantes:

- Le nom et la raison sociale du fournisseur et de l'acheteur
- Son immatriculation au registre de commerce
- Le numéro et la date de la facture
- La nature de la marchandise
- La quantité exprimé en poids, en nombre et en mesure.
- Le prix unitaire et le prix total de la marchandise
- Les conditions de vente (inconterms) et de paiement
- Les modalités de règlement, la devise facturation

Dans le cas d'un crédit documentaire la facture commerciale doit être:

- Signé par l'exportateur
- Rédigé dans la langue prévue
- Libellée dans la monnaie prévue
- Légalisée par la Chambre de commerce qui vérifie sa conformité

L'importance de cette facture peut être appréciée à trois niveaux:

- Pour la banque: détermine le montant du transfert
- Pour la douane: détermine le montant affèrent aux droits et taxes
- pour l'entreprise: elle est très significative pour la comptabilité de l'entreprise.

b. La facture pro-forma:

C'est un document préalable à la conclusion définitive d'une transaction commerciale. C'est une sorte de devis qui est établie par le fournisseur à l'adresse de l'acheteur, lui donnant ainsi toutes les caractéristiques de la marchandise, le montant et le mode de paiement. Dans cette facture, le vendeur s'engage à garder les mêmes conditions pendant une certaine durée.

Elle peut servir de bons de commande par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signé à cet effet, comme elle peut lui permettre de domicilier son opération auprès d'une banque.

Elle porte les indications suivantes:

- Le nom de l'importateur et de l'exportateur
- Les conditions de vente (les incoterms)
- Le mode de paiement
- La date

C. La facture provisoire:

Elle est utilisée dans le cas où le fournisseur ne dispose pas de tous les éléments qui lui permettent d'établir au départ une facture commerciale ou lorsque l'exportation concerne des marchandises dont le poids est sujet à déchets en cours de route nécessitant un ajustement de prix.

La facture provisoire est suivi obligatoirement d'une autre facture définitive.

B. Les documents de transport:

Le transporteur à qui le vendeur confie la marchandise lui remet un titre de transport qui est adressé à l'acheteur pour qu'il puisse retirer la marchandise à l'arrivée, ces documents sont délivrés par des compagnies de transport en fonction du canal choisi, ce document peut-être:

- soit une lettre de voiture s'il s'agit de transport par route ou par rail
- soit une lettre de transport aérien s'il s'agit de transport par avion
- un connaissance s'il s'agit de transport maritime
- ou enfin, combiné s'il s'agit d'un transport multimodale(utilisation de différents moyens de transport)

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

a. Documents d'expédition par voie aérienne:

La lettre de transport aérienne est un reçu d'expédition, nominatif, non négociable, non transmissible par endossement. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise et l'expéditeur doit payer le prix de transport.

La lettre de transport aérienne doit indiquer les mentions suivantes :

- le nom du transporteur signer et authentifier par le transporteur ou un agent nommé au nom du transporteur.
- les marchandises doivent être acceptée pour le transport
- l'aéroport de départ et celui de destination stipulé dans le contrat

b. Documents d'expédition par voie terrestre:

On distingue deux types de documents:

- La lettre de voiture internationale (LVI, CIM): c'est un reçu d'expédition nominatif qui atteste le transport de la marchandise par train ainsi que sa prise en charge, elle est établie sur un formulaire rempli par l'expéditeur qui est responsable de l'inexactitude des mentions.
- La lettre de voiture (CMR): c'était un reçu juridique, nominatif d'expédition attestant le transport de la marchandise par route. Autrement dit, c'est un simple titre d'exportation non négociable utilisé dans le transport routier établi par l'expéditeur et qui engage le transporteur qui l'a signé sur la prise en charge en bon état apparent de la marchandise et sur les caractéristiques du chargement (nombre de colis, poids, ou quantité)

Ces deux derniers documents (CMR, LVI) doivent indiquer:

- Le nom du transporteur et authentifier et/ où porter un timbre de réception par le transporteur ou un agent dénommé agissant au nom du transporteur.
- que les marchandises ont été reçues pour expédition.
- le lieu d'expédition et le lieu de destination stipulé dans le contrat.

C. Le connaissance maritime:

Il constitue le document de base utilisé dans le transport maritime, il est exigé par les autorités douanières de chaque port où le navire fait escale, il est établi par la compagnie

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

Le connaissement maritime possède un triple aspect:

- ❖ un reçu d'expédition: qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre.
- ❖ un titre de propriété: il est représentatif des droits sur la marchandise c'est-à-dire le titre de possession de marchandise chargée à bord d'un navire.
- ❖ un contrat de transport: qui prouve l'existence d'un contrat entre le chargeur et le transporteur par lequel ce dernier s'engage à livrer une marchandise d'un port à un autre moyennant à un prix appelé fret.

Le connaissement maritime peut-être sous trois formes:

- Au porteur: transmissible de main à main avec tous les risques que comporte cette forme(perte, vol....) elle est rarement utilisée.
- à personne dénommée: ce document n'est pas endossable, seule la personne est indiquée(destinataire désigné)peut retirer la marchandise.
- A ordre: c'est la forme la plus couramment utilisée, ce document est transmissible par endossement, cette forme est très utilisée dans le cas du crédit documentaire.

Le connaissement doit indiquer:

- Le nom du transporteur signé par le transporteur lui-même ou par le capitaine.
- que les marchandises sont à bord ou embarquer sur un navire dénommé.
- le port de chargement et celui de déchargement stipule dans le contrat.

Il prend bien de préciser que seul le connaissement chargeur étant négociable qui constitue le titre représentatif de la propriété des marchandises, les autres copies du connaissement c'est-à-dire le connaissement chef et celui de l'amateur ne sont pas négociables.

Par conséquent, le commissionnaire en douane et le déclarant en douane (transitaire) doivent toujours s'assurer que le connaissement joint au dossier de dédouanement est bien le connaissement chargeur.

C. Les documents d'assurances :

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de construction, de détérioration, perte, vol.....

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou c'est l'autre qui court le risque de transport.

Ainsi, l'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés.

Précisons que dans la plupart des cas, c'est le vendeur qui souscrit le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut-être, selon le cas lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.

Les principaux document d'assurance sont en nombre de trois:

Les polices d'assurance, les avenants et enfin les certificats d'assurance.

a) Les polices d'assurance:

Ce sont des contrats liant l'assureur et l'assuré, on distingue deux types de police:

- Les polices simples: qui ne couvrent qu'un transport déterminé
- Les polices flottantes : qui restent valables pour une série de transport prévue dans une période donnée. Le terme flottant désigne que la marchandise n'est pas déterminée. Les polices flottantes couvrent toutes les expéditions de marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré.

b) Les avenants:

Ce sont des pièces constatant une modification de la police initiale, ces pièces sont appelées avenant de délégation.

c) Les certificats d'assurance:

Ce sont des documents qui certifient l'existence d'une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour une marchandise indiqués.

D. Les documents de garanties:

Ce sont des documents qui revêtent une grande importance pour l'importateur surtout, ils sont visés par l'administration des douanes des pays exportateurs et/ou importateurs afin de laisser entrer les marchandises dans leur territoire et déterminer le régime douanier de la taxation des marchandises.

a). Certificat d'origine:

C'est un document établi soit par l'administration des douanes du pays d'exportation ou par un organisme officiel tel qu'une chambre de commerce dans le but de prouver au pays

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

importateurs l'origine des marchandises étrangères ou celles ayant subies des transformations dans un pays tiers afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées et/ou de calculer les droits de douane auxquels elle est soumise.

b). Le certificat sanitaire ou phytosanitaire:

De nombreux pays exigent ce certificat dans le cas de certains produits notamment agroalimentaires. C'est un document délivré par les autorités locales de l'exportateur, attestant que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni d'insectes ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de région atteinte d'une épidémie ou autre.

c). Certificat d'analyse:

Dit aussi d'expertise, ce certificat peut-être délivré par le fabricant lui-même de la marchandise mais il est habituellement délivré par un laboratoire ou par des experts nommément désignés.

Il est souvent exigé par l'acheteur car il lui permet de constater la teneur et le titrage notamment de certaines marchandises tel que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine Agricole comme le vin, l'alcool.....etc. et cela afin d'en déterminer leurs qualités spécifiques.

d). Certificat d'inspection (de contrôle qualité):

il est délivré par un organisme officiel ou pas un Courtier à surmonter qui sont chargés de contrôler le conditionnement, les marques et le numéro de colis et ainsi de surveiller l'embarquement. C'est donc un document attestant de la bonne qualité de la marchandise.

e). La facture douanière:

Elle reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise, Elle est établie par l'exportateur et un témoin suivant les normes exigées par les services de douane du pays importateur.

f). La facture consulaire:

C'est une facture commerciale visée par le consulat du pays de l'importateur installé dans le pays de l'exportateur. Ce document doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Cette facture certifie l'origine des marchandises et prouve que ces dernières ne sont pas interdites à

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

l'importation dans le pays concerné, ce qui est susceptible d'éviter de mauvaises surprises à l'exportation, il faut souligner aussi que ce certificat doit être signé par le consul du pays importateur.

g). Certificat de provenance :

C'est un document qui indique le pays où les marchandises ont été apportées, elles sont justifiées par des titres de transport (connaissance, LTA, papier à bord.....)

h) Certificat de poids :

C'est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée, il est à rapprocher du poids indiqué sur le document de transport, il peut être établie par le vendeur lui-même ou un tiers convenu, comme il peut être délivrée aussi par un peseur privé ou par une société de surveillance et c'est dans ce cas que le certificat présente un caractère officiel.

i). Certificat de colisage:

C'est un document qui fait ressortir les caractéristiques des divers colis (poids brut, poids net, marque, numéro, dimension, cubage et contenu, note de colis.....), ce document permet mieux que la facture de vérifier si les stipulations de la commande précisée dans le crédit sont respectées.

3.2 Les incoterms:(International commercial terms)¹¹

Code de référence élaboré par la Chambre de Commerce International de Paris(CCI).

Les incoterms ou les CIV (conditionss Internationales de vente) constituent un ensemble de règles définissant un langage commun entre vendeurs et acheteurs afin d'uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés en commerce international et d'éviter les litiges et différences d'interprétations entre les commerçants ayant des langues et pratiques commerciales différentes.

Les premiers termes parus en 1936 ont été conçus pour supprimer toute ambiguïtés entre les commerçants concernant le transport et les livraisons des marchandises, des modifications ou adjonctions ont eu lieu en 1953, 1967, 1980, 1990 et la dernière révision en 2000, et cela afin de répondre aux évolutions du transport notamment mais aussi pour atteindre certains objectifs qui sont:

¹¹ Sylvie Graumann- Yettou, «commerce international, guide pratique», 6 eme DUNOD, Paris 2005.

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

- préciser De façon explicite les frais que chaque partie se propose d'assumer.
- la répartition des risques liés au transport de la marchandise entre les commerçants qui sont une source de conflit potentiel.
- servir de base au contrat, tout en prévoyant certaines modifications ou additions dans la mesure où les circonstances ou leur commandité l'exigeait.

Au nombre de treize, ils sont répertoriés en 3 catégories:

A. Les incoterms de vente « départ » :

Ces groupes libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition, ils sont retenus à chaque fois que l'exportateur n'est pas en mesure de proposer une offre plus complète pour clients dans des conditions de prix et de sécurité satisfaisante. Ils regroupent trois familles:

Le groupe E (EXW):

Obligation minimale pour le vendeur, le transfert des risques et des frais a lieu dans les locaux du vendeur.

Le groupe F(FCA, FOB, FAS):

- la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur.
- le groupe C(CFR, CIF, CPT, CIP):
- le vendeur paye dans tous les cas le transport, quelque fois l'assurance mais ne supporte en aucun cas les risques liés au transport.

B. Les incoterms de vente « arrivée » :

Une seule famille (D):

Groupe D (LES, DEQ, DDU,DDP) sauf DAF:

Contrairement aux incoterms de vente « départ » , ils ne libèrent pas le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, laissant à celui-ci les charges et les risques liés au transport, le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente.

C. Les incoterms de vente « point frontière »:

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

- **DAF (delivred at frontier)- rendu frontière(lieu de livraison convenu à la frontière):**

Les obligations du vendeur sont accomplies lorsque la marchandise est arrivée à la frontière mais avant la frontière douanière du pays désigné dans le contrat de vente.

Les incoterms sont répartis en fonction soit du mode de transports utilisés ou bien selon le transfert des risques et Frais.

a). Selon les transferts de risques et frais:

- Groupe E (EX WORK)-à l'usine:(.... lieu convenu):

L'unique responsabilité du vendeur est de mettre à la disposition de l'acheteur à son établissement c'est-à-dire à l'usine .l'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport.

Le terme EX WORK représente l'obligation minimum pour le vendeur:

Groupe F:

- FCA (Franco transporteur)- lieu convenu:

Conçu pour répondre aux exigences du transport moderne, en particulier le transport multimodal ou combiné, ce terme signifie que le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre les marchandises entre les mains du transporteur au point convenu, c'est également le vendeur qui paye le dédouanement à l'export.

En ce qui concerne le mode de transport et le transporteur, ils sont choisis par l'acheteur.

- FAS (free alongside ship) Franco le long du navire(port d'embarquement convenu):
Il est utilisé dans le cadre du transport maritime, le vendeur remplit ses obligations lors du placement de la marchandise le long du navire désigné par l'acheteur sur le quai ou dans les allégés (embarcation pour l'embarquement sur les navires), donc à partir de ce moment-là, l'acheteur doit supporter tous les frais et requises de pertes ou dommages aux marchandises.

Il convient de signaler qu'à la différence des précédents incoterms 1990, le présent terme exige de l'acheteur qu'il dédouane la marchandise en vue de son exportation. Hors dans la pratique c'est souvent le vendeur qu'il effectue contenu des facilités douanières accordées aux entreprises.

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

FOB (FREE ON BOARD) Franco à bord(porte d'embarquement convenu):

- Il est spécifique au transport maritime ,le vendeur place la marchandise à bord du navire au port d'embarquement désigné dans le contrat de vente.
- le vendeur a rempli son obligation et transfère les risques de perte et dommage lorsque la marchandise passe le bastingage du navire.
- le terme FOB exige au vendeur de dédouaner la marchandise à l'export.

Le groupe C : contient quatre incoterms:

- **CFR « cost and freight » cout et fret:**

Il signifie que les couts et frais nécessaires pour transporter la marchandise sur un navire désigné sont à la charge du vendeur, mais le risque de perte et dommage que peut courir la marchandise ainsi que toute augmentation de frais nés d'événements (Sinistres, naufrage...) sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement.

- **CIF (Cost Insurance Freight) Coût assurance fret (port de destination convenu):**

Identique à CFR, mais en outre, le vendeur doit fournir une assurance maritime pour l'acheteur contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport.

L'acheteur notera que pour le présent terme, le vendeur est tenu de souscrire l'assurance pour une couverture minimale.

Le terme CIF exige au vendeur de dédouaner la marchandise à l'export.

- **CPT « CARRIAGE PAID TO » -port payé jusqu'à:**

Valable pour tous les modes de transport, il signifie que le vendeur paye les frais pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu.

Cependant, les risques d'avarie à la marchandise ou perte ainsi que les frais supplémentaires nés d'événements intervenants sont transférés du vendeur à l'acheteur lors de la remise de la marchandise au premier transporteur (transporteur principal).

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

- **CIP « FREIGHT CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO FRET » -Assurance comprise jusqu'à:**

Identique à CPT, avec en plus pour le vendeur l'obligation de fournir une assurance transport contre les risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise au cours du transport.

Le groupe D:

DAF « DELIVRED AT FRONTIER » -rendu frontière (lieu de livraison convenu à la frontière):

Il signifie que le vendeur a rempli ses obligations lors de l'arrivée de la marchandise à la frontière mais avant la frontière douanière du pays désigné dans le contrat de vente.

Ce terme est utilisé souvent dans le transport terrestre.

DES « DELIVRED E X SHIP » -rend ex ship(port de destination convenu):

il signifie que le vendeur rempli son obligation de livraison une fois que la marchandise non dédouanée à l'importation est mise à disposition du Client à bord du navire au port de destination convenu, mais c'est le vendeur qui supporte tous les risques inhérents au transport de la marchandise jusqu'au port de destination convenu de façon à en permettre l'enlèvement du navire par les moyens de déchargement appropriés à la nature de la marchandise, le vendeur supporte donc éventuellement les frais de vérification.

DEQ « DELIVRED EX QUAI » -rendu à quai (port de destination convenu):

Que signifie que le vendeur rempli son obligation de livraison quand il met la marchandise à la disposition de l'acheteur sur le quai du port de destination convenu (débarcadère)

Le vendeur doit supporter tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'à ce point.

Il existe deux types de contrat « à quai », à savoir « quai dédouane », et « quai droits à la charge de l'acheteur » qui est celui adopté dans le cadre des incoterms 2000, et dans lequel la responsabilité de dédouaner la marchandise en vue de son importation incombe à l'acheteur et non au vendeur.

DDU « DELIVRED DUTY UNPAID » -rendu droit non acquittés(lieu de destination convenu):

CHAPITRE I : LE COMMERCE EXTERIEUR

Utilisé dans tous les modes de transport, il signifie que le vendeur prend en charge et l'expédition jusqu'au lieu convenu dans le pays d'importation, et l'acheteur se charge des formalités et frais de dédouanement à l'import.

Le vendeur doit supporter les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au lieu convenu à l'exclusion des droits et taxes et autres charges exigibles au fait de l'importation.

DDP « DELIVRED DUTY PAID » - rendu droits acquittés:

Utilisé dans tous les modes de transport, mais là contrairement à EX WORK: c'est l'obligation maximale du vendeur, car c'est lui qui prend tout en charge, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles.

b). Selon les modes de transport:

Mode de transport	Les incoterms
Tout mode de transport y compris le transport multimodal	EXW, FCA,CPT,DDU,DDP
Transport terrestre	DAF
Transport maritime	FAS,FOB, CFR, DES,

Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé de présenter les concepts de base du commerce extérieur et qui permettent de mieux conduire une opération d'import-export, car ces usages facilitent le règlement de l'importation, on a présenté ainsi l'encadrement juridique du commerce extérieur en Algérie que nous pouvons dire qu'il figurait, dès le début de l'indépendance, parmi les priorités des pouvoirs publics du pays eu égard à son importance dans l'approvisionnement du marché intérieur tant en matières premières pour les unités de production que pour les besoins de consommation des citoyens, nous avons également abordé les documents et les termes de vente qui ont été mis en place par les banquiers afin de s'assurer de la conformité de toute procédure et réduire le risque de litige entre l'acheteur et le vendeur.

L'objectif visé dans un premier temps est de connaître les notions essentielles sur les échanges et le commerce extérieur, et dans un deuxième temps rendre plus cohérent les nouvelles structures des échanges extérieurs en Algérie et l'instauration d'un système de contrôle sur toutes les opérations commerciales internationales.

***Chapitre II : Présentation des modalités
pratiques du financement du commerce
extérieur***

Chapitre II : Présentation Des Modalités Pratiques Du Financement Du Commerce Extérieur

Introduction

Un financement est une opération permettant à un agent économique (Etat, entreprises, particuliers...) de se procurer les ressources (à court, moyen ou long terme) nécessaires au financement de sa trésorerie ou de ses besoins d'investissement ou des transactions commerciales, de ce fait, les importateurs et les exportateurs font appels aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée.

Ils existent plusieurs instruments et techniques de paiement et règlement à l'international mais dans le choix entre plusieurs instruments et techniques de paiement, il faut prendre en considération, outre des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils procurent, les usages et réglementations dans le pays de l'autre partie.

En effet, il se peut très bien que dans certains pays, des instruments de paiement n'aient pas le caractère contraignant qu'ils peuvent avoir dans un autre pays, En outre, l'emploi d'un instrument ou d'une technique de paiement peut être interprété de différentes façons par l'exportateur selon qu'il réside dans tel ou tel pays.

Donc le choix des instruments et des techniques de paiement doit se faire au cas par cas, en fonction de contraintes externes et internes et généralement le classement des instruments et techniques de paiement selon le degré de sécurité et de fiabilité afin d'éviter les risques qui peuvent découler.

Aussi, le mode de paiement détermine la façon selon laquelle l'acheteur règlera son paiement avec le vendeur. Il est fonction de la capacité de marchandage entre les deux parties, la relation entre l'acheteur et le vendeur, le risque politique des deux pays, et le type de produit faisant l'objet du contrat. Les risques liés aux opérations du commerce extérieur sont multiples, et nécessitent la mise en place des techniques de gestion efficaces.

Ce chapitre comprend trois sections qui traitent en premier rang les techniques de financement du commerce extérieur à court, à moyen et à long terme, en deuxième rang une étude sur les méthodes de règlements des transactions internationales en Algérie et dernièrement une démonstration des différents risques qui peuvent découler de la réalisation des opérations de commerce extérieur et les moyens prévus pour leur couverture.

Section 1 : Les techniques de financement du commerce extérieur

1-1 : 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 financier ¹². 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 .1.1. Le crédit de préfinancement

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

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 .

¹² L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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

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.

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.

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

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés. -Ce type de crédit connaît cependant des limites.

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

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

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

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 juridiquement.¹³ 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 des ces créances auprès d'une banque.

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.

¹³ F,TALEB cours de magister ,droit bancaire et financier ,univ oran,2010-2011

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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.

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

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

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

-risque de non-paiement ;

-risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

1.1.3. Les avances en devises ¹⁴ :

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".

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.

¹⁴ BENBAYER.h,cours « les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier,univ oran,2010-2011

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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 ¹⁵ et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

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.

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 ;

¹⁵ Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

- 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.

1.1.4. L'affacturage :

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

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.¹⁶

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 diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.¹⁷

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'affactureur 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.

¹⁶ BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107

¹⁷ Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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.

Déroulement de l'opération :

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement ; Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.

Dés 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".

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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.

Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ; -L'allégement de leur bilan;
- 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.

1.2 : Les 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

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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).¹⁸

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

1.2.1. Le crédit fournisseur

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

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

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.

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.

¹⁸ FATIHA TALEB ,relations banques entreprise,cours de magister en droit bancaire et financier,univ oran,2011-2012

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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

-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.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

1.2.2. Le crédit acheteur :

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

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.

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.¹⁹

¹⁹ F.Taleb,cours de magister,opcit,

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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. 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 ;

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

*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.

Les Différentes Phases Du Crédit Acheteur :

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

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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.

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 ;

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

-au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

1.2.3 : Le Leasing

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

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 leasing, 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.

Définition :

Le leasing 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 leasing, est une opération commerciale et financière ²⁰ :

réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de leasing 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 leasing 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 leasing prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé par le leasing, si le contrat de leasing 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 leasing 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.

²⁰ L'article N°2 de l'ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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

Le leasing ²¹est 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.

Mécanisme :

Le leasing 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 leasing 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 leasing 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

²¹ F.TALEB,opcit.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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.

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.

Section 2: Les Méthodes De Règlement des transactions internationale .

2-1 Les instruments de paiement des opérations commerciales internationales

1 : La lettre de change

1.1 : Définition

Définie par l'article n° 389 du code de commerce algérien comme suit « La lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes ».

Aussi, la lettre de change est un écrit par lequel une personne, dénommée tireur, donne à un débiteur, appelé tiré, l'ordre de payer à l'échéance fixée, une certaine somme à une troisième personne appelée bénéficiaire ou porteur.

La lettre de change est un acte de commerce, elle est utilisée comme moyen de paiement, par l'intermédiaire des banques, elle permettait dès le Moyen Âge, de payer dans la monnaie du pays (d'où le nom de lettre de « change »²² .

²² 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.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Elle est aussi un moyen de crédit par l'escompte. Elle est donc très utilisée par les commerçants car donnant satisfaction au débiteur qui paiera à crédit, au créancier qui sera payé immédiatement en ayant recours à l'escompte, et à l'organisme bancaire qui en retire des intérêts.

1.2 : forme

La lettre de change est un acte par lequel un tireur c'est à dire l'exportateur donne ordre un tiré (l'importateur) de payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.

La traite doit contenir un certain nombre de mentions :

La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre,

Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée,

Le nom de celui qui doit payer (tiré),

L'indication de l'échéance,

Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.

Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait

L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée

La signature de celui qui émet la traite (tireur).

1.3 : Fonction de la lettre de change

La lettre de change présente plusieurs fonctions:

La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds.

Elle est un instrument de crédit c'est à dire : le commerçant qui a vendu à crédit marchandises. Titre sur son débiteur

Par l'utilisation de lettre de change, l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les marchandises et se procurer des fonds nécessaires du paiement de sa lettre.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

De son côté le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance. Les capitaux indispensables pour continuer son exploitation.

La lettre de change est un instrument de paiement.

Lorsqu'elle cesse de circuler ; elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance.

La lettre de change dont l'échéance n'est pas indiquée est considérée comme payable à vue. A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré est réputé être le lieu du paiement et, en même temps le lieu du domicile du tiré. La lettre de change n'indiquant pas le lieu de sa création est considéré comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur.

1.4 : Emission De La Lettre De Change

A- Condition De Fonds :

Le code de commerce stipule que la lettre de change est toujours un acte de commerce, Ceci à une conséquence très importante : il faut que toute personne qui oppose sa signature sur une lettre de change ait la capacité de faire le commerce. Elle peut être tirée sur le tireur lui-même.

Elle peut être tirée pour le compte d'un tiers. Aussi ; elle peut être payable au domicile d'un tiers soit dans la localité où le tiré a son domicile, soit dans une autre localité.

Les lettres de change souscrites par des mineurs non négociants sont nulles à leur égard, sauf les droits respectifs des parties, conformément à l'article 191 du code civil. Si la lettre de change porte des signatures de personnes incapables de s'obliger par lettre de change, des signatures fausses ou des signatures de personnes imaginaires ou des signatures qui, pour toute autre raison, ne sauraient obliger les personnes qui ont signé la lettre de change, ou du nom desquelles elle a été signée, les obligations des autres signataires n'en sont pas moins valables ²³.

Quiconque appose sa signature sur une lettre de change comme représentant d'une personne pour laquelle il n'avait pas le pouvoir d'agir, est obligé lui-même en vertu de la

²³ Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, opcit

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

lettre et, s'il a payé les mêmes droits qu'aurait eus le prétendu représenté, il en est de même du représentant qui a dépassé ses pouvoirs.

B- La provision :

On dit qu'il y a provision, si à échéance de la traite, celui sur qu'elle est tirée est redevable au tireur d'une somme égale au montant de la traite. La propriété de la provision est transmise de droit aux porteurs successifs de la lettre de change.

La provision doit être :

Valable : C'est à dire légal, ne pas avoir une cause immorale.

Certaine : On en peut tirer une traite pour régler une créance incertaine.

La preuve de la provision incombe en principe au tireur, mais le tiré peut constater l'existence de la provision en opposant sur la traite son acceptation.

Le banquier redoute de recevoir pour escomptée des effets « effet de complaisance », c'est dire des effets créent dans le but d'obtenir de la banque des disponibilités qu'elle ne serait disposée à accorder sous d'autres formes.

1.5 Avantages et Inconvénients :

La lettre de change se caractérise à des avantages et inconvénients qui sont les suivants :

A- Avantage :

La lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée.

Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie

Sécurité de paiement dans le cas de d'une traite avalisée.

B- Inconvénients :

Risque politique,

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation ; certains importateurs ne retournent les traites acceptes qu'après arrivée des marchandises alors que, par exemple, les conditions de vente prévoient une vente FOB ou CIF.

Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite

Risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.

2 : Le billet à ordre

2.1 : Définition

Le billet à ordre est un document ²⁴qui présente certaines caractéristiques d'une lettre de change (engagement de payer à une échéance donnée) et d'autres d'un chèque : c'est le client débiteur (le souscripteur) qui s'engage à payer, émet le billet et le remet au bénéficiaire, lequel le présentera à l'échéance, en général par le biais du circuit bancaire.

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne le souscripteur s'engage à payer à une autre (le bénéficiaire) une certaine somme à une époque déterminée.

Le billet à ordre est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur, se reconnaît débiteur du bénéficiaire auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifiés sur le titre. Le billet à ordre peut être transmis par voie d'endossement. L'endossement du titre au profit d'une banque lui confère la qualité de bénéficiaire de ce titre. Le billet à ordre n'est pas nul s'il y a identité de nom entre le souscripteur et le bénéficiaire.

Le billet à ordre est assimilé à une reconnaissance de dette ; pas besoin alors d'avoir immédiatement la somme d'argent sur son compte en banque.

2.2 : Forme

Le billet à ordre contient :

La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;

La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;

²⁴ Olivier TORRES: PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998, 181 pages.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

L'indication de l'échéance ;

Celle du lieu ou le paiement doit s'effectuer

Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;

L'indication de la date et du lieu ou le billet est souscrit ;

La signature de celui qui émet le titre souscripteur.

Le billet à ordre contient :

2.3 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change

A- Le tireur et le tiré accepteurs sont confondus dans une seule et même personne le souscripteur d'où :

Le billet à ordre ne peut être présent à l'acceptation puisqu'il contient déjà l'engagement du souscripteur.

Il n'est pas question de parler de provision.

B - Pour ce qui est de la nature civile ou commerciale du titre, le souscripteur est tenu dans les mêmes termes que le tireur d'une lettre de change. Mais, contrairement à celle-ci qui consacre un engagement qui est commercial par nature, le billet à ordre est un engagement de nature civile lorsque le souscripteur n'est pas commerçant et, dans ce cas, les litiges qui opposent les parties signataires d'un billet à ordre, ne sont pas de la compétence du Tribunal de commerce.

Capacité de faire des actes de commerce ;

Solidarité des signataires ;

Compétence des tribunaux de commerce ;

Modèle lettre de change et billet à ordre.

3 : Le chèque

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

"Les modes de paiement utilisés dans les transactions effectuées sur les marchés intérieurs, dont le chèque, sont rarement utilisés en commerce international ²⁵.

3.1 : Définition

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. Le chèque est un moyen de paiement scriptural utilisant le circuit bancaire. Il est généralement utilisé pour faire transiter de la monnaie d'un compte bancaire à un autre.

Le chèque est un acte écrit qui sous forme de mandat de paiement sert au tireur (importateur) d'effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers de tout ou partie des fonds disponibles portés au crédit de son compte chez le tiré (banque).

3.2 : Forme

Le chèque contient :

-La dénomination de chèque, insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la Rédaction de ce titre ;

Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;

Le nom de celui qui doit payer tire ;

L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer ;

L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé ;

La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

3.3 : Type ²⁶

Le chèque d'entreprise : émis par l'importateur, il peut être certifié par la banque tirée ce qui entraîne un Blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation mais il n'offre aucune garantie de paiement puisque la provision peut-être insuffisante sur le compte de l'acheteur.

²⁵ NAJI, (Jamal), commerce international: théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005, P.361

²⁶ Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, mémoire de 3^{ème} cycle, conservatoire national des arts et métiers, Paris, septembre 1996, 60 pages.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Le chèque de banque : émis par la banque de l'acheteur pour le compte de son client protège de l'insolvabilité de l'acheteur sans pour autant annuler le risque sur la banque, et est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

3.4 : Avantages Et Inconvénients Du Chèque

Le chèque est un instrument de règlement et relativement peu utilisé dans les transactions internationales, son usage présente en effet certains avantages et inconvénients qui sont :

A- Avantages :

Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré.

Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.

B- Inconvénients :

L'inconvénient de cet instrument de paiement réside dans les délais d'encaissement lorsque l'exportateur reçoit le chèque il doit le remettre à l'encaissement à sa banque qui doit elle-même l'expédier aux guichets de la banque tirée pour Paiement, les délais peuvent être longs, de plus la date à laquelle le compte de l'exportateur sera crédité ne peut être connu à l'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion de la trésorerie.

Le chèque est un instrument de paiement peu utilisé en commerce international à cause de la lourdeur de sa procédure : envoi de chèque à l'exportateur, remise à l'encaissement à sa banque, expédition du chèque, au guichet tiré pour paiement : les délais peuvent être longs. Pour éviter tous ces délais, l'exportateur a intérêt à ouvrir un compte de non résident dans le pays de son client. Les chèques seront systématiquement virés sur ce compte ce qui accélèrera les encaissements. L'importateur a tous les avantages pour utiliser cet instrument de paiement (vérification de la marchandise, financement durant le transport.

Bien que simples d'utilisation pour l'importateur, les effets de commerce sont globalement peu utilisés dans les échanges internationaux du fait des réglementations extrêmement variables entre pays, des risques de perte, vol et falsification. D'autre part, les délais d'encaissement peuvent être longs et les frais importants.

4-Le virement

C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.

4-1 : Définition

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires :

soit ouverts dans la même banque (virement interne), soit dans deux banques différentes (virement externe),

soit réalisé dans le même pays (virement domestique), soit entre deux pays d'un même espace économique, soit dans les autres cas, entre deux pays (transfert international) par utilisation, par exemple, du réseau SWIFT.

soit ponctuel, soit permanent (virement automatique, par exemple virement par le locataire de son loyer au propriétaire, programmé à date mensuelle fixe dans le système de la banque).

La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommée le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent est le bénéficiaire.

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur de donner ordre à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier. Le virement consiste alors en une opération d'envoi de fonds d'un compte à un autre : la banque opère le virement sur ordre de l'importateur au profit du compte de l'exportateur

Le virement est un transfert de fonds à l'occasion duquel un donneur d'ordre joue le rôle actif, eu égard à l'ordre que ,suivant la pratique la plus habituelle ,il donne à sa banque de

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

débiter son compte et de faire créditer celui du bénéficiaire ,qui le plus ordinairement reste passif²⁷ .

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque pour payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction.

Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulation pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

4-2 : Sa Mise En Place

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution a sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage. Ils comportant les mentions suivantes :

N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur),

La somme (le montant de la facture),

La monnaie (code iso de la devise EUR, USD, etc.),

La méthode du transfert (courrier-télex-ou la méthode la plus rapide et pratique par message Swift),

Le nom de bénéficiaire (l'exportateur),

Son adresse (ville, pays),

La destination du virement (la banque de l'exportateur),

Le numéro d'compte à créditer,

Le motif du règlement (N° de la facture),

Lorsqu'une banque doit Transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation électronique en faveur de la banque étrangère. Les opérations documentaires fondent leurs mécanismes de fonctionnement sur la possession des moyens de Transmission les plus évolués.

²⁷ Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, p130

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Auparavant, les réseaux de télécommunication utilisés par les banques pour le transport des messages tel que le courrier, câble ou télex n'étaient pas rapides dans la réalisation des règlements financiers internationaux à travers le monde entier.

Pour cela, il y a eu une fondation d'une nouvelle société qui à pour objectif l'amélioration des paiements financiers Internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relations Bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par des systèmes informatisés.

4-3: Le Procédé SWIFT

Pour comprendre le SWIFT ²⁸, il convient d'abord de prendre acte de la mondialisation et de l'internationalisation de l'économie et de la finance. L'argent est appelé à circuler vingt quatre heures sur vingt quatre au sein d'un réseau planétaire de marchés intégrés ».

Avec l'évolution technologique le système du monnaie papier et monnaie scripturale a rapidement été remplacé par la monnaie électronique qui est en vraie que la monnaie scripturale mais gérée électroniquement.

Les moyens de communication classiques, courrier, télex, ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité, de sécurité, de confidentialité qu'imposent les transactions financiers, 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 03 mai 1973 la société SWIFT : « **society for worldwide Interbank Financial télécommunication** ». C'est une société de droit belge, elle avait pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Cette société a été créée par les banques, qui, actuellement au nombre de 1963 en détiennent le capital. Le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière à faire face à l'accroissement inéluctable des trafics ainsi que des adhésions futures.

Cette société a pour objectifs d'améliorer les paiements financiers internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par le système informatique. Il est largement

²⁸ Mémoire de magister en droit bancaire, sur « le régime juridique des virements internationaux », HAMIDA Fath ALLAH Mohamed, Université d'Oran, 2010-2011.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

utilisé aujourd'hui par les banques pour effectuer des paiements internationaux, il n'est qu'un moyen de paiement.

C'est un réseau de télétransmission privé, loué aux administrations qui ont le monopole de télécommunication, gère par ordinateur et dont l'usage est réservé aux banques membres de la société qui en assure la gestion.

Le système SWIFT comprend trois niveaux de fonctionnement :

- La banque avec son terminal.
- Le concentrateur national.
- Le centre de communication.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message suivis du type d'opération demandée, les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé.

4-4: Règle de fonctionnement

Les ordres SWIFT²⁹ font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais. Les données classiques d'un virement bancaire : coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur, un libellé de motif et des zones de service (commission, type de message, etc.), sont rigoureusement codifiées. Par exemple, les banques y sont identifiées par leur code. La Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication gère l'enregistrement de ces codes. Lors du virement la banque émettrice utilise des codes :

L'identifiant de la banque destinataire³⁰ (appelé "BIC" ou "SWIFT code" normalisés au niveau international). **ISO 9362:1994** .

Le BIC permet d'effectuer un transfert transfrontalier dont le coût pour le titulaire du compte ne dépasse pas le coût d'un virement dans le réseau national de la banque.

²⁹ 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, p 66 .

³⁰ **ISO 9362:1994** est une norme internationale intitulée *Banque -- Messages bancaires télétransmis Code d'identification des banques* élaboré par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et European Committee for Banking Standards (ECBS).

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

-L'identifiant du compte du bénéficiaire³¹ (appelé IBAN en Europe)

ISO 13616.

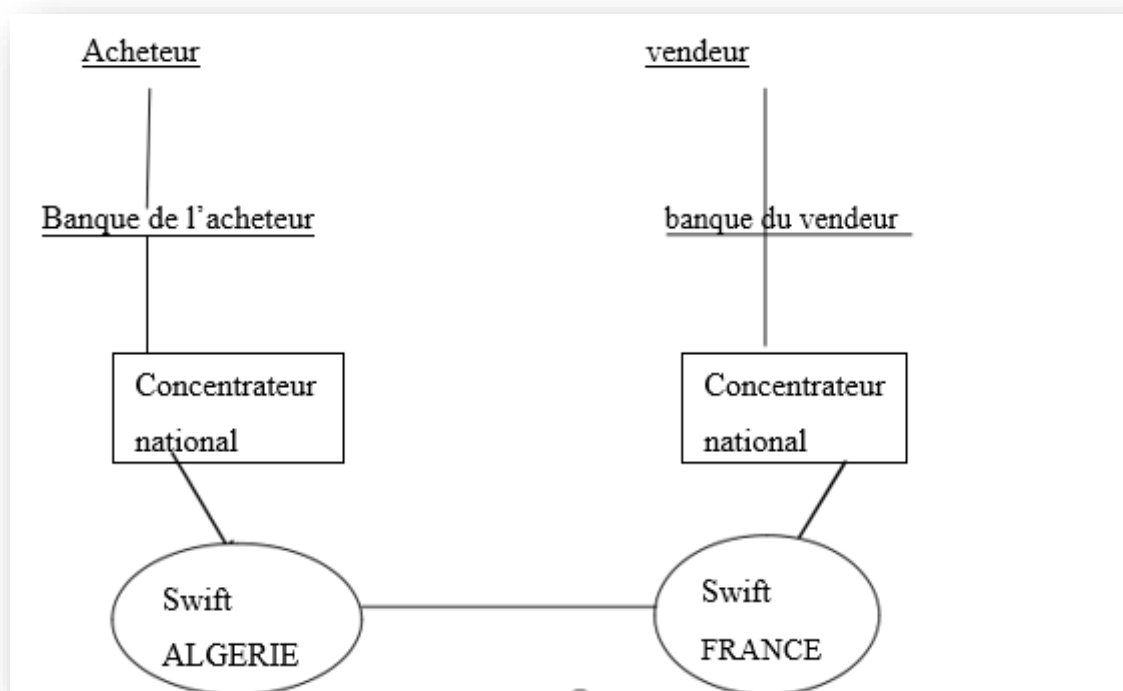
Ils figurent obligatoirement sur le RIB (Relevé d'Identité Bancaire) ou l'extrait de compte du bénéficiaire.

Donner ses coordonnées bancaires n'expose pas à la possibilité de prélèvements non- autorisés, Seules les opérations de crédit sont possibles sans autorisation explicite du titulaire du compte.

Figure n°1: déroulement d'un virement SWIFT d'un acheteur algérien à un vendeur français :

³¹ **ISO 13616**2003 est une norme internationale intitulée Banque et services financiers connexes — Numéro de compte bancaire international (IBAN) élaborée par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et European Committee for Banking Standards (ECBS). 104-Source : feth allah HAMIDA, Opcit,

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR



L'opération se déroule comme suit :

la banque de l'exportateur communique le numéro IBAN et le code SWIFT (BIC) à ce dernier;

l'exportateur communique son numéro de compte IBAN et le code SWIFT (BIC) à son acheteur;

l'acheteur transmet son ordre de paiement à sa banque, dans lequel sont mentionnés l'IBAN de l'exportateur et le code SWIFT;

la banque de l'acheteur étranger identifie rapidement et sans erreur le compte en banque de l'exportateur, grâce à l'IBAN et effectue le paiement rapidement.

Pour un virement SWIFT, il est indispensable de fournir toutes les informations permettant d'effectuer le transfert : pour éviter les erreurs, les banques remettent gratuitement des étiquettes autocollantes que l'exportateur appose sur ses facteurs.

4-5: Le Coût

Les frais et commissions relatifs au virement international se subdivisent en deux parties³². La première concerne les frais au profit de la banque qui émet le virement. Ils seront le plus souvent à charge de l'importateur. La deuxième est réclamée par le banquier qui réceptionne le paiement. Cette deuxième partie est supportée par l'importateur ou par l'exportateur, selon les arrangements pris entre eux et la notification faite à la banque qui enverra les fonds.

Les coûts se composent principalement d'une commission de change et d'une commission d'encaissement. Ces deux commissions sont caractérisées par un tarif dégressif, variant en fonction des pays. A cela, il faut ajouter les frais de transmission par SWIFT (si l'entreprise y recourt) qui varient selon la banque, le pays de destination et en fonction de la rapidité demandée (ordre normal ou ordre urgent).

4-6: Les Avantages Et Inconvénients De Virement Bancaire

4-6.1 : Les avantages

-**la disponibilité** : le réseau est accessible vingt quatre heures sur vingt quatre, sans être influencé négativement par le décalage horaire, il enregistre et archive les informations et les messages et les transmet aux destinataires dès qu'ils sont en mesure de les recevoir.

-**la rapidité** : la transmission du message d'un pays à un autre ne dure que quelques secondes lorsque le destinataire est prêt de les recevoir.

-**la normalisation** : les messages SWIFT sont fortement structurés, leur normalisation rend les messages plus compréhensibles par toutes les banques du monde qui adhèrent au réseau, elle facilite la connexion entre les systèmes informatiques et engendre une réduction des coûts opérationnels.

-**la fiabilité et la sécurité** : chaque message contient un code, ce dernier est un identifiant de l'émetteur et le récepteur et il garantit la fiabilité du message.une procédure d'authentification est mise en ouvre ; elle repose sur une technique de clefs connus par les deux parties (émetteur-récepteur).

-**la confidentialité** : les messages sont chiffrés est protégés de toute tentative frauduleuse de piratage.

³² Richard Montbeyre,opcit

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

-**le coût** : les coûts des messages SWIFT sont raisonnables par rapport à ceux de TELEX.

-**la responsabilité** : SWIFT assume la responsabilité civile liée à la transmission et à la délivrance des messages et dans le cas de défaillances SWIFT assume la responsabilité de perte et des dommages causés par la négligence, l'erreur et l'omission.

4.6.2 : Les inconvénients

Le virement est fait à l'initiative de l'acheteur, le vendeur n'ayant aucune garantie quant à l'exécution.

Risque politique.

Le paiement dépend de la seule décision de l'acheteur s'il ne donne pas d'instruction de transfert à sa banque le paiement ne sera pas effectué.

2.2 Les Modes De Paiement Des Opérations Commerciales Internationales.

2.2.1 Le Transfert Libre

Dans les transactions commerciales internationales et lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique du transfert libre (d'encaissement simple).

a: Définition Du Transfert Libre

Le transfert libre (L'encaissement simple) quant à lui n'est pas une technique particulière, sous cette expression est désigné l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur. »³³

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.

Le terme de transfert libre vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux »³⁴

Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents, à savoir :

L'engagement d'importation signé par l'importateur.

Une facture définitive domiciliée.

Le justificatif douanier 10 exemplaires banque.

Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'un transfert à contre partie physique.

b: Traitement Pratique D'un Transfert Libre

Un transfert libre sert de mode de règlement d'une opération d'importation de bien ou services préalablement domiciliée.

A réception des documents suscités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité. Il doit ensuite :

Faire signer au client un ordre de virement du montant à transférer.

Inscrire l'opération sur le répertoire conçu à cet effet, en lui attribuant un numéro de références.

Etablir une liasse MT 100-transfert clientèle.

³³ Guy CAUDAMINE, Jean MONTIER, banque et marchés financiers, éditions Economica, Paris, 1998.

³⁴ RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI, brochure n° 522 Paris réservée 95.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Etablir une formule 4 en quatre exemplaires.

Remettre au client une facture commerciale domiciliée.

Passer les écritures comptables constatant le règlement et le prélèvement des commissions, comme suit :

Constatation du règlement:

Débit : Compte courant du client.

Crédit : Compte liaison DA/Devise.

Débit : Compte liaison Devise/DA.

Crédit : Ecriture entre sièges .

Prélèvement des commissions:

Débit : Compte courant du client.

Crédit : Compte commissions de transfert.

Crédit : Compte taxes collectées.

Le préposé à l'opération veillera par la suite, à la constitution d'un dossier qu'il adressera sous bordereau de transmission au service des transferts de l'écriture entre sièges, chargé de l'acheminement du transfert. Ce dossier doit comporter les documents suivants :

Une facture commerciale domiciliée.

Un engagement d'importation.

Une formule 4 en trois exemplaires.

Les trois premiers feuillets de la liasse MT 100.

Un avis de règlement

Le service des transferts de la DOCE se charge de compléter les cases « correspondant et date de valeur », procède au transfert des fonds au correspondant en demandant la couverture de la Banque d'Algérie, car le montant réglé est débité du compte du client en monnaie nationale, par contre, celui transféré au correspondant devra être libellé en devise. Il doit enfin, adresser une écriture entre sièges à l'agence domiciliataire constatant le transfert définitif, et éventuellement le montant de la différence entre le cours de change provisoire (avant transfert au correspondant) et le cours définitif (appliqué lors du transfert au correspondant) et qui doit être restitué ou débité du compte de l'importateur.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

A la réception de l'écriture entre sièges à laquelle est jointe une copie de la liasse MT 100, le préposé à l'opération doit la déboucler par le débit ou crédit du compte du client. Il doit également classer la copie de la liasse MT 100 sous dossier avec les pièces comptables de l'opération.

c: Avantages Et Inconvénients Du Transfert Libre

3.1 : Avantages

Le transfert libre dans le cadre du paiement des opérations commerciales du commerce extérieur procure plusieurs avantages à son utilisateur à savoir :

Simplicité de la procédure.

Modération des coûts.

Rapidité.

Souplesse.

3.2 : Inconvénients

Cependant son utilisation ne manque pas d'avoir certains inconvénients notamment :

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

-De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement ³⁵.

2.2.2 La Remise Documentaire

a: Généralités

1.1: 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." ³⁶

³⁵ [www.banque of algéria, pub. gov. dz](http://www.banqueofalgeria.gov.dz)

³⁶ ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P. 339

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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)".³⁷

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 documents³⁸. 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.

1.2 : 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.

³⁷ MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, paris, 2007, P.30

³⁸ www.eur-export.com

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

1.3 : 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.

b: 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 :³⁹

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

2.1 : 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.

³⁹ Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

2.2 : 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.

2.3 : 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 précise⁴⁰. 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.

c: 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.

⁴⁰ Sylvie COUSSERGUES, la banque : structures, marchés, gestion, opcit.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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 première solution est préférable surtout en cas de transport aérien 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.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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.

2.2. 3 Le crédit documentaire

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 :

« 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 ».⁴¹

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 effectuée⁴².

⁴¹ ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): Op.cit., P.336.

⁴² BELFOUDIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger, P.5.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

2: 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.⁴³

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.

⁴³ 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/>).

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

La banque émettrice s'engage ⁴⁴:

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 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.

⁴⁴ BOUKRAMI Sid -Ali, Vadémécum de la finance, opcit

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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.

3: 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.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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'indépendance ⁴⁵.

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 ;

⁴⁵ RUU dernière révision 1993 - publication n° 500

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

-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 Crédit Dispute Résolution 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.

4: 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

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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 émettrice ⁴⁶.

Le déroulement d'un crédit documentaire passe en général par 3 grandes étapes ⁴⁷:

4.1. L'ouverture du crédit

4.1.1. 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.

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 clients 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

⁴⁶ 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.

⁴⁷ LEGRAND, (Ghislaine), MARTINI (Hubert), *gestion des opérations import-export*, édition Dunod, paris, 2008, PP.177-178.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

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.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

4.1.2. 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 cotés 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).

4.2. 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 confirmantrice),
- et les lui envoie par courrier mail pour remboursement ou paiement.

Section 3: La Gestion De Risques Bancaires Liés Au Financement Des Opérations Du Commerce Extérieur

Le financement des importations par les établissements bancaires notamment par les techniques documentaires fait courir aux banques des risques qui peuvent être néfastes pour leur évolution. Le principal risque auquel elles sont confrontées est le risque d'insolvabilité de l'importateur une fois qu'elles se sont engagées vis-à-vis du fournisseur à le régler. A ce risque on peut ajouter le risque de change, le risque politique, le risque catastrophique et le risque documentaire. La présente section traitera des différents risques aux quels sont confrontées les banques et établissements financiers lors des opérations de financement du commerce extérieur par les techniques documentaires.

Le financier qui détient une créance non garantie sur un client étranger qu'il ne connaît pas très bien, le chef d'entreprise qui décide d'attaquer un nouveau marché, tous ces acheteurs prennent des risques qui ont pour seul point commun la sanction financière résultant de la réalisation des risques.

En effet, le Risque est défini comme un évènement incertain constituant une menace et dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. La caractéristique propre du risque est donc l'incertitude temporelle d'un évènement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. Le risque inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et par son caractère multidimensionnel. Selon certaines études, dans les pays de l'OCDE, le risque de crédit serait une cause majeure de la faillite des banques à 80%, reflétant l'importance de l'activité crédit dans les bilans.

Lors de la crise bancaire des années 1980 dans l'UMOA, le risque de crédit est apparu comme une des causes majeures de la faillite des établissements bancaires dans la zone ⁴⁸.

D'où l'importance d'une gestion efficace de ce risque dans la préservation de la santé du système bancaire.

⁴⁸ Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, édition la revue banque, Paris, 1995, page 183.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Afin de remédier à ces problèmes, il fallait trouver une solution qui soit la plus sécurisante pour l'acheteur et la moins contraignante et la moins coûteuse pour le vendeur, c'est ainsi que sont apparues "les garanties bancaires à l'international" qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

3.1: Les Différents Risques Existants

Dans le commerce International il convient de rappeler que la nature des risques encourus dans une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, aussi devrait-il connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter.

3.1.1 : Risques Avant Exportation

Le Risque De Fabrication :

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marche laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagé pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication. Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables. Il est appelé aussi risque économique.

Risque De Transformation :

En raison des modifications des besoins des clients de la banque, nous pouvons constater un allongement dans la liquidité des emplois, et une stagnation ou un abrégement dans l'exigibilité des ressources.

Afin de se prémunir contre ce risque, la réglementation bancaire, et grâce au coefficient des fonds propres et ressources permanentes, vise à contrôler et limiter le risque de transformation d'échéances des banques.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Le Risque Technique :

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, Il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

Le Risque Catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel (séisme, typhon, inondation etc.) qui empêche ou entrave le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

3.1.2 : Les Risques Après Exportation

Le Risque Pays

Ce risque concerne les pays en développement à dette extérieure élevée. Il s'est considérablement développé dans les années quatre-vingt. Il demeure le risque le plus récent des risques abordés.

En plus de sa couverture des composantes habituelles d'un risque, s'ajoute une composante supplémentaire relative à la situation monétaire du pays. L'emprunteur est solvable, mais la banque centrale de son pays étant en faillite monétaire, ne peut transférer des fonds à l'étranger.

Ce risque est du à un défaut de paiement suite à l'incapacité ou au refus d'une économie ou d'un gouvernement d'honorer ses obligations financières. Le risque pays est la résultante des quatre risques suivants :

a.Le Risque Souverain.

Le risque souverain est le risque d'incapacité ou du refus d'un gouvernement d'honorer sa dette externe parce que l'économie nationale ne génère pas la richesse nécessaire à son remboursement. C'est le cas des pays pauvres et des pays en voie de développement.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

b. Risque Politique :

Le risque politique susceptible de perturber ou d'empêcher la bonne exécution des engagements des parties. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions politiques comme l'adoption de lois ou de décrets, ou encore des catastrophes naturelles.

Il s'entend du risque dû à des décisions politiques proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales.

Associé au risque politique, le risque naturel tels que les catastrophe, les inondations qui compromettent l'exécution du contrat d'exportation, ou quand la créance est impayée par suite d'un cataclysme naturel survenu dans le pays destinataire⁴⁹.

Risque De Marché

Il s'agit de risque de taux, de risque de variation de prix de titres de propriété, de risque de règlement-contrepartie et de risque de change conformément à l'article 31 du règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers ; les banques et établissements financiers doivent, dans l'attente de la promulgation des textes portant sur le mode d'évaluation, la mesure et la couverture des risques de marché, mettre en place des systèmes de suivi de leurs opérations effectuées sur les marchés pour leur propre compte.

Ils doivent, en particulier:

enregistrer quotidiennement les opérations de change conformément aux dispositions du règlement n° 95-08 relatif au marché des changes sus-visés ainsi que les opérations portant sur leur portefeuille de négociation et calculer leurs résultats, - mesurer leur exposition au risque de change par devise et pour l'ensemble des devises.

a. Le Risque Des Taux

Les taux d'intérêt et les taux de change sont moins stables et exposent les banques à des risques liés aux opérations sur titres et des opérations en devises. Risque de taux d'intérêt global : risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et de hors bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché.

⁴⁹ Viernimen Pierre, Finance D'entreprise, Analyse Et Gestion, Edition Dolloz, France, 1974, p 388.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

b. Le Risque De Taux D'intérêt

Le risque de taux est le risque de gain ou de perte encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunérations, taux fixe- taux variable, différent

c. Le Risque De Change

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations). Dès que la transaction commerciale concerne des partenaires qui n'utilisent pas la même devise, il existe un risque que les taux de change évoluent de manière défavorable entre la conclusion de la transaction et son déroulement, ce qui désavantagera l'une des deux parties.

L'entreprise qui souhaite limiter ce risque peut recourir à certaines techniques de «couverture» sur le marché de devise. Le mécanisme inverse prévaut pour l'importateur peut se "couvrir" en achetant ou en vendant des devises à terme en contrepartie de la transaction initiale.

La perte de change que redoute l'entreprise peut ainsi être totalement ou partiellement compensée par un gain réalisé par la position de couverture. Il est également possible, en complément de ces techniques proposées par la plupart des banques, de prendre une assurance qui couvrira spécifiquement le risque de change.

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devises, il se produit une modification de la parité de la devise, Considérée par rapport à la monnaie locale.

Autrement dit, une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale. Ce qui peut engendrer le risque d'inconvertibilité.

Dans le cas des sommes à recevoir de l'étranger, le risque porte sur la dépréciation de la devise de paiement par rapport à la monnaie locale, Il s'agit d'un risque de change sur rapatriement, il peut se produire à deux stades différents ; entre l'offre et la signature du

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

contrat, ou à partir de la signature, et la nature du contrat jusqu'à l'achèvement des paiements comptant ou à crédit.

a. Le Risque D'insolvabilité Ou Risque De L'acheteur :

Le risque d'insolvabilité⁵⁰, appelé aussi risque de non paiement, est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue. Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur. Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants.

La distinction entre le risque politique et le risque commercial a toute sa valeur lorsqu'on se trouve en face d'un acheteur privé qui peut être poursuivi devant une juridiction de droit commun et contre lequel une procédure de faillite peut être engagée, toutefois, lorsque les contrats d'exportation sont conclus avec des acheteurs publics, la garantie des risques commerciaux ne peut être accordée puisque ces acheteurs échappent au recours de droit commun, ils ne peuvent être judiciairement mis en faillite.

d. Risque De Contrepartie

Le risque de contrepartie pour le banquier comme et le risque de voir son client ne pas respecter son engagement financier, à savoir, dans la plupart des cas, un remboursement de prêt⁵¹.

Il s'agit de l'insécurité engendrée par le fait qu'une entreprise ne dispose pas suffisamment des connaissances et des informations qui lui permettront de juger la fiabilité et la solvabilité de ses partenaires commerciaux.

⁵⁰ Bertrand IARRERA DE MOREL, risque et financement bancaires des PME, revue banque, juillet-août 1994, n° 550, pages 56-58.

⁵¹ Véronique ROUGÈS, gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises : une revue de la finance, Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion, s.d, s.n, Université Paris IX- Dauphine, page 2

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

L'insolvabilité de l'emprunteur (bénéficiaire du crédit) provoque pour le prêteur une perte partielle, ou totale de la créance et des revenus qui s'y attachent.

Il résulte de la détérioration de l'acheteur privé :

Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire à ses engagements

Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

Risque De Crédit :

Risque de crédit est un risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou des contreparties considérées comme un même bénéficiaire au sens de l'article 2 du règlement n° 95-04 modifiant et complétant le règlement n°91-09 du 14 Août 1991 fixant les règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers ⁵².

Les risques de crédit recouvrent les problèmes «classiques» de solvabilité de l'acheteur ; retard et défaut de paiement.

La dimension internationale de l'échange rend cependant la gestion de ces situations nettement plus compliquées

Les deux partenaires commerciaux dépendent en effet de deux juridictions différentes, et le coût de résolution des litiges peut s'avérer très important.

Comme beaucoup d'entreprises, les banques sont soumises aux risques. Ces derniers sont nombreux.

Sans pour autant négliger l'influence de ces risques sur l'activité bancaire, auxquels toutes les entreprises sont confrontées, nous nous intéresserons au risque de crédit et plus précisément, au risque de contrepartie qui occupe sans doute une place importante.

Aussi, l'article 24 du règlement de la banque d'Algérie N°2002-03 stipule que L'appréciation du risque de crédit doit notamment tenir compte des éléments portant sur la situation

⁵² Règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

financière du bénéficiaire, sur sa capacité de remboursement et, le cas échéant, sur des garanties reçues. En particulier, pour les entreprises, l'appréciation doit intégrer l'analyse de leur environnement, les caractéristiques des associés ou actionnaires et des dirigeants. Elle doit tenir compte aussi des documents comptables les plus récents.

Les banques et établissements financiers doivent constituer des dossiers de crédit destinés à recevoir l'ensemble des informations de nature qualitative et quantitative sur une contrepartie et les informations concernant les contreparties-groupe. Ces dossiers sont à compléter au moins trimestriellement pour les contreparties dont les créances sont impayées ou douteuses et pour celles dont les volumes des créances sont significatifs.

En dehors de techniques spécifiques comme le crédit documentaire, il est donc également possible de s'assurer contre le risque de défaut de paiement.

Les Risques Du Crédit Documentaire :

Le crédit documentaire est une procédure efficace, dont les caractéristiques sont bien connues. Il n'en laisse pas moins subsister des risques, d'autant plus graves que les entreprises pensent être protégées. Ils s'ajoutent à ceux que le crédit documentaire n'a pas vocation de couvrir (risque de change, par exemple) et à ceux que l'entreprise a choisi de supporter (tel la défaillance de la banque émettrice si le bénéficiaire ne veut pas payer la commission de confirmant). Il faut distinguer la situation des diverses parties.

A : Risques Liés Aux Banques Et à La Procédure :

La banque émettrice constitue un risque, car tout repose sur le degré de confiance que le bénéficiaire et l'intermédiaire peuvent lui accorder. La défaillance de l'émettrice dégage la notificatrice de toute obligation et prive le bénéficiaire de la protection du système, par contre la banque confirmant doit payer. Deux formes principales de risque sont associées à la lettre de crédit, qui concerne :

L'authenticité de la lettre de crédit. Elle est vérifiée par la banque notificatrice, qui doit apporter un soin raisonnable à vérifier l'authenticité apparente de crédit qu'elle doit notifier (article 8 des RUU). Mais le bénéficiaire doit aussi y être attentif. Le problème se pose en termes différents en présence d'une confirmatrice puisque c'est elle qui prend le risque. La solvabilité de la banque intermédiaire est moins importante, car le bénéficiaire

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

conserve la garantie de l'émetteur. la défaillance de la banque confirmatrice laisse toutefois la place au risque politique (non paiement du fait du pays du débiteur).

La conformité de la lettre de crédit au contrat commercial doit être vitrifiée par le bénéficiaire, ce qui est aisé lorsque qu'un contrat spécifique (opération isolée ou d'une importance particulière) prévoit le détail des modalités de transport et de règlement. En cas de désaccords, le bénéficiaire doit médiatement demander au donneur d'ordre une modification de la lettre de crédit ; en cas de refus, il peut encore ne pas donner suite puisqu'il n'a pas encore envoyé la marchandise.

Un dépassement des dates butoirs peut avoir des conséquences graves pour le bénéficiaire, car il perd alors la protection que lui apporte le système. Elle peut avoir diverses causes : retard de livraison du fait du vendeur ou en raison de perturbation dans son pays ; difficultés pour obtenir certains documents ; retard dans la transmission des documents, surtout si la réalisation est stipulée au guichet de la banque émettrice, car un acheminement international est par fois lent est semé d'embûches (grève ; embargo ; jours fériés ; perte de courrier ; etc.).

B : Risques De Défaillance D'un Payeur :

La défaillance du donneur d'ordre ne concerne directement que la banque émettrice, qui n'est pas remboursée. il s'agit d'un risque bancaire classique, rémunéré par une prime de risque incluse dans la commission, et qui peut donner lieu aux sûretés habituelles.

C : Risque Lié Aux Documents :

Le bénéficiaire est tenu de présenter des documents strictement conformes aux stipulations de la lettre de crédit ; mais de la difficulté peut apparaître, souvent liée à leur nombre élevé. Trois types d'anomalies se rencontrent principalement ⁵³:

Les documents sont incomplets ou non conformes aux stipulations de la demande

⁵³ Véronique ROUGÈS, gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises, opcit

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

d'ouverture de crédit soit du fait de l'exportateurs (qui est n'a pas respecté la disposition prévue), soit de celui du donneur d'ordre (instruction différente de ce qui a été prévu dans le contrat commercial).

Certains documents sont ambigus ; or, la banque n'a pas toujours la compétence technique nécessaire pour interpréter les termes utilisés et juger de leur équivalence avec ceux figurant dans la demande d'ouverture de crédit : elle peut alors rejeter des documents conformes (mais aussi en accepter ceux qui ne le sont pas).

Des documents sont faux ou falsifiés, que ce soit pour dissimuler une petite anomalie ou pour monter une véritable escroquerie.

D : Risque Lié à La Marchandise :

Les risques liés à la marchandise concernent l'acheteur, mais aussi la banque lorsqu'elle doit les vendre pour récupérer la somme engagée. La perte est totale lorsque la marchandise ne parvient pas à son destinataire, parce que elle a été détruite ou parce que elle a disparu en cours de route (vol ; débarquement lors d'une escale, etc.) ; elle est partielle parce que les biens sont maltraités ou lorsque des produits périssables subissent un retard de livraison. ces aléas sont normalement couverts par l'assurance ; mais l'indemnité peut ne pas couvrir la totalité du préjudice. Parce que la marchandise était mal assurée ; il en est ainsi d'un produit saisonnier seulement couvert contre une destruction physique, et qu'un retard rend invendable ou à un prix réduit.

Les banques et établissements financiers doivent mettre en place des systèmes de surveillance et de maîtrise des risques de crédit, de taux d'intérêt, de taux de change, de liquidité et de règlement faisant apparaître les limites internes et les conditions dans lesquelles ces limites sont respectées. Ils doivent aussi se doter de moyens adaptés à la maîtrise de ces risques.

3.2 : Les Techniques Bancaires De Couverture Des Différents Risques

Comme nous l'avons dit, les techniques de paiement documentaires présentent des risques tant pour la banque émettrice que pour la banque confirmatrice. Pour gérer au mieux ces risques, les banques disposent des moyens plus ou moins adéquats qui leur permettent

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

d'éviter au maximum les risques qui en découlent. Les banques ont été instruites à l'effet de mettre en place des systèmes de surveillance et de maîtrise des risques de crédit, de taux de change et de liquidité devant comporter un dispositif de limites globales internes. Ces limites sont revues autant que nécessaire, au moins une fois par an par l'organe exécutif et, le cas échéant, par l'organe délibérant, en tenant compte, des fonds propres de la banque ou de l'établissement financier concerné. Les limites opérationnelles qui peuvent être fixées au niveau de différentes entités

organiques internes (directions, agences, succursales,...), doivent être en cohérence avec les limites globales. La sélection des opérations de crédit doit intégrer également le critère de leur rentabilité. L'analyse prévisionnelle des charges et produits, directs et indirects, doit être la plus exhaustive possible pour chaque crédit et porter, notamment, sur les coûts opérationnels et de financement et sur les coûts de rémunération des fonds propres. L'analyse doit intégrer également les charges correspondant à l'estimation du risque de non-paiement par le bénéficiaire au cours de l'opération de crédit ⁵⁴.

3.2.1 : Technique De Couverture De Risque De Non Paiement

Comme dit plus haut, le risque de non paiement ou risque d'insolvabilité est le risque que la banque ne se fasse pas rembourser par son débiteur. Pour se prémunir contre ce risque, les banques disposent d'un certain nombre de techniques ⁵⁵.

Ainsi, la banque peut exiger de son client le versement d'un pourcentage du montant total du crédit qui est appelé le « dépôt ».

Toujours pour se couvrir contre le risque de non-paiement, la banque exige du client d'apporter des garanties. Ces garanties une fois apportées constituent pour les banques des moyens très efficaces pour la couverture de risque d'insolvabilité de leurs clients. Parmi ces garanties et sans être exhaustif, on peut citer :

L'hypothèque sur titre foncier

Le nantissement de fonds de commerce

⁵⁴ Article 25 du .Règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

⁵⁵ Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser, éditions la revue banque, Paris, 1995, p 85.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

-Caution personnelle et solidaire d'une tierce personne ou des associer (dans le cas d'une société).

3.2.2 : Technique De Couverture De Risque De Change

Les contrats du commerce international étant libellés dans la plupart des cas en devises internationales, toute variation de cours entrainera un changement de montant en monnaie locale. Cette variation peut être positive ou négative. Pour se protéger contre le risque de change, les banque disposent de trois techniques : l'avance en devises, les opérations à option et les opérations à terme ⁵⁶.

L'avance En Devise

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.

Les Opérations A Option

Moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date et un cours déterminés. L'option (utilisée à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit. Les opérations à options sont généralement de deux formes : les options d'achat (call) et les options de vente (put). Il en existe d'autres formes mais nous nous intéresserons aux deux formes sus citées car étant les plus fréquentes.

1 :Option D'achat (Call)

Avec une option d'achat, deux scénarios peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur de l'option peut alors exercer son droit et acheter la devise au taux prédéterminé avantageux.

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise

⁵⁶ Voir Fatiha TALEB, « Contrats Bancaires Internationaux Et Loi D'autonomie En Particulier, Les Crédits internationaux » Thèse De Doctorat d'Etat,1990

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

moins chère sur le marché. Il se retrouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer l'option initialement.

2 : Option De Vente(Put) ⁵⁷

Avec une option de vente, il y a également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre

un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement est donc perdue. Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur a avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux.

3 : Les Opérations A Terme ⁵⁸

Le change à terme est un des instruments de prédilection pour la couverture du risque de change. En effet, cet instrument offre souplesse et liquidité dans les devises courantes. Les montants et les dates peuvent être accordés à la transaction commerciale, ce qui permet de ne laisser aucun risque résiduel. En contrepartie, l'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise. Le contrat à terme et le swap sont les deux composants des opérations à terme.

Le Contrat à Terme

Il consiste en une entente portant sur la conversion d'une monnaie en une autre. Le montant de la transaction, le taux de change utilisé pour la conversion et la date future à laquelle s'effectuera l'échange sont fixés au moment de la prise du contrat. Certains contrats permettent des livraisons partielles effectuées durant une période optionnelle qui peut atteindre trente jours (30).

Le Swap ⁵⁹

Le contrat de couverture de risque de taux n'a aucune incidence sur le contrat de prêt, dont les conditions financières restent inchangées : il est juridiquement distinct. De plus, il peut être contracté auprès d'une banque différente de celle qui a accordé le prêt à couvrir.

⁵⁷ Voir Fatiha TALEB, Thèse De Doctorat d'Etat,opcit

⁵⁸ BENBAYER ,cours de magister en droit bancaire et financier,univer oran,2011/2012

⁵⁹ BENBAYER,opcit

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Cette technique consiste en l'exécution simultanée d'une opération au comptant et d'une opération à terme, en sens inverse, pour le même montant en devise. Ce type d'opération de change est fréquemment utilisé par les entreprises ayant des comptes-fournisseurs et des comptes-clients dans une même devise, mais dont les dates d'échéance ne sont pas appariées. Les couvertures de défaillance ou dérivés sur événement de crédit ou permutations de l'impayé, plus connus sous leur nom et abréviation anglais crédit default swaps (CDS), sont des contrats de protection financière entre acheteurs et vendeurs.

Les swaps de taux d'intérêt (en anglais : Interest Rate Swaps ou IRS) sont un produit dérivé financier, dont l'appellation officielle en français est « contrat d'échange de taux d'intérêt ».

Le swap de devises (ou swap de taux d'intérêt et de devises) est un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminé de devises étrangères et s'engagent mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondant aux intérêts ainsi qu'à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée.

Autrement dit, Un contrat de swap consiste à échanger un taux d'intérêt contre un autre pour une durée convenue à l'avance : un taux fixe contre un taux variable, un taux variable contre un taux fixe, ou encore un index de référence contre un autre index de référence (à noter que les échanges de taux fixe contre taux fixe sont interdits par la réglementation). Cet échange peut courir sur toute la durée résiduelle du ou des prêts couverts ou sur une partie de celle-ci.

Un contrat de swap peut être utilisé par une collectivité pour restructurer son endettement : par exemple, une société est endettée à taux fixe et anticipe une baisse des taux d'intérêt : elle conclura un swap par lequel elle échangera son taux fixe contre un taux variable ; si, au contraire, elle est endettée à taux variable et qu'elle anticipe une hausse des taux d'intérêt, elle conclura un swap par lequel elle échangera son taux variable contre un taux fixe.

3.2.3 : Techniques De Couverture Du Risque Politique Et Du Risque Catastrophique

Pour ces deux types de risques le recours aux assurances constituent le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir. En effet plusieurs établissements proposent des assurances pour la gestion de ces genres de risque.

CHAPITRE II : PRESENTATION DES MODALITES PRATIQUES DU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Conclusion

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus pénibles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien claire. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- Les caractéristiques de la relation acheteur- vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises connues ou non.
- Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- -La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Ainsi, Plusieurs procédures existent en matière de financement des importations réalisées avec l'extérieur. Le crédit documentaire et remise documentaire, système de financement des importations, demeurent les méthodes choisies en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur.

Par ailleurs, d'autres méthodes sont utilisées pour encourager les exportations tel que le crédit acheteur et le crédit fournisseur.

Les transactions commerciales internationales s'améliorent au jour le jour, et dans ce cadre les opérateurs économiques se trouvent souvent dans des situations d'absence 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 certaines méthodes de financement, distinctes 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 III : Pratique du leasing
dans le commerce extérieur***

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Introduction

Le leasing est une technique de financement des investissements productifs moulé dans une opération juridique complexe. L'utilisation du leasing tant pour le financement des biens d'équipement que pour des investissements immobiliers, témoigne de son essor et de son succès incontestable. Le leasing peut être utilisé aussi comme moyen de financement à l'exportation pour un vendeur-exportateur qui présente à son client acheteur –importateur étranger une société de leasing dans le pays de l'exportateur.

Le terme leasing est d'origine anglo-saxon, possède des dénominations différentes dans le monde tel que le crédit-bail en France et Idjar dans les pays arabes.

Il convient dans le présent chapitre qui est destiné aux généralités et typologies du leasing ainsi qu'au pratique du leasing dans le commerce extérieur d'exposer une vision théorique de ce procédé, et pour mieux la cerner nous aurons à présenter trois sections.

La première section est consacrée à déceler son historique et son évolution, sa définition et ses différentes formes, ces dernières font l'objet d'un classement basé sur trois critères qui sont en premier lieu selon le transfert de risque, le second selon l'objet du contrat et en dernier selon la nationalité du contrat. Toutefois c'est une opération tripartite qui suscite donc l'intervention d'un bailleur, d'un preneur et d'un fournisseur, nous abordons également ses avantages et inconvénients ainsi que les risques et moyens de prévention.

La deuxième section est réservée aux différents aspects qui sont d'ordre juridiques, comptables et fiscaux.

Et pour terminer ce chapitre, nous allons traiter dans la troisième section le leasing international qui est un mode de financement des opérations du commerce extérieur. D'abord on va aborder sa définition et déroulement, ensuite ses caractéristiques et avantages.

Section 1 : Généralité et typologies du leasing

1.1 Origine et notions de base sur le leasing :

Comme de nombreuses techniques des crédits modernes, le leasing est un moyen de financement des investissements productifs.

Nous abordons dans cette présente section l'origine et l'évolution du leasing, sa définition et sa particularité ainsi que ses notions voisines.

1.1.1 Historique et développement du leasing:

Le leasing est une technique de financement ancestrale. Son application à des fins de financement semble être réalisée en 1936 par la chaîne de supermarchés californienne SAFEWAY STORES INC sous forme de " Sale and lease back".⁶⁰

Après avoir acquis un terrain pour construire ce supermarché, Safway Stores INC, avant Dieu l'immeuble a un gros investisseur privé qui lui rétrocède immédiatement en lease (location) pour une longue durée.

La location d'automobiles débute en 1941 à Chicago lorsqu'un concessionnaire commence à louer des véhicules pour de longues périodes.

dans les années 50, le leasing est né, à son sens véritable, aux Etat Unis sous la dénomination de " Leasing" ou l'américain Henry Schonfeld, son idée est d'acquérir des machines véhicules de transport dont ils étaient propriétaire et les loue aux entreprises, pour une durée irrévocable et échéance de paiement ponctuelle.

En Mai 1952, Henry Schonfeld et Both Junior ont créé à San Francisco la première société de leasing " United State Leasing Corporation", tous deux dirigeants d'une entreprise californienne de produits alimentaires pour satisfaire une importante commande de l'armée américaine, alors engagée en Corée, recourent à la location des machines nécessaires à cet effet.

⁶⁰BEY EL Mokhetar, " le leasing et ses caractéristiques dans le monde", Revue Finance et développement du Maghreb, juillet 1995 n° 16 et 17, Tunis, P99.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Le leasing a connu une immense expansion et un succès incontestable dans le monde et en particulier aux Etats Unis, cela est dû à la souplesse du droit américain, aux caractéristiques de l'environnement et l'atmosphère économique existant. Son apparition recelait plusieurs facteurs favorables à son expansion et à son développement rapide, parmi eux l'étroitesse et le bouleversement du marché des capitaux à moyen et à long terme, un cadre fiscal très sévère en matière d'amortissement et le progrès technique qui permet un renouvellement rapide de leurs équipements de production.

Une extension considérable a été constatée aux Etats Unis en 1960 lorsque les banques commerciales ont été autorisées à pratiquer le leasing. En 1975 selon certaines enquêtes, les capitaux mis en oeuvre par le procédé du leasing aux États-Unis on était 2,4 fois supérieurs aux émissions nettes d'action, ils atteignirent aussi les deux tiers des émissions d'obligations. Une dizaine dans les plus tard, le leasing a connu un essor dans les pays industrialisés. En 1961-1962 au Canada, Royaume-Uni, Suède, Allemagne, Suisse et France, en 1963 au Japon, Belgique, Finlande, Espagne et l'Italie.⁶¹

L'extension géographique du leasing a été accompagnée de l'établissement des relations internationales entre les professionnels de cette technique. 2 grands clubs internationaux se sont fondés: lease club, Credit union, multi lease, ebic lease....

d'autres sociétés sur créé en Allemagne, comme "muenemann" et la "deutch leasing", en Belgique avec "la huston leasing corporation", En Italie, avec "l'Américain industriel leasing Italia", en Espagne, avec "iberleasing compania espanola", au Luxembourg, avec un rôle holding regroupant d'important établissement français et de banque telle que "inter lease", en Hongrie, avec "interag de budapest", en Hollande, avec "lease plan neederland", en Norvège, avec "équipement leasing company", au Danemark, avec "nordania leasing A.S", en Suisse, avec "industrie leasing", en France, avec "leaseco-France.SA".

La propagation du leasing n'est pas limitée en Europe mais elle a gagné aussi l'Amérique latine (Brésil, Venezuela....), l'Asie (Indonésie, Corée, Philippines.....), l'Australie et l'Afrique (Maroc, Côte d'Ivoire, Tunisie.....).

⁶¹ BEY EL Mokhetar, " le leasing et ses caractéristiques dans le monde", Revue Finance et développement du Maghreb, juillet 1995 n° 16 et 17, Tunis, P99.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

dans le Maghreb, Le Maroc est considéré comme le premier pays où est apparu le leasing avec la création de la société de leasing, dénommé “ la compagnie marocaine de location d'équipement” ou “ Maroc Leasing”, en 1964, Maghrebail en 1981, interleasing en 1986 Union bail en 1989.

En Tunisie, sa première société “ Tunisie leasing” est créée en 1984.

En Algérie, le crédit-bail n'a pas connu un grand élan dans la période 1990 à 1996.

l'absence des sociétés dans ce domaine pendant cette période est essentiellement causé par des vides réglementaires qui empêchaient toute initiative à la création de la société de leasing

Malgré cela, " Saudi leasing et “AL BARAKA” inaugurent timidement le marché algérien dès le début des années 90. Ce n'est qu'après 1997 que fut créée la première société de leasing algérienne: la société algérienne de mobilier “S.A.L.E.M”.

• L'évolution du leasing en Algérie durant les dernières années

Le marché du leasing en Algérie est en expansion, l'activité est estimée à 37 milliards de dinars en 2012⁶². Ce marché est qualifié extensible en raison du développement du tissu des PME, estimé à 640000 entreprises selon le ministre de l'Industrie et de la PME de promotion des investissements, qui représente le principal client du produit leasing. Les secteurs ciblés sont constitués des champs d'intervention: le bâtiment, les travaux publics, le transport ainsi que le secteur de l'agriculture, de la pêche et de machinisme agricole.

Selon les données du ministre des Finances, avant la création de EL Idjir- SPA, le nombre des sociétés qui exercent l'activité du leasing en Algérie était de dix. Il s'agit de cinq établissements financiers: Sofinance, Arab Leasing Corporation “ALC”, Maghreb Leasing Algérie “MLA”, société nationale de leasing “SNL”, société de financement hypothécaire “SFH” et de cinq banques: BNP Paribas, Société Générale Algérie “SGA”, NATIXIS et AL BARAKA, et la banque publique BARD.

Selon la même source, l'offre de financement de ces établissements de leasing voisine s'approche “28 milliard de DA en juin 2011 contre 20 milliard de DA au 31 Décembre 2010”.

⁶² www.eldjazairidjar.dz consulté le 27/12/2020.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

L'offre du leasing en direction du monde agricole développé par la BADR avoisine les 0,5 milliard de DA en juin 2011.

1.1.2 Définition et particularités du leasing

1.1.2.1 Définition du leasing

Plusieurs définitions ont été données interprétation multiple pour une même réalité: mettre à la disposition des investisseurs des biens le versement des loyers pour une durée irrévocable.

- **Selon la norme 17 de l'Internationale accounting standard**

Le leasing où la location financière est un acte ayant pour effet de transformer substantiellement au preneur des avantages et des risques inhérents à la propriété d'un bien que la propriété soit ou non finalement transférée.⁶³

- **Selon le droit anglo-saxon**

Appelé "leasing", ce terme désigne une location assortie éventuellement d'une promesse de vente à la clôture de la location, bon le prix peut être déterminé au moment de la levée de l'option d'achat selon la valeur du bien sur le marché.

- **Selon le droit latin**

Appelé "crédit-bail", il est défini dans la loi française comme suit " opération de location des biens achetés, en vue de cette location par des entreprises (les bailleurs ou les sociétés de crédit-bail) lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie de ces biens, moyennant un prix convenu tenant compte des versements effectués à titre de loyer ".⁶⁴

- **Selon le droit musulman**

Appelé "EL Idjar", c'est un mode de financement des investissements conforme à la charia islamique qui vient du mot charia signifie l'origine chemin. Les pays à population musulmane ont introduit les banques islamiques, car elles leurs étaient nécessaires pour développer leurs

⁶³ BACHY Bruno et SION Michel, "analyse financière des comptes consolidés. Normes IFRS" , Dunod, Paris, 2009, P111.

⁶⁴ La loi de finance française n°66-455 du 02/07/1966 relative aux entreprises pratiquant le crédit-bail.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

affaires. Cependant les techniques utilisées (intérêts bancaires, spéculations... ect) étaient contraires aux préceptes de l'Islam.⁶⁵

La charia interdit les intérêts perçus sur la mise à la disposition de fonds. Les produits perçus par cette opération sont considérés comme des loyers perçus sur la mise à disposition d'un bien financé par les mêmes fonds. Ces loyers sont autorisés par la Charia.

D'autres définitions peuvent être données au leasing:

– Au plan économique

Le leasing consiste un moyen de financement des investissements mobilier et immobilier pour l'entreprise.

– Au plan juridique

Le leasing peut être considéré comme un contrat de location d'un bien moyennant un loyer ou une promesse de vente en contrepartie du paiement d'un prix convenu à l'avance tenant compte des loyers versés.

– Au plan comptable

L'entreprise titulaire du contrat de leasing au crédit-bail comptabilise en charge les sommes dues au titre de la période de location comme étant des charges d'exploitation qui seront transcrit dans un compte de résultat. Aussi le bien durant la période de location restera t'il la propriété du crédit bailleur qui ont droit de pratiquer les dotations aux amortissements, conformément à la législation en vigueur.⁶⁶

1.1.2.2 Les intervenants de leasing

Très différent par sa nature d'un crédit à moyen bancaire qui implique en général deux parties le créancier et le débiteur. Le crédit-bail mais on je trois principaux intervenants

A. Le bailleur, le crédit-bailleur ou la société de leasing

Le bailleur peut-être une société de leasing, un établissement financier ou une filiale de banque, le bailleur acquiert le bien chez le fournisseur pour le donner en location au preneur, il reçoit en contrepartie des redevances périodiques. C'est le propriétaire juridique du bien.

B. Le preneur, le locataire ou le crédit preneur

⁶⁵ AMRI Malika, "les contrats de financement dans la banque islamique", mémoire de master, Toulouse, 2009.

⁶⁶ www.mfdgi.gov.dz consulte le 25/12/2020.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Le preneur reçoit le bien en location, il détient le droit d'usage et d'utilisation pour ses besoins d'exploitation, il est le propriétaire économique du bien.

C. Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur

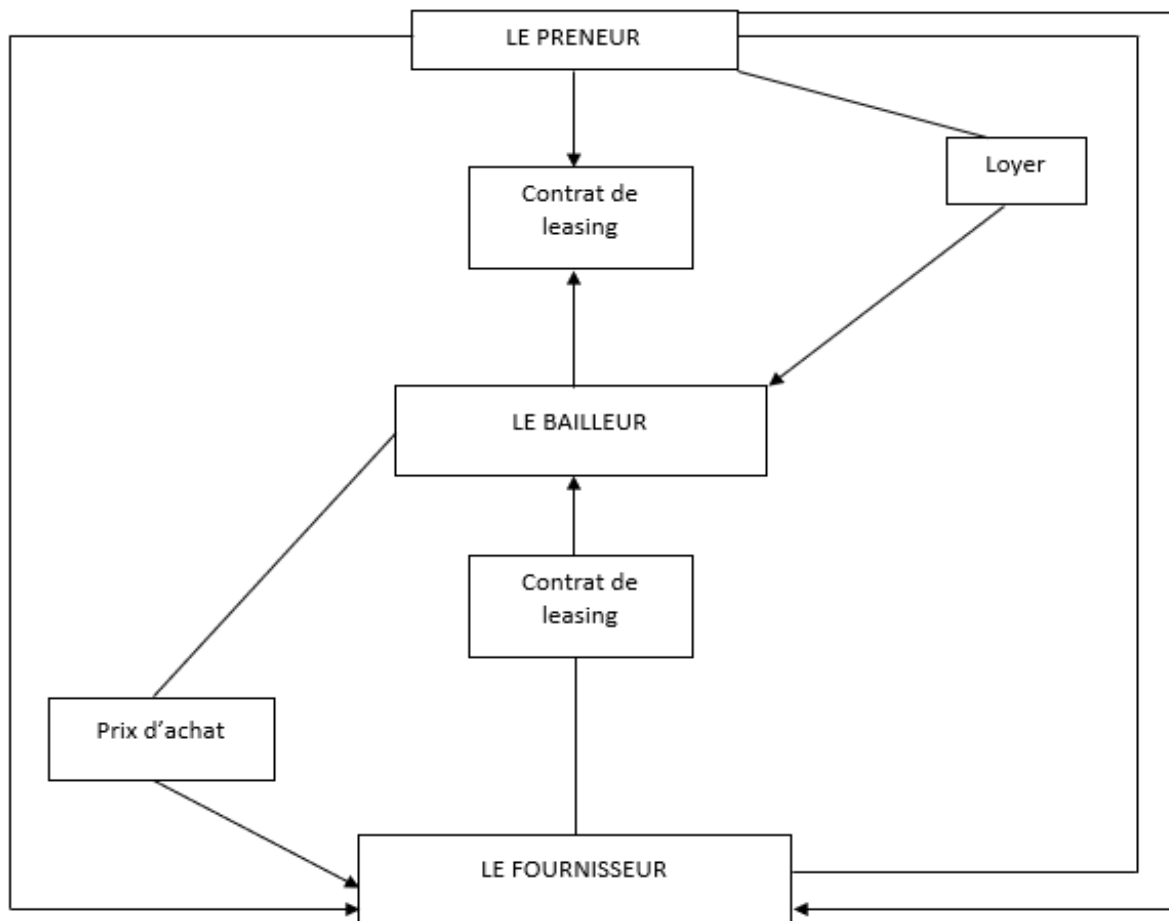
C'est lui qui livre au locataire un bien commandé par le crédit bailleur suivant les conditions arrêtées entre le fournisseur et le preneur. La mise au point de ce mode de financement des ventes présente de nombreux attraits pour les fournisseurs. Il lui permet de mieux contrôler son marché, d'accroître les parts qu'il en détient, d'obtenir des revenus auxiliaires et accroître sa rentabilité.⁶⁷

Ces relations sont résumées par le schéma suivant :

⁶⁷ GARRIDO Eric, " le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commerciale", revue banque Edition, tome 2, 2002, P89.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Figure n°2: Illustration des relations entre les trois intervenants (le bailleur, le preneur et le fournisseur).



Source: BENOUA Ahmed, “aspects fondamentaux du crédit-bail mobilier au Maroc”, thèse de doctorate sciences de gestion et finance, université Paris-Dauphine, 2012,P8.

1.1.2.3 La chronologie d'une opération de leasing

On pratique le déroulement d'une opération de leasing comprend trois phases distinctes

Première phase : La constitution du dossier et la mise en place des rapports contractuels

Le preneur choisit librement des biens d'équipement et le fournisseur et il négocie avec lui les conditions des prix et de livraison. Ainsi le locataire doit présenter auprès du bailleur une fiche de demande de financement et un dossier comprenant des renseignements sur son activité, ensuite la société de leasing accepte de financer l'opération après l'examen de la situation financière de cette entreprise et commande est le même l'équipement auprès du fournisseur

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

choisis, elle paie le prix convenu entre l'entreprise et le fournisseur et acquiert la propriété des biens commandés et achetés.

Deuxième phase : La proposition de financement

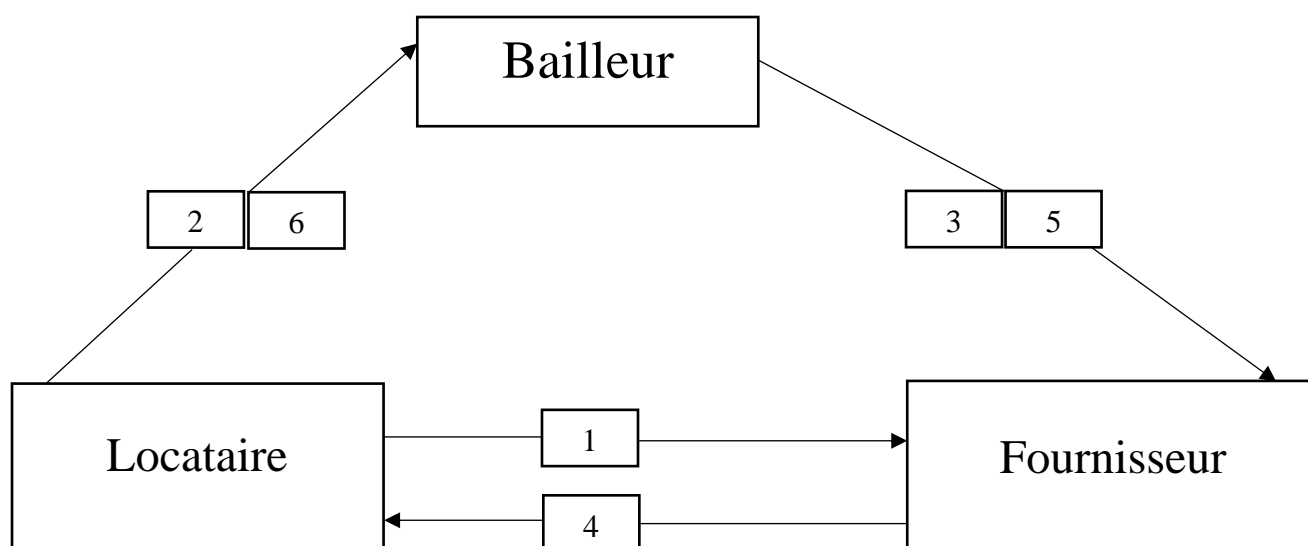
Le bailleur tout en retenant le titre de propriété comme garantie, accorde la jouissance du matériel acquis à la disposition du preneur pour une période irrévocable qui est généralement inférieure à la durée économique du bien. En contrepartie le preneur paie des redevances périodiques calculées de manière à couvrir le prix initial d'achat et la marge bénéficiaire, assume l'intégrité des défaillances du fournisseur ou du matériel... et décharge (entretien, assurance, responsabilité...).

Troisième phase : Le dénouement de l'opération

À la clôture du contrat, le preneur dispose des opérations suivantes :

- Devenir le propriétaire du bien, en levant l'option d'achat contre le paiement d'une valeur résiduelle préalablement déterminée.
- Prolonger la location du bien avec une durée variable et à loyer réduit par rapport au loyer précédent, calculés sur la valeur résiduelle.
- Restituer le bien au propriétaire qui est la société de leasing, qui peut soit le reformer, soit le revendre sur le marché de location.

Figure n°3 : Le déroulement d'une opération de leasing



Source: GERVAIS Geans-Francois: " Les clés du leasing" , Edition d'Organisation, Paris, 2004, P06.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Cette figure désigne le déroulement de l'opération de leasing entre les trois intervenants, les numéros figurants correspondant aux étapes suivantes :

- (1)-Choix du matériel ;
- (2)-Contrat de leasing ;
- (3)-Comment du matériel ;
- (4)-Livraison ;
- (5)-Règlement du prix ;
- (6)-Paiement des loyers.

1.1.3 Les notions voisines du leasing

1.1.3.1 Le renting (la location simple)

C'est un contrat de louage traditionnellement à court terme entre deux personnes, où la société de renting loue le bien à une entreprise à usage professionnel et/ou particulier contre le versement des loyers d'une durée courte et renouvelable.⁶⁸

Les fonds investis sont récupérés sur plusieurs contrats de location simple, la propriété et non réservé.

À la fin du contrat, cette opération de location simple ne comprend pas une promesse de vente, rien ne m'empêche le locataire de demander au bailleur le prix auquel ce dernier serait prêt à lui céder le bien, le prix n'était pas fixé irrévocablement à l'origine de l'opération.

1.1.3.2 La location-vente

C'est un contrat de location qui est automatiquement suivi d'un transfert de propriété, donc obligeant le bailleur à vendre et le locataire à acquérir le bien à l'échéance, la promesse de vente et synallagmatique et non unilatérale.

1.1.3.3 La location avec promesse de vente ou location avec option d'achat (LOA)

⁶⁸ GARRIDO Eric, " Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail" , revue banque édition, tome 1, P 94-96.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Il s'agit de la location qui porte sur des biens mobiliers et non immobilier à usage professionnel point exemple le financement d'acquisition d'un véhicule de tourisme par la location avec option d'achat. Ce type de contrat accompagné d'une promesse unilatérale de vente proposé par des sociétés financières, établissement de crédit... etc.

1.1.3.4 La location financière (operating lease)

Et une location d'un bien de longue durée, le locataire ne peut pas acquérir le bien à la clôture du contrat. Défini par les professionnels de l'association française des sociétés financières comme une opération de location sans l'option d'achat dans laquelle le locataire choisit le fournisseur ainsi que le bien et le cas échéant, négocié lui-même le prix.⁶⁹

Cette opération de location peut être réalisée par une simple société commerciale échappant la loi bancaire sur les établissements de crédit, une période irrévocable convenu dans le contrat et les loyers sont indépendants de l'utilisation du matériel, elle permet de rembourser le capital restant dû.

1.1.3.5 La vente avec clause de réserve de propriété

C'est un contrat de vente d'un bien et non d'une location, par lequel la propriété du bien est transféré à l'acheteur lorsque ce dernier s'acquitte effectivement du prix, le paiement du prix est différé.

1.1.3.6 La vente à tempérament

Dans ce type d'opération de vente à tempérament, le transfert de la propriété du bien est réalisé dès la signature du contrat de vente.

Le paiement de prix du bien se fait en plusieurs versements un échéancier.

1.2 Typologies et caractéristiques du leasing

Il y a plusieurs types de financement des investissements, fort mieux on trouve le crédit-bail qui est un produit neuf et reste méconnu par les opérateurs économiques, la raison pour laquelle nous devons présenter ses types et caractéristiques à travers les avantages et les inconvénients, les risques et les garanties afin de permettre de faire le choix qui correspond le mieux à leurs besoins et objectifs.

⁶⁹ PRUVOST Jean-marie, " Dico du financier", édition Dunod, Paris, 2009, P121.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

1.2.1 Typologies du leasing

Il convient de déterminer les typologies et les dérivés de cet outil de financement, sachant que c'est ils sont classés selon des critères.

1.2.1.1 Les principaux types du leasing

Le leasing est un mode de financement qui présente différents principaux types.

Nous avons classifié le crédit-bail selon trois critères :

Premier critère : selon l'objet du contrat ;

Deuxième critère : selon la nature de contrat ou le transfert de risque ;

Troisième critère : selon la nationalité des parties prenantes au contrat.

1.2.1.1.1 L'objet du contrat

Selon ce critère, on distingue trois types de leasing :

- Le leasing mobilier
- Le leasing immobilier
- Le leasing sur fonds de commerce

A. Le leasing mobilier

Concerne une opération de location des biens d'équipement, des matériels et d'outillage nécessaire à l'activité économique. L'entreprise choisit généralement son matériel auprès d'un fournisseur, elle s'adresse ensuite une société de leasing qui achète auprès du fournisseur le bien immobilier et le loue à l'entreprise sur une période irrévocable généralement de 3 à 7 ans.⁷⁰

Au terme du contrat le preneur tu as la possibilité d'acquérir tout ou partie du bien loué moyennant un prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectué à titre de loyer.

Ainsi, le preneur à la fin du contrat tu as le choix entre trois possibilités :

- Restituer le matériel ;
- Achat du matériel pour un prix fixé dans le contrat ;
- Prolonger la location.

⁷⁰ BRUNEAU Chantal, " le crédit-bail mobilier" , Banque Edition, Paris, 1999, P20.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

B. Le leasing immobilier

L'opération de leasing consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel (commercial, industriel, immeuble nécessaire par l'exercice des professions libérales et aux exploitations agricoles)⁷¹ "acheter mots construits par une société de leasing Immobilier, qui en demeure propriétaire"⁷² pour le louer au crédit preneur la durée de location est assez longue généralement entre 12 et 20 ans, cette opération est souvent utilisée pour le financement d'usine, de bureau d'atelier d'entrepôt, de supermarché, d'hôtel.....etc.

Tableau n°1 : Le leasing mobilier et immobilier

	Leasing Mobilier	Leasing Immobilier
Objet professionnel	Bien mobilier à usage professionnel	Bien immobilier à usage professionnel
Durée du contrat	Amortissement du matériel	Amortissement de l'immeuble
Période révocable	Non	> 7ans
Option d'achat	Montant faible	Montant symbolique

Source: Etablie à base des guides de l'APSF "credit-bail, leasing ce qu'il faut savoir", 2002, P12.

C. Le leasing sur fonds de commerce

la société de leasing acquit le fond de commerce tu en assure l'exploitation. cette opération de leasing et tu peu pratiquer parce qu'elle est risquer pour le crédit-bailleur, puisque sa principale garantie est la valeur du fond de commerce, qui varie avec le temps, ainsi le bailleur est responsable du paiement des impôts durant toute la période du courant. Pour le preneur, ce type de leasing a un coût élevé au niveau des droits d'enregistrement lorsque le locataire leve l'option d'achat.

1.2.1.1.2 La nature du contrat

Selon ce critère, on distingue deux types de crédit-bail:

⁷¹ LANGES Rives, J.L, " Droit bancaire", édition Dalloz, Paris, 1990, P793.

⁷² MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL, "Leasing immobilier", édition Larcier, Belgique, 2008, P36.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

- Le leasing financier
- Le leasing opérationnel

A. Le leasing financier:

Permet au donneur (credit bailleur) en leasing de reconstituer integralement le capital investi au moyen des redevances periodiques payees par le preneur en leasing. le donneur en leasing couvre la propriété juridique du bien, ce qui lui garantit la récupération de l'investissement si le preneur connaît les difficultés de paiement ou tombe en faillite.⁷³ le preneur en leasing et le propriétaire économique du bien. dans ce type de leasing il y a le transfert au preneur de tous les droits, obligation, avantages, inconvénient les risques liés à la propriété de bien financé.

Le crédit-preneur assume le risque d'obsolescence et prend en charge la maintenance, l'assurance....ect.

Certains contrats ne fixent pas le montant de la valeur résiduelle au terme du bail, le bien est vendu au prix du marché d'où le bailleur réalise un surprofit.⁷⁴ la durée de location est entre 5 et 15 ans.

B. Leasing opérationnel

Appeler aussi renting, c'est une opération de location d'une période plus court de l'ordre de trois ans ou moins, dont la durée de la location est inférieure à la durée de vie économique du bien, ce qui ne permet pas un amortissement intégral du bien. Habituellement une valeur résiduelle de bien financé apparaît en fin de contrat. Le contrat de ce type de leasing ne peut pas assortir d'une opération d'achat ou d'une promesse de vente. Donc le bailleur le prend à la clôture de contrat en vue de le relouer ou de le revendre après à d'autres utilisateurs. Ainsi, le Bailleur assume par conséquent tous les risques, inconvénients verdure mais il bénéficie aussi les avantages liés à cette propriété, il supporte le frais d'entretien de réparation et d'assurance. Le leasing financier est privilégié beaucoup plus que le leasing opérationnel.

⁷³MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL, "Leasing immobilier", édition Larcier, Belgique, 2008, P36.

⁷⁴ BEY EL Mokhetar, " le leasing et ses caractéristiques dans le monde", Revue Finance et développement du Maghreb, juillet 1995 n° 16 et 17, Tunis, P102.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Tableau n°2: Tableau comparative: leasing financier, leasing opérationnel.⁷⁵

Définition	Leasing financier	Leasing opérationnel
Le risqué d'investissement est supporte par:	Le preneur (locataire)	Le bailleur (donneur)
La propriété juridique du bien financier revient au :	Locataire	Bailleur
La propriété économique du bien finance revient au :	Locataire	Bailleur
Caractere du contrat	Irrevocable	Revocable
Durée du contrat	Duree d'amortissement du bien	Durée fixe librement
Option d'achat	Existe	Inexistante
Transfert de propriété -procédure -quand ?	Levée de l'option En fin de contrat	- -
Reconstitution du capital	Total	Partielle
Met l'accent sur	Le financement	Presentation des Services
Est-ce qu'il offre des possibilités de subvention ou de déduction d'investissement	Oui	Non

Source: Etabli à partir des données de l'ouvrage de MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL

1.2.1.1.3 La nationalité du contrat

Selon ce critère on distingue deux types :

A. Le leasing national:

Est une opération qui se réalise entre une société de crédit-bail (le bailleur) et un opérateur économique(le preneur) résident dans le même pays. La résidence du fournisseur n'est pas prise en considération dans ce type , toutes les formes de leasing peut être adaptée.

B. Le leasing international

⁷⁵ Etable à partir des données de l'ouvrage de MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL, "Leasing immobilier", édition Larcier, Belgique, 2008, P36-38.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

“Il s'agit d'opération dans laquelle le propriétaire d'un bien et son locataire ne réside pas dans le même pays, permet d'éviter par exemple le recours à une société mère pour le financement du programme d'investissement d'une filiale domicilié à l'étranger”.⁷⁶

C'est une opération qui se réalise entre une société de crédit-bail et un opérateur économique résidence dans des pays différents et ils sont soumis à des législations différentes.

Tableau n°3 : Classification des contrats de leasing selon leur nationalité.

Pays	Pays 1	Pays 2	Pays 3	Nature de contrat
I N T E R V E N A N A T S	Locataire Fournisseur Bailleur			National
	Locataire Bailleur	Fournisseur		National
	Locataire Fournisseur	Bailleur		International
	Locataire	Bailleur Fournisseur		International
	Locataire	Fournisseur	Bailleur	International

Source : BETTACHE Salim, “ Le crédit-bail en Algérie”, Mémoire de fin d'étude EBS, Alger, 2003, P17.

1.2.1.2 Les différentes formes de leasing

Toutes les formes de leasing lease back leasing adossee et leveraged lease en des points communs à savoir: la totalité du prix d'acquisition de l'équipement, la durée de location qui doit être inférieur à la durée économique de l'équipement, la périodicité du paiement des loyers oui, le montant et le mode de calcul des loyers doivent être fixé dans le contrat ainsi ce dernier à la

⁷⁶ Bouyakoub Farouk, “ L'entreprise et le financement bancaire”, Edition Casbah, Alger, 2000, P258.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

possibilité de se clôturer par une option d'achat(obligation ou possible) donc il doit mentionner le prix de vente.

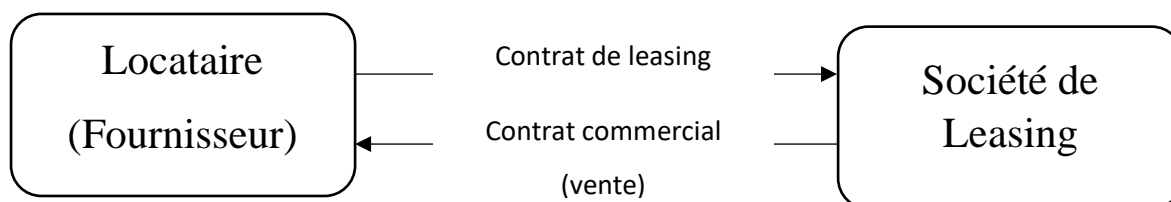
En cas de rupture de contrat, il doit préciser les montants à payer et le mode de récupération.

1.2.1.2.1 Lease back ou la cession bail

C'est une procédure qui consiste une entreprise qui vend des biens mobiliers ou immobilier une société de leasing, qui le remets immédiatement à sa disposition en vertu du contrat de crédit-bail.⁷⁷

Cette forme de crédit permet de se procurer de nouvelles ressources ils sont tout en gardant la jouissance du bien par le biais de location et de faire face à des difficultés de trésorerie.⁷⁸ L'opération de cession-bail et souvent réalisée sur des biens immobiliers que mobilier puisque ces derniers perdent plus leur valeur. le locataire aura la possibilité d'être le propriétaire par la levée de l'option d'achat.

Figure n° 4: Déroulement de l'opération de lease back



Source: Réalisé par nous-mêmes à partir de DHEBIH Moussa, “ le crédit-bail en Algérie”, mémoire de fin d'étude ESB, 2007, P22.

1.2.1.2.2 Leasing adossé ou leasing fournisseur

On appelle leasing adosse lorsqu'il s'agit d'une opération qui met en œuvre un fournisseur qui vend un bien d'équipement à une société de leasing qui le loue au fournisseur lui-même et ce dernier le garde à sa disposition pour le sous-louer à ses clients, en assurant le risque financier de l'opération.

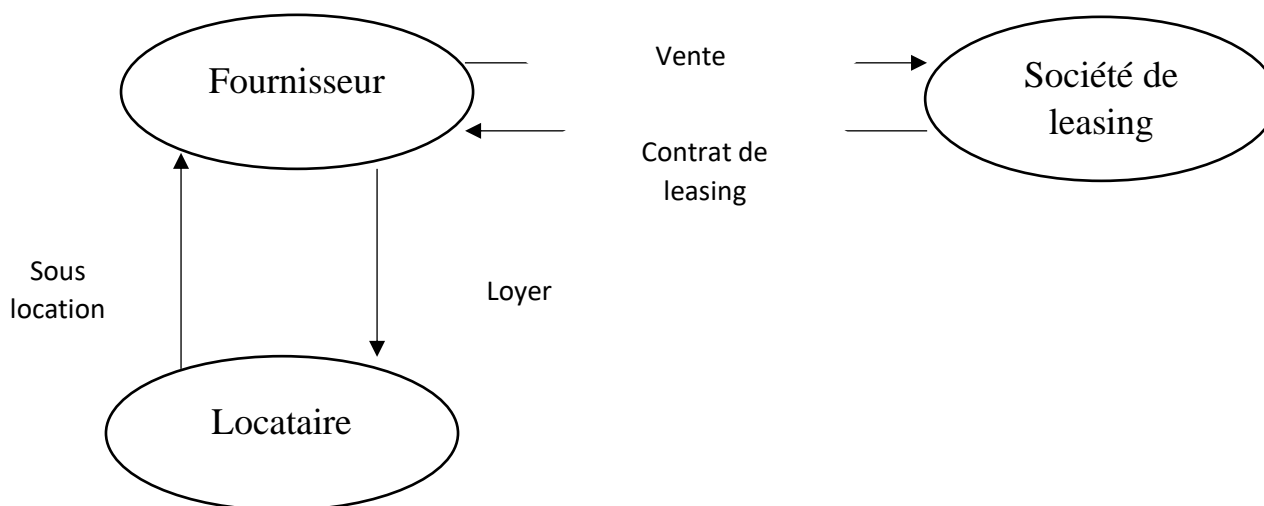
⁷⁷ PRUVOST Jean-marie, “ Dico du financier”, Edition Dunod, Paris, 2009, P121.

⁷⁸ Bouyakoub Farouk, “ L'entreprise et le financement bancaire”, Edition Casbah, Alger, 2000, P258.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

En effet oui, dans cette opération, le fournisseur et le locataire sont confondus, le but de ce contrat et de diffuser les fabrications du fournisseur mais pas de renforcer sa trésorerie. Le leasing adosse intéresse les entreprises qui ne peuvent pas avoir accès directement au crédit bancaire, par exemple les petites et moyennes entreprises.

Figure n°5: Déroulement de l'opération de leasing adossé.



Source: schéma réalisé par nous-mêmes à partir de DHEBIH Moussa, “ le crédit-bail en Algérie”, mémoire de fin d'étude ESB, 2007, P22.

1.2.1.2.3 “Leverged lease”

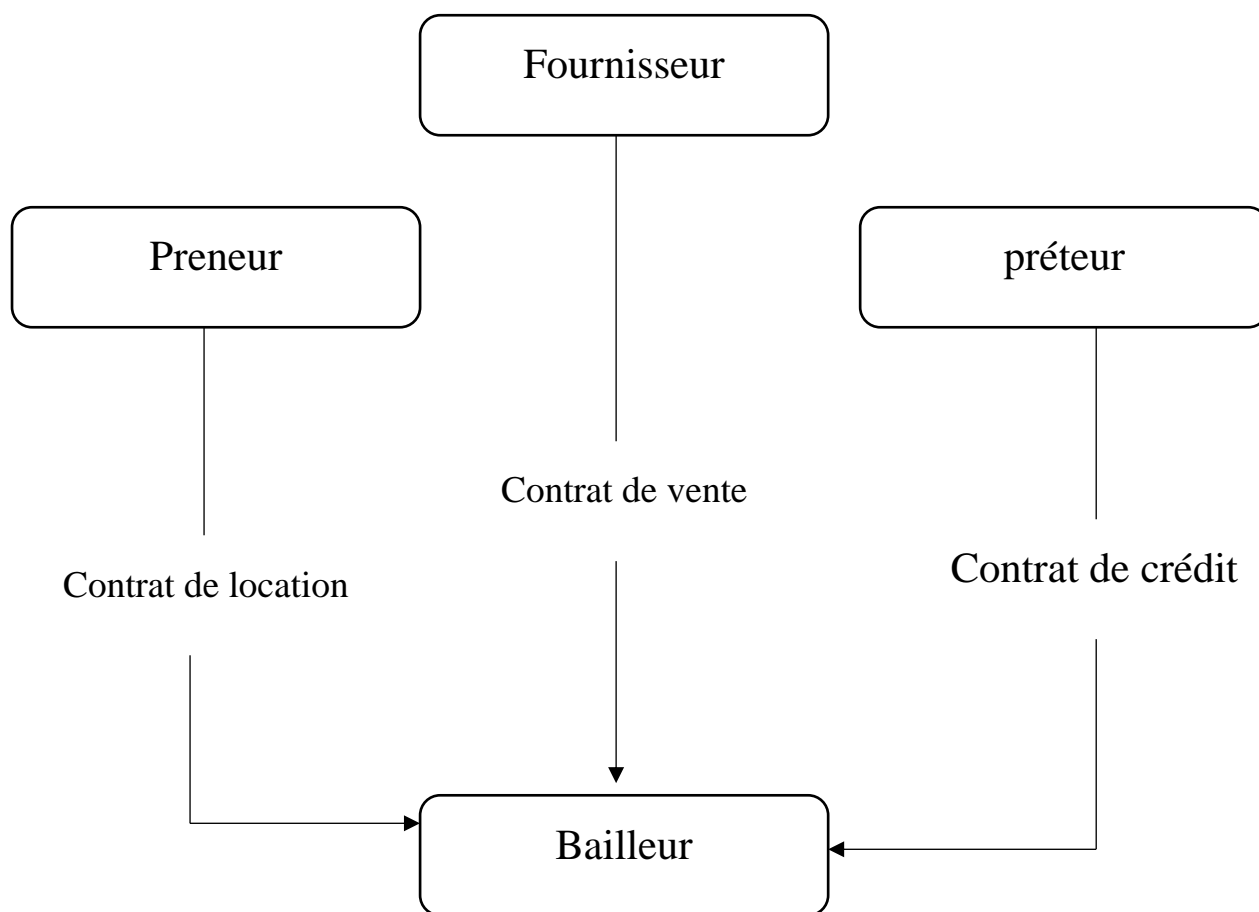
Un contrat de location qui est partiellement financés par le bailleur auprès d'une institution financière Tierce. Dans cette forme de leasing leverged lease, la société prêteuse détient le titre de propriété du bien loué, le bailleur crée l'accord conclu avec le locataire et reçoit le paiement. Les paiements sont ensuite transmis au prêteur.⁷⁹

Si le locataire cesse de payer au bailleur, ce dernier cesse de payer à l'institution financière (prêteur). Cela permet au prêteur de reprendre possession de la propriété. Le bailleur peut également avoir le droit de conserver la propriété en cas de défaut du locataire, tant que le bailleur continue de faire les versements au prêteur.

⁷⁹ www.investopedia.com consulté le 29/12/2020.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Figure n°6: Déroulement de l'opération de leverged lease



Source: www.investopedia.com

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

1.2.2 Caractéristiques du leasing

1.2.2.1 Les avantages et les inconvénients du leasing

Le leasing est une opération financière et commerciale qui présente des avantages et des limites comme tout autre moyen de financement. nous allons citer les avantages ensuite les inconvénients.

1.2.2.1.1 Les avantages du leasing

C'est technique de financement et depuis largement répondu et la plupart des organismes de crédit dans le monde propose ce type de produit financier qui arrange aussi bien le preneur, le bailleur est le fournisseur. en effet, il convient d'évoquer les avantages suivant:

A. Pour le preneur

▪ Le financement intégral de l'investissement

Le leasing permet un financement intégral, c'est-à-dire un financement jusqu'à 100 % de la valeur du bien à acquérir. il est généralement destiné aux entreprises de nouvelle création, ne peuvent pas s'autofinancer on ne dispose pas des fonds propres ou des garanties suffisantes pour avoir accès au financement bancaire traditionnel, pour cette raison elle recours au crédit-bail qui se considère comme une solution. ce type de crédit permet une préservation de trésorerie, le preneur dispos du bien sans l'utilisation de ses fonds propres, ainsi ces derniers seront affectes aux besoins d'exploitation.

▪ Avantages fiscaux

Le leasing présente un avantage fiscal qui se manifeste sur la déductibilité des loyers et l'allègement du poids de la TVA.

- Les loyers payés au bailleur sont considérés comme des charges d'exploitation et par conséquent ils sont intégralement déductibles du résultat imposable.
- La charge de la TVA est étalée sur toute la durée de la location, elle est payée au fur et à mesure par le locataire lors des facturations des loyers par le bailleur.

▪ Un accès rapide au financement

Le leasing permet d'avoir une réponse rapide à la demande de financement par rapport au crédit classique, ce qui favorise aux entreprises qui doivent procéder à des investissements imprévus

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

et urgents ou alors saisir des opportunités de marché, sans pour autant bouleverser leur structure financière.

- **Garantie simplifiée et réduite**

Le bailleur n'exige pas des garanties lourdes, la propriété du bien consiste généralement la garantie unique jusqu'à l'expiration du contrat.

- **Transfert de risque d'obsolescence**

Le preneur ne se soucie pas du risque d'obsolescence car il dispose de l'alternative de restituer le bien à l'expiration du contrat, ce qui lui permet le renouvellement d'un autre bien qui peut être très rentable.

- **Souplesse des versements**

La durée du bail, le loyer et l'option d'achat peuvent varier considérablement selon les besoins du preneur. Le bail peut être agencé en fonction du budget d'exploitation de l'entreprise ou de ses mouvements de trésorerie.

- **L'option d'achat**

À la fin du contrat, le preneur a la possibilité d'acheter, restituer ou relouer le bien lui permettant de décider au moment opportun d'acquiescer le bien loué, pour une valeur résiduelle dont le montant est souvent faible.

- **L'investissement s'autofinance de manière dynamique**

Le leasing permet de respecter la réalité économique, du fait que le bien génère lui-même des revenus nécessaires au remboursement au crédit-bailleur du montant investi.

B. Pour le bailleur

- **Fortes garanties (titre de propriété)**

La propriété juridique constitue la principale garantie pour le bailleur ce qu'il fait de lui un créancier privilégié par rapport à d'autres organismes prêteurs. Cela lui permet de récupérer l'équipement en cas de défaillance du preneur.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

▪ **Risque d'obsolescence**

Dans le cas où l'option d'achat est levée à l'expiration du contrat, la propriété juridique se transfère au profit du preneur, donc c'est lui qui supporte le risque d'obsolescence.

▪ **Le suivi de l'équipement**

Le preneur permet de garantir au bailleur la récupération du bien en bon état du fait qu'il prend en charge la maintenance et l'assurance, lorsque l'option d'achat n'est pas levée.

▪ **Reductions supplémentaires**

Le bailleur bénéficie parfois des réductions après la négociation avec le fournisseur de biens, ce qui fera profiter le locataire.

▪ **Une forte rentabilité**

Le leasing génère des rendements importants par rapport aux autres types de crédits.

Cette différence se justifie par le risque que prend le bailleur en finançant intégralement l'investissement.

▪ **Avantages fiscaux**

Le bailleur a le droit de pratiquer le mode d'amortissement dégressif sur les équipements loués, ce qui permet de diminuer le bénéfice imposable.

C. Pour le fournisseur⁸⁰

Le financement par leasing permet au fournisseur d'avoir de nombreux attraits, l'acquisition des parts de marché par l'écoulement de ses ventes. Il permet aussi la diminution du risque des impayés par le paiement qu'effectue la société de crédit bail et dont la surface financière est plus importante que celle des entreprises clients.

1.2.2.1.2 Les inconvénients du leasing

En face de ces avantages, le leasing comme tout le mode de financement déceut quelque inconvénients et problèmes tant pour le preneur que pour le bailleur qui doivent être mis en évidence.

⁸⁰ BRUNEAU Chantal, " le crédit-bail mobilier", revue banque édition, Paris, 1999, P33.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

A. Pour le preneur

Les inconvenients pour le leasing sont multiples a l'egard de la societe utilisatrice:

- Le bien objet du contrat ne fait pas partie du patrimoine du locataire pendant toute la duree du contrat ce qui ne lui permet pas de faire l'objet de garantie vis-a-vis d'eventuelle creanciers.
- La locataire n'a pas la possibilite d'etre proprietaire de l'equipement qu'a la cloture de la periode irrevocable du contrat d'ou les avantages d'une opportunité de marche sont incompatibles.
- La societe de leasing possede des frais de gestions supplementaires du fait que le leasing suppose une relation triangulaire entre le fournisseur, le bailleur et le preneur rendant ainsi le leasing plus onereux pour le locataire.
- Les entreprises exerçant le leasing assument des charges financieres importantes.

Ainsi toute resiliation est exclue, meme si l'investissement devait s'averer peu rentable.

- Le cout de cette source de financement est eleve car les loyers doivent couvrir l'amortissement du bien dans les livres de l'etablissement de leasing le cout de l'argent investi et la remuneration du service rendu, le cout du financement par credit bail est en general superieur au cout de financement traditionnel.⁸¹
- Il fait perdre chaque annee a l'entreprise les economies d'impot liees aux dotations aux amortissements car le bien pris en credit-bail n'appartient pas a l'entreprise.⁸²

B. Pour le bailleur

- En cas de defaillance du locataire, le bailleur va recourir au marche de l'occasion pour revendre le bien. Il n'a pas toujours les competences necessaires pour tirer des avantages, il rencontre des problemes de stockage dans le cas de non revente du bien.
- Si l'option d'achat n'est pas levee a l'echeance, le bailleur supporte le risque d'obsolescence, car il est oblige de disposer d'un bien presque totalement amorti en fin de contrat de location et risque de rencontrer des problemes de revente sur le marche de l'occasion.

⁸¹ PATRICK PIGET, "gestion financiere de l'entreprise", 2 me édition, Paris, P341.

⁸² PATRICK PIGET, op-cit, P341.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

- Le credit-bailleur etant le proprietaire, il est aussi tenu financieurement responsable des degats causes lors de l'exploitation de l'equipement par le credit-preneur. Il importe donc d'avoir une couverture d'assurance, le couvrant en sa qualite de proprietaire.

1.2.2.2 Les risques et garanties induits par le leasing

Les risques qui naissent de la gestion de l'activite de la clientele sont assumes par labanque dont lles consequences se traduisent souvent par des pertes tangibles qui amenuisent sa marge beneficiaire. Ainsi, l'analyse du risque ne peut pas exclure totalement les incidents de paiement qui peuvent survenir durant la vie d'un credit. L'incertitude existe toujours et c'est elle qui justifie l'existence des garanties juridiques.

1.2.2.2.1 Les risques induits par le leasing

“Le risque désigne l'incertitude qui pèse sur les resultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les evolutions de l'environnement sont adverses”⁸³.

Pour identifier et mesurer les risques resultats par l'operation de leasing le bailleur se repose sur les criteres suivants:

- Le risque materiel (objet du contrat) ;
- Le risque client;
- Le risque de taux d'intérêt.

A. Le risque materiel

La propriete du bien qui fait l'objet du contrat relatif au credit-bailleur, est consideree la principale garantie pour lui, les deux principaux risques que court le credit-bailleur quant a l'equipement, sont generalement indiques sous les noms ulterieurs.

- **Risque de contrepartie**

C'est le risque de defaillance de la contre partie (locataire) au cours du contrat, c'est-a-dire le credit-preneur est incapable de faire face a ses engagements, au-dela, le bailleur a le droit de recuperer le bien et le vendre sur le marche d'occasion. Il est alors imperatif que la dette residuelle, c'est-a-dire que le montant du capital restant du et non amorti par les loyers, soit inferieur a la valeur marchande du bien.

⁸³ BESSIS J., " gestion des risques actif-passif des banques", édition Dalloz, Paris, 1995, P2.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

- **Risque de valeur résiduelle**

Dans le cas où l'option d'achat n'est pas levée, le preneur restitue le bien au bailleur et ce dernier le vend sur le marché d'occasion. A cet effet, il faut que la valeur marchande du bien ne soit pas inférieure à la valeur résiduelle qui a été retenue pour la détermination du montant des loyers, pour que le bailleur ne dégage pas une perte plus ou moins importante en fin de location.

La nature de l'équipement, les caractéristiques du fournisseur et la structure de marché de l'occasion sont des paramètres relatifs à la variation de ces risques.

B. Le risque client

Dans le montage d'une opération de leasing la qualité du client reste très importante.

Une réflexion plus particulière devra être consacrée à la structure du compte d'exploitation en vertu du principe qui édicte qu'en matière de leasing, c'est le bien financé qui génère des revenus nécessaires pour faire face au remboursement des loyers. Il conviendra d'examiner la situation financière et le programme d'investissement du locataire qui permet d'évaluer sa capacité à payer les loyers de l'opération envisagée et aussi l'ensemble de ses autres dettes.

La solvabilité du crédit-preneur doit toujours être pondérée par la qualité et la valeur du bien financé, puisque ce dernier représente l'essentiel de la garantie du bailleur en cas de cessation de paiement du locataire.

C. Le risque de taux d'intérêt

La marge brute d'un crédit-bailleur est constituée par deux composants très différents, la première consiste sur la marge à la revente et la deuxième sur la marge financière:

- **La marge à la revente:**

Il s'agit d'une marge qui se présente par la distinction constatée entre le prix de revente d'un bien récupéré en cours de leasing ou en fin de location, et le montant du capital restant dû, non amorti par les loyers. Le risque de ne pas obtenir une marge à la revente importante lui dépend de la nature de l'équipement, la qualité de fournisseur et l'efficacité du marché de l'occasion...ect.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

• La marche financière

Il s'agit d'une marge appropriée à l'intermédiation bancaire, c'est la différence entre le taux effectif global (TEG) interne au contrat du crédit-bail et le coût de revient des capitaux investis dans l'acquisition du bien, exprimé en pourcentage, comme un taux d'intérêt. C'est ce différentiel de taux qui doit générer au cours du contrat les revenus nécessaires pour couvrir les frais administratifs du crédit-bailleur et dégager l'essentiel de son profit au fur et à mesure de l'encaissement des loyers.⁸⁴

Les biens donnés en leasing sont acquis par une partie des fonds empruntés et une partie des fonds propres. Ainsi, l'établissement de leasing dispose au minimum 8% de fonds propres par rapport aux capitaux empruntés ce qui exige la réglementation bancaire. Ce coût des fonds détermine la base du taux d'intérêt qui sera à appliquer aux transactions. À partir de là, avec le temps, il peut y avoir un écart entre ce taux d'intérêt et le taux effectif global (TEG) interne à un contrat de leasing. C'est ce que l'on appelle le risque de taux d'intérêt.

1.2.2.2 Les garanties des opérations de leasing

Le meilleur exemple de garantie liée au financement est rencontré dans les opérations de crédit-bail ou de location financière, où le créancier reste en fait propriétaire du bien financé qui met à la disposition du débiteur moyennant le paiement d'une redevance ou d'un loyer. Il est donc fondé à récupérer son bien en cas de défaut de paiement du débiteur.⁸⁵

Le financement par leasing prévoit des garanties supplémentaires par le locataire, les principales sont :

A. Le cautionnement

Le cautionnement peut être défini comme étant : "le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur en cas où celui-ci ne l'exécuterait pas lui-même".

C'est une sûreté personnelle qui confère à son titulaire un droit de gage général c'est-à-dire en garantie un remboursement en cas de défaillance du preneur.

⁸⁴ BESSIS J., "gestion des risques actif-passif des banques", édition Dalloz, Paris, 1995.

⁸⁵ DESCLOS Denis, "analyse-crédit des PME", Edition economica, Paris, 1999, P84.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

B. L'hypothèque

C'est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier. C'est une sûreté réelle qui confère un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation.

En cas de défaillance du preneur, le bailleur permet de saisir par voie judiciaire le bien immobilier désigné en garantie et le vendre afin de couvrir le solde restant.

C. Le nantissement

Le locataire propose un bien mobilier en garantie de la dette qu'il contracte. Ce bien peut être constitué de valeurs mobilières, un fonds de commerce, de l'outillage, d'équipement...etc.

D. La clause de restitution de matériel

Dans le cas de défaillance du locataire, le juge prévoit une clause dans le contrat de crédit par laquelle il permet la restitution et la commercialisation du matériel.

E. Depot de garantie

Il s'agit d'un montant relevé avec le premier loyer en vue d'assurer au bailleur la bonne exécution des obligations du locataire dans de nombreux cas (particulièrement pour les véhicules). Le client sera remboursé à l'expiration du contrat mais dans le cas de défaillance, ils imputent tout ou une partie des loyers impayés.

1.2.2.3 La comparaison entre leasing et le crédit classique

Pour mieux faciliter à l'investisseur le choix entre le nouvel instrument de financement qui est le leasing et le crédit bancaire classique pour financer son investissement compte tenu de sa situation financière et de son besoin. Nous allons confronter les caractéristiques des deux techniques de financement à savoir:

-Dans le cas d'un leasing, la possibilité de financement intégral ou de premier loyer fort :

De 10% à 30% de la valeur de l'investissement ainsi la prise en charge totale de l'acquisition du bien est par la société de crédit-bail, par contre dans le cadre d'un crédit classique le financement doit être partiel puisque un apport personnel d'au moins 30% de la valeur du bien est obligatoire et la procédure de l'acquisition du bien est à la charge de l'entreprise cliente:

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

-Le bien financé par le leasing n'est pas inscrit au bilan du locataire, donc pas d'impact en termes d'immobilisation et le bien est amortissable sur la durée du contrat même si sa durée de vie économique est supérieure. Contrairement au crédit classique le bien est inscrit dans le compte d'immobilisation du bilan du locataire, ce qui nécessite de procéder aux amortissements qui entraînent un impact sur la structure financière de l'entreprise. Le bien est amortissable sur une période en fonction de sa durée de vie économique.

-Dans le cas d'un financement par le leasing, le paiement de la TVA à l'achat du bien est à la charge de la société de leasing et les loyers de leasing sont intégralement déductibles de l'assiette fiscale, mais dans le cas d'un crédit classique le locataire doit acquitter la TVA et supporter le délai de récupération, ainsi seuls les intérêts d'emprunt sont déductibles de l'assiette fiscale.

-Dans le contrat de leasing il y a la possibilité de rachat du matériel en fin de contrat pour une valeur résiduelle faible fixée à l'avance et généralement égale à 1% de la valeur d'origine par contre dans le crédit classique, après paiement de la dernière échéance l'opération est soldée ;

-Durant la période du contrat de leasing le bailleur reste propriétaire du bien loué. Le transfert de propriété au crédit-préneur ne peut se faire qu'après la levée de l'option d'achat à l'expiration du contrat, dans le cas d'un crédit classique l'entreprise achète le bien en son nom et devient de ce fait propriétaire du bien financé même durant la période de remboursement;

-La possibilité d'inclure dans les loyers les frais d'entretien et/ou d'assurance dans le cas d'un financement par leasing dans le cas d'un crédit classique les frais d'entretien et d'assurance sont à la charge du client et ne sont pas inclus dans le montant remboursé.

Section 2 : Les différents aspects du leasing

Le leasing est récemment créé par rapport au crédit classique, plus complexe en raison des différentes déclinaisons, il a eu et conserve une vocation de nature financière. Le contrat existant entre le propriétaire de bien et l'utilisateur présente plusieurs particularités qui doivent être clarifiées.

Pour cette raison, il est nécessaire d'aborder le leasing sous différents aspects.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

2.1 aspect juridique du leasing

Le leasing a été mis en place en vue d'organiser les relations juridiques et afin de prévoir et d'éviter les litiges qui peuvent se poser éventuellement dans la pratique de ce mode de financement.

Le traitement du leasing se différencie d'un pays à un autre, chacun définit le crédit bail en fonction de ces traditions juridiques au moment du transfert de propriété du bien. Pour cela il convient de définir deux visions dans deux différents pôles: latin et anglo-saxon.

2.1.1 L'approche latine

Selon cette approche le contrat de leasing est un contrat de location conclu pour une durée irrévocable et assortie d'une promesse unilatérale de vente du bailleur au profit du locataire.

Dans ce contrat, le bien est inscrit au bilan du bailleur qui est le propriétaire juridique. Le transfert de propriété du bien intervient au choix du locataire, à l'expiration de la durée de location.

2.1.2 L'approche anglo-saxon

Cette approche tient compte de l'existence de la propriété économique et de la propriété juridique qui correspond à la jouissance de bien. En revanche, la propriété économique appartient soit au preneur dans le cas d'un leasing financier, ou au bailleur dans le cas d'un leasing opérationnel.

2.1.2.1 Le contenu du contrat de leasing

Après le choix du fournisseur et du bien objet du contrat par le locataire, la société de leasing s'engage à acquérir le bien, dans ce cas le contrat de leasing met en relation le bailleur et le preneur⁸⁶. Sa durée correspond généralement à celle de l'amortissement fiscal du bien financé.

Le contrat de leasing est assorti d'une promesse unilatérale de vente c'est-à-dire, le locataire a la possibilité et non l'obligation de prendre possession de bien une fois la période de location est terminée. Pour l'acquisition du bien à la fin du contrat, l'utilisateur doit s'acquitter d'une somme qui correspond généralement à la valeur résiduelle.

⁸⁶ LANGUES Rives, "droit bancaire", édition Dalloz, Paris, 1999, P159.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

A. La durée de location

Le contrat comprend une durée irrévocable qui est fixée par un commun accord et pendant laquelle le locataire ne peut mettre fin à la location avant la date d'expiration prévue. Cette durée correspond généralement à la durée de vie économique du bien loué.

B. Les loyers

Les loyers désignent les versements périodiques que doit effectuer le locataire au profit du bailleur en contre partie de la jouissance d'un bien. Le montant du loyer se différencie selon le montant du bien financé, le prix d'achat, la durée du contrat et le montant de la valeur résiduelle au terme du contrat. Les versements se font selon des périodes fixées (mensuelles, trimestrielle, semestrielle et même annuelle). Ils sont exécutés contractuellement suivant un barème dégressif ou linéaire en fonction de l'activité de l'entreprise.

Du fait que le bailleur encaisse des loyers, donc il doit récupérer le prix d'achat du bien, couvrir les différentes charges d'exploitation, la marge rémunérant le risque et les ressources immobilisées pour l'opération.

C. L'option à l'expiration du contrat

À la clôture de la durée irrévocable du contrat, le locataire a le choix entre trois possibilités qui sont : soit l'achat du bien loué pour sa valeur résiduelle fixée au contrat, dans ce cas il sera le propriétaire juridique du bien ; soit le prolongement de la durée de location moyennant des versements périodiques réduits ; soit la restitution du bien loué au crédit bailleur.

D. La publicité

La publicité des opérations de leasing est réalisée afin d'éviter que les tiers soient trompés par l'apparence de propriété. Elle a également pour l'objet d'assurer l'opposabilité aux tiers. Le crédit preneur n'a pas le droit de céder, sous louer, modifier, déplacer, le bien loué.

Le bailleur perd son droit de propriété sur le bien qui fait objet du contrat, dans le cas de procédure collective (par exemple liquidation judiciaire) et à défaut de publicité.

Le bien devient le gage des créanciers du locataire qui prend bénéficiaire des fonds provenant de la vente de ce bien.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

E. La garantie et l'assurance du bien

Le bien loué constitue généralement la seule garantie sauf pour la raison de sécurité. Des garanties (sûretés réelles, dépôt de garanties) peuvent être cependant demandées.

Le bailleur doit assurer le bien, il prend en charge les frais d'assurance et les inclus dans les loyers.

F. La résiliation et l'indemnité de résiliation

Le contrat de leasing peut être réalisé dans le cas où le locataire ne respecte pas ses engagements, principalement le défaut de paiement des loyers; la modification de la situation du locataire (décès, liquidation...); la détérioration du matériel par exemple la destruction, disparition, non fonctionnement.

En effet, si le contrat est résilié, la restitution du bien au propriétaire est insuffisante pour se libérer de tous les engagements. Pour cela les éléments constitutifs du montant de l'indemnité de résiliation sont:

- La somme du total des loyers ainsi que le montant de la valeur résiduelle prévue en fin de bail. Ces montants doivent être actualisés pour les réduire car ils sont redevables immédiatement;
- Le montant de revente viendra diminuer le montant de l'indemnité ;
- Si on est en présence d'un contrat de leasing adossé, il est nécessaire d'insérer une clause permettant au locataire de sous-louer le bien objet du contrat, à défaut, le locataire doit garder le bien pour son propre usage.⁸⁷

2.1.2.2 Les obligations des partenaires

L'opération de leasing est une transaction contractuelle globale et complexe, impliquant le consentement des trois parties (le bailleur, le preneur et le fournisseur).

Chacun de ces intervenants est soumis à des obligations:

A. Les obligations du fournisseur

D'abord le fournisseur a l'obligation de délivrer le bien vis-à-vis du locataire qui se concrétise par la signature du procès-verbal de réception de matériel, cela conjointement par le locataire

⁸⁷ www.rbcbanqueroyal.com/RBC:-/entreprises/pdf/introLeasingFre.pdf.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

et le fournisseur. Ce proces verbal constate que le materiel est livre, conforme a la commande et il est en bon etat de fonctionnement.

En cas de realisation du contrat, le locataire a l'obligation de restituer le bien au credit bailleur.

2.2 L'aspect comptable de leasing

Les operations de leasing traduisent un traitement comptable different selon deux approches. La premiere privilegie la finalite economique (l'approche anglo-saxon)et la seconde s'attache a l'analyse juridique (l'approche latine).

2.2.1 Le modèle Anglo-saxon (la finalité économique)

Les instances comptables americaines ont ete les premieres a etudier la comptabilite des contrats de leasing, ainsi la comptabilite americaine exerce de nos jours une influence dominante dans le monde anglo-saxon.

Les regles comptables americaines depuis 1973, sont regies par le comite des normes comptables fiancieres FASB (Financial Accounting Standars Bouard). En novembre 1976, le FASB aux Etat Unis d'Amerique a emis une reglementation sur la comptabilisation des transactions de leasing sous le numero 13 est appelee FAS13 (Financial Accounting Standras).

Cette norme FAS13 traite des points principaux sont:

2.2.1.1 La classification du contrat

Selon la norme FAS 13 on peut classer le contrat de leasing en deux categories

“Leasing financier” et “leasing operationnel”, elle impose laclassification de contrat avant sa comptabilisation.

Le FASB presente la facon de distinction entre le leasing financier et operationnel il determine quatre criteres qui s'appliquent au bailleur et au locataire, si l'operation de leasing repond a un seul de ces criteres donc elle se considere comme un leasing financier dans le cas contraire il s'agit d'un leasing operationnel. Ces criteres de qualification sont:⁸⁸

- Le transfere automatique de la propriete du bien au locataire a l'echeance;

⁸⁸ WATERHOUS Price, “normes comptable internationales”, édition le Febvre,Paris, 1995.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

- Une option d'achat au profit du locataire, le prix d'achat doit être inférieur à la valeur marchande du bien pour que le locataire décide d'acquiescer;
- Une durée irrévocable de location supérieure ou égale à 75 % de la durée de vie économique du bien ou la valeur actualisée des loyers est supérieure ou égale à 90% de la valeur de vente du bien.⁸⁹

Nous ajoutons aux quatre conditions précitées, deux conditions supplémentaires pour le bailleur, pour être qualifié sous la catégorie de leasing financier:

- Le recouvrement des créances sur le locataire est assuré;
- Aucun coût éventuel n'incombe au bien au cours du contrat, exemple: le bailleur n'oblige pas à fournir un bien neuf si il y a un changement en cours du contrat.

Selon la norme FAS13 il n'existe pas de réciprocité entre le bailleur et le preneur dans la classification des opérations de leasing. Si les quatre conditions communes au locataire et au bailleur sont remplies dans le contrat mais les deux autres conditions spécifiques au bailleur non remplies, il sera considéré comme leasing financier pour le locataire et pour le bailleur, un leasing opérationnel.

En conséquence, la classification des opérations de leasing selon la norme comptable américaine en particulier et selon la norme Anglo-saxon en général, fait prévaloir l'intention des parties sur la forme juridique du contrat conformément au principe de la primauté de la réalité économique sur l'apparence juridique.

2.2.1.2 Traitement comptable

A. Traitement comptable pour le locataire

-Si l'opération est qualifiée de leasing financier: le bien loué sera enregistré dans l'actif du bilan du locataire pour une valeur plus faible entre la valeur actuelle nette des paiements ou versement à effectuer et la valeur vénale, enregistré aussi la même valeur dans le passif de son bilan.

Ce traitement comptable est similaire à celui d'un emprunt bancaire pour l'acquisition d'un actif.

⁸⁹ HUBERT de la brusterie, "Analyse financière. Information financière, diagnostic et évaluation", 4ème édition Dunod, Paris, 2010, P111.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

-Si l'opération est qualifiée de leasing opérationnel : le bien loué est comptabilisé également comme une simple location et les loyers sont enregistrés au compte de résultat dans les charges.

B. Traitement comptable pour le bailleur

-Si l'opération est qualifiée de leasing financier, le bailleur enregistre une créance au bilan, ce contrat est assimilé à une opération de financement.

Le bailleur va réaliser un gain financier qui est la différence entre la valeur d'acquisition du bien et la valeur actualisée des loyers versés durant la période de location, il doit apparaître comme un produit financier.

-Si l'opération est qualifiée de leasing opérationnel le bien loué est enregistré à l'actif de bailleur, les loyers perçus sont enregistrés dans le compte de résultat comme des produits.

2.2.2 L'approche latine (analyse juridique)

Il se définit comme un contrat de location assorti d'une promesse unilatérale de vente au profit du locataire à un prix convenu fixe à l'origine du contrat, le traitement comptable par les Français est similaire au traitement comptable de leasing opérationnel et contrairement au traitement comptable du leasing financier.

2.2.2.1 Traitement comptable pour le locataire

Selon la loi comptable Algérienne n°083-353 du 30 avril 1983: le crédit preneur ne peut en aucun cas inscrire le bien loué en immobilisations, tant qu'il n'a pas levé l'option d'achat, il ne fait aucune inscription au passif ou actif de son bilan.

Le locataire enregistre les redevances à verser au crédit-bailleur dans les charges d'exploitation au débit de compte 612 "redevance de crédit bail".

À cet effet, la valeur d'origine de bien à la signature du contrat et le montant de la redevance relative à l'exercice, ainsi que le montant cumulé des loyers des exercices précédents, la dotation aux amortissements de bien et sa valeur résiduelle sont des informations qui ne sont pas apparues au bilan et au compte de résultat alors il est nécessaire de les mettre comme des informations complémentaires en annexes des comptes annuelles.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

2.2.2.2 Traitement comptable pour le bailleur

Selon la loi bancaire no 84-46 de 1984 qui organise la comptabilisation du leasing a precise que:⁹⁰ le bien, objet du contrat figure a l'actif du bilan du bailleur dans le compte 46 "credit bail et operations assimilees" qui est le proprietaire juridique pour un montant egale a savaleur d'acquisition, les loyers recus par le bailleur sont enregistrees dans le compte produit.

Le traitement comptable des operations de leasing par le bailleur donne l'apparition d'une difference entre les amortissements financiers et les amortissements comptables d'un meme bien. Au niveau comptable lasociete de leasing n'amortis pas le bien selon le meme rythme que l'amortissement du capital financier de l'operation, le decalage resultant de cette difference temporelle⁹¹ est appele "la reserve latente".

2.2.3 L'harmonisation comptable internationale

En septembre 1982, le comite international des normes comptables IASC⁹² (International Accounting Standars Comity) a publie la norme internationale n°17 "IAS 17" relative a la comptabilisation descontrats de location, a l'instar de la norme americaine "FAS 13", dansle but d'elaborer et de publier les normes comptables fondamentales de presentation des etats financiers et d'assurer une certaine comparabilite des etats financiers a travers le monde.

2.2.3.1 La comptabilité au compte du locataire

Le contrat de leasing doit traduit par la comptabilisation du bien dans l'actif de bilan, au debut de bail, soit a lavaleur venale du bien loue, soit a lavaleur actualise des paiements exigibles en vertu du bail si celle-ci est inferieur, avec le meme montant figurent dans le passif (financement par endettement).

Les loyers sont decomposesdes frais financiers (interets) et le remboursement (amortissement du capital emprunte), les interets sont comptabilisesen charges et les remboursements viennent en deduction de la dette.

⁹⁰ GARRIDO Eric, "le credit-bail outil de financement structurel et d'ingenier commerciale", revue banque edition, tome2, 2002, P43.

⁹¹ Généralement la durée de contrat de crédit-bail est inférieure à la durée fiscale du bien.

⁹² En 2001 l'IASC a changé sa dénomination et sa structure pour devenir l'IASB.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

2.2.3.2 La comptabilisation au compte du bailleur

Le bien ne figure pas au bilan du bailleur, ce dernier doit comptabiliser les actifs mis à la disposition de preneur comme des créances pour un montant égale à l'investissement figurant dans le contrat de location, la partie représentant la rémunération du prêt est comptabilisée en produits.⁹³

2.3 L'aspect fiscal du leasing

La fiscalité soulève un élément important et elle est un atout principal pour les opérations de leasing. Cet élément a un rôle tout au long du cycle de vie de l'entreprise.

Néanmoins, la fiscalité de leasing varie d'un État à un autre vu qu'elle est liée aux modalités comptables qui peuvent être différentes selon la propriété juridique ou économique.

-Pour les pays dont l'approche est juridique : le preneur bénéficie de déductibilité fiscale de l'intégralité de loyer, alors que le bailleur bénéficie de la déductibilité fiscale de l'amortissement.

-Pour les pays dont l'approche est économique : le preneur bénéficie de déductibilité fiscale de l'amortissement puisque ce dernier est inscrit au bilan.

La fiscalité algérienne est similaire à celle de la France, pour cette raison nous allons traiter l'aspect fiscal selon l'approche juridique de leasing.

2.3.1 Impôt sur les sociétés

C'est un impôt direct appliqué sur le bénéfice des sociétés.

Pour le preneur: les loyers versés par le locataire sont déductibles de la base imposable, ce qui constitue un avantage pour ce dernier. Ainsi cet avantage sera d'autant plus important lorsque l'ensemble des loyers versés sont plus élevés dans une durée de contrat de leasing plus courte.

Pour le bailleur: le bailleur est le propriétaire du bien loué en leasing, donc il l'amortit et il reçoit des loyers périodiques, engagés par le preneur et qui sont considérés comme des produits d'exploitation destinés à la détermination de résultat imposable.

⁹³ OBERT Robert, "pratique des normes IAS/IFRS", Edition Dunod, 2003, P279.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Ce bailleur pratique une provision qui est le prelevement sur le resultat imposable pour faire face ades pertes ou vcharges probables. En effet, si la perte n'est pas subie, la provision est retablie dans le benefice imposable.

2.3.2 La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

C'est un impot indirect verse par les entreprises au profit de l'Etat, elle est suportee par les consommateurs.

Pour le bailleur: lorsde l'achat du bien objet du contrat, le bailleur regle la TVA, ce dernier la recupere au fur et a mesure de deroulement de l'operation leasing.

Pour le preneur: il acquitte quant a lui, la TVA sur les loyers verses au credit-bailleur sachant quelle est recuperable dans lesdroitscommuns.

Les indemnites de resiliation versees au bailleur par le preneur sont soumises ala TVA, puisque elles correspondent ades prestations futures a payer.

2.3.3 La taxe professionnelle (TAP)

Prend en compte dans le calcul de l'assiette imposable, lesbiens de production finance par credit bail. Cette imposition est fondee sur la detention du bien.

- **Le bailleur:** bien qu'il est le proprietaire legale desbiens donnees en leasing au plan juridique, mais ces biens echappent a l'assiette imposable a la taxe sur l'activite professionnelle. Ceci est justifie par le fait que le bailleur n'utilise pas lui-meme cesbiens.
- **Le preneur:** pour connaitre l'assiette de la taxe sur l'activite professionnelle retenue pour lesbiens loues, il convient de determiner lavaleur locative imposable. Cette derniere au sens de calcul de la taxe professionnelle est fonction de lavaleur d'acquisition a l'origine.

2.3.4 L'imposition sur les plus-values

Le locataire peut ceder le bien objet du contrat, mais avec l'accord de la societe de leasing puisque cette derniere est proprietaire. Le produit de cession d'un contrat de leasing est soumisau regime des plus values sur cession d'immobilisation.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Cependant, il faut faire la distinction entre la cession d'un contrat qui intervient moins de deux ans et celle qui intervient plus de deux ans après la date de conclusion du contrat de leasing.

Dans le premier cas, c'est l'intégralité de profit qui est soumise au régime des plus-values.

Dans le second cas, contrairement au premier, seul le profit correspondant aux amortissements que le locataire aurait passés, s'il avait été propriétaire des biens dès l'origine, sera soumis au régime des plus-values sur cession.

2.3.5 Le régime fiscal de la levée de l'option

Lors de l'option d'achat, le locataire s'acquiesce de toutes les conséquences fiscales. Le prix d'acquisition est devenu la base de calcul des amortissements qui seront fonction de la durée résiduelle du bien acquis.

Pour les biens d'occasion qui sont déjà utilisés ne sont pas amortissables avec le mode dégressif. La vente de ces mêmes biens est soumise à la TVA. La taxe est exigible lors de la livraison du bien sur le montant total du prix de vente, le taux de la taxe et celui des biens neufs.

Section 03 : Le financement des opérations du commerce extérieur par le leasing international

Le leasing international est un contrat qui met en présence des opérateurs économiques implantés dans des pays différents, donc soumis à des réglementations différentes.

L'article 03 de la convention d'Ottawa du 28 mai 1998⁹⁴ (numéros du bas de page) portant sur le leasing international stipule qu'un contrat de leasing est considéré comme étant « international » lorsque le crédit bailleur et le crédit preneur ont leur établissement dans des états différents. Ces états et celui où le fournisseur du bien à son principal établissement doivent être des états contractants, ou alors le contrat commercial et le contrat de leasing doivent être régis par le droit d'un état contractant. Un état contractant est un état qui a ratifié la convention d'Ottawa.

⁹⁴ La convention d'Ottawa sur le crédit international signée à Ottawa, le 28 mai 1998 est le résultat des travaux menés, dès 1974, au sein de l'UNIDROIT (Institute International pour l'Unification du droit privé). En raison de l'importance croissante que revêtait déjà le leasing dans la vie des entreprises, le comité d'étude constitué, rédigea la convention qui fut signée en 1988. La France fut la première à ratifier suivie de l'Italie puis le Nigeria.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Le leasing international peut être soit un leasing financier, soit un leasing opérationnel ; son domaine de prédilection est l'investissement lourd comme l'aéronautique (avions, hélicoptères), le maritime, le forge, le ferroviaire.

Ce moyen de financement à moyen ou long terme connaît du succès aussi bien dans les pays en voie de développement que dans les pays riches⁹⁵.

3.1 Présentation et déroulement du leasing international :

3.1.1 Présentation :

Par le contrat de leasing international, un bien d'équipement peut être acheté auprès d'un fournisseur (exportateur) choisi par l'entreprise (importatrice ou filiale étrangère) et loué pour la durée présumée de sa vie économique contre paiement d'un loyer mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel. Dans l'opération de leasing international, l'exportateur ne vend pas directement son bien à son client étranger, mais à la société de leasing, celle-ci passe un contrat d'acquisition avec l'entreprise exportatrice (leasing export) et simultanément un contrat de leasing, avec le preneur étranger. A la fin du contrat de leasing, trois solutions s'offrent à l'entreprise. Elle peut :

- Lever l'option d'achat et acquérir le bien à la valeur convenue dans le contrat.
- Demander la poursuite de l'opération et négocier avec le bailleur des loyers réduits en fonction de la valeur résiduelle du bien.
- Restituer le bien au leasing, qui devra trouver un autre preneur. Dans le cas du leasing financier, comme il n'y a pas d'option d'achat, le locataire peut, à la fin du contrat, demander le renouvellement ou acheter le matériel, alors, il négociera le prix de l'achat

3.1.2 Déroulement du leasing international :

1. L'exportateur conclut un contrat technique avec son client étranger, dans lequel sont décrits la marchandise, le prix des marchandises, les délais de livraison, les garanties éventuelles, les tribunaux compétents, etc.

2. Une société de leasing (souvent la banque de l'exportateur) achète les marchandises à celui-ci suivant les clauses et conditions convenues entre l'exportateur et l'importateur.

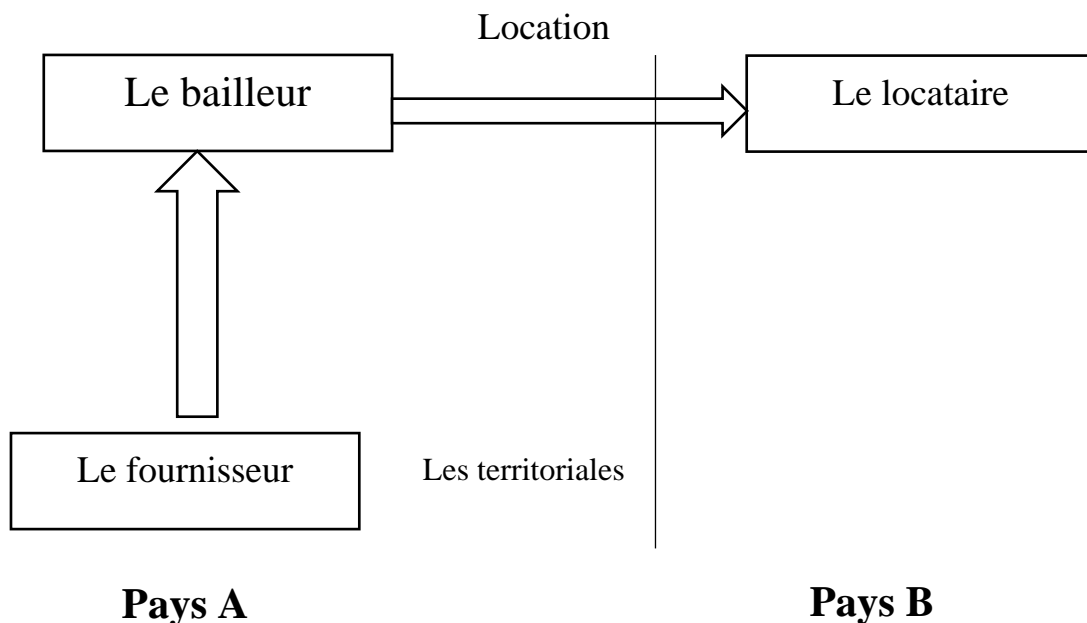
⁹⁵ BRUNEAU Chantal, op-cit, page 73.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

3. La société de leasing signe ensuite un deuxième contrat avec l'acheteur, dans lequel sont fixés la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat. Concernant la fin du leasing, le contrat prévoit soit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en fin de bail pour un montant déterminé, à savoir la valeur résiduelle du bien (c'est ce qu'on appelle l'option d'achat - conception anglo-saxonne qui est la plus répandue), soit l'obligation pour l'acheteur d'acquérir le bien en fin de bail (il s'agit alors d'une promesse ferme d'achat - conception française). La possibilité de prolonger le leasing est parfois également envisagée. Le contrat de leasing entre en vigueur au moment de la livraison des marchandises. La somme des loyers couvre intégralement le remboursement du capital et des intérêts.

Nous avons plusieurs cas de figures pour le leasing international :

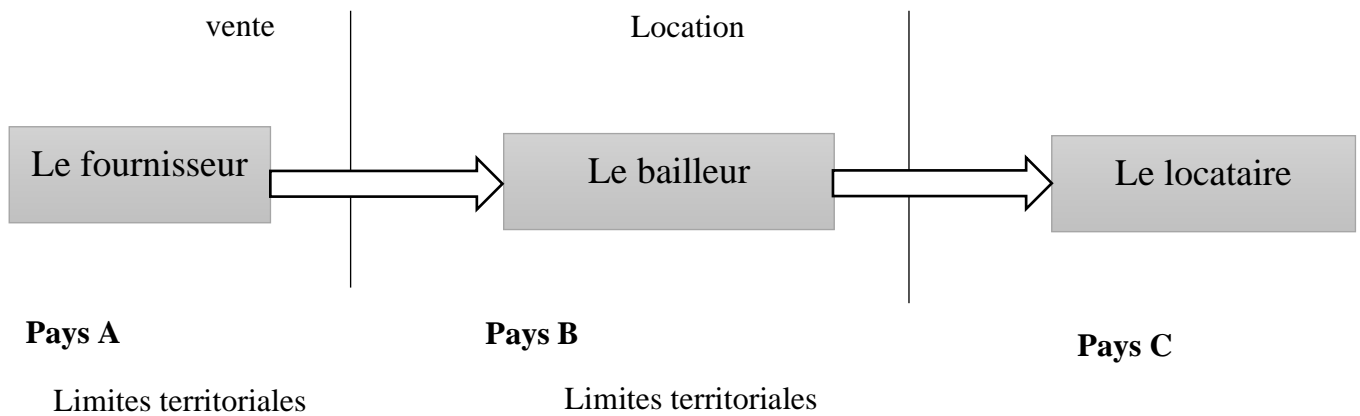
- Le fournisseur et le bailleur résidant dans le même pays(A), et le locataire réside dans un autre pays(B), selon la **figure 07** suivante :



Source: Document d'AL BARAKA ALGERIE 2015-2016

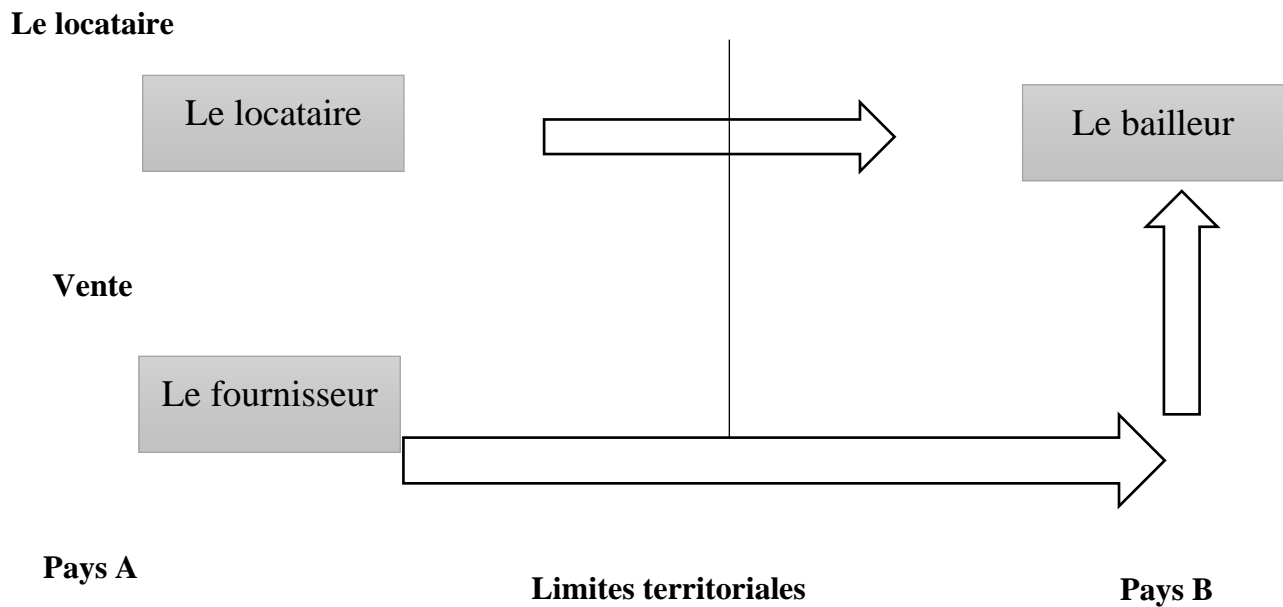
- Le fournisseur résidé dans un pays (A), alors que le bailleur dans un pays (B), et le locataire dans un troisième pays (C), selon la **figure 08**:

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR



Source: Document d'AL BARAKA ALGERIE 2015-2016.

- Le fournisseur et le locataire résident dans le meme pays (A), alors que le bailleur réside dans un autres pays (B) selon la **figure 09** suivante:



Source: Document d'AL BARAKA ALGERIE 2015-2016.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

3.2 Les caractéristiques et les avantages du leasing international :

3.2.1 Les caractéristiques des opérations de leasing :

- Tout bien d'équipement professionnel peut faire l'objet d'un contrat de leasing : voitures, camions, grues, remorques, conteneurs, navires, avions...
- Le leasing international peut financer aussi bien des exportations que des investissements de sociétés implantées à l'étranger.
- La durée de vie des équipements ainsi financés doit être inférieure à 10ans.
- La devise de règlement est définie dans le contrat ainsi que les garanties : dépôt de garantie ou garanties complémentaires.
- Le coût du leasing doit être comparé à celui d'autres sources de financement, mais il faut tenir compte de tous les avantages procurés par ce mode de financement et notamment de l'option de rachat.
- Les sociétés de leasing sont souvent les filiales de banques disposant de réseaux de filiales à l'étranger, qui interviennent dans le cadre réglementaires des pays hôtes.
- Les groupes multinationaux peuvent créer, dans des pays à faible fiscalité, des sociétés de leasing internationales pour faciliter des transactions inter-filiales et diminuer ainsi ou éliminer la retenue à la source sur les loyers de leasing.

3.2.2 Les avantages du leasing international :

3.2.2.1 Les avantages pour l'entreprise exportatrice :

- Le leasing constitue une garantie de paiement pour l'exportateur. Lorsque la société de leasing reçoit le certificat de réception du preneur, l'exportateur est payé dans la devise de son choix;
- De plus, il facilite la vente dans la mesure où l'importateur n'a pas besoin de trouver lui-même le financement.

3.2.2.2 Les avantages pour l'entreprise importatrice :

- Il constitue un financement à moyen terme, intégral, sur mesure et correspondant à ses besoins;
- Il a peu d'impact sur la structure financière de la société. Comme le leasing n'est ni une acquisition, ni prêt, il figure en annexe au bilan. Cependant, il faut souligner que, lorsque

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

ces engagements hors bilan sont importants, ils sont réintégrés dans le bilan « redressé ». Dans certains pays, les opérations de leasing sont mentionnées au bilan. L'entreprise inscrit le bien à l'actif du bilan, l'amortit comme si elle en était le propriétaire, et enregistre au passif une dette pour laquelle elle versera des loyers, composés d'une part de remboursement et d'une part d'intérêts.

- Il est intéressant lorsque le progrès technique est rapide dans un secteur, car il présente alors moins de risque qu'un achat.
- Il est intéressant du point de vue fiscal. Les loyers sont déductibles. Il faut bien distinguer selon qu'il s'agit d'un leasing « classique » ou d'un leasing financier. Dans le leasing classique, le locataire déduit les loyers et c'est le bailleur qui a la possibilité d'amortir le matériel. Dans le leasing financier, les loyers de leasing sont considérés dans certains pays comme le remboursement du prix d'achat et des intérêts et ne sont pas complètement déductibles pour le locataire. Ce dernier peut amortir le prix d'achat et bénéficie d'une déduction fiscale pour les intérêts... Certains pays considèrent pour la fiscalité à l'opération de leasing, la réalité économique du contrat (Etats-Unis, Japon, Allemagne), d'autres prennent en compte la propriété légale (France, Suède, Royaume Unis...). Du fait de la disparité des règles de leasing, il est possible parfois de monter une opération de leasing international de telle façon que les deux parties soient traitées comme propriétaires dans chacun des pays bénéficiant d'un amortissement rapide et de crédit d'impôts.
- Le leasing permet aux groupes multinationaux de récupérer plus facilement des cash-flows de filiales situées dans des pays à contrôle des changes. Dans un pays risqué politiquement, si les biens sont en leasing, il sera plus facile de récupérer ces actifs que s'ils sont la propriété de la filiale. Dans certains pays, qui limitent la durée des prêts à long terme en monnaie locale, le leasing international peut constituer un mode de financement intéressant.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

3.2.2.3 Les avantages pour les sociétés de leasing : Ils sont multiples :

- La propriété d'un équipement représente une meilleure garantie qu'une hypothèque.
- Les sociétés de leasing offrent souvent des services annexes : maintenance, contrôle, assurance.
- Lorsque l'investissement a lieu dans pays risqué politiquement, la séparation entre la propriété et l'utilisation d'un équipement présente un grand intérêt.

Le leasing international se développe rapidement. Il offre aux exportateurs de nouveaux moyens de financement. Les montages de leasing international peuvent être très complexes et faire intervenir plusieurs pays. Il faut bien connaître les différentes législations fiscales pour en tirer le meilleur parti.

CHAPITRE III : PRATIQUE DU LEASING DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

Conclusion

Ce chapitre a eu pour objet de donner des notions de base sur le leasing et de décrire les principales étapes de son évolution, cela en vue d'introduire une étude de ce mode de financement.

Les multiples définitions du leasing ont entraîné des nuances en matière de traitement comptable et fiscal selon qu'il s'agit d'une approche de droit anglo-saxon ou d'une approche de droit latin.

En effet lorsqu'il s'agit de l'approche anglo-saxonne la propriété juridique et économique correspond à la jouissance de bien, par contre lorsqu'il s'agit de l'approche latine, la propriété juridique appartient au bailleur et l'autre appartient au preneur.

Selon La nationalité du contrat on distingue deux formes du leasing :

Si le crédit preneur (locataire) et le crédit bailleur (société de crédit-bail) résident dans le même pays il s'agit de leasing national ou domestique.

Si Le contrat de leasing intervenant entre un crédit bailleur et un locataire dont les domiciles ou résidences sont situés dans des pays différents le leasing est considéré comme international ou transfrontières " Cross-Border leasing " .

Le cross border leasing ou l'opération de leasing transfrontière est une technique de financement des transactions internationales qui est véritablement complexe soulevant de nombreux problèmes d'ordre juridique, fiscal, douanier et financier, toutefois cette opération présente des avantages semblables à ceux du leasing interne et d'autres par le cumul des avantages fiscaux accordés par différents pays, qui se matérialisent par exemple par un double amortissement du bien une première fois par le bailleur et une deuxième fois par preneur due par la différence de traitement juridique, comptable et fiscal du leasing d'un pays à un autre.

Malgré tous ces inconvénients, le leasing que ça soit national ou international présente de multiples avantages pour le bailleur, le preneur et encore plus pour l'économie .il reste un moyen de financement très attrayant et donne des cash-flows moins importants mais une capacité d'endettement plus grande.

Conclusion générale

CONCLUSION GENERALE

Le but assigné par cette étude est d'analyser l'ampleur de l'utilisation du leasing dans le monde comme étant l'une des techniques de financement des opérations du commerce extérieur les plus avantageuses ces dernières années

Nous avons d'abord, précisé que le commerce extérieur 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 extérieur 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 ou 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 les étapes qu'a connues le processus d'encadrement juridique de l'opération de financement du commerce extérieur. Commenant 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.

Avec l'organisation mondiale du commerce, il est devenu impératif pour les commerçants de connaître et de maîtriser les différents moyens de paiement du commerce extérieur et de s'efforcer à allier connaissance de base et compréhension des mécanismes spécifiques que requiert la vente internationale.

Les modalités de paiement à l'international se rapportent essentiellement à des techniques de logistique (transport et douane), de finance internationale (gestion de trésorerie et paiement),

CONCLUSION GENERALE

de la couverture des risques spécifiques au commerce extérieur et de la stratégie à adopter à l'exportation.

Par la présente étude nous avons essayé de cerner l'ensemble des connaissances concernant les différentes techniques de financements du commerce extérieur qui sont édictées en général par la chambre de commerce internationale, des techniques de financement à moyen et à long terme sont appliquées pour assurer aux opérations commerciales extérieures un déroulement pratique.

L'une des techniques de financement qui répond aux exigences du commerce extérieur est le leasing qui a connu un essor considérable dans le monde dans la mesure où son degré de pénétration dans le financement des investissements a pris une proportion très importante et ça Grace à la souplesse et la flexibilité de son montage financier, sans oublier la diversification de ses produit qui offrent aux entreprises notamment les petites et les moyennes entreprises, une multitude de formules de financement parfaitement adaptées à leurs besoins spécifiques et à leur situation financière. Compte tenu de l'émergence de ce nouvel instrument financier et de l'engouement qu'il suscite chez les opérateurs économique et des institutions financières, il a fait l'objet de codification nationales et internationales.

Selon le critère de nationalité on distingue deux formes du leasing, national et international :

Le leasing national est une opération qui fait intervenir un bailleur et un locataire résidant dans le même pays. La résidence du fournisseur n'est pas prise en considération.

Le leasing international est un contrat qui établit entre des opérateurs économiques implantés dans des pays différents, il est soumis à des réglementations différentes. Ce moyen de financement à moyen ou long terme des opérations du commerce extérieur connaît du succès, aussi bien dans les pays en voie de développement que dans les pays riches. Il concerne le plus souvent des biens de très grande valeur : équipements aéronautiques (avions, hélicoptères) navires (notamment ceux destinés à assurer l'approvisionnement pétrolier), matériel de transport (locomotives, wagons,Etc.)

Donc pour répondre à la problématique on peut dire que le leasing peut être considéré comme un choix ou une option de financement du commerce extérieur parmi d'autres pour les professions libérales, et au même temps un dispositif de dernier recours qui s'impose, lorsque toutes les autres solutions de financements sont épuisées par l'opérateur économique.

Bibliographie

Ouvrages :

- AFFAKIG, CATTANNI.C, BOURQUE.J.F : Financements et garanties dans le commerce international, centre du commerce international, Genève, 2002.
- Annick Busseau, « Stratégie du commerce international », Edition MASSON Paris milan Barcelone 1994.
- Bouyakoub Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000.
- BRUNEAU Chantal, « le crédit-bail mobilier », Banque Edition, Paris, 1999.
- Chislaine Legrand. Bert Martini, « Management des opérations du commerce international (Importer-Exporter) », 7^{ème} Edition DUNOD, Paris 2005.
- Colombi Jean Maris, « Dictionnaire de l'économie A-Z », Edition Larousse, Paris 2002
- GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : les opérations bancaires à l'international, édition CFPB, Paris, 2001.
- J-M.Bennammar, « techniques du commerce international », Edition TECHNIPLUS, Paris 2008.
- JURA KAINELLI : le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003.
- LEGRAND (G) et MARTIN (H) : Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008.
- MARIE-CHRISTINE, VALSCHERTS ET OLIVIER DE CHEPPELEL, « Leasing immobilier », Edition Larcier, Belgique, 2008.
- Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994
- OULOUNIS SAMIA : Gestion financière internationale, office des publications universitaire, Alger, 2005
- Pierre Munod, « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4^{ème} Edition ESKA, Paris 2007.
- Sylvie Graumann.Yettou, « Commerce international –guide pratique », 6^{ème} EDITION DUNOD, Paris 2005
- WATERHOUS Price, « normes comptables internationales », Edition le Febvre, Paris, 1995.

Revues :

- BEY EL Mokhetar, « Le leasing et ses caractéristiques dans le monde », Revue Finance et Développement du Maghreb, juillet 1995 n°16 t17, Tunis.
- GARRIDO Eric, « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », Revue Banque édition, tome 1.
- GARRIDO Eric, « Le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commerciale », Revue Banque Edition, tome 2, 2002.
- Véronique ROUGES, 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.

Mémoires :

- CHERIGUI Chahrazed, « Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes » Mémoire de Magister en Droit bancaire et financier, Oran, 2014.
- KACI JUGHURTHA, NAIT CHALALHAKIM, « Crédit-bail Immobilier » Mémoire de Master en sciences économique de gestion et commerciales, Tizi-Ouzou, 2018.

Législations et réglementations :

- Ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail.
- Loi 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.
- Loi n°62-144 du 13 décembre 1962
- Règlement n92-08, du 17 novembre 1992, relatif aux règles comptables, applicables aux banques et aux établissements financiers.
- CF. l'instruction de la banque d'Algérie n° 01 – 89 du 8 mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'importation, et d'exécution des opérations réalisables dans le cadre des budgets devises.
- Règles uniformes de la chambre de commerce internationale ICC relatives aux garanties sur demande 000600

- Règlement n°07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- Décret 91- 37 du 18 février 1991

Articles :

- Article n° 62 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit -
L'article : 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise en place des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle à priori administratif et financier ».
- Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur
- Article 2 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur

Webographies :

- www.cheneliere.info/cfiles/complémentaire/
- www.airtmpome.univ-metz.fr/
- www.lesclesdelabanque.com
- www.eldjazairiidjar.dz

Listes des tableaux et des figures

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Le leasing mobilier et immobilier	119
Tableau n°2 : Tableau comparative : leasing financier, leasing opérationnel	121
Tableau n°3 : Classification des contrats de leasing selon leur nationalité	122

Liste des figures

Figure n°1 : Déroulement d'un virement SWIFT d'un acheteur algérien à un vendeur français	72
Figure n°2 : Illustration des relations entre les trois intervenants (le bailleur, le preneur et le fournisseur).....	114
Figure n°3 : Le déroulement d'une opération de leasing	115
Figure n°4 : Déroulement de l'opération de lease back.....	123
Figure n°5 : Déroulement de l'opération de leasing adossé.....	124.
Figure n°6 : Déroulement de l'opération de leverged lease	125
Figure n°7 : Le fournisseur et le bailleur résidant dans le même pays(A), et le locataire réside dans un autre pays(B).....	146
Figure n°8 : Le fournisseur résidé dans un pays (A), alors que le bailleur dans un pays (B), et le locataire dans un troisième pays (C)	147
Figure n°9 : Le fournisseur et le locataire résident dans le même pays (A), alors que le bailleur réside dans un autre pays (B)	147

Table des matières

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale	2
Chapitre 1 : Le commerce extérieur	
Introduction	07
Section 1 : Le contexte du commerce extérieur	07
1-1 Définition du commerce extérieur :	07
1-2 L'importance du commerce extérieur :	07
Section 2 : L'évolution de l'encadrement juridique de la fonction bancaire de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie	09
2-1 Encadrement juridique du financement des importations	09
2-1-1 : Période d'organisation du monopole de l'état sur le commerce extérieur	09
A- La période allant de 1963 à 1970	09
a – les procédures de contrôle	10
1-le contingentement à l'importation	10
2- la politique tarifaire	10
3- le contrôle de change.....	10
b – les organes de contrôle.....	10
B- La Période Allant De 1970 à 1978.....	12
2-1-2 Période De Réformes	18
2-2 Encadrement Juridique Du Financement Des Exportations	23
2-1 Période De Monopole De L'Etat.....	24
2-2-2 Période Des Réformes.....	25
Section 3: Les documents et les termes de vente utilisés dans le commerce extérieur.....	26
3.1. Les documents	26
A. Les documents de prix	26
a . Facteur commercial :	26
b. La facture pro-forma:.....	27
C. La facture provisoire:.....	27
B. Les documents de transport:	28
a. Documents d'expédition par voie aérienne:	28
b. Documents d'expédition par voie terrestre:.....	28
C. Le connaissance maritime:.....	29
C. Les documents d'assurances :	30
a) Les polices d'assurance:	30
b) Les avenants:	31
c) Les certificats d'assurance:	31
D. Les documents de garanties:	31
a). Certificat d'origine:.....	31
b). Le certificat sanitaire ou phytosanitaire:.....	31
c). Certificat d'analyse:	31
d). Certificat d'inspection (de contrôle qualité):	32
e). La facture douanière:	32
f). La facture consulaire:	32
g). Certificat de provenance :	32
h) Certificat de poids :	32

i). Certificat de colisage:	33
3.2 Les incoterms:(International commercial terms).....	33
A. Les incoterms de vente « arrivée » :	34
B. Les incoterms de vente « point frontière »:.....	34
a). Selon les transferts de risques et frais:.....	34
b). Selon les modes de transport.....	38
Conclusion.....	39
Chapitre 2 : Présentation des modalités pratique du financement du commerce extérieur	
Introduction	41
Section 1 : Les techniques de financement du commerce extérieur	42
1-1 : Les Techniques De Financement A Court Terme	42
1.1.1. Le crédit de préfinancement.....	42
1.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger	43
1.1.3. Les avances en devises.....	44
1.1.4. L'affacturage	46
1.2 : Les Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes.....	48
1.2.1. Le crédit fournisseur	49
1.2.2. Le crédit acheteur	51
1.2.3 : Le Leasing.....	58
Section 2: Les Méthodes De Règlement des transactions internationale	57
2-1 Les instruments de paiement des opérations commerciales internationales.....	57
1 : la lettre de change	57
1.1 : Définition	57
1.2 : forme	58
1.3 : Fonction de la lettre de change	58
1.4 : Emission De La Lettre De Change	59
A- Condition De Fonds	59
B- La provision	60
1.5 Avantages et Inconvénients	60
A- Avantage	60
B- Inconvénients	60
2 : Le billet à ordre.....	61
2.1 : Définition	61
2.2 : Forme	61
2.3 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change.....	63
3 : le chèque.....	63
3.1 : Définition	63
3.2 : Forme	63
3.3 : Type	63
3.4 : Avantages Et Inconvénients Du Chèque.....	64
A- Avantages	64
B- Inconvénients	64
4- Le virement.....	65
4-1 : Définition	65
4-2 : Sa Mise En Place.....	66
4-3: Le Procédé SWIFT	67
4-4: Règle de fonctionnement	68
4-5: Le Coût	71
4-6: Les Avantages Et Inconvénients De Virement Bancaire.....	71
4-6.1 : Les avantages	71

4-6.2 : les inconvénients	72
2.2 Les Modes De Paiement Des Opérations Commerciales Internationales.	72
2.2.1 Le Transfert Libre	72
a: Définition Du Transfert Libre	72
b: Traitement Pratique D'un Transfert Libre.....	73
c: Avantages Et Inconvénients Du Transfert Libre	75
3.1 : Avantages.....	75
3.2 : Inconvénients.....	75
2.2.2 La Remise Documentaire.....	75
a: Généralités	75
1.1: Définition	75
1.2 : Le Cadre Juridique De La REM DOC	76
1.3 : Les Intervenants D'une Remise Documentaire	77
b: Les Différentes Formes D'encaissement Documentaire	77
2.1 : La Remise Des Documents Contre Paiement (Document Against Payment D/P) ...	77
2.2 : La Remise Des Documents Contre Acceptation (Documents Against Acceptance..	78
2.3 : La Remise Des Documents Contre Une Lettre D'engagement	78
c: Les Grandes Etapes D'une Remise Documentaire.....	78
2.2. 3 Le crédit documentaire	80
1. Définition	80
2: Intervenants.....	81
A-Le donneur d'ordre (article 2-RUU600)	81
B- La banque émettrice (article 14-RUU600)	81
C- La banque notificatrice (article 2 et 9 RUU600)	82
D- La banque confirmatrice (article 9 – RUU500 et article 2 et 8 – RUU600)	83
E- Le bénéficiaire	83
3: Caractéristiques Du Crédit Documentaire.....	83
4: Déroulement Du Crédit Documentaire	84
4.1. L'ouverture du crédit.....	86
4.1.1. L'ouverture du crédit documentaire	86
A-La demande d'ouverture du crédit documentaire	86
B-L'étude de la demande	86
4.1.2. L'émission Du Crédit	88
4.2. L'utilisation Du Crédit Documentaire.....	88
Section 3: La Gestion De Risques Bancaires Liés Au Financement Des Opérations Du	
Commerce Extérieur	89
3.1: Les Différents Risques Existants	90
3.1.1 : Risques Avant Exportation	90
3.1.2 : Les Risques Après Exportation	91
a.Le Risque Souverain.	92
b. Risque Politique	92
a. Le Risque Des Taux	92
b. Le Risque De Taux D'intérêt.....	93
c. Le Risque De Change.....	93
a. Le Risque D'insolvabilité Ou Risque De L'acheteur	94
d. Risque De Contrepartie	94
A : Risques Liés Aux Banques Et à La Procédure :.....	96
B : Risques De Défaillance D'un Payeur :.....	97
C : Risque Lié Aux Documents :	97
D : Risque Lié à La Marchandise :	98

3.2 : Les Techniques Bancaires De Couverture Des Différents Risques	98
3.2.1 : Technique De Couverture De Risque De Non Paiement	99
3.2.2 : Technique De Couverture De Risque De Change	100
1 :Option D'achat (Call)	100
2 : Option De Vente(Put)	101
3 : Les Opérations A Terme	101
3.2.3 : Techniques De Couverture Du Risque Politique Et Du Risque Catastrophique	103
Conclusion	104
Chapitre 3 : Pratique du leasing dans le commerce extérieur	
Introduction	106
Section 1 : Généralité et typologies du leasing.....	107
1.1 Origine et notions de base sur le leasing :	107
1.1.1 Historique et développement du leasing:	107
1.1.2 Définition et particularités du leasing	110
1.1.2.1 Definition du leasing.....	110
1.1.2.2 Les intervenants de leasing	111
A. Le bailleur, le crédit-bailleur ou la société de leasing	111
B. Le preneur, le locataire ou le crédit preneur	111
C. Le fournisseur, le fabricant où le vendeur	112
1.1.2.3 La chronologie d'une opération de leasing	113
1.1.3 Les notions voisines du leasing	115
1.1.3.1 Le renting (la location simple)	115
1.1.3.2 La location-vente	115
1.1.3.3 La location avec promesse de vente ou location avec option d'achat (LOA)	115
1.1.3.4 La location financière (operating lease)	116
1.1.3.5 La vente avec clause de réserve de propriété	116
1.1.3.6 La vente à tempérament	116
1.2 Typologies et caractéristiques du leasing	116
1.2.1 Typologies du leasing	117
1.2.1.1 Les principaux types du leasing	117
1.2.1.1.1 L'objet du contrat	117
A. Le leasing mobilier	117
B. Le leasing sur fonds de commerce	118
1.2.1.1.2 La nature du contrat	118
A. Le leasing financier:.....	119
B. Leasing opérationnel.....	119
1.2.1.1.3 La nationalité du contrat	120
A. Le leasing national:.....	120
B. Le leasing international	120
1.2.1.2 Les différentes formes de leasing	121
1.2.1.2.1 Lease back ou la cession bail	122
1.2.1.2.2 Leasing adossé ou leasing fournisseur	122
1.2.1.2.3 “Leverged lease”	123
1.2.2 Caractéristiques du leasing	125
1.2.2.1 Les avantages et les inconvénients du leasing	125
1.2.2.1.1 Les avantages du leasing	125
A. Pour le preneur.....	125
B. Pour le bailleur	126
C. Pour le fournisseur	127

1.2.2.1.2 Les inconvénients du leasing	127
A. Pour le preneur.....	128
B. Pour le bailleur	128
1.2.2.2 Les risques et garanties induits par le leasing	128
1.2.2.2.1 Les risques induits par le leasing	129
A. Le risque matériel	129
B. Le risque client	130
C. Le risque de taux d'intérêt	130
1.2.2.2.2 Les garanties des opérations de leasing.....	131
A. Le cautionnement	131
B. L'hypothèque.....	132
C. Le nantissement.....	132
D. La clause de restitution de matériels	132
E. Ddépôt de garantie	132
1.2.2.3 La comparaison entre leasing et le crédit classique	132
Section 2 : Les différents aspects du leasing	133
2.1 L'aspect juridique du leasing	134
2.1.1 L'approche latine	134
2.1.2 L'approche anglo-saxon	134
2.1.2.1 Le contenu du contrat de leasing	134
A. La durée de location	135
B. Les loyers.....	135
C. L'option à l'expiration du contrat.....	135
D. La publicité.....	135
E. La garantie et l'assurance du bien	136
F. La résiliation et l'indemnité de résiliation	136
2.1.2.2 Les obligations des partenaires	136
A. Les obligations du fournisseur.....	136
2.2 L'aspect comptable de leasing.....	137
2.2.1 Le modèle Anglo-saxon (la finalité économique).....	137
2.2.1.1 La classification du contrat	137
2.2.1.2 Traitement comptable.....	138
A. Traitement comptable pour le locataire.....	138
B. Traitement comptable pour le bailleur	138
2.2.2 L'approche latine (analyse juridique)	138
2.2.2.1 Traitement comptable pour le locataire.....	138
2.2.2.2 Traitement comptable pour le bailleur	140
2.2.3 L'harmonisation comptable internationale	140
2.2.3.1 La comptabilité au compte du locataire.....	140
2.2.3.2 La comptabilisation au compte du bailleur	141
2.3 L'aspect fiscal du leasing	141
2.3.1 Impôt sur les sociétés.....	141
2.3.2 La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)	142
2.3.3 La taxe professionnelle (TAP)	142
2.3.4 L'imposition sur les plus-values	142
2.3.5 Le régime fiscal de la levée de l'option	143
Section 03 : Le financement des opérations du commerce extérieur par le leasing international.....	143
3.1 Présentation et déroulement du leasing international	144
3.1.1 Présentation	144

3.1.2 Déroulement du leasing international	144
3.2 Les caractéristiques et les avantages du leasing international	147
3.2.1 Les caractéristiques des opérations de leasing	147
3.2.2 Les avantages du leasing international	147
3.2.2.1 Les avantages pour l'entreprise exportatrice	147
3.2.2.2 Les avantages pour l'entreprise importatrice	147
3.2.2.3 Les avantages pour les sociétés de leasing	149
Conclusion	150
Conclusion générale	152
Bibliographie	
Listes des figures et tableaux	
Table des matières	