PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

IGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA CHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE Mouloud MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire

en vue de l'obtention du diplôme

de magister en Sciences Economiques

Option: Monnaie-Finance-Banque

Thème

Les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement : Pratique du crédit documentaire par la BDL

Présenté par :
Mme HOUCHI Fatima

Devant le jury composé de :

Président : Mlle. BOUZAR Chabha, Professeur, UMMTO
Rapporteur : Mr AMMOUR Benhalima Professeur, Université dôAlger
Examinateurs : Mr. GUENDOUZI Brahim, maitre de conférences « A », UMMTO
Mr. BENNOUR Abdelhafid, Maitre de conférences, « A », Ecole Supérieure de Commerce Alger.

Date de soutenance : é é .....

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

onnu un développement spectaculaire du commerce international grâce à un mouvement de multilatéralisation des échanges et aux nombreux accords régionaux et bilatéraux conclus par les Etats. Lôapparition de nouveaux régulateurs du commerce international et le poids des firmes multinationales ont constitué les principaux vecteurs dôintégration des différentes économies notamment celles des pays en développement à lôéconomie mondiale. La mise en place des institutions de Bretton Woods au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale avait sans nul doute constitué un réel espoir pour la relance du commerce international.

Différents pays ont connu dôamples transformations sous lôeffet conjugué de différents facteurs en particulier le désarmement douanier et le progrès des transports et communications.

Face à ces bouleversements, lôAlgérie a connu des mutations profondes notamment en matière de libéralisation des opérations dôimportation et la promotion des exportations, ce qui a astreint les banques à se redéployer pour une meilleure maitrise de leurs activités.

La pratique du commerce extérieur présente aujourdôhui un visage différent qui sôexplique par les innovations majeures dans la circulation et le traitement de lôinformation (Reuters, Swifté), la déréglementation et lôinternationalisation des activités bancaires.[1]

Le commerce international est soumis à des conditions très différentes de celles qui existent dans les échanges intérieurs car les relations internationales portent sur des échanges bâtis sur des modalités particulières de financement, de paiement et de garantie, ce qui implique lôutilisation de techniques et procédures répondant aux intérêts et besoins des importateurs et exportateurs.

Au sein de la banque, les opérations bancaires avec lôétranger représentent une tâche très délicate exigeant un suivi rigoureux de la part des responsables du fait notamment de lôévolution de la réglementation en la matière.

[1] Ces changements au niveau des banques sont illustrés par lôexpression des « 3D » inventée par lôéconomiste français Henri **Bourguinat** : **D**ésintermédiation, **D**écloisonnement et **D**éréglementation.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

xtérieur est soumise à une réglementation plus rigide

Pourquoi lôapplication stricte des procédures de traitement des opérations avec lôétranger constitue un centre de préoccupations des responsables des banques ?

Pourquoi la réalisation de ces opérations exige au préalable un agrément de la Banque dôAlgérie et pourquoi certaines agences en bénéficient et dôautres pas?

Le contrôle des changes existe dans beaucoup de pays sous forme de domiciliation bancaire, de délais de cession des devises et de conditions de transfert. En Algérie, et malgré le processus de libéralisation de la réglementation des changes engagé depuis quelques années aboutissant à la convertibilité courante[2] du dinar, un contrôle des transferts est instauré pour éviter lôeffondrement de la monnaie nationale.

La réglementation du commerce extérieur et des changes est constituée de textes législatifs et de textes réglementaires. Cette réglementation est respectée par lôensemble des intervenants dans la chaine du commerce international, en particulier les douanes et les banques. Les douanes jouent un rôle primordial en matière de contrôle des opérations commerciales avec lôextérieur car aucune marchandise ne peut entrer ni sortir sans lôaval de cette administration.

En plus de la réglementation nationale, les banques exerçant lôactivité de commerce extérieur sont tenues de se conformer aux règles et dispositions instaurées par des régulateurs du commerce mondial dont la chambre du commerce internationale qui a pour objectif principal dôharmoniser les pratiques commerciales et proposer les principes directeurs aux opérateurs. Lôélaboration des Règles et Usances Uniformes en est une des promulgations de cette chambre. Elles sont applicables aux techniques de paiement les plus utilisées dont le crédit documentaire qui occupe une place importante au niveau international.

Dans les échanges internationaux, le grand souci des opérateurs est de sécuriser leurs transactions par des instruments de financement et de paiement adaptés. Le crédit

---

[2] La convertibilité dôune monnaie est la possibilité donnée par les autorités monétaires dôun pays dôéchanger la monnaie nationale à tout moment contre de lôor ou des devises. Elle peut être totale ou seulement partielle dès que le contrôle des changes limite les possibilités de conversion pour certaines opérations.

En Algérie la convertibilité est réservée aux comptes des transactions courantes de la balance des paiements notamment les biens et services, les revenus et les transferts courants.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ents de sécurisation qui a pris un essor lié à sa grande
mpératifs du commerce international.

La BDL en sa qualité de banque universelle[3] pratique des opérations de commerce extérieur pour le compte de ses clients, et utilise le crédit documentaire comme instrument de paiement par excellence pour la réalisation des opérations de commerce international. Notre intérêt porté à la pratique de cette technique s'est manifesté après son institution comme mode exclusif de financement et de paiement des importations par la loi de finances complémentaire 2009.

Face à cet environnement réglementaire tant national qu'international, le processus de traitement du crédit documentaire assuré au sein de la BDL a-t-il pris en compte ces aspects et répond-t-il parfaitement aux attentes des opérateurs et des institutions de contrôle?

Quelles sont les différentes formes de crédit documentaires traitées par la BDL et comment s'effectuent le montage, l'étude et le suivi d'une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation par cette banque ?

Etant donné le caractère évolutif aussi bien des opérations commerciales internationales que de la réglementation des changes et du commerce extérieur au plan national, la BDL a t- elle affecté un suivi permanent à son fonds documentaire constitué de la réglementation interne de la Banque (lettres communes, instructions, circulaires et notes) et de la législation nationale, particulièrement les règlements, instructions et notes de la Banque d'Algérie?

[3] La banque universelle est une banque à tout faire contrairement à une banque spécialisée (banque de dépôt, banque de développement, banque d'investissement, banque d'affaireé

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Pour répondre à toutes les interrogations posées précédemment, nous avons procédé dans notre recherche de la manière suivante :

Pour la partie théorique, lœffort de documentation entamé (ouvrages, articles, rapports, mémoiresé) nous a permis de connaitre lœenvironnement du commerce international, les conditions liées à la réalisation des transactions commerciales internationales, de comprendre les spécificités de ces opérations et la complexité des techniques utilisées.

Pour ce qui est du cas pratique, nous avons procédé à lœanalyse des procédures de gestion du crédit documentaire au niveau de la BDL à travers lœexploitation des documents internes constitués de fascicules étrangers, notes, lettres communes, circulaires relatives à lœactivité de commerce extérieur.
Nous nous sommes intéressés, dans une première phase, aux aspects généraux de la réglementation algérienne en matière de commerce extérieur notamment la réglementation des changes et celle des douanes. Ensuite dans une seconde phase, nous avons procédé à lœexploitation des documents de la banque, ce qui a permis de recueillir le maximum dœinformations sur la pratique du Credoc au niveau de cette banque publique.

En outre, en ma qualité dœélément du service crédit de la DRE BDL TO, dont le rôle consiste à vérifier et autoriser les opérations des agences avec lœétranger, jœai eu à participer à lœapplication des règles régissant cette activité, à questionner et interroger les collègues chargés de ces opérations au niveau des agences et de la Direction du commerce International, et à participer à un séminaire de deux jours sur les opérations de commerce extérieur animé par un expert de la BDL.

Sur le plan méthodologique, notre travail est structuré en deux parties :
La première est consacrée à lœétude des aspects théoriques des opérations de commerce international. Cette partie est éclatée en deux chapitres, le premier chapitre présente lœenvironnement international sur le plan institutionnel, juridique, économique et financier. Le second chapitre élucide les techniques de paiement, de financement et de garantie utilisées dans le cadre du dénouement des opérations de commerce international.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

se subdivise également en deux chapitres. Le premier dôaccueil et ses différentes structures chargées du me chapitre porte sur un essai dôanalyse de la pratique du Credoc par les services de cette banque notamment lôagence considérée comme la première vitrine de tout établissement bancaire. Cette analyse porte sur lôexamen des aspects réglementaire et procédural.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

a libéralisation et lœexpansion du commerce pourraient avoir un aspect négatif. Plus de commerce signifie plus de risques et plus de différends. Cette première partie tente de rendre compte de la logistique du commerce international, le caractère complexe et dynamique de son environnement sur les plans : institutionnel, juridique, économique et financier. Elle met en lumière certains des avantages du système commercial à travers les différentes institutions qui ont contribué amplement au développement des relations économiques et financières internationales, les solutions juridiques prévues en cas de conflits. Ces institutions sont les principales organisations mondiales financées par plusieurs États. Leurs missions et objectifs sont divers : certaines sont vouées à la coopération économique, d'autres aux questions d'aide au développement, d'autres encore à la libéralisation des échanges et lœharmonisation des pratiques commerciales.

Après la libéralisation qui sœest manifestée à partir des années 80 et lœapparition dœune nouvelle gamme de risques, les banques ont vu leur fonction prendre une importance dœavantage. Leurs activités se sont diversifiées dans le financement en général, et leur engagement dans le financement du commerce extérieur en particulier. Grâce a cette libéralisation du commerce extérieur, et aussi à lœouverture et lœintégration des systèmes financiers, plus précisément les banques, dans lœéconomie de marché, les importateurs et les exportateurs ont trouvé de meilleurs moyens de financement des opérations commerciales internationales, et ils ont pu faire face à la concurrence et sœintégrer de plus en plus dans la mondialisation.

Cette partie mettra aussi en évidence la problématique liée aux techniques et moyens par lesquels les banques contribuent au montage, financement et garantie des opérations du commerce extérieur tout en tenant compte des contraintes auxquelles sont exposés les opérateurs du commerce mondial.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

mmerce international est lôordre instauré au cours des années à travers des institutions créées au départ pour des objectifs bien précis et devenues par la suite de vrais régulateurs du commerce mondial.

La pratique a aussi permis aux opérateurs de mettre en place des règles uniformisées pour gérer les contraintes auxquelles ils sont affrontés, que ce soit sur le plan juridique, économique ou financier.

Dans ce chapitre, nous allons tenter de présenter le paysage international sur le plan institutionnel (section 1), décrire et analyser les aspects juridiques et économiques (section 2) et enfin exposer les éléments financiers caractérisant le commerce international (section 3).

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

onnel

est fondé par les institutions de Bretton woods[4], les organisations du commerce international notamment lôOMC et la CCI et les réseaux de communication et de règlement.

1. Les institutions financières (Bretton woods)

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et les transactions financières internationales sont essentiellement : Le FMI (Fond Monétaire International), la BM (Banque Mondiale) avec ses filiales. Encore appelées les institutions de Bretton Woods, ces institutions diffèrent dans leur fonctionnement selon les missions qui leur sont assignées.

1.1 Le FMI : Fonds Monétaire International

1.1.1 Historique

Le FMI, appelé parfois le «Fonds», est lôune des organisations internationales créées en juillet 1944, lors dôune conférence des Nations Unies tenue à Bretton Woods dans le New Hampshire (Étatsï Unis). Les quarante quatre gouvernements représentés à la conférence voulaient établir un cadre de coopération économique conçu pour éviter que ne se reproduise le cercle vicieux des dévaluations[5] compétitives qui avaient contribué à la Grande Dépression des années 1930.

[4] Lôappellation tient à une ville des Etats Unies où sôest tenue la conférence qui a donné naissance à ces institutions.
Les deux protagonistes principaux de cette conférence ont été John Maynard Keynes, qui dirigeait la délégation britannique, et Harry Dexter White, assistant au secrétaire au Trésor des États-Unis. Le plan Keynes prévoyait un système monétaire mondial fondé sur lãinstitution dôune Banque Centrale Mondiale chargée dôémettre une monnaie internationale : le Bancor. La partie américaine mettait en avant le rôle de pivot du dollar américain et proposait plutôt de créer un fonds de stabilisation construit sur les dépôts des États membres et une banque de reconstruction pour l'après-guerre.

[5] La dévaluation dôune monnaie est une décision de politique économique visant la modification officielle à la baisse de la valeur de la monnaie nationale dans le but dôaméliorer le solde commercial. Elle sôinscrit dans le cadre dôun régime de change fixe, car depuis le flottement généralisé des monnaies on parle plutôt de dépréciation.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ges

e que :

Le Fonds possède la pleine personnalité juridique et en particulier a la capacité de contracter; dôacquérir des biens meubles et immeubles, dôen disposer; et dôester en justice.

Les États membres traitent avec le Fonds exclusivement par lôintermédiaire de leur Trésor, de leur banque centrale, de leur fonds de stabilisation des changes ou de tout autre organisme financier analogue, et le Fonds ne traite quôavec les mêmes organismes ou par leur intermédiaire.

Le Fonds, ses biens et ses avoirs jouissent de lôimmunité de juridiction sous tous ses aspects, sauf dans la mesure où il y renonce expressément en vue dôune procédure déterminée ou en vertu dôun contrat. Ils ne peuvent faire lôobjet de perquisitions, réquisitions, confiscations, expropriations, ou de toute autre forme de saisie de la part du pouvoir exécutif ou législatif. Ils sont exempts de restrictions, réglementations, contrôles et moratoires de toute nature. Le Fonds, ses avoirs, biens et revenus, ainsi que ses opérations et transactions autorisées par ses Statuts, sont aussi exonérés de tous impôts, taxes et de tous droits de douane.

1.1.3 Objectifs du FMI

Lôarticle premier des Statuts du FMI énonce les objectifs fondamentaux suivants :

i) Promouvoir la coopération monétaire internationale au moyen dôune institution permanente fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux.

ii) Faciliter lôexpansion et lôaccroissement harmonieux du commerce international et contribuer ainsi à lôinstauration et au maintien de niveaux élevés dôemploi et de revenu réel et au développement des ressources productives de tous les États membres, objectifs premiers de la politique économique.[6]

[6] La politique économique est lôensemble des interventions des pouvoirs publics dans lôéconomie en fonction des priorités des objectifs poursuivis et le choix dôinstruments mis en î uvre pou les atteindre.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ges, maintenir entre les États membres des régimes de
s dépréciations concurrentielles des changes.

iv) Aider à établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes entre les États membres et à éliminer les restrictions de change qui entravent le développement du commerce mondial.

v) Donner confiance aux États membres en mettant les ressources générales du Fonds temporairement à leur disposition moyennant des garanties adéquates, leur fournissant ainsi la possibilité de corriger les déséquilibres de leurs balances des paiements sans recourir à des mesures préjudiciables à la prospérité nationale ou internationale.

vi) Conformément à ce qui précède, abréger la durée et réduire lôampleur des déséquilibres des balances des paiements des États membres.

1.1.4 Gouvernance et organisation

Le FMI est **comptable de son action** devant les gouvernements des États membres. Lôorgane suprême de la structure de gouvernance est le Conseil des Gouverneurs qui se compose dôun Gouverneur et dôun Gouverneur suppléant par État membre. Le Conseil des Gouverneurs se réunit une fois par an, à lôoccasion de lôAssemblée annuelle du FMI et de la Banque mondiale. Vingt-quatre Gouverneurs siègent au Comité monétaire et financier international (CMFI) qui se réunit au moins deux fois par an.

La gestion au quotidien du FMI est assurée par son Conseil dôadministration composé de vingt-quatre administrateurs qui représentent la totalité des pays membres et dont le travail est orienté par le CMFI et appuyé par les cadres du FMI. Le Directeur général dirige les services du FMI et préside le Conseil dôadministration, assisté de trois Directeurs généraux adjoints.

---

[7] Deux grands types de régimes de change sont à distinguer :
Les régimes à parités fixes ou il existe une parité officielle autour de laquelle les cours effectifs des monnaies ne doivent que faiblement varier.
Les régimes de flottement ou les cours des monnaies se forment sur le marché des changes en fonction de lôoffre et de la demande. Si les autorités monétaires interviennent pour réguler la formation des cours en achetant ou en vendant des devises on parle de régime de flottement administré.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

nt de prêts

es États membres, principalement du versement des quotes-parts qui reflètent en gros le poids économique relatif de chaque pays.

Une quote-part, exprimée en droits de tirage spéciaux, est assignée à chaque État membre. La souscription de chaque État membre est égale à sa quote-part et elle est versée intégralement au Fonds auprès du dépositaire approprié[8].

Tous les cinq ans au moins, le Conseil des gouverneurs procède à un examen général des quotes-parts des États membres et, s'il le juge approprié, en propose la révision. Il peut également, s'il le juge opportun, envisager à tout autre moment, à la demande d'un État membre, l'ajustement de sa quote-part.

La majorité de quatre-vingt-cinq pour cent du nombre total des voix attribuées est requise pour toute modification des quotes-parts.

Les intérêts perçus sur l'encours des crédits constituent aussi une source importante car, historiquement, les dépenses annuelles de fonctionnement du FMI ont été essentiellement couvertes par ces recettes[9]. Mais les États membres ont adopté un nouveau schéma de recettes basé sur diverses sources de revenus mieux adaptées aux différentes activités du FMI.

Le DTS : le FMI émet un avoir de réserve international appelé Droit de tirage spécial (DTS) qui peut compléter les réserves de change des pays membres. Les pays membres peuvent aussi échanger entre eux, des DTS contre des devises.

Le DTS est une unité de compte créée et utilisée par le Fonds depuis 1969. C'est une monnaie panier définie comme la combinaison de plusieurs monnaies dont les pondérations sont différentes. La valeur du DTS a été fixée initialement à 0,888671 gramme d'or fin, ce qui correspondait alors à un dollar USD. Après l'effondrement du système de Bretton Woods, en 1973, la valeur du DTS a été déterminée par rapport à un panier de monnaies, qui comprend

---

[8] Chaque Etat membre désigne, comme dépositaire de tous les avoirs du Fonds en sa monnaie, sa banque centrale ou un autre établissement susceptible d'être agréé par le Fonds.
Le Fonds peut conserver ses autres avoirs (y compris l'or) auprès des dépositaires désignés par les cinq Etats membres dont les quotes-parts sont les plus élevées ou auprès d'autres dépositaires désignés que le Fonds peut choisir.

[9] Fiche technique FMI disponible sur son site web.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ivre sterling et le yen. La contre-valeur du DTS en
nt sur le site Internet du FMI. La valeur représente la
monnaies du panier dont se compose le DTS.

1.1.6 Champs dôaction du FMI

Lôobjectif premier du FMI est de veiller à la stabilité du système monétaire international,[10] c'est-à-dire, le système international de paiements et de change qui permet aux pays de procéder à des échanges entre eux.

Pour bien assurer ses missions et atteindre ses objectifs, le FMI mène les actions suivantes :

- **La surveillance des économies** : dans le cadre formel de sa mission de surveillance , le FMI examine les politiques des pays et procède à des revues de lôévolution économique et financière à lôéchelle nationale, régionale et mondiale. Dans le contexte de cette surveillance, le FMI prodigue des conseils à ses États membres, encourage des politiques visant à assurer leur stabilité économique, à réduire la vulnérabilité aux crises économiques et financières[11], et à accroître les niveaux de vie. Le FMI présente à intervalles réguliers, une évaluation des perspectives économiques, un état des lieux des marchés financiers et publie une série sur les perspectives économiques régionales.
- **Lôassistance financière** : les financements du FMI donnent aux États membres lôappui qui leur est nécessaire pour remédier à leurs problèmes de balance des paiements. Un programme économique appuyé par le FMI est élaboré par les autorités nationales en étroite coopération avec les services du FMI, et les concours financiers restent subordonnés à la réalisation effective du programme.

  Plus récemment, les instruments de prêt du FMI ont subi de nouvelles améliorations permettant dôoffrir à un large éventail de pays membres dont les fondamentaux, les politiques et les cadres institutionnels sont solides, des outils souples de prévention

[10] On appelle **Système monétaire international** (SMI), lôensemble des règles et dôinstitutions définissant les méthodes utilisées pour permettre l'échange de biens, de dettes et de services entre pays de devises différentes. Le SMI actuel est issu du système de Bretton Woods, Gold Exchange Standard dans lequel les monnaies étaient convertibles à taux fixes par rapport au dollar. Avec la suspension de la convertibilité du dollar en or en 1971 et lôadoption des régimes des changes flottants, un nouveau système monétaire international sôest installé.

[11] La plus importante crise est celle des années trente déclenchée par un crash boursier et bancaire américain « le jeudi noir » suivi dôune récession mondiale et une contraction du commerce international.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

s limites dôaccès à ses financements dans les pays à
ts aux pays les plus pauvres du monde, à des taux

- **Lôassistance technique** : le FMI mène des actions dôassistance technique et de formation pour aider les pays membres à renforcer leur capacité dôélaboration et de mise en î uvre effective des politiques. Lôassistance technique porte sur divers domaines, notamment la politique et lôadministration fiscale, la gestion des dépenses, les politiques monétaire et de change, la supervision et la régulation du système bancaire et financier, les cadres législatifs et les statistiques.

1.2 La Banque Mondiale (BM)

1.2.1 Aperçu historique

La Banque internationale pour la reconstruction et le développement, communément appelée Banque mondiale, est, avec le FMI, le second pilier des institutions financières internationales. Elle a été créée en juillet 1944 lors de la conférence monétaire et financière de Bretton Woods.

Après signature de l'accord Bretton Woods du 1er au 22 juillet 1944 , la BM est constituée officiellement le 27 décembre 1945 sous le nom de **Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement** . Depuis, elle a été complétée par quatre institutions :

- La Société Financière Internationale créée en 1956.
- L'Association Internationale de Développement, en 1960.
- Le Centre International de Règlement des Différends créé en 1966.
- L'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements fondée en 1988.

Ces cinq institutions forment désormais le groupe de la Banque mondiale. Initialement composée de 44 pays membres, la Banque mondiale en compte désormais 185.

L'appellation courante de Banque mondiale désigne deux principales institutions : la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) et lôAssociation internationale de développement (AID, ou IDA), créées pour soutenir les pays en difficulté en leur apportant des aides, des financements, des conseils, dans lôobjectif de lutter contre la pauvreté.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

cipalement pour aider l'Europe et le Japon dans leur conde Guerre mondiale, mais avec le mouvement de se fixa un objectif supplémentaire, celui d'encourager la croissance économique des pays en voie de développement africains, asiatiques et latino-américains.

Au départ, la Banque mondiale a principalement financé de grands projets d'infrastructures (centrales électriques, autoroutes, aéroportsé). Avec le rattrapage économique du Japon et de l'Europe, la Banque mondiale s'est intéressée exclusivement aux pays en développement. Depuis les années 1990, elle finance aussi les pays postcommunistes.

1.2.2 Objectifs de la BM

Les objectifs de la Banque mondiale ont évolué au cours des années. Elle a récemment mis l'accent sur la réduction de la pauvreté, en délaissant l'objectif unique de croissance économique[12]. Elle favorise aussi la création des très petites entreprises. Elle a soutenu l'idée que l'eau potable, l'éducation et le développement durable sont des facteurs essentiels à la croissance économique, et a commencé à investir massivement dans de tels projets. En réponse aux critiques, la Banque mondiale a adopté une série de politiques en faveurs de la sauvegarde de l'environnement et du social, visant à s'assurer que leurs projets n'aggravaient pas le sort des populations des pays aidés. Chaque année, elle publie un *Rapport sur le développement dans le monde* chargé de rendre compte des résultats obtenus.

Selon la charte fondatrice, les prêts sont versés en fonction de considérations purement économiques, le régime politique du pays bénéficiaire n'étant pas pris en compte. Ce dernier point a cependant évolué depuis les années 2000: Lôidée selon laquelle des aides ne devraient être accordées à un pays en difficulté que sous certaines conditions relatives à lôutilisation de cette aide (en termes de bonne gestion, mais aussi de respect des droits de lôhomme, par exemple) est maintenant largement admise.

[12] En général on retient le PIB comme indicateur de croissance et les principaux facteurs favorisant celle ci sont : lôaugmentation de la population active et la qualification de la main dôœuvre, lôaccumulation du capital, le progrès technique et les innovationsé

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ent orientée vers les pays en voie de développement (PVD), et en particulier les pays les moins avancés (PMA), sur des axes comme l'éducation, l'agriculture, l'industrie, é

Elle accorde des prêts à des taux préférentiels à ses pays membres en difficulté. En contrepartie, elle réclame que des dispositions politiques (appelées « politiques d'ajustement structurel »)[13] soient prises pour, par exemple, limiter la corruption, maintenir un équilibre budgétaire ou faciliter l'émergence d'une démocratie.

En plus des prêts accordés, elle finance également (directement ou indirectement) des projets d'ONG et conduit de nombreuses recherches en rapport avec le développement de chaque pays. Ainsi, c'est la Banque mondiale qui mesure l'Indicateur de développement humain (IDH) [14]dans différents pays et zones géographiques, ou qui conduit avec l'Unicef des études thématiques sur l'eau et l'assainissement.

1.2.4 Présidence

Selon une règle tacite, le directeur du FMI est désigné par les gouverneurs européens alors que le président de la Banque mondiale est désigné par le gouvernement américain, les États-Unis étant le principal actionnaire de la Banque mondiale. Il est élu pour un mandat de 5 ans, renouvelable, par le conseil d'administration.

2. Les organisations du commerce international

Ayant joué un grand rôle dans la libéralisation, la multilatéralisation et lôharmonisation des échanges commerciaux internationaux, lôOMC et la CCI ont contribué amplement à lôévolution et la croissance des relations commerciales au niveau mondial.

---

[13] Les PAS sont recommandées par le FMI. Elles visent à assainir la situation économique dôun pays, en général en voie de développement par la réduction du déficit budgétaire et la maitrise de lôinflation et de lôendettement. Leurs conséquences sociales sont souvent dramatiques, en raison de lôaugmentation du chômage et de la réduction de la sécurité sociale.

[14] Indicateur de développement calculé par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD). Il prend en compte la longévité, le savoir et le niveau de vie.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Créée le 10 janvier 1995 à New York aux Etats Unis, l'OMC est une organisation qui a succédé au ***GATT*** (***General Agrement on Tariffs and Trade***) créée en avril 1947. Le GATT avait pour objectifs :

- La promotion du multilatéralisme des échanges sur la base de la non discrimination des partenaires commerciaux.
- L'élimination des restrictions quantitatives dans les transactions commerciales (contingentement).[15]
- L'abaissement des droits de douanes.

LôOMC quant à elle a pour missions :

- La gestion de l'ensemble des litiges commerciaux liés aux transactions entre les pays membres.
- La gestion des accords commerciaux multilatéraux.
- L'organisation des négociations commerciales entre les pays.

"Le GATT est mort, vive l'OMC" c'est par cette formule sacramentelle que les représentants des Etats membres du défunt GATT ont salué l'avènement de l'Organisation Mondiale du Commerce, nouvel arbitre des échanges mondiaux. Cette profonde réorganisation du système commercial multilatéral, scellée à Marrakech dés Avril 1994, prend logiquement sa source dans les faiblesses du GATT lui ï même. Ses faiblesses découlaient pour une large part des circonstances historiques dans lesquelles cette institution était née. Le GATT de 1947 n'avait au départ qu'une vocation temporaire: il s'agissait ni moins d'attendre la ratification de la charte de la Havane[16], laquelle prévoyait la création de l'Organisation Internationale du Commerce (OIC) considérée, à côté de la banque mondiale et du Fond Monétaire

[15] Procédure de limitation quantitative par les pouvoirs publics des mouvements de produits, de capitaux et de personnes notamment avec lôétranger.

[16] Par une résolution en date du 18 février 1946, le Conseil économique et social des Nations unies décidait de convoquer une « Conférence internationale sur le commerce et l'emploi en vue de favoriser le développement de la production, des échanges et de la consommation des marchandises ».
La Conférence s'est réunie à La Havane (Cuba) du 21 novembre 1947 au 24 mars 1948. Elle a arrêté le texte de la Charte de La Havane « **instituant une Organisation internationale du commerce** » (OIC), qui a été soumis aux gouvernements représentés à la Conférence.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

r de l'ordre économique d'après-guerre. Mais en raison
arte n'entra jamais en vigueur et l'OIC ne vit jamais le
s tarifs douaniers et le commerce constitua l'unique instrument multilatéral de discipline commerciale.

2.1.2 Rôle et objectifs

Composée de 153 pays membres qui représentent plus de 97 pour cent du commerce mondial, lôOMC est la seule organisation internationale qui sôoccupe des règles régissant le commerce entre les pays. Elle cherche à favoriser la bonne circulation, la prévisibilité et la liberté des échanges internationaux, et fournit aux pays un moyen constructif et équitable de régler les différends portant sur des questions commerciales.

Le résultat, côest une garantie pour les consommateurs et les producteurs. Ceux-ci savent en effet quôils peuvent bénéficier dôun approvisionnement sûr et dôun choix de produits finis, de composants, de matières premières et de services plus large. Les producteurs et les exportateurs savent que les marchés étrangers leur resteront ouverts.

Le résultat, côest aussi un monde économique plus prospère, plus pacifique et plus responsable.

2.1.3 Le cadre juridique de L'OMC

L'O.M.C, une organisation multilatérale qui a la personnalité et la capacité juridiques à l'exercice de ses missions.

En vertu des articles XI et XII des accords OMC, lôorganisation est ouverte aux parties contractantes du GATT 1947, à la date de son entrée en vigueur, ainsi qu'aux communautés européennes. La seule condition est l'acceptation de cet accord et des autres accords commerciaux multilatéraux.

L'accession à l'O.M.C est abordée par lôarticle XII qui stipule que « tout Etat douanier distinct et jouissant de son entière autonomie dans la conduite de ses relations commerciales extérieures et pour les autres questions traitées dans le présent accord et sous les accords commerciaux multilatéraux, pourra accéder à l'O.M.C à des conditions à convenir avec lui et l'organisation. »

Sur le plan juridique, le 1er Janvier 1995, l'Organisation Mondiale du Commerce a succédé au GATT en tant qu'organisation internationale. Encore convient-il de préciser que pour

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

la situation des parties contractantes du GATT qui accords OMC avant cette date, il a été décidé de faire u 31 décembre 1995.

L'architecture institutionnelle de l'OMC emprunte de nombreux traits caractéristiques au défunt GATT. Mais dans la mesure où continuité ne signifie pas identité, l'on observera qu'à bien des égards le dispositif institutionnel de l'OMC présente également des améliorations techniques sensibles par rapport à son devancier. D'une manière générale, l'OMC apparaît ainsi comme un cadre institutionnel unique renforcé pour le commerce international.

2.1.4 L'organisation interne de L'OMC

a) **La conférence ministérielle**

Elle est composée des représentants de tous les membres, elle se réunit au moins une fois tous les deux ans. Elle est habilitée à prendre des décisions sur toutes les questions relevant d'un accord, à la demande d'un des membres.

b) **Le conseil général**

Le conseil générale de l'OMC comprend les représentants de tous les pays membres et se réunit selon la nécessité, entre les réunions de la conférence ministérielle, les fonctions de cette dernière sont assumées par le conseil général.

c) **L'organe de règlement des différends (ORD)**

Est l'organe dœxamen des politiques Commerciales, le conseil général se réunit suivant les circonstances, pour s'acquitter des fonctions de l'ORD. Ce dernier a son propre président et son règlement intérieur;

d) **Les conseils (CCM. CADPIC. CCS)**

Ils sont au nombre de trois :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Marchandises ;

MC sur les aspects de Droits de Propriété Intellectuelle

- Le Conseil du Commerce des Services ;

Ils agissent sous la conduite du conseil général. Ces conseils sont chargés de superviser le fonctionnement des accords commerciaux multilatéraux correspondant, selon les termes de ces textes, leur règlement intérieur est établi sou l'égide de conseil général.

2.1.5 Le fonctionnement de L'OMC

À lôOMC, les décisions sont prises, pour la plupart, par consensus entre tous les pays membres, avant dôêtre ratifiées par les parlements nationaux. Quant aux litiges commerciaux, ils sont soumis au mécanisme de règlement des différends de lôOrganisation, qui est axé sur lôinterprétation des accords et des engagements et sur la mise en conformité des politiques commerciales des différents pays avec ces derniers. Le risque de voir les différends dégénérer en conflits politiques ou militaires est ainsi amoindri. En réduisant les obstacles au commerce, lôOMC sôattaque également à dôautres obstacles qui se dressent entre les peuples et les pays.

Au fond du système - que lôon appelle le système commercial multilatéral - se trouvent les Accords de lôOMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Ces accords constituent les règles juridiques de base du commerce international. Il sôagit essentiellement de contrats garantissant aux pays membres dôimportants droits commerciaux. Ils contraignent également les gouvernements à maintenir leur politique commerciale à lôintérieur de limites convenues, dans lôintérêt de tous.

Bien que négociés et signés par des gouvernements, les accords visent à aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.

Les principales tâches de lôOMC peuvent être résumées en ce qui suit :

a) **La prise de décision:** la prise de décision au sein de lôOMC se fait par consensus "l'organe concerné sera réputé avoir pris la décision sur une question si aucun membre présent à la réunion ne s'oppose formellement à la décision". A la

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

énéral, chaque membre dispose d'une voix, pour les elles auront un nombre de voix égal au nombre des x-mêmes membres de l'OMC).

b) Les dérogations: à titre exceptionnel, la conférence ministérielle (incluant le conseil général) pourra décider de relever un membre des obligations qui lui sont imposées par les différents accords. La majorité des trois quarts est requise.

- le conseil général présente un rapport à la conférence ministérielle qui examine les circonstances exceptionnelles, qui justifient cette dérogation, ses modalités d'application de l'accord ainsi que sa durée (renouvelable annuellement) après examen des justificatifs.

c) Les amendements: tout membre de l'OMC pourra proposer une modification des dispositions de l'accord général et des autres accords à la conférence ministérielle.

- les conseils pourront également proposer des amendements aux accords dont ils supervisent lôapplication, les décisions dans ce cas sont prises par consensus. En l'absence de celui ci, la conférence tranchera à une majorité de deux tiers des membres représentés.
- Tout membre de l'OMC peut proposer une modification aux accords commerciaux multilatéraux.

d) Le Directeur général et le secrétariat général: nommé par la conférence ministérielle, le directeur général de l'OMC dirige le secrétariat et veille à son bon fonctionnement. Chaque membre de l'OMC verse les contributions correspondant à sa part, fixée par le conseil général, dans le commerce mondial.

2.1.6 Les différents accords de L'OMC

Les Accords de lôOMC sont longs et complexes car ce sont des textes juridiques portant sur un large éventail de domaines dôactivité. Ils résultent des négociations menées par les membres. Celles qui sont actuellement en vigueur découlent des négociations du Cycle dôUruguay (1986-1994), les plus importants sont :

- l'accord relatif aux licences d'importation
- l'accord sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce
- l'accord sur les services financiers

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

s techniques au commerce

nts liés au commerce

avant expédition

- l'accord relatif à l'agriculture
- l'accord sur les marchés publics
- l'accord relatif aux mesures sanitaires et phytosanitaires
- l'accord relatif aux règles d'origine
- l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

Ces accords permettent aux membres de lôOMC de gérer un système commercial non discriminatoire qui énonce leurs droits et leurs obligations. Chaque pays obtient lôassurance que ses exportations bénéficieront constamment dôun traitement équitable sur les marchés des autres pays et promet à son tour de traiter ainsi les importations arrivant sur son propre marché. Le système offre également aux pays en développement une certaine souplesse pour la mise en î uvre de leurs engagements.

2.1.7 Objet des différentes séries de négociation

Bien que lôOMC soit de création récente, le système commercial multilatéral initialement institué dans le cadre du GATT a déjà un demi-siècle.

Le GATT et lôOMC ont donc contribué à créer un système commercial solide et prospère, favorisant une croissance sans précédent.

Le système a été développé dans le cadre de plusieurs séries - ou cycles - de négociations commerciales organisées sous les auspices du GATT. Les premiers cycles portaient essentiellement sur lôabaissement des droits de douane, puis les négociations se sont élargies à dôautres domaines tels que les mesures antidumping et les mesures non tarifaires[17]. Le Cycle dôUruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de lôOMC.

Mais les négociations nôen sont pas restées là. Elles se sont poursuivies dans certains domaines après lôachèvement du Cycle dôUruguay. En février 1997, un accord a été conclu sur les services de télécommunication, 69 gouvernements acceptant dôentreprendre des

[17]Les mesures antidumping visent à interdire la pratique du dumping qui consiste à vendre à perte pour sôintroduire sur un marché, accroitre sa part ou éliminer un concurrent.
Les mesures non tarifaires sont des mesures protectionnistes autres que les tarifs douaniers.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

lont la portée allait au-delà de celles qui avaient été
guay.

Au cours de la même année, 40 pays ont mené à bien des négociations sur le commerce en franchise des produits de la technologie de lôinformation, et 70 membres ont conclu un accord sur les services financiers, portant sur plus de 95% du commerce dans le secteur bancaire, les secteurs de lôassurance, des valeurs mobilières et des informations financières.

De nouvelles négociations sur lôagriculture et les services ont été engagées en 2000. Elles ont été intégrées dans un programme de travail élargi, le Programme de Doha pour le développement, adopté à la quatrième Conférence ministérielle de lôOMC, tenue à Doha (Qatar), en novembre 2001.

Ce programme prévoit en outre des négociations et dôautres activités concernant les droits de douane applicables aux produits autres quôagricoles, le commerce et lôenvironnement, les règles de lôOMC dans des domaines comme les mesures antidumping et les subventions, lôinvestissement, la politique de la concurrence, la facilitation des échanges, la transparence des marchés publics et la propriété intellectuelle, et diverses questions soulevées par les pays en développement, relatives aux difficultés quôils rencontrent pour mettre en î uvre les accords actuels de lôOMC.

2.2 La Chambre du Commerce Internationale

2.2.1 L'Histoire de la Chambre de Commerce

La Chambre de Commerce Internationale (*International Chamber of Commerce*) a été fondée en 1919, elle représente mondialement les entreprises et a pour objectif de favoriser les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services, et la libre circulation des capitaux .

Le premier élan donné à ICC est venu, en grande partie, d'Etienne Clémentel, ancien Ministre du Commerce français, et premier Président d'ICC. C'est sous son influence que le secrétariat international de l'organisation a été établi à Paris et que la Cour Internationale d'Arbitrage d'ICC a été créée en 1923.

ICC a évolué de manière considérable depuis l'époque de l'après-guerre où les chefs d'entreprise des pays alliés se sont réunis pour la première fois à Atlantic City[18]. Le noyau originel, constitué des

[18] Atlantic City, dans lôÉtat du New Jersey aux États-Unis,

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

…de Bretagne, la France, l'Italie et les Etats-Unis, s'est …anisation mondiale des affaires comptant des milliers de …s de 130 pays. Nombre des sociétés les plus importantes …s, lesquels représentent tous les principaux secteurs de l'industrie et des services.

2.2.2 Objectifs, missions et activités

2.2.2.1 Missions et activités

ICC a pour mission fondamentale dôencourager les échanges et les investissements internationaux et dôaider les entreprises à relever les défis et saisir les opportunités de la mondialisation.

Les activités dôICC relèvent essentiellement de trois domaines : élaboration de règles, arbitrage et politique générale. Le fait que ses entreprises et associations membres soient directement engagées dans le commerce international lui confère un poids sans égal dans la mise en place de règles destinées à guider la bonne marche des affaires dans le monde. Les cadres et experts des entreprises membres dôICC travaillent à formuler le point de vue de la communauté économique internationale, tant sur de grands problèmes touchant au commerce et à lôinvestissement que sur des sujets techniques et sectoriels essentiels, dans le domaine, entre autres, des services financiers, des technologies de lôinformation, des télécommunications, de lôéthique du marketing, de lôenvironnement, des transports, du droit de la concurrence et de la propriété intellectuelle.

2.2.2.2 Objectifs de la CCI

A travers les missions quôelle sôest attribuées, lôICC lutte pour la réalisation dôun ensemble dôobjectifs à savoir :

- **La voix du commerce international**

LôICC a pour rôle traditionnel de servir la cause des entreprises auprès des gouvernements et des organisations intergouvernementales.

Elle est lôorganisation mondiale des entreprises et lôunique porte-parole reconnu de la communauté économique à sôexprimer au nom de tous les secteurs et de toutes les régions. Elle entretient dôétroites relations de travail avec les Nations unies comme avec dôautres organisations intergouvernementales, dont lôOrganisation mondiale du commerce et le G8.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

i des centaines de milliers de sociétés et dôassociations Ses comités nationaux relaient les préoccupations des x pouvoirs publics les avis quôelle exprime au nom de la communauté économique mondiale.

- **Pour la défense d'un système d'échanges multilatéraux**

Suite à la mondialisation du commerce et les progrès de la technologie, les travaux d'ICC se sont de plus en plus compliqués. Dans les années 20, ICC a centré son action sur les réparations et les dettes de guerre. Dix ans plus tard, pendant les années de dépression, elle a mené une lutte contre les phénomènes de protectionnisme et du nationalisme économique. Au début de la guerre, en 1939, ICC a assuré la poursuite de ses activités en s'installant dans un pays neutre, la Suède.

Durant les années qui ont suivi l'après-guerre, la défense de l'ouverture du système d'échanges multilatéraux est restée parmi les priorités de lôICC. Ayant accueilli de plus en plus de nouveaux membres provenant de pays en voie de développement, ICC a multiplié les demandes d'ouverture des marchés mondiaux aux produits des pays en voie de développement. ICC demeure convaincue que les échanges commerciaux valent mieux que les aides. Dans les années 80 et au début des années 90, ICC sôest vivement opposée à la réapparition du protectionnisme sous de nouvelles formes comme les accords commerciaux réciproques, les restrictions volontaires à l'exportation et autres barrières mises en place sous le nom déguisé de "commerce dirigé".

2.2.3 Les défis du 21ème siècle

Après l'effondrement du communisme, et le passage dôun plus grand nombre de pays au stade de la privatisation et de la libéralisation économique, ICC a dû faire face à de nouveaux défis dans le cadre du libre marché surtout dans les économies en transition et dans les économies en plein essor d'Asie, en adaptant ses services à leurs besoins spécifiques.

Aujourd'hui, 16 commissions d'ICC composées d'experts issus du secteur privé couvrent chaque domaine spécialisé intéressant le commerce international. Les thèmes abordés vont des techniques bancaires aux services financiers et à la fiscalité, du droit de la concurrence aux droits sur la propriété intellectuelle, des télécommunications à la technologie de l'information, du transport aérien, maritime et terrestre aux régimes internationaux d'investissement et à la politique des échanges.

Se basant sur sa réglementation interne inspirée du principe selon lequel les affaires marchent mieux quand le gouvernement restreint au minimum son intervention, lôICC a mis en place ses codes de conduite pour guider les travaux des commissions. Ces codes du commerce couvrent le parrainage, les pratiques publicitaires, la promotion des ventes, les études de marché et de comportement, les pratiques de la vente directe et la commercialisation dans le Cyberespace. Promulguée en 1991, la Charte des Entreprises pour le Développement Durable dôICC définit 16

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

gestion environnementale auxquels plus de 2300 sociétés
t.

pour les entreprises

Grâce aux conférences et congrès annuels qu'elle organise, ICC reste en contact avec ses membres à travers le monde. En tant qu'organisation dirigée par ses membres, elle a adapté ses structures afin de satisfaire les besoins fluctuants du commerce. Nombre des services qu'elle propose sont des services pratiques notamment :

- la Cour Internationale d'Arbitrage d'ICC, qui est la plus ancienne institution d'ICC. La Cour est l'instance internationale de référence en matière de résolution par arbitrage des litiges commerciaux.
- Les premières règles et usages uniformes relatives aux crédits documentaires ont été édictés en 1933. La version, UCP 500[19], est entrée en vigueur en janvier 1994. Ces règles sont utilisées par les banques du monde entier. Les RUU 500 ont été dotées en 2002 d'un supplément, les UCP, consacré à la présentation de documents entièrement ou partiellement électroniques. En 1936 ont été publiés les neuf premiers Incoterms qui proposent des définitions standard pour les termes commerciaux universellement utilisés et qui sont révisés chaque fois que cela est nécessaire.
- En 1951 a été créé le Bureau International des Chambres de Commerce (IBCC). Celui ci est rapidement devenu le centre de coopération entre les chambres de commerce des pays en voie de développement et des pays industriels, et a pris une importance accrue au moment où les chambres de commerce des économies en transition ont répondu à l'appel de l'économie de marché.
- L'Institut du Droit des Affaires Internationales, un autre service d'ICC, a été créé en 1979 pour étudier les questions juridiques relatives au commerce international.
- La chambre de commerce internationale rédige depuis plusieurs années des "rules", règles ou contrats types dans tous les domaines de la vie des affaires. Ces règles sont souvent reprises dans tous les domaines de la vie des affaires.
- La CCI a publié en 1991 un code de conduite pour les entreprises : la Charte des entreprises pour le développement durable, qui vise à faire respecter des principes concernant plus particulièrement le respect de l'environnement. Elle a même mis en place au sommet de la Terre de Johannesbourg en 2002 une initiative conjointe avec le WBCSD, le Business Action for Sustainable Development, qui a pour objectif d'établir des normes écologiques privées.

[19] Dernière révision en 2007 RUU 600

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

commercial

ace à Londres trois services destinés à combattre les délits commerciaux:

1- le Bureau Maritime International s'occupant de tous les types de délit maritime,
2- le Bureau d'Enquêtes sur la Contrefaçon,
3- le Bureau d'Enquêtes Financières.

Les Services pour la Prévention des délits chapeautent et coordonnent les actions de ces trois bureaux. Une nouvelle unité, chargée de combattre la cybercriminalité a vu le jour en 1998.

Toutes ces activités répondent à l'engagement pris dans l'article 1 des statuts de la CCI: "mener une action efficace et suivie dans les domaines économiques et juridiques, afin de contribuer à la croissance harmonieuse et à la liberté du commerce international ".

3. Les systèmes de communication et de règlement

3.1 Le réseau de correspondants bancaires (Correspondent banking)

Dans la pratique**,** une devise ne sort jamais de son pays d'origine: le dollar a cours aux Etats-Unis seulement, l 'Euro a cours dans les pays de l 'Union seulement, etc. Une banque européenne qui souhaite détenir et échanger des dollars devra donc ouvrir un compte dans une banque américaine. Elle devient cliente de cette banque. La banque américaine est appelée le « correspondant » aux USA de la banque européenne.

En général, toutes les banques disposent d'un compte Nostro libellé dans les plus grandes devises du monde (USD, EUR, GBP, CHF ou JPY) .Ce faisant elles ont au moins un correspondant dans les pays Européens (France, Italie, Allemagne, Espagne...), un correspondant en Suisse (pour le CHF), un correspondant aux USA (pour le Dollar Américain), un correspondant en Grande Bretagne (pour la livre sterling) etc. Ces comptes font l'objet d'un suivi régulier et donnent lieu à des relations `' de courtoisie" entre les différents correspondants bancaires (échanges de Bilans annuels et d'informations financières et économiques en général). De toutes les formes de présence à l'étranger (Filiale, Succursale, partenariat, bureau de représentation...), le correspondant banking est celle qui est la plus facile à mettre en î uvre, la moins coûteuse et la première étape dans le processus d'internationalisation des banques. Les comptes Nostro et Loro font régulièrement l'objet de couvertures (ou de provisionnements) lorsqu'ils présentent un solde nul ou proche de zéro.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

nt des fichiers régulièrement mis à jour sur leurs ontiennent entre autre :

- La dénomination du correspondant, son adresse et toutes ses coordonnées ;
- Son pays et sa monnaie nationale ;
- Son code Swift ou Télex ;
- Le solde des comptes Nostro ;
- Des informations financières (taille du bilan et principaux indicateurs de rentabilité et de risque), et commerciales (part de marché dans le secteur bancaire locale, politique commerciale, produits etc.).

Exemple :

Supposons que la Banque de développement local a pour correspondant en France la BNP Paribas. Tous les échanges en France de la BDL se font via son correspondant, BNP Paribas.

La BNP Paribas tient à jour le compte de la BDL et y enregistre tous les mouvements d'espèces. Dans les livres de la BNP Paribas, le compte de la BDL est un **LORO** ou compte de client. (LORO = « leurs avoirs », « ce qui est à eux »)

Simultanément, la BDL tient dans ses livres un compte miroir de ses avoirs en dépôt chez BNP Paribas. Dans les livres de la BDL le compte « BNP Paribas » est un miroir **NOSTRO** ou NOSTRO tout court. (NOSTRO = « nos avoirs », « ce qui est à nous »)

A retenir: un compte miroir Nostro reflète, comme son nom l'indique, les avoirs détenus par la banque chez un autre établissement. Il fonctionne en sens inverse de compte qu'il reflète. Ainsi, un solde créditeur de EUR 50 millions sur le compte de la BDL chez BNP Paribas sera enregistré par la BDL comme un solde débiteur du même montant dans le Nostro BNP Paribas.

BNP PARIBAS **BDL**

LORO BDL **NOSTRO BNP PARIBAS**

D	**C**
	Solde

D	**C**
Solde	

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

3.2 La communication entre correspondants étrangers

Le virement consiste à 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. On distingue trois types de virements : le virement courrier, le virement télex et le virement SWIFT.

3.2.1 Le virement courrier

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

3.2.2 Le virement télex

Il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier, son seul inconvénient réside dans le support papier à cause du risque probable d'erreur de rédaction.

3.2.3 Le virement SWIFT: (*Society for Worldwide Interbank Finacial Telecommunication*)

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

Dans leurs correspondances quotidiennes, les banques ont recours à la performance et la fiabilité du réseau SWIFT.

SWIFT est une entreprise de droit belge, dont le siège est à Bruxelles. Son rôle est de faciliter les opérations bancaires internationales grâce à un réseau informatique très puissant. Elle a été fondée par 239 banques de 15 pays différents en 1973 et aujourd'hui, plus de 7125 institutions dans 192 pays y sont abonnées. Les adhérents sont identifiés au sein du réseau par leur code BIC qui comprend:

- l'identification de la banque sur 4 caractères ;
- le code pays sur 2 caractères ;

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ne grande variété de messages entre banques, sous un format qui est devenu, un véritable standard du marché. Les messages SWIFT sont classés par catégories:

- Les catégories 1 et 2 regroupent les messages concernant les transferts de cash entre banques, ou messages de paiement (MT 202, MT 205, MT 210).
- La catégorie 3 couvre le marché des produits de taux et de change ainsi que les produits dérivés (MT 300, MT 303).
- La catégorie 4 couvre les opérations d'encaissements documentaires (avis d'acceptation, accusé de réception, réclamation de frais et demande d'instructions...MT 400, MT 412, MT422...).
- La catégorie 5 concerne le marché des titres (livraisons de titres, instructions de règlements, confirmations de transactions ... MT 540, 541,542 543...).
- La catégorie 7 regroupe les messages relatifs aux crédits documentaires et aux garanties bancaires internationales (émissions, amendements, avis de paiement/ d'acceptation/ de négociation (MT 700, MT 707, MT 740...).
- La catégorie 9 regroupe tous les messages d'information.

Le réseau Swift est en général choisi pour son efficacité et pour sa fiabilité. Bien entendu, il n'est pas le seul moyen de communication interbancaire international ; il existe aussi le télex, le fax, le courrier recommandé et l'Internet. A l'exception du dernier cité, les autres moyens de communications sont devenus ` vieux' et complètement inadaptés aux nouvelles exigences de la clientèle bancaire et des banques elles mêmes en matière de rapidité et de sécurisation des transactions.

3.3 Les transferts de fonds entre banques

Quelque soit le moyen de paiement utilisé (ordre de virement, lettre de change, crédit documentaire...), la plupart des règlements internationaux est débouclé directement sous forme de virements de comptes à comptes entre banques par l'intermédiaire des correspondants étrangers sans qu'il n'y ait manipulation d'espèces ou de titres de paiements. Ces mouvements scripturaux peuvent se présenter sous la forme d'un virement ou d'un rapatriement selon le sens dans lequel ils sont effectués ; Ainsi, pour une banque située en Algérie qui reçoit des fonds provenant d'une contrepartie étrangère, l'opération sera

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

cette contrepartie, un rapatriement pour la banque

Pour mieux illustrer le mécanisme suivant, nous considérons l'exemple suivant :

Exemple :

La société algérienne `'SIM" doit 5 000,00 USD à la société Américaine `'Cereal" au terme d'une importation de blé. Le paiement doit s'effectuer par virement bancaire en vertu de la confiance réciproque entre les deux partenaires commerciaux. A la date convenue, le client SIM demande à sa banque BDL d'effectuer le virement en faveur de Cereal en indiquant le montant à transférer, les références de l'opération commerciale ainsi que le code IBAN[20] et SWIFT de la banque du bénéficiaire qui se trouve être la CETY Bank New york. Aussi, la BDL débite (ou bloque) le compte de SIM de la contre-valeur de USD 5 000,00 au cours du jour (spot) ; Ensuite elle notifie à son correspondant américain FUJI BANK d'effectuer le paiement du montant susmentionné à la société Cereal dont le compte est tenu sur les livres de la CETY BANK (SWIFT MT 202-ordre de paiement). Une fois reçu l'ordre de paiement, la FUJI BANK débite le compte en USD de la BDL et crédite sur ses livres le compte de la CETY Bank de USD 5 000,00. Simultanément elle adresse à la BDL un MT 900 « avis de débit » et à CETY Bank un MT 910 « Avis de crédit ». Ayant reçu le paiement, cette dernière crédite sur ses livres le compte de la Société Cereal du montant reçu.

Remarques:

- Le correspondant informe en général son client des mouvements de fonds sur son compte en temps réel (par des messages SWIFT MT900 et MT910), et communique obligatoirement un récapitulatif (MT950) en fin de journée.
- Les fonds reçus par le correspondant au nom de son client sont inscrits par lui dans sa comptabilité au crédit du LORO du client. Simultanément le client enregistre le même mouvement un débit du miroir NOSTRO face au crédit d'un compte de comptabilité générale (comptabilité en partie double).

Du point de vue de la banque, on gardera donc toujours à l'esprit que:
· Une entrée de fonds se matérialise en comptabilité par un Débit NOSTRO

[20] IBAN International Bank Account Number

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

un rôle essentiel dans les transferts de fonds entre banques. En tant que « banque des banques », la banque centrale est un point de passage obligé lors de tout échange de fonds entre deux banques du même pays. Tout transfert de fonds entre une banque A et une banque B, résidentes dans le même pays, a pour effet de débiter le compte de la banque A en banque centrale (en France le CCR, Compte Courant de Règlement), au profit du compte de la banque B. La banque centrale est donc un correspondant obligé dans la monnaie locale du pays dans lequel la banque est résidente. Les avoirs en dépôt à la banque centrale sont reflétés, dans la comptabilité de la banque, par un compte NOSTRO, au même titre que les avoirs en dépôt chez tous les autres correspondants.

De ce qui précède, il apparaît clairement qu'aucune opération bancaire avec l'étranger ne saurait être menée à bien sans une connaissance préalable des opérations de change et de leur aspect légal ainsi que la détention de comptes en devises auprès de correspondants étrangers avec lesquelles la communication doit être régulière, professionnelle et surtout sécurisée en vertu de la nature même de l'activité bancaire d'où le nécessaire recours au réseau Swift.

Section 2 : Lœnvironnement juridique et économique

1. Le cadre juridique

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

l est conçu à travers les conventions internationales et initiatives des organismes internationaux. Lôobjectif adre juridique international est lôharmonisation des différents systèmes juridiques afin de simplifier les difficultés récurrentes dans les opérations de commerce international.

Sur le plan juridique, le problème crucial dans une opération internationale est le choix du droit applicable en cas de conflit du fait de la grande diversité des droits nationaux.

1.1 Les sources du droit international

1.1.1 Les conventions internationales

Elles sont conclues pour remédier aux incompatibilités des droits nationaux entre eux et régler les relations entre Etats.

Selon quôelles soient multilatérales ou bilatérales, les conventions internationales visent à uniformiser le droit international et créer de nouvelles règles ou bien résoudre les conflits entre deux droits nationaux distincts.

Les conventions bilatérales sont donc signées par deux Etats pour prévenir les conflits de loi, les plus répondues sont les conventions fiscales de non double imposition.[21]

Les conventions multilatérales comportent des règles visant la prévention et résolution des conflits en matière de droit applicable, détermination du juge compétent mais aussi des règles créées pour sôinscrire dans le cadre dôun droit uniforme.

1.1.2 Le droit communautaire

Lôexemple le plus illustratif pour ce type de droit est celui de la communauté européenne. Il est généralement formé de règles originaires découlant des traités fondateurs de la

[21] Conventions conclues entre deux Etats en vue d'éviter les doubles impositions en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune et de prévenir l'évasion et la fraude fiscale.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

nt des décisions du parlement, du conseil et de la

Les règles communautaires constituent un cadre juridique distinct de celui des Etats membres.

La supériorité dôapplication de cette réglementation tient à deux principes :

- Applicabilité directe : les règles de lôunion sôappliquent directement aux états membres, elles sont exécutées par les tribunaux quelle que soit la législation nationale.

- La prééminence du droit communautaire : lôensemble des règles juridiques de nature communautaire sont publiées dans le journal officiel et prévalent en cas de conflits sur les droits nationaux. Le droit communautaire revêt ce caractère international en ce sens quôil est élaboré par les législateurs nationaux pour sôappliquer directement à plusieurs pays sous le contrôle dôun cadre juridique indépendant.

1.1.3 Les usages

Les usages professionnels ont été toujours la source essentielle dans la pratique du commerce international. Les opérateurs, confrontés à des obstacles dans des domaines non réglementés par les droits nationaux, tentent de trouver des solutions par des pratiques communes sur lesquelles ils se mettent dôaccord. Le crédit documentaire est le meilleur exemple illustrant la reconnaissance des usages par la jurisprudence.

1.2 Le règlement des litiges

Les contrats internationaux comportent souvent des conflits entre les parties. En cas dôéchec des tentatives de règlement à lôamiable, les contractants ont la possibilité de recours aux juridictions nationales ou à lôarbitrage selon ce qui est prévu dans le contrat.

1.2.1 Les juridictions nationales

Le litige sera porté devant le tribunal désigné dans la clause attributive de juridiction. Dans le cas ou le contrat ne prévoit rien, le tribunal compétent est généralement celui du domicile du défendeur.

1.2.2 Le recours à lôarbitrage

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

oir une clause de recours à lôarbitrage appelée clause
nt de lôapparition du litige de le porter à un tribunal
uire les délais de traitement par rapport aux tribunaux étatiques, elle nôest retenue dôailleurs que pour des litiges de gros montants.

La procédure consiste à saisir le tribunal international dôarbitrage qui examine lôaffaire et rédige un projet de sentence à soumettre à la cour internationale dôarbitrage pour donner son approbation. La sentence rendue est définitive et exécutoire et peut faire lôobjet dôexequatur par le juge du tribunal de grande instance du pays de lôintéressé en cas ou son adversaire la conteste.

2. Les éléments de base dôune transaction commerciale internationale

Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis à la loi 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 crédit documentaire. Ce sont :

- Les étapes de déroulement dôune transaction
- Les différents documents transactionnels
- les incoterms

2.1 Chronologie dôune transaction internationale

La conclusion dôune transaction internationale est généralement lôaboutissement dôune série de démarches effectuées par un exportateur en vue de proposer ses marchandises ou ses services. Ces démarches sôinscrivent dans le cadre dôune politique dôattractivité et de compétitivité, côest pour cela quôelles méritent une attention particulière pour bien mener lôopération.

2.1.1 La prospection

La prospection est lôune des clés de réussite des ventes réalisées sur un marché. Cette prospection nécessite certes des moyens humains et financiers et des dépenses dont la récupération nôest pas toujours sure. Les fonds investis dans la recherche de nouvelles débouchées risquent dôêtre perdus sans résultat positif.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ion à lôétranger est possible mais celle-ci engage des coûts généralement lourds quôil faudra amortir.

2.1.3 La constitution de stocks à lôétranger

Afin de faciliter la livraison ou pour tirer profit dôun régime douanier plus favorable, une entreprise exportatrice est parfois amenée à constituer des stocks à lôétranger ce qui lôexpose en plus du problème de financement au risque commercial lié non seulement à la mévente de la marchandise mais aussi à son stockage.

2.1.4 La présentation dôune offre

Après avoir bien prospecté le marché, et avant de recevoir des commandes, lôentreprise doit présenter des offres de prix ou participer à une soumission dans le cadre dôun appel dôoffres international.

Les engagements de prix libellés souvent en devises comportent des risques de perte de valeur en cas de non révision des prix.

2.1.5 La commande et la fabrication

Une fois la commande reçue, et durant le processus de fabrication, lôentreprise est exposée à plusieurs risques notamment :

- Le risque économique lié à la hausse des prix de matière première ou autres frais de fabrication ce qui se répercute sur le prix de revient.
- Le risque dôinterruption du marché car à partir de la signature du contrat jusquôà son accomplissement, lôacheteur peut sôavérer inapte à concrétiser la transaction pour plusieurs raisons dont la résiliation arbitraire du contrat, son insolvabilité, ou des événements liés au risque politique.

2.1.6 Lôemballage et lôexpédition

Lôemballage et le mode de transport doivent être bien choisis pour une meilleure sécurité des marchandises surtout sôelles sont fragiles ou facilement périssables, car côest dans lôintérêt commercial du vendeur que celles-ci parviennent en parfait état à son client. Toutefois et

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

obables quelle que soit lôattention que lôexportateur

On peut citer quelques risques encourus depuis le chargement à la réception notamment accident du moyen de transport, choc lors du chargement, ou déchargement, panne de réfrigération pour les produits périssables, vol de la marchandise au départ ou à lôarrivée...

2.1.7 La réception et le paiement

A la réception de la marchandise, les responsabilités civiles et pénales du fabricant sont engagées dans le cas de dommages causés par lôutilisation de son produit. Le risque de mise en jeu de la garantie de bonne fin surtout pour les biens dôéquipement est aussi possible si la marchandise sôavère non conforme.

Le paiement peut intervenir à tout moment de la transaction même avant réception de la marchandise, selon les conditions et mode de paiement prévus dans le contrat. Lôacheteur peut faillir à son obligation de paiement soit pour des raisons relevant de sa volonté ou bien subies par son environnement socio politique.

2.2 Les supports des opérations de commerce extérieur

La négociation commerciale passe par plusieurs étapes qui se concrétisent par plusieurs documents qui ne sont ni des offres ni des contrats. La valeur juridique de ces écrits nôest pas toujours confirmée et peut être remise en cause.

2.2.1 Les documents transactionnels

2.2.1.1 Le contrat de vente internationale

Lôintérêt dôun contrat écrit est de prévoir toutes les situations possibles pour mieux préserver les intérêts des deux parties contractantes, surtout quand il revêt un caractère international ou des risques supplémentaires apparaissent.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

tion de contrat international comporte lô élément xistence de contacts avec au moins deux Etats.

Le contrat prend naissance dès que deux parties se mettent dô accord sur une transaction de vente. Ces deux parties, et généralement après négociation, décident des conditions de vente (prix et devise de facturation, mode de paiement, les banques impliquées, prise en charge des risques, droit applicable en cas de litigeé).

Les conditions générales doivent être rédigées de manière claire et sans aucune ambiguïté. Elles doivent permettre au vendeur de défendre ses intérêts. Certaines entreprises préfèrent établir des contrats types qui sont certes pratiques mais qui ne sont pas négociables. Opter donc pour un contrat sur mesure adapté pour chaque client sô avère plus pratique. Lô offre commerciale, suivie de lô accord du client, permet de conclure un contrat de vente international. Il est vivement recommandé que lô acceptation prenne une forme écrite afin que le vendeur obtienne une certaine garantie et se constitue une preuve en cas de litige.

Quelles sont les clauses du contrat ?

- **La désignation précise des parties** : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.
- **Lô objet du contrat :** la vente de produits ou services. Il faut décrire les aspects techniques du produit, la qualité et lô origine du produit, le volume et/ou la quantité, le poids, le mode dô emballage.
- **Le prix :** Déterminer le prix dans la devise choisie pour la facturation (euro, dollarsé é). Le prix est accompagné de l'incoterm qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété ; le prix unitaire et le prix total doivent être précisés.
- **Les conditions de paiement :** Prévoir un versement d'acomptes garantissant la commande, il faut prévoir un mode de règlement qui assure un maximum de sécurité au vendeur, une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat.
- **Les garanties :** Elles doivent être déterminées en termes dô étendue et de durée.
- **Le mode de transport :** Celui-ci dépend de la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité. Lô incoterm détermine les obligations respectives des parties du contrat.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

de chargement de la livraison doivent être déterminés. être demandées par lôacheteur en cas de non respect

- **La Langue du contrat :** Celle-ci doit être maîtrisée par les deux parties.
- **Le tribunal compétent en cas de litige :** Déterminer le droit applicable pour le règlement des différends.

2.2.1.2 Les documents de prix

- **La facture pro forma**

Côest une offre commerciale ou une sorte de devis prévoyant la facture définitive qui comprend toutes les spécificités nécessaires (nature des produits, des prestations, délais de validité de lôoffreé) et qui est destinée à lôacheteur qui en a besoin pour obtenir lôautorisation dôimporter la marchandise ou pour obtenir des devises pour régler ses achats.

Cette facture ne devient véritable contrat que si lôimportateur signifie son accord et sert généralement en cas de règlement par Credoc de document de domiciliation et ouverture de la lettre de crédit.

- **La facture commerciale**

Côest le document de base qui concrétise la transaction. Non seulement elle matérialise la créance née de la vente, mais permet aussi la vérification de la correspondance des caractéristiques aux stipulations de la commande, lôétablissement de la déclaration de sortie et assure le dédouanement des marchandises à destination. Côest un document indispensable pour le paiement des marchandises mais également pour le calcul des droits et taxes dans le pays importateur.

Elle est établie lorsque la commande a été passée par le fournisseur et se substitue alors à la facture pro forma. La facture commerciale doit répondre à la législation des pays des deux parties : acheteurs et vendeurs.

La facture commerciale doit généralement comporter :

- Identification de lôentreprise exportatrice ;
- Nom et adresse de lôacheteur et du destinataire ;
- date et numéro de facture ;

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

oduits ;

du transport payé par lôexportateur, réduction, date de

On peut ajouter à cela dôautres informations facultatives mais fortement recommandées : origine des marchandises, monnaie de facturation et monnaie de paiement, incoterms, moyens techniques de règlement (virement, crédit documentaireé)

- **La facture consulaire**

Elle est nécessaire dans certains pays. Il sôagit soit dôune facture commerciale ou dôun formulaire à remplir par lôexportateur fourni par les services consulaires pour attester et authentifier lôorigine et la valeur de la marchandise. La réglementation du pays de destination peut imposer des mentions supplémentaires.

- **La facture provisoire**

Ce type de facture est établi par le vendeur lorsquôil ne dispose pas de lôensemble des éléments lui permettant dôarrêter dès le départ les conditions de la facture commerciale (définitive), ou lorsque lôexpédition concerne des marchandises dont certaines caractéristiques sont susceptibles de changer en cours dôexpédition nécessitant des ajustements de prix. Elle est suivie obligatoirement dôune facture commerciale.

- **La facture douanière**

Côest une pièce sur laquelle la facture commerciale est reprise, établie par lôexportateur sur un imprimé imposé par lôadministration des douanes du pays importateur pour le dédouanement de la marchandise.

2.2.2 Les modes d'expédition et les documents de transport

Le transport est un élément stratégique qui met en valeur la compétitivité du vendeur. Les entreprises exportatrices choisissent leur mode de transport en fonction du coût, du délai et de

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

a nature du produit, sa qualité et le pays de l'acheteur.

xpédition et de contrats de transport :

- Le transport par mer et la lettre de connaissement maritime.
- Le transport par avion et la lettre de transport aérien.
- Le transport par route et la lettre de voiture CMR.
- Le transport par rails et la lettre de voiture CIM.
- Le transport combiné et le document de transport multimodal.

2.2.2.1 Le transport par mer et le connaissement maritime

Le **transport maritime** reste, en volume de marchandises transportées, le premier moyen de transport utilisé dans le monde, en particulier pour les destinations lointaines.

De tous les moyens de transport, le transport maritime est celui qui peut charger le plus de marchandises en commerce international. Le transport maritime est pratiquement le seul moyen économique pour transporter de grands volumes de marchandises entre des pays éloignés.[22] Le transport maritime, dont le développement est étroitement lié à celui du commerce international, demeure de très loin le principal mode de transport des marchandises dans le monde. En outre, il permet de desservir plusieurs zones géographiques. Néanmoins, il présente des délais plus longs et nécessite des frais d'emballage et d'assurance plus onéreux. Le contrat de transport est en général matérialisé par un document dénommé *connaissement maritime* (Bill of lading).

Le connaissement est une pièce établie et signée par le transporteur (capitaine du navire) ou un agent dument mandaté attestant lôexpédition des marchandises au maximum 48 heures après leur mise à bord. Côest donc la preuve dôembarquement de la marchandise.

Le connaissement est à la fois :

- un récépissé dôexpédition remis à lôexpéditeur.
- un contrat de transport entre lôexportateur et la compagnie de navigation dont les conditions de transport sont reprises au verso.

[22] Pasco. C « commerce international » p 59

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

…missible par voie dôendos qui permet au vendeur de …rchandise jusquôà dessaisissement contre paiement.

Il peut être établi :

- « A personne dénommée » (consigned or straight B/L) : on dit alors quôil est nominatif et seule la personne indiquée peut prendre livraison de la marchandise. Donc il nôest pas transmissible par voie dôendos.
- « A ordre » dôune personne nommément désignée (to order), il est donc transmissible par voie dôendos par la personne à lôordre de laquelle il a été émis au profit dôun bénéficiaire, et côest généralement la banque qui lôendosse au profit de lôimportateur pour pouvoir retirer sa marchandise.
- « au porteur » (to bearer) : transmissible par simple remise et celui qui le détient est propriétaire de la marchandise. Il est à noter que cette forme est extrêmement rare car elle présente un risque de perte ou de vol.

Le connaissement se caractérise par la pluralité dôexemplaires car il est dôusage de lôémettre en deux, trois et même quatre exemplaires négociables. Lôensemble de ces connaissements constitue « un jeu complet de connaissement ». Il est important de noter que le code de commerce algérien prévoit au moins deux originaux, un pour le chargement et lôautre pour le capitaine mais un seul exemplaire suffit pour retirer la marchandise.

Des mentions spéciales peuvent compléter le connaissement à savoir :

- « On board » (à bord) attestant lôembarquement réel de la marchandise.
- « Received for shipement) (reçu pour être chargé) attestant la prise en charge de la marchandise par la compagnie de navigation mais pas sa mise à bord effective lors de la délivrance du connaissement.
- « Unclean, dirty or foul » (avec réserve) dans le cas de détection dôun défaut sur la marchandise, et le refus du capitaine de navire de sa mise à bord.
- « Notify » (prière dôaviser) : obligation dôaviser les ayants droit lors de lôarrivée de lôexpédition.
- « full set » (jeu complet) avec précision du nombre dôexemplaires originaux et copies constituant le dossier.
- «Tthrought billof lading » (connaissement direct) établi pour plusieurs transbordements possibles via tout port ou autre moyen de transport.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

transbordement) interdisant tout transbordement en

Des formes spéciales du connaissement maritime peuvent être utilisées :

- **Le connaissement de charte partie (charter party)**

Cêst un contrat dêaffrètement de tout ou une partie dûn navire conclu avec la compagnie de navigation. Il est principalement utilisé si la marchandise, et en raison de son importance ou sa nature, ne peut être transportée sur une ligne régulière. Ce type de connaissement ne peut être accepté que si le Credoc lêautorise expressément. La banque nêst pas tenue dêexaminer les connaissements de charte partie même si leur présentation est requise par les termes du crédit.[23]

- **La lettre de transport maritime non négociable**

Elle présente les mêmes caractéristiques du connaissement maritime, seulement elle ne comporte aucun droit de disposition sur la marchandise, elle nêst quûn titre de transport.

2.2.2.2 Le transport par avion et la lettre de transport aérien

L'intérêt du transport aérien, c'est sa rapidité et sa sécurité. En contrepartie, le coût est plus élevé mais la rapidité permet des livraisons fréquentes. Le contrat de transport est matérialisé par la *lettre de transport aérien (Air way Bill) (LTA)*.

Lêexpédition de la marchandise par avion donne donc lieu à contrat de transport matérialisé par une lettre de transport aérien, appelé aussi connaissement aérien. Ce document est un simple récépissé dêexpédition émis en trois originaux sous forme nominative par une compagnie de transport aérien ou son représentant. Il nêst pas donc transmissible par endos.[24]

- il fait la preuve du contrat de transport et un reçu de la marchandise, mais à l'inverse du connaissement maritime, n'est pas négociable et ne représente pas la marchandise.

[23] Article 25 des RUU

[24] Convention de Varsovie du 12/10/1929 régissant le transport aérien.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

eur mais, à la demande de ce dernier et sous sa
ur peut l'établir.
3 exemplaires originaux :

- le 1er porte la mention « for carrier- pour le transporteur » et est signé par l'expéditeur.
- le 2nd porte la mention « for consignee » (pour le destinataire) et est signé par l'expéditeur et le transporteur.
- le troisième porte la mention « for shipper » (pour l'expéditeur), il est signé par le transporteur et remis à l'expéditeur après prise en charge de la marchandise, c'est ce type dœexemplaire qui est utilisé dans le cadre d'un crédit documentaire.

  - selon la convention de Varsovie (12/10/1929) la marchandise reste la propriété de l'expéditeur jusqu'à sa réception par le destinataire à l'arrivée.
  - Enfin, la LTA couvre les contrats sous incoterms CPT, CIP, DDU, et DDP.

2.2.2.3 Le transport par route et la lettre de voiture internationale CMR

L'intérêt de ce mode de transport réside dans sa souplesse d'adaptation et dans ses délais relativement courts (selon l'état des infrastructures routières et des procédures douanières). Le contrat de transport routier est matérialisé par *la lettre de voiture CMR*. En effet, le transport routier international est régi par la « Convention de transport des Marchandises par Route » signée à Genève le 19 mai 1956 et entrée en vigueur en juillet 1961.

Selon l'article 5 de la dite convention, la lettre de voiture est établie en 3 exemplaires originaux signés par l'expéditeur et le transporteur dont le premier est remis à lœexpéditeur, le second accompagne les marchandises et le troisième conservé par le transporteur.

- Elle représente le contrat de transport passé entre l'expéditeur et le transporteur, ainsi quœun reçu des marchandises.
- Elle ne représente pas la marchandise et de ce fait n'est pas un papier valeur (non négociable).
- Enfin, elle couvre les contrats sous incoterms EXW, CPT et CIP.

2.2.2.4 Le transport par rail et la lettre de voiture CIM

C'est un type de transport adapté aux longues distances et aux tonnages importants. Il est aussi favorable au développement du transport combiné et assure le respect des délais tout en

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

[25] . Le document de transport utilisé en trafic ferroviaire *Internationale de Marchandises).*

- Il fait la preuve de la conclusion du contrat de transport et représente un reçu de la marchandise.
- Il doit être établi par l'expéditeur qui assume alors la totale responsabilité de l'exactitude des informations y figurant.
- Il se présente sous la forme d'un duplicata dûment estampillé (certifié) par le bureau de la gare expéditrice de la compagnie des chemins de fer jusqu'à ce que la marchandise ne soit retirée à la gare d'arrivée par le destinataire, elle reste la propriété de l'expéditeur.

Régie par la convention de Rome 1933, le duplicata de la lettre de voiture internationale est un récépissé dœexpédition des marchandises par voie ferrée. Il est établi en six exemplaires originaux à lœadresse dœune personne dénommée et ne peut donc être transmissible par endossement. Le banquier peut alors conserver son droit sur la marchandise en exigeant leur expédition en son nom.[26]

La convention marchandise route dite (CMR) établie à Genève le 19/03/1956 a prévu un formulaire type appelé lettre de voiture internationale au même titre que la lettre de transport aérien et le duplicata de lettre de voiture internationale.

2.2.2.5 Le transport combiné et les documents de transport multimodal

Le transport combiné désigne l'emploi successif de deux ou plusieurs modes de transport (aérien, maritime...) pour l'acheminement d'un envoi de marchandises;

La combinaison peut se faire selon plusieurs modalités (rail-route, route-mer, route-air...) mais dans tous les cas est représentée par un unique document ou contrat de transport, *le document de transport combiné,* « combined Transport Bill of Lading), appelé familièrement le « porte à porte » ou « dor to dor », qui est un document couvrant au moins deux modes de transport (transport multimodal), il comprend par exemple en plus du trajet maritime le

[25] Ammar. A «Les sécurités de paiements dans le commerce mondial: lœexemple des crédits documentaires », P 72

[26] Article 24 des RUU

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ur et la livraison à destination. Il a les mêmes
aritime[27].

Ce document confère un droit de gage à son porteur, sôil est négociable. Il atteste que la marchandise a été remise au transporteur ou à son agent, qui ne s'en dessaisira que contre remise d'un exemplaire du connaissement de transport combiné par un porteur. Lorsquô`il fait intervenir un connaissement de transport multimodal, le transport combiné se fait sous incoterms CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

2.2.2.6 Le récépissé postal

Établi sous forme nominative par les services de la poste pour les expéditions dont le poids nôexcède pas 20Kg. La banque peut donc demander que la marchandise soit expédiée à son adresse.

2.2.3 Les documents dôassurance

Quelque que soit le type de transport utilisé, la marchandise est exposée à des risques quôil convient de couvrir. Il existe deux types de polices dôassurance selon la fréquence des envois.

2.2.3.1 La police au voyage

Elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police dôassurance qui constitue le document justificatif qui précise point par point lôétendu de la garantie, les risques exclus et les obligations des parties.

2.2.3.2 La police globale

Côest une police dôabonnement ou encore police flottante qui prend en charge automatiquement toutes les expéditions effectuées pour le compte de lôassuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie dôassurance qui remet à lôassuré un certificat dôassurance lui servant de justificatif.

Dans le cas de couverture dôune quantité de marchandise déterminée dont les expéditions sont fractionnées, on parle **dôassurance à alimenter** ou lôassuré informe lôassureur à chaque expédition par un avis dôaliment.

---

[27] Article 19 des RUU

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ge par un transitaire ou un courtier on parle de **police** nôest pas largement accepté sauf stipulation dans le

2.2.4 Autres documents

2.2.4.1 Le certificat dôorigine

Côest un document établi par lôadministration des douanes du pays de lôexportateur ou généralement la Chambre de commerce pour attester lôorigine de la marchandise. Une attestation dôorigine peut être annexée à la facture, il suffit de la faire viser par la chambre du commerce, on parle alors de visa dôorigine. Il existe aussi un certificat dôorigine consulaire délivré par le consulat ou lôambassade du pays importateur attestant la validité du certificat dôorigine.

2.2.4.2 La liste de colisage (paking list)

Elle comporte des détails précis concernant les marchandises, les poids, le conditionnement, le volume, le contenu de chaque colisé

2.2.4.3 La note de poids

Revêtant un caractère officiel, ce document doit être émis par un organisme officiel ou un peseur-juré. Elle reprend le poids net et le poids brut des marchandises.

2.2.4.4 Le certificat dôanalyse

Il est établi par un laboratoire ou un expert désigné pour certifier quantitativement la marchandise expédiée.

2.2.4.5 Le certificat sanitaire

Il se rapporte à certaines marchandises comestibles, il est établi par un vétérinaire ou un organisme sanitaire officiel. Ce document peut concerner des animaux morts ou vivants, on parle alors de **certificat vétérinaire** ou des plantes, fleurs fruits ou semences et côest **le certificat phytopathologique ou phytosanitaire** qui est un certificat établi par un organisme officiel attestant la bonne qualité de la marchandise.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

st pas exhaustive car lôimportateur peut exiger des
e de la marchandise, ou selon la réglementation en
merce extérieur dans son pays.

3. Les incoterms

3.1 Définition

Une fois la question du transport réglée, il est crucial pour l'importateur et pour l'exportateur de se mettre d'accord sur un certain nombre d'éléments relatifs à la gestion opérationnelle de la transaction. En fait il s'agit pour ces partenaires de savoir *« qui fait quoi et qui supporte quoi ? »*. A cet effet la CCI a fixé en dehors de toute réglementation des règles devant encadrer les négociations commerciales ; ce sont les **Incoterms.**

Les Incoterms**,** sont des termes standardisés et reconnus, qui permettent dôéviter des malentendus et conflits entre client et fournisseur. Publiés par la Chambre de commerce internationale (CCI), leur acceptation est très grande dans le monde entier vu quôils règlent, de manière simple et concise, la réalisation technique du transport. Dans ce cadre, un règlement très clair concernant le transfert des coûts et des risques de transport du vendeur à lôacheteur est élaboré. Les Incoterms ne déterminent que certains points du contrat d'achat. Ils ne remplacent ni le contrat d'achat ni les contrats de transport, d'assurance et de financement.

Eléments essentiels de la logistique du commerce international, les « international commercial terms 2000 » constitués de 13 termes désignés en trois lettres de la façon suivante : EXW .....FAS.....FCA.....FOB.....CFR .....CPT.....sont le résultat d'un long travail de codification effectué depuis les années 80 par la chambre de commerce internationale.

Leur intérêt réside dans le fait qu'ils représentent un langage commun des acheteurs et vendeurs en leur permettant de repartir clairement les obligations, les coûts et les risques sur les marchandises pendant la période de leur acheminement jusqu'à la livraison. Dans la pratique, les incoterms sont regroupés dans deux grandes familles :

- les incoterms de vente au départ (V /D)
- les incoterms de vente à l'arrivée (V/A)

3.2 Les incoterms de vente au départ

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

upporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande
u transport des marchandises. Le vendeur utilisera un
n'a pas la capacité organisationnelle pour prendre en charge le transport, ou si les conditions de prix ou de sécurité dans le pays de destination ne sont pas satisfaisantes. L'acheteur qui ne dispose pas d'expérience en matière de transport les évitera quant à lui. Les incoterms de cette famille sont les plus couramment utilisés dans les ventes réalisées par les PME, qui disposent rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport complet jusqu'à destination.

On retrouve huit termes différents dans cette catégorie, à savoir :

EXW, FAS , FOB, CFR, CIF, CPT , CIP

Pour l'incoterm **EXW**, la marchandise est mise à disposition de l'acheteur par le vendeur dans son unité de production, il ne prend donc aucune responsabilité sur le transport.

3.3 Les incoterms de vente à l'arrivée

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport principal sont à charge du vendeur. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives cependant de l'utilisation des incoterms de cette famille est que le moment de la livraison et donc, souvent, le moment du paiement du solde du prix est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport, notamment vers la destination visée par l'incoterm.

Les incoterms de ventes à l'arrivée regroupent cinq termes :

DES, DEQ, DDU, DDP, DAF

Pour l'incoterm **DAF = Delivered at Frontier** (... named place) - Rendu Frontière (...lieu convenu) Tous modes de transport, à condition qu'il y ait une frontière terrestre.

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée dédouanée à l'exportation, au point convenu à la frontière de sortie mais avant la frontière douanière du pays d'entrée suivant. Il importe donc de toujours définir la frontière en question en précisant le point et le lieu dans le terme. Les frais de transport et les risques sont assumés jusqu'à cet

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ne obligation de faire assurer les marchandises. Sauf
ente, la marchandise est livrée non déchargée par le

Récapitulation des groupes d'incoterms :

Groupe E => Départ		
Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur. Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans son établissement.	**EXW**	À l'usine
Groupe F => Transport principal non acquitté		
Le vendeur n'assume pas les risques et les coûts du transport principal. Il remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.	**FCA**	Franco transporteur
	FAS	Franco le long de navire
	FOB	Franco à bord du navire
Groupe C => Transport principal acquitté		
Le vendeur assume les coûts du transport principal mais n'assume pas les risques et les frais supplémentaires pour chargement ou expédition.	**CFR**	Coût et fret
	CIF	Coût, Assurance et Fret
	CPT	Port payé jusqu'à

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

	CIP	Port payé, assurance comprise jusquôà
Le vendeur assume tous les coûts et risques jusqu'à destination.	**DAF**	Rendu frontière
	DES	Rendu ex ship (bateau du port dôarrivée)
	DEQ	Rendu à quai
	DDU	Rendu droits non acquittés
	DDP	Rendu droits acquittés

En résumé, Lors de l'utilisation d'un crédit documentaire ou d'une remise documentaire comme moyen de paiement de la transaction, il est important de se référer aux incoterms de vente au départ d'autant que ces derniers permettent au vendeur d'exécuter ses obligations dans son pays et de ce fait d'obtenir sur place les documents nécessaires à la réalisation du crédit. En effet, il sera fastidieux pour le vendeur, d'accompagner la marchandise dans le pays de l'importateur, de la dédouaner, de la mettre à la disposition de l'acheteur, pour ensuite revenir dans son pays pour présenter les documents obtenus pour l'utilisation du crédit documentaire.

Section 3 : Lôenvironnement financier

La vente de marchandises et la fourniture de prestations à des opérateurs étrangers comportent des risques supplémentaires par rapport au commerce interne. Dans un contrat dôexportation, ils peuvent aller de lôacquisition de matière première à la fabrication et à lôentreposage des marchandises, en passant par la livraison à une date déterminée et au paiement. Notre objectif est dôanalyser ces risques propres à lôexportation et de mettre en évidence les moyens de sauvegarder les intérêts du vendeur et de lôacheteur.

1. Les risques nés dôune transaction internationale

Dans les transactions internationales, tel que retracé précédemment, les risques augmentent du fait que lôacheteur est plus difficilement à même dôévaluer la crédibilité et la solvabilité dôun partenaire étranger que ce nôest le cas dans le commerce avec un fournisseur local.

Pour lôacheteur il importe avant tout que soient exécutés les services offerts tandis que le vendeur se soucie en premier lieu du paiement ponctuel.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ur, qui en plus des risques inhérents au transport lui-
ir sa créance (risque dôinsolvabilité). Sans parler de la
es pays (politiques, monétaire, de transferté é).

Enfin les deux partenaires sont souvent exposés aux risques de marché liés à aux fluctuations de la monnaie de facturation et des taux dôintérêt en cas de financement externe de lôopération.

1.1 Le risque de fabrication

Paul Dupin de Saint Cyr dans son ouvrage « les techniques du paiement dans les contrats de vente à lôétranger » définit le risque de fabrication comme étant « celui que prend le vendeur lorsque ayant reçu la commande, il commence et poursuit lôexécution du contrat jusquôau point stipulé par les termes de paiement comme étant celui auquel il est en droit dôexiger le paiement. »

Cette définition montre que le risque de fabrication est présent dès le début dôexécution du contrat et disparait au moment ou nait la créance.

Ce risque appelé couramment risque dôinterruption du marché résulte de la faillite de lôacheteur privé (risque commercial) ou bien suite à la défaillance dôun acheteur public (décisions gouvernementales ou catastrophes naturelles), on parle alors de risque politique.

1.2 Le risque crédit

Le risque crédit est le risque de non paiement dôune créance à son échéance, qui peut trouver sa source dans lôinsolvabilité de lôacheteur étranger. Côest au moment ou la créance du vendeur sur lôacheteur est née que commence ce risque nécessitant une couverture.

1.3 Le risque pays

Les ventes à lôétranger se distinguent également de celles effectuées sur le marché local puisquôelles obligent à tenir compte de la situation financière, économique et socio politique du pays de lôacheteur.

Deux éléments peuvent être à lôorigine de la naissance de ce risque à savoir :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

socio politiques relatifs aux restrictions et actions
blics ou les effets dôune agitation sociale ou politique
tatsé .).

- Les risques à caractère essentiellement financiers ou économiques qui empêchent le transfert du produit de la vente ou le remboursement du prêt consenti à cet effet. Ce risque peut se manifester par exemple suite à lôinsuffisance des réserves de change, à une dévaluation ou inconvertibilité de la monnaie nationale, à la reconversion de la dette extérieure ou instauration dôun contrôle de change. Ainsi, les agitations politiques peuvent avoir des retombées financières ou économiques si elles compromettent les opérations commerciales et financières.

On se rend compte donc que lôanalyse du risque pays doit faire intervenir un large éventail de facteurs sociaux, politiques administratifs, économiques et financiers que lôopérateur économique doit prendre en considération lors de son engagement dans une transaction à lôétranger. Cette analyse doit toucher un ensemble de points qui constituent des éléments dôévaluation de ce risque tel que pratiqué par des agences spécialisées dans la notation des pays, ces points sont :

- Lôenvironnement économique fondamental du pays, son potentiel de développement et les ressources humaines dont il dispose à cet effet.
- La qualité de gestion économique et financière du pays.
- La situation financière extérieure du pays, en particulier sa balance des paiements, le montant de ses réserves de change, lôampleur et lôéchéance de sa dette extérieure et sa capacité dôemprunter sur les marchés internationaux.
- La situation socio politique du pays car en cas e changement dôorientation politique, cela ne doit pas compromettre ni le développement, ni le commerce du pays en termes de paiements extérieurs et de position de devises.

1.4 Le risque de taux de change

1.4.1 Principe du Risque de change

On appelle risque de change, le risque de perte de capital lié aux variations futures du taux de change, il apparait lorsque la monnaie de facturation du contrat est en monnaie étrangère.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

s sont soumises au risque de change. Les cotations des
nce sur le marché des changes[28].

En fonction de la devise utilisée, lôopérateur peut enregistrer une baisse de sa marge commerciale, si la transaction est réalisée dans la monnaie de lôentreprise étrangère avec qui il effectue ses opérations commerciales.
Au contraire, si la transaction est réalisée dans sa monnaie, côest sa contrepartie qui sôexpose au risque de change.

Le cours de change au moment du règlement sera différent du cours de change au moment de la facturation puisque les transactions dôimport-export comportent généralement des délais entre ces deux moments. Pendant ces délais, les fluctuations de change peuvent affecter sensiblement le montant des paiements convertis en monnaie nationale.

1.4.2 Les aspects du risque de change

Le risque de change revêt plusieurs sens :

1.4.2.1 Le risque de change de transaction

Lorsquôune entreprise exportatrice présente des factures libellées en devises, elle se trouve en risque aléatoire de change. Ainsi après négociation, et si un contrat commercial est signé, cette entreprise est exposée au risque de change certain entre le moment de la signature du contrat et la date de paiement effectif. De même une entreprise importatrice court un risque de change certain entre le moment de facturation et la date de règlement de cette facture.

Par conséquent, le risque de change dans ce cas résulte dôune transaction commerciale avec lôétranger.

1.4.2.2 Le risque de change de consolidation

Ce risque découle généralement des investissements directs étrangers. En effet lors de la consolidation des bilans, lôactif net exprimé en monnaie nationale varie en fonction de lôévaluation de la valeur de la monnaie du pays dans lequel lôinvestissement est localisé.

---

[28] Marché sur lequel sôéchangent des devises convertibles les unes contre les autres et sôétablissent les cours de change. Sur ce marché on distingue le compartiment du change au comptant et celui du change à terme.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ue

ions des cours de change répercutées sur les coûts de

les volumes de ventesé

1.5 Le risque de taux dôintérêt

1.5.1 Approches du risque de taux dôintérêt

Le risque de taux dôintérêt pose dans lôentreprise dôautres problèmes différents de ceux liés au risque de change.

Les fluctuations des taux dôintérêt se traduisent par deux types de risques, constituant ainsi deux approches:

- Risque de bilan qui est la conséquence dôune évolution défavorable des taux sur les actifs ou sur les dettes de lôentreprise.
- Risque dôexploitation qui résulte de lôalourdissement des charges financières ou de la baisse des produits financiers.

La première approche traitant ce risque comme un risque de valeur bilancielle, aborde le risque de taux dôintérêt en tant que risque de transformation liés aux postes du bilan. Cela consiste à rechercher un processus de sécurisation permettant de disposer du coté du passif et de lôactif dôéléments de même nature en matière de montant et de durée moyenne.

La seconde approche considère le risque de taux dôintérêt comme risque de revenu c'est-à-dire que lôentreprise retient ce risque comme une éventualité dôune hausse de ses charges financières nettes dôoù un risque de dépassement sur le budget prévu.

En effet, ce risque se traduit par une évolution négative es taux dôintérêt variables au cours de la période correspondant au budget des charges financières, il concerne alors un ensemble de créances et de dettes concourant au résultat de lôentreprise.

Lôanalyse doit alors distinguer entre éléments à taux dôintérêt fixe, supposés non risqués, et ceux à intérêt variable qui relèvent des dettes ou des placements à moyen long terme indexés sur les taux de marché.

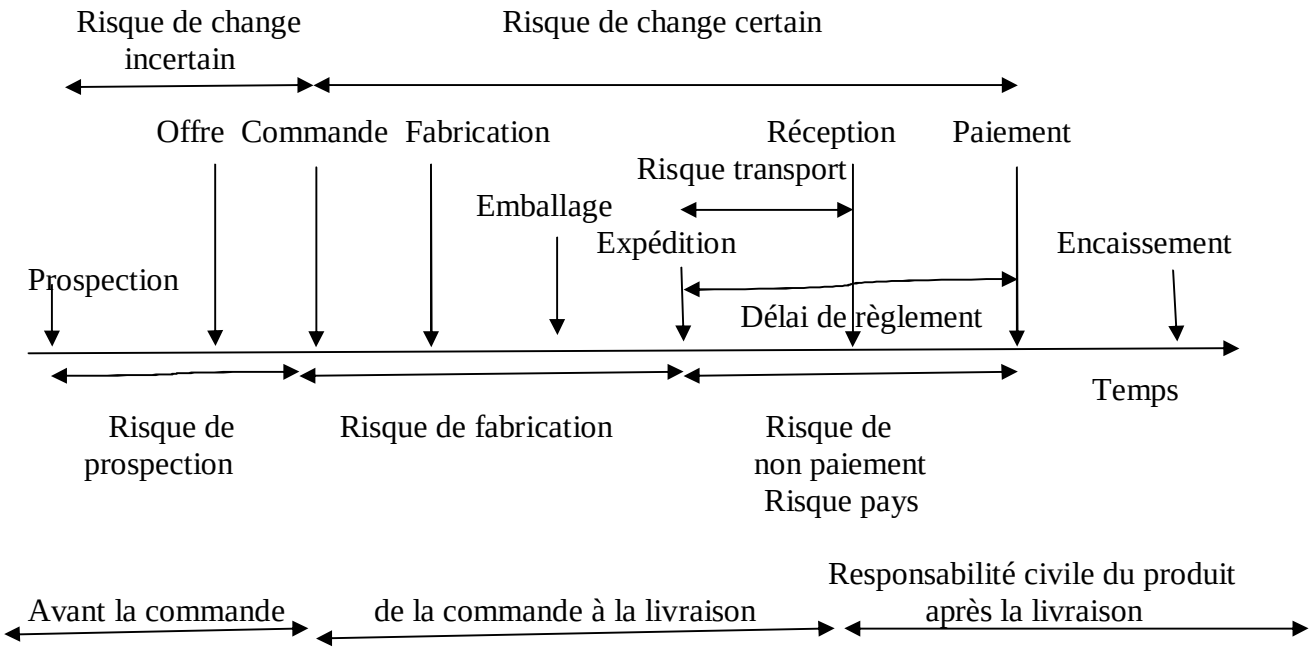
Il y a lieu de souligner, tout de même, que le taux dôintérêt fixe peut engendrer un risque de perte dôopportunité à cause de la fluctuation des taux dôintérêt à long terme.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

térêt

- La durée du prêt ou de lêemprunt en devise étrangère ;
- Le niveau des taux dêorigine ;
- La possibilité de cession des prêts et des emprunts.

Figure N° 01 : chronologie dêune opération internationale et principaux risques



Source Source : « Management des Opérations de Commerce International » : P 215.

2. Les techniques de couverture des risques

La couverture contre un risque consiste à éliminer l'incertitude d'une évolution indésirable, de sorte à se protéger de toute éventuelle perte de valeur à terme au moment où la transaction doit s'effectuer.

2.1 Lêassurance crédit à lêexportation

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ère de commerce extérieur sôest développée dans cours des années qui ont suivi la deuxième guerre canismes se sont élargis pour que leur technique soit parfaitement maitrisée.

Des organismes spécialisés sont nés pour assurer des risques liés aux aléas caractérisant les contrats internationaux quôune fois couverts, lôassuré pourra bénéficier de financement des établissements de crédit.

La définition des risques que lôassureur prend en charge constitue lôélément fondamental du problème de lôassurance crédit. Il sôagit donc de spécifier les différents risques objet de la couverture, car ces risques engendrés par les transactions internationales sont à la base de la rédaction de la police dôassurance couvrant les obligations que le contrat transfère à lôacheteur. Si ces obligations sont bien définies et irrévocables, lôassurance constitue une couverture parfaite. Par contre dans le cas contraire, lôassurance nôapportera aucune sécurité à un contrat dont les obligations sont équivoques et inconditionnelles, cela veut dire que lôassurance dôun contrat bien fait offre toutes les sécurités mais rien ne sert dôassurer un contrat mal formulé et dont les responsabilités ne sont pas déterminées.

2.1.1 Fondements techniques de lôassurance crédit à lôexportation

Lôassurance crédit à lôexport obéit aux mêmes principes de lôassurance classique notamment :

2.1.1.1 La globalité des couvertures

Dans tous les contrats dôassurance, il y a une clause qui met en relief le principe de globalité des couvertures, ce qui permet de gérer de nombreux risques par application des techniques de lôassurance classique, ainsi lôassureur ne couvre pas des risques individualisés.

2.1.1.2 La participation de lôassuré à la gestion u risque

Ce principe repose sur un constat simple, côest que lôassureur ne substitue pas lôassuré dans son opération mais lôincite à se comporter avec son partenaire comme sôil nôétait pas assuré, en prenant toutes les dispositions nécessaires pour faire face à un risque éminent. Tout au long de lôopération, il doit porter à la connaissance de lôassureur toute information ou difficulté rencontrée lors de lôexécution du contrat. Certaines règles et obligations sont mêmes mises à la charge de lôassuré pour lui faire supporter une partie du risque appelée quotité non garantie (généralement, elle varie de 4 à 10%), car comme toutes les assurances ont un caractère

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

onstituer une source de richesse pour lôassuré (à

2.1.1.3 Le délai de carence

Côest un délai qui doit sôécouler entre lôéchéance de la créance et un certain moment ou lôassureur est convaincu de la réalité du sinistre. Cette période permet à lôassureur de constater réellement la défaillance de lôacheteur pour être en mesure de juger la réalisation du sinistre à indemniser.

Ce délai peut servir à plus de ça, car généralement il est divisé en deux périodes :

1- Période laissée par le fournisseur à lôacheteur pour tenter un règlement à lôamiable. Lôintervention de lôassureur nôest pas donc toujours indispensable.
2- Période dans laquelle le dossier est pris en charge par lôassureur à compter dôun certain délai pour lôindemnisation de lôassuré de la perte quôil a subie.

2.1.1.4 La sélection des risques

Chaque couverture obéit à des techniques. Lôobjectif de la sélection des risques est dôéliminer les mauvais risques, ce qui oblige lôentreprise à ne sôengager quôavec de bons acheteurs. Il sôagit dôune opportunité offerte à lôopérateur pour bien choisir ses clients. Lôassureur joue ici le rôle dôun conseiller qui assume les conséquences.

La sélection des risques se fait à base dôinformations que lôassureur collecte concernant ces risques. Dôailleurs, ces institutions disposent de bases de données nécessaires et contribuent à lôévaluation des risques à travers le système de notation.[30]

2.1.1.5 La gestion du risque

[29] Lôassurance vie est un produit dôépargne par lequel lôassureur sôengage à verser au souscripteur à la fin du contrat en plus du capital dôorigine, les intérêts produits par le versement.

[30] Le système de notation ou Rating est un système dôévaluation du risque financier que représente un prêt en fonction de la solidité de lôemprunteur. Les organismes dôassurance crédit à lôexport proposent des outils dôévaluation globale du risque pays.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ssureur, dôun ensemble de procédés pour éviter de son transformer en sinistres.

Ces procédés peuvent se résumer en ce qui suit :

- Lôagrément préalable qui est lôautorisation dôapprécier le risque avant sa réalisation pour se prononcer sur lôacceptation des conditions dôassurance. Un ensemble de facteurs peuvent aider à savoir le montant, la relation acheteur-vendeur, situation de lôacheteur, son pays et son environnementé
- Le suivi qui consiste à suivre en permanence lôopération, ce qui peut même, dans certains cas, mener à lôannulation du contrat si cela est prévu.
- Le renseignement commercial qui englobe tous les éléments relatifs à lôentreprise acheteuse (raison sociale, capital social, activité, résultats, dirigeants, participationé), pour pouvoir décider de prendre en charge cette entité ou non.

2.1.2 Le contrat dôassurance crédit à lôexport

2.1.2.1 Contenu du contrat dôassurance

Il est généralement composé de :

- Conditions générales qui sont lôensemble des règles générales qui fixent les conditions dans lesquelles les garanties sont accordées et mises en î uvre (obligations et droits des parties)
- Conditions particulières qui sont un ensemble de règles prévues par le contrat en dérogation à certains cas particuliers.

2.1.2.2 Les étapes de formalisation du contrat

Les étapes de formalisation dôun contrat dôassurance sont :

- Une demande de garantie, généralement accompagné du contrat commercial, comportant certains éléments notamment lôidentification de lôacheteur, description de la relation acheteur- vendeur, informations sur le contrat commercialé
- Agrément du risque après une enquête menée sur la solvabilité de lôacheteur, les différents aspects de lôopération, lôenvironnement économique, politique et commercial du pays de lôacheteur ainsi que le marché de destination de la marchandise.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

position dôune assurance qui engage les deux parties
ve du contrat.
lières portant les détails du contrat à savoir le risque et le montant garanti, le taux de couverture, le taux de la prime, délai de carenceé

- Déclaration des ventes qui permet à lôassureur de distinguer les créances faisant lôobjet de garantie et celles qui ne sont pas.
- Paiement de la prime suivant le montant fixé par le contrat.
- Réalisation du sinistre et détermination du montant de lôindemnisation.
- Mise en jeu de la garantie et indemnisation de lôassuré.

2.1.3 Les différents types de contrats dôassurance

Quelles sont les assurances qui couvrent les risques de l'exportateur ?

Les risques de l'exportateur peuvent, en grande partie, être couverts par la souscription d'une assurance auprès dôune compagnie spécialisée dans lôassurance des opérations de commerce extérieur (COFACE en France, CAGEX en Algérie).

2.1.3.1 L'assurance prospection

Elle garantit les entreprises contre le risque d'insuccès de leurs actions de prospection commerciale. La prospection des marchés étrangers nécessite en effet des dépenses parfois importantes et leur amortissement par un chiffre d'affaires significatif est aléatoire ou différé dans le temps.

La COFACE par exemple verse à l'assuré des indemnités tant que la marge dégagée sur les ventes n'a pas compensé le montant des frais engagés. Trois formules sont proposées aux entreprises en fonction de leurs stratégies :

- L'assurance foire qui couvre les dépenses engagées à l'occasion d'une manifestation commerciale hors CEE ;
- L'assurance prospection normale, destinée aux actions ciblées et de longue durée ;
- L'assurance prospection simplifiée qui permet aux exportateurs moins expérimentés d'entreprendre une action de prospection globale.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

s exportatrices contre les risques de non-paiement de leurs acheteurs étrangers auxquels elles ont consenti un crédit. Cette assurance s'applique également aux risques d'interruption de marché pendant la période de fabrication et permet une indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques. Dans le cadre de l'assurance-crédit, la COFACE apporte également un service préventif en sélectionnant la clientèle étrangère, facilite l'accès au financement bancaire et assume, en outre, l'action précontentieuse et contentieuse pour le recouvrement des créances. Les contrats peuvent couvrir les risques de non-paiement sur des acheteurs privés (risque commercial et risques pays) ou sur des acheteurs publics (risques pays seul). Des avenants spécifiques peuvent couvrir le risque de fabrication, le risque sur engagements de caution, le risque sur stocks constitués à l'étranger.

2.1.3.3 L'assurance change

L'assurance change permet aux entreprises de facturer en devises sans risque de perte de change. Les exportateurs sont couverts sur la base du cours garanti jusqu'aux paiements. Certaines garanties donnent même la possibilité de récupérer une partie du bénéfice de change.

2.1.3.4 Les assurances spécifiques

On peut citer la garantie des investissements porteurs d'exportation ou la garantie des risques économiques (risque d'augmentation excessive des éléments du prix de revient).

2.2 Les techniques de couverture spécifiques

Les risques de taux, que ce soit de change ou d'intérêt, peuvent être couverts par des techniques plus au moins compliquées réalisées soit par une gestion interne des risques ou sur les marchés financiers.

2.2.1 Les techniques de couverture du risque de taux de change

2.2.1.1 Les techniques internes

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

la banque, elle doit chercher à son niveau dôabord ce à des techniques internes qui sont :

- **Le choix de la monnaie de facturation**

Lors de la réalisation dôune transaction commerciale, la facturation en devise génère un risque de change pour lôexportateur. Inversement la facturation des exportations en monnaie nationale transfert le risque à lôimportateur. Si une monnaie tierce est adoptée, les deux partenaires sont exposés au risque de change**.**

Le choix de la monnaie de facturation est lié à de nombreux paramètres propres à chacun des contractants et du rapport de force entre eux. Il est assez fréquent que ce soit lôimportateur qui impose sa monnaie de facturation et de règlement et son choix peut être motivé par des possibilités de financement, de taux dôintérêt ou de réglementation liée au contrôle des changes.

Des clauses dôindexation du cours de change peuvent être aussi insérées dans le contrat, la facturation peut alors se faire dans une devise stable ou bien indexée sur un cours de référence (cours maximum et minimum).

- **Le termaillage**

Cette technique consiste à jouer sur les termes (délais) de paiement afin de profiter dôune évolution favorable des cours de change, ce qui nécessite une bonne maitrise des prévisions dôévolution.

Les actions à entreprendre par les deux opérateurs sont résumées dans ce tableau :

Evolution des cours de la devise	**Exportateur**	**Importateur**
Appréciation	Retarder le paiement du client	Accélérer le règlement du fournisseur

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

…r le règlement du	Retarder le paiement du fournisseur

Source : Cours du module Finance internationale magister MFB 2009.

Ainsi, si lôexportateur anticipe une appréciation de la devise de facturation, il sera intéressé de retarder lôencaissement de sa créance afin de bénéficier dôun cours avantageux. Dans le cas contraire lôaccélération du règlement lui sera profitable.

Lôimportateur quant à lui, se trouve dans la situation inverse car une anticipation dôappréciation de la devise lôincitera à anticiper son règlement, par contre il sera tenté de proroger les délais de paiement si une dépréciation est prévue.

- **Le Netting : compensation multilatérale des paiements**

Le Netting ou compensation multilatérale des paiements est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire les transferts entre les filiales du même groupe.

Elle consiste à procéder à une compensation des positions de change[31] réciproques des entités dôun même groupe multinational et faire apparaitre la position nette à couvrir.

Généralement, la compensation des dettes et des créances est effectuée à une date fixée à laquelle tous les règlements doivent être opérés pour réduire le montant de devises à couvrir. Elle permet ainsi de diminuer le niveau du risque de change, le coût de couverture et des commissions bancaires.

2.2.1.2 Les techniques externes

- **Lôavance en devise**

Cêest une opération de crédit par laquelle la banque prête un montant en devise à une entité exportatrice. Autrement dit, cêest une technique de financement des exportations à court terme qui permet à une société exportatrice de reconstituer immédiatement sa trésorerie en monnaie

[31]La position de change dôune devise, à une date donnée est calculée par la situation de trésorerie disponible dans la devise + somme des montants à recevoir dans la devise ï somme des montants à décaisser dans cette devise. Elle mesure lôexposition instantanée de lôentreprise sur la devise considérée.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ontre valeur en monnaie étrangère correspondant à la anger.

Lôemprunt est généralement accordé dans la même devise de facturation en couverture du risque de change. Cependant cela peut entrainer une perte dôopportunité en cas de la baisse des cours de cette devise au moment de la réception du paiement.

- **La couverture à terme**

Elle consiste en un échange de gré à gré dôune devise contre une autre sur la base dôun cours au comptant[32] majoré dôun report ou minoré dôun déport avec livraison réciproque à une date convenue.

La couverture dôune importation est possible par un achat à terme, celle dôune exportation par une vente à terme.

Cette technique présente les avantages suivants :

- La garantie du cours connu dès la couverture ;
- La simplicité car elle ne nécessite pas de suivi administratif ;
- La souplesse dôutilisation car les contrats et les échéances sont sur mesure et pour toutes les monnaies en fonction des besoins de lôexportateur.

Cependant certains inconvénients sont à reprocher à cette technique notamment :

- Le caractère irrévocable de lôengagement, ce qui le rend peu adapté au risque aléatoire ;
- Pertes dôopportunité en cas dôune évolution favorable du cours de la devise puisque le cours est fixé à lôavance.

Lôopération à terme est efficace lorsque le sens dôévolution est certain, mais quand le risque demeure dans lôincertitude cette technique peut sôavérer inefficace dôoù la nécessité de chercher dôautres instruments, appelés produits dérivés, permettant la couverture même des risques incertains.

[32] Sur le marché au comptant (spot) il nôy a pas de délai (deux jours maximum) entre la date de conclusion du contrat et la date de règlement ou livraison des devises.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

change fixes et la généralisation des taux de change flottant, une grande instabilité des cours de change et aussi des taux dôintérêt sôest installée pour rendre plus difficile les prévisions des entreprises et des banques. Dôoù lôapparition de nouveaux instruments financiers appelés produits dérivés plus adaptés pour la couverture du risque de change incertain.

- **Les options de change**

Lôoption en général est un droit dôachat ou de vente dôun actif, côest un outil financier adossé à un produit réel appelé sous jacent qui peut être une devise, une action, un indice boursier ou même une marchandise tel que le pétrole.

Une option de change est un actif financier qui donne droit, à son détenteur, dôacheter ou de vendre un montant en devise à un cours déterminé et pour une échéance convenue, tout en laissant le choix de réaliser la transaction ou de lôabandonner. Ainsi le dénouement dôune option se fait soit par lôabandon, revente ou exercice de lôoption.

Le droit dôachat est appelé CALL celui de vente côest le PUT.

Pour cela quatre combinaisons sont possibles :

1)- lôacheteur dôun call achète le droit dôacheter une devise A contre une devise B. Cet achat est à effectuer quant on anticipe une hausse du cours de la devise à acheter.

2)- le vendeur dôun call vend le droit dôachat dôune devise A contre une devise B. La vente est à opérer quant lôintéressé anticipe une baisse du cours de la devise à vendre.

3)- lôacheteur dôun put achète le droit de vendre une devise A contre B. Ceci est à réaliser quand lôopérateur anticipe une baisse du cours de la devise.

4)- le vendeur dôun put vend le droit de vendre une devise A contre une devise B. Lôopérateur a recours à cette combinaison quand il anticipe une hausse du cours de la devise.

Le prix dôexercice de lôoption dit « Strike price » est le cours de change auquel sôéchangeront les devises en cas dôexercice de lôoption.

- **Typologie des options**

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

guer :

ui peut être exercée à tout moment à condition quôelle ait encore une valeur positive[33].

- Lôoption dite européenne qui ne peut être exercée quôà lôéchéance prévue.

- **Mécanisme de fonctionnement**

Le droit dôexercice de lôoption est conféré à son acheteur par le versement dôune prime au vendeur, ce dernier qui perçoit la prime a un rôle passif car il est dans lôobligation de livrer ou prendre livraison de la devise selon la volonté de lôacheteur.

Lôacheteur quant à lui, nôexercera son droit dôachat ou de vente que si cela correspond à ses intérêts. Contrairement au vendeur qui sôengage de manière irrévocable, en contre partie de la prime encaissée, à satisfaire lôacheteur de lôoption aux conditions convenues en cas ou il décide dôexercer son option.

Lôacheteur de lôoption a lôinitiative du choix du prix dôexercice, il le propose au vendeur qui fixe le montant de la prime à recevoir en fonction du prix fixé.

Trois expressions sont utilisées à cet effet :

- At the money qui se dit dôune option dont le prix dôexercice est égal au cours au comptant si lôoption est américaine ou au cours à terme si lôoption est européenne.
- In the money pour une option dont le prix dôexercice est plus favorable que le cours au comptant ou à terme.
- Out of the money quand le prix dôexercice est défavorable que le cours au comptant ou à terme.

- **Les swaps de change**

On appelle swap un contrat dôéchange de flux. Un swap de change est un instrument de couverture du risque de change qui consiste en un accord dôéchéance au comptant de devises évaluées au cours de ce jour, avec un engagement à terme de procéder à lôopération inverse à

[33] La valeur intrinsèque dôune option est la différence entre le prix dôexercice et le cours au comptant si lôoption est américaine ou au cours à terme si lôoption est européenne.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

une opération de change au comptant assortie dôune
ns inverse.

- **Les futures**

Un contrat à terme « **FUTURE** » est un engagement de livrer ou de prendre livraison dôun montant de devise à une date spécifiée, mais à un cours déterminé au jour du contrat. Cependant dans presque la totalité des contrats, il ne donne pas lieu à la livraison effective de devise car il est dénoué par une opération de sens inverse, contrairement au marché de change à terme, ou les contrats sont conservés généralement jusquôà lôéchéance et donnent lieu à la livraison des devises.

2.2.2 Les techniques de couverture du risque de taux dôintérêt

2.2.2.1 Les swaps de taux dôintérêt

Côest une opération de trésorerie sans mouvements de capitaux, qui permet à deux contreparties dôéchanger des flux financiers dôintérêts de créances dans une même devise résultant de références de taux différentes.

Deux références de taux sont utilisées :

- Les taux fixes qui sont connus à lôavance
- Les taux variables qui sont révisés périodiquement en fonction des données du marché.

On distingue alors deux catégories de swaps à savoir :

- Les swaps taux fixe/taux variable par lesquels une partie X paie un intérêt à taux fixe à une contrepartie Y et recevra un montant dôintérêt à taux flottant de Y.

On dit alors que X réalise un swap emprunteur de taux fixe et Y est prêteur de taux variable.

- Les swaps taux variable/taux variable, appelé basis swap, ou deux contreparties X et Y sôéchangent des flux de taux dôintérêt variables indexées sur des références différentes.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ntérêt est un instrument de couverture qui permet un taux fixe et un taux variable et gérer facilement des elatifs entre deux marchés différents.

2.2.2.2 Les caps et floors

Un cap est un contrat de garantie dôun taux dôintérêt « plafond » pour se protéger dôune hausse des taux dôintérêt. Lôachat dôun cap permet donc, moyennant le paiement dôune prime, de garantir un taux fixe maximum dôemprunt pour un montant et une durée déterminés.

Un floor est un contrat de garantie dôun taux « plancher » qui assure à son détenteur un taux dôintérêt minimum pour un montant et durée déterminés. Le floor permet donc dôassurer un taux minimum de placement avec éventualité de profiter dôune hausse des taux dôintérêt.

2.2.2.3 Les collars

Il sôagit pour son acheteur, dôune combinaison dôachat dôun cap et dôune vente dôun floor. Son principe est de se protéger de la hausse des taux dôintérêt grâce au cap tout en réduisant le montant de la prime à payer par la vente dôun floor.

Conclusion du premier chapitre

A travers les éléments exposés dans ce chapitre, nous constatons une évolution considérable des relations commerciales internationales. La complexité des opérations traitées dans le cadre du commerce extérieur sôest accompagnée dôune apparition de nouveaux risques et conflits. Les renseignement tirés des crises précédentes qui ont secoué lôéconomie mondiale et les contraintes auxquelles sont affrontés les opérateurs ont donné à réfléchir sur un nouvel ordre et lôinstitution de régulateurs des échanges et de règlement des différends, la mise en place de règles, pratiques et juridictions communes et lôinvention de techniques financières pour réduire le niveau des risques.

Cependant, cet ordre instauré ne peut pas être considéré comme optimal car il nôest pas dénué de critiques. Des reproches ont été adressés aux institutions mondiales par rapport au délaissement de leurs objectifs fondamentaux qui leur sont assignés à la création et leur préoccupation par dôautres problèmes, ce qui a amené les spécialistes à réfléchir sur les possibilités de réforme de lôarchitecture financière internationale. Les nouvelles techniques de

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

et de nombreuses critiques du fait que leur utilisation a qui accentué au contraire les risques.

Introduction du deuxième chapitre

Le souci principal pour le vendeur lors du choix du mode de paiement est dôassurer la sécurité du paiement sans négliger lôattractivité commerciale de son offre. Les modalités de paiement sont définies à travers les instruments et techniques utilisés qui présentent des caractéristiques différentes.

A ce titre, il y a lieu de faire une distinction entre « instrument » et « technique » de paiement, car lôinstrument de paiement est la forme prise par le support de paiement, tandis que la technique désigne la procédure à suivre pour effectuer le paiement autrement dit côest les modalités dôutilisation de lôinstrument de paiement.

Le choix de lôinstrument et de la technique de paiement constitue un élément de la négociation entre le vendeur et lôacheteur, accompagné souvent par des modalités de financement proposées par lôexportateur, les banques ou les organismes spécialisés.

Dans les échanges internationaux, il est souvent difficile à un opérateur qui veut réaliser une transaction dôachat dôapprécier les capacités professionnelles et financières de son fournisseur étranger. Côest pour cela quôil a intérêt à exiger une garantie bancaire servant de preuve et dôassurance que le vendeur est en mesure de satisfaire ses obligations.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ues de paiement

1. Les instruments de paiement

Les moyens de paiement utilisés dans les transactions internationales ne diffèrent pas de ceux prévus pour le commerce domestique. Toutefois, certaines contraintes peuvent caractériser leur utilisation en raison du caractère transnational des opérations de paiement.

1.1 Le virement international

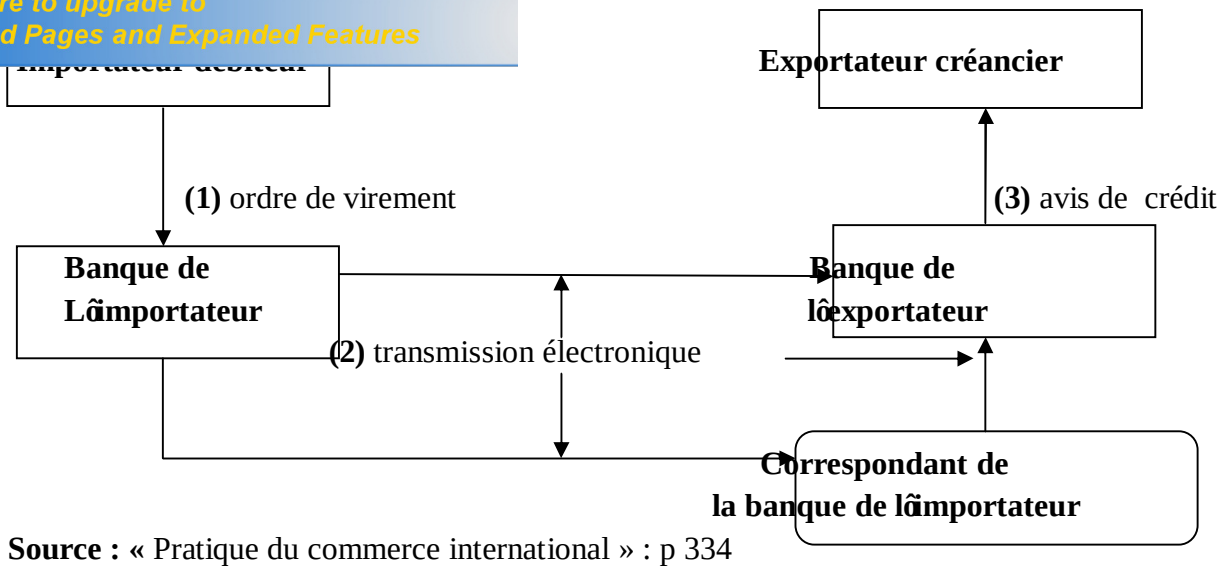
Le virement est un mode de paiement très courant au niveau international en raison de sa célérité. Son mécanisme est très simple car il sôagit dôun simple jeu dôécritures comptables pour le transfert dôun compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de lôimportateur débiteur au profit de lôexportateur créancier. Le débiteur donne alors ordre à son banquier local de transférer des fonds pour le compte de son créancier étranger.

Les banques disposent dôimprimés conçus à cet effet, comportant les informations nécessaires notamment les numéros de compte à débiter et à créditer, le montant de la facture à transférer, la monnaie et le motif du règlement.

Malgré sa grande souplesse, et la facilité de son utilisation, ce moyen nôassure aucune garantie de livraison de la marchandise, côest pour cette raison quôil réservé aux relations de confiance et aux cocontractants de bonne foi.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

rcuit du virement



Source : « Pratique du commerce international » : p 334

1.2 Le chèque

1.2.1 Définition du chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de payer une somme déterminée au bénéficiaire. Il permet donc au tireur dœeffectuer le retrait de fonds à son profit ou au profit dôun bénéficiaire.

1.2.2 Avantages et inconvénients

Le chèque est un instrument de paiement au comptant, il est transmissible par voie dœendos, ce qui permet à son bénéficiaire de le remettre à ses créanciers pour régler sa dette. Toutefois, il est reproché à ce mode de paiement la lourdeur de la procédure qui nœest pas dénuée de tout risque car il peut être, sans provision, perdu ou volé. Il est donc porteur dôun haut risque de non paiement et de change. Lorsquœil est utilisé dans une transaction internationale, il ne couvre ni le risque commercial ni le risque politique.

1.2.3 Renforcement du chèque

Pour garantir le paiement plusieurs types de chèques ont été créés :

1.2.3.1 Le chèque visé

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ranger et visé par son banquier, visé veut dire que le ion lors de lôapposition du visa. Le délai de réception , un débiteur de mauvaise foi peut profiter pour retirer entre temps les fonds. Ce type de chèque est préconisé pour les contractants dignes de confiance.

1.2.3.2 Le chèque certifié

Il consiste en lôapposition par la banque de la mention **« CERTIFIE »**. Il est plus sécurisé que le chèque visé car la provision est bloquée pendant le délai de présentation et lôimportateur ne pourra pas la retirer : côest donc une sorte de couverture pour lôexportateur contre le risque commercial.

1.2.3.4 Le chèque de banque

Côest un chèque émis sur les propres comptes de la banque de lôacheteur et sur instruction de ce dernier. Côest une autre possibilité de couvrir le risque commercial, mais le risque politique et de non transfert demeurent toujours. Sa validité est de 365 jours à partir de la date de son émission.

1.3 Les effets de commerce

Se sont des titres constatant lôobligation, pour une personne physique ou morale, de payer une somme indiquée à une date fixée. Les effets de commerce sont régis par la convention de Genève (loi uniforme sur les lettres de change et billets à ordre)

1.3.1 La lettre de change

1.3.1.1 Définition

La lettre de change également appelée traite, est un écrit tiré par lôexportateur créancier (tireur) sur lôimportateur débiteur (tiré) portant ordre de payer une somme à une certaine échéance en faveur dôun bénéficiaire (généralement côest lôexportateur). La traite est envoyée au tiré pour acceptation en opposant sa signature au recto.

La traite comporte neuf mentions obligatoires (conditions de forme) qui sont :

- La date et lieu de création ;
- Lôordre de payer ;

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ge) ;

- Lœéchéance ;
- Le nom du tiré ;
- Le lieu de paiement ;
- La signature manuscrite du tireur.

La lettre de change peut être payable à vue c'est-à-dire dès sa présentation, ou bien à terme : le jour de lœéchéance fixée sur la lettre de change. Toute lettre de change est transmissible par voie dœendos. Lœendossement doit être inscrit sur la lettre de change ou sur lœallonge (une feuille annexée à la traite)

1.3.1.2 Avantages et inconvénients

La traite est émise à lœinitiative de lœexportateur, elle matérialise une créance mobilisable qui peut être escomptée auprès dœune banque dont la date de paiement est précisée. Cœest un document juridique justificatif de créance en cas de litige à condition quœelle soit acceptée. Cependant la sécurité nœest pas toujours garantie car lœimportateur peut sœavérer défaillant et là lœaval dœune banque constitue la meilleure couverture contre le risque commercial, mais le risque politique persiste. Ajoutant à ça les délais dœacceptation et dœencaissement longs.

1.3.2 Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit rédigé par lœimportateur ou par une banque (souscripteur) qui sœengage à payer une somme à son exportateur à une échéance déterminée. Son mécanisme est simple : lorsquœun fournisseur accorde à son client un délai de règlement, il devient son créancier.

A travers la lettre de change, le créancier adresse à son débiteur lœordre de payer le montant dû à une date convenue.

Dans le cas du billet à ordre, cœest le débiteur lui-même qui établit le document par lequel il sœengage de régler sa dette à une date déterminée.

Lœutilisation du billet à ordre en commerce international est peu fréquente, il est utilisé généralement pour régulariser une lettre de change égarée, ou émise par une banque pour justifier le transfert des fonds dans le respect de la réglementation des changes.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

des dispositions applicables à la lettre de change.

Cêst un instrument dont lôapparition a bouleversé le monde des affaires. Les banques ont créé deux grandes associations internationales Visa et Master Card compétitives en matière dôinnovation et de performance. Deux systèmes de fonctionnement sont à distinguer :

1).La carte de paiement qui permet le paiement aux commerçants adhérents et le débit du compte est immédiat ;

2).La carte de crédit qui a les mêmes caractéristiques et fonctions sauf que le compte de lôutilisateur ne sera débité quôen fin du mois.

Lôélargissement du réseau international des banques a imposé lôutilisation des cartes bancaires internationales pour faciliter les paiements à leur clientèle. La carte bancaire internationale est utilisée en priorité par les touristes et les hommes dôaffaires. Cêst un instrument souple, facilement transportable et utilisable dans nombreux pays.

2. Les techniques de paiement

Une technique de paiement est la méthode utilisée pour rapatrier lôun des moyens décrits précédemment.

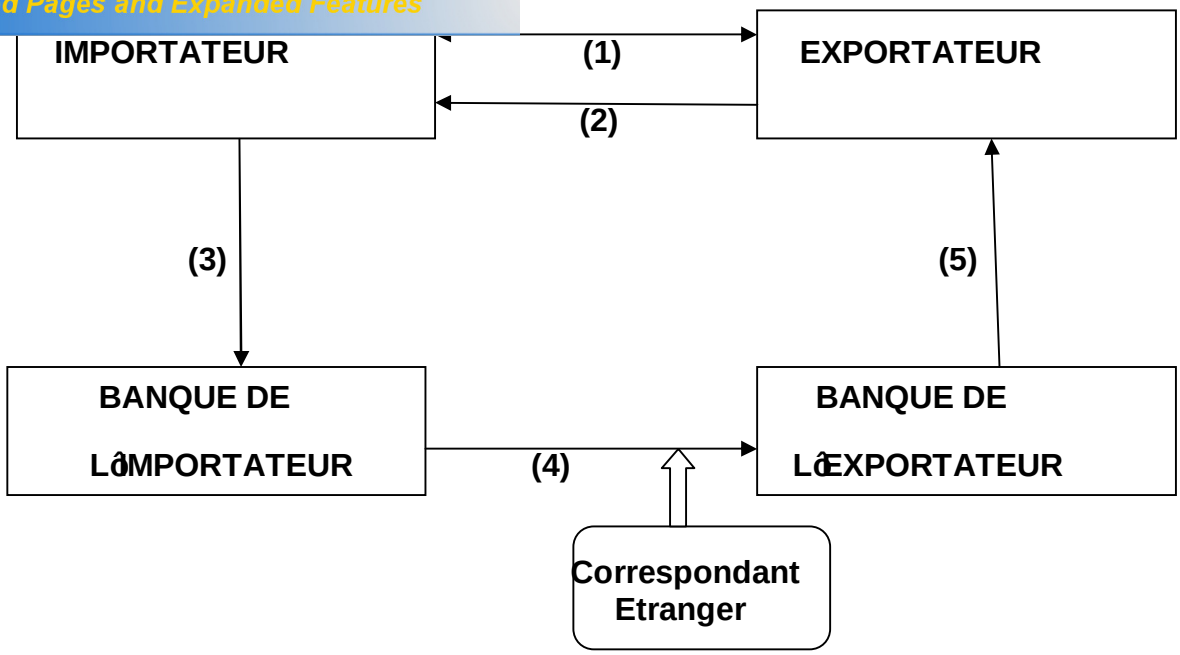
2.1 Les techniques simples

2.1.1 Lôencaissement simple

Lôencaissement simple est couramment appelé transfert libre. Cette opération est concrétisée par un ordre donné par lôimportateur à son banquier de transférer une certaine somme au profit du bénéficiaire domicilié auprès dôune banque étrangère.

Cet ordre est donné après expédition de la marchandise et réception des documents nécessaires par lôimportateur.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : Conception personnelle

(1)-Contrat commercial
(2)-Expédition de la marchandise
(3)-Ordre de paiement
(4)-Transferts des fonds
(5)-Règlement.

2.1.2 Le paiement à la commande

Il sôagit dôun paiement anticipé en faveur de lôexportateur qui suppose une confiance absolue entre lui et son importateur. Cependant ce genre de procédures est défendu par certains pays dans le but de protéger les intérêts de lôimportateur notamment par lôinterdiction de transferts de fonds avant la justification de lôexpédition de la marchandise à destination du pays.

2.1.3 Le paiement contre facture

Côest une technique réservée à de faibles montants ou entre opérateurs ayant une confiance mutuelle, ou encore entre entreprise mère et filiales. Après avoir accompli ses obligations, lôexportateur envoie directement la facture commerciale à lôacheteur qui en réglera le montant

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

st simple et évite la lourdeur administrative mais ne ntit ni le risque commercial ni le risque politique. Les ciés à cette technique sont le virement, le chèque, et la lettre de change.

2.1.4 Le contre remboursement (cash on delivery)

Cœst une technique de paiement qui consiste à livrer la marchandise en contre partie du paiement. Ici cœst le transporteur final qui joue le rôle dœintermédiaire financier, il se charge de lœencaissement et rapatriement du prix de la marchandise. Il devient alors personnellement responsable du paiement de la transaction quand la mention contre remboursement figure expressément sur le contrat de transport. Sœil conteste la mention il doit notifier son refus au client avant le chargement de la marchandise.

La responsabilité du paiement peut être prise par des transitaires ou transporteurs de certaines compagnies aériennes ou ferroviaires ou même par un agent des PTT colis postaux. Lœexportateur utilise cette technique lorsquœil est sur que la marchandise sera acceptée par lœimportateur et aussi dans le cas de colis de faible valeur.

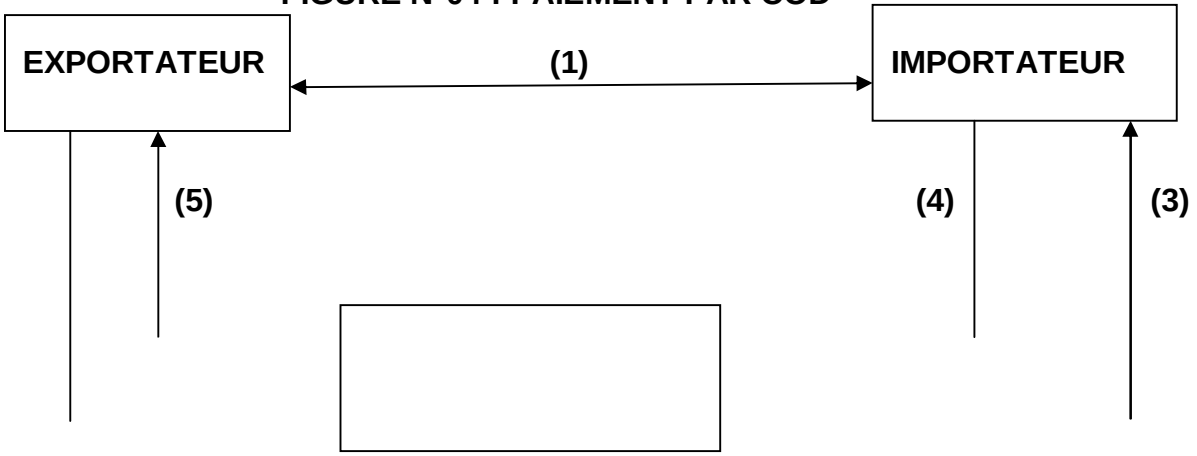
Deux méthodes sont possibles :

Le transporteur encaisse le chèque et crédite le compte de lœexportateur. En cas de chèque impayé, il nœest pas responsable de la livraison.

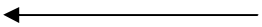
La deuxième méthode consiste à établir le chèque au nom de lœexportateur et de le lui adresser par courrier. Pour se prémunir contre le risque dœabsence de provision, il peut exiger un chèque certifié ou un chèque de banque au moment de la signature du contrat.

Le principal avantage de cette technique est la facilité de la procédure. Toutefois, elle ne garantit pas le refus de réception de la marchandise, le risque commercial du chèque sans provision et le risque politique de non transfert des fonds encaissés.

FIGURE N°04 : PAIEMENT PAR COD



Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : Conception personnelle

(1) Contrat commercial
(2) Remise des marchandises et demande de COD
(3) Remise des marchandises à lôacheteur
(4) Paiement par remise de chèque ou effet de commerce
(5) Transmission du paiement à lôexportateur

2.2 Les techniques documentaires

Afin dôassurer à lôacheteur comme au vendeur lôaccomplissement des obligations par son partenaire, des techniques de paiement internationales sont mises en place. Ces techniques qui se réalisent par lôintermédiaire des banques consistent à garantir le paiement en contre partie de la justification de lôexpédition des marchandises.

Les deux techniques les plus répandues sont la remise documentaire (REMDOC) et le crédit documentaire (CREDOC) pour lesquelles la chambre du commerce internationale a adopté des Règles et Usances Uniformes « RUU » dans le but dôuniformiser les pratiques de paiement.

2.2.1 La remise documentaire : Remdoc

2.2.1.1 Définition de la Remdoc

La remise documentaire ou encaissement documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour le rapatriement du montant de la marchandise dû par lôimportateur. Lôexportateur envoie les documents dôexpédition (titre de transport, facture certificat dôorigineé) accompagnés dôun instrument de paiement (ordre de virement, chèque ou lettre de change ou billet à ordre). Ces documents sont remis par la banque au tiré contre paiement ou contre acceptation. Cette technique est régie par les Règles et Usances relatives aux encaissements documentaires publiées et actualisées régulièrement par la CCI.

2.2.1.2 Mécanisme de la Remdoc

Une opération de REMDOC fait intervenir les deux banques : celle de lôexportateur (banque remettante) et celle de lôimportateur (banque présentatrice). Elle se déroule comme suit :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

banque dès embarquement des marchandises, lôordre par un bordereau dôinstruction bancaire accompagné ordereau doit contenir les informations suivantes : le nom du destinataire, le nom de la banque présentatrice, les conditions de vente, lôincoterm, les conditions de paiement et la charge des frais.

- La banque sôen charge alors de la remise des documents à la banque de lôimportateur chargée de lôencaissement. Les banques doivent agir de bonne foi : elles doivent vérifier que les documents sont ceux énumérés dans lôordre dôencaissement et sont tenues dôaviser les contractants en cas de document manquant. Cependant, elles nôont aucune obligation dôexaminer les documents et aucune responsabilité en cas de retard ou de leur perte.
- A lôarrivée des documents, la banque de lôimportateur est tenue de lôaviser dans les meilleurs délais pour le règlement.

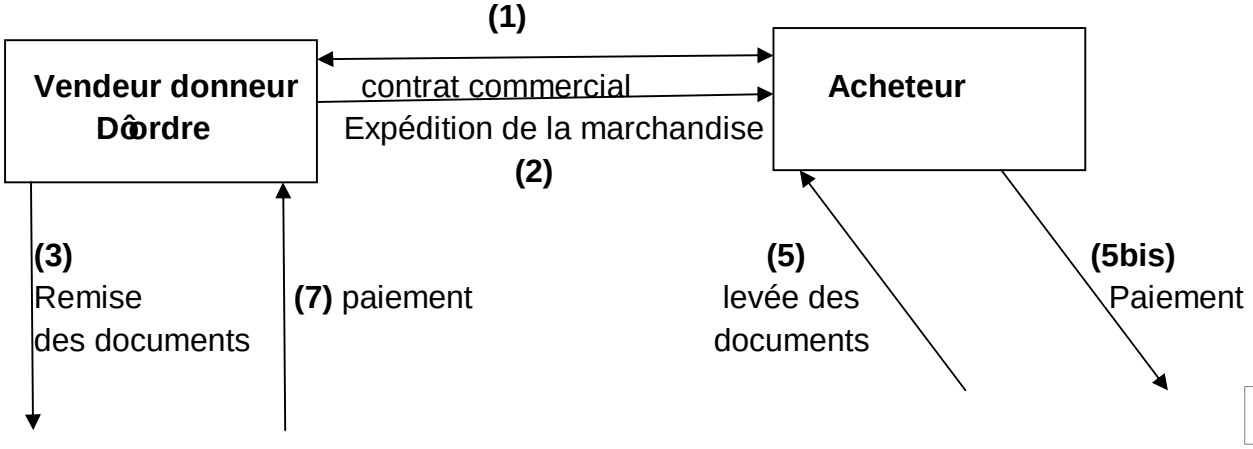
2.2.1.3 Formes de la Remdoc

Selon la nature de lôinstrument de paiement utilisé, la remise documentaire présente deux cas :

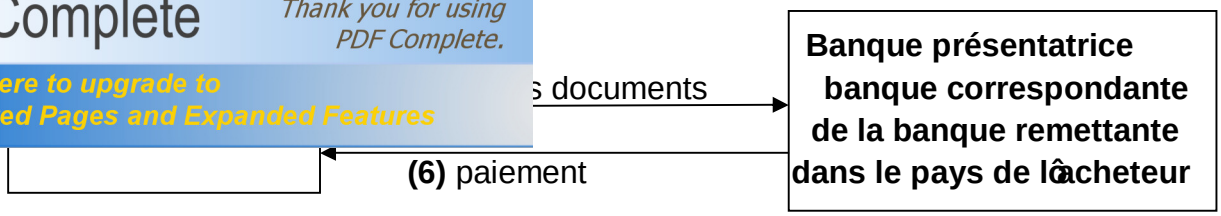
1).Dans le cas de documents contre paiement (documents against payment), la banque présentatrice (la banque du pays de lôimportateur) qui avise le tiré de lôarrivée des documents ne sôen dessaisit que contre payement immédiat, généralement par virement.

2).Dans le deuxième cas c'est-à-dire documents contre acceptation (documents against acceptance), lôimportateur obtient les documents de sa banque contre acceptation de traite matérialisée par sa signature. Lôimportateur ainsi prend possession des marchandises avant le paiement, il peut donc lôécouler et régler sa dette avec le produit de la vente.

Figure N° 05 : Le traitement de la remise documentaire contre paiement



PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : Cours du module Opération de Banques avec lôEtranger IFID 2003.

2.2.1.4 Avantages et inconvénients de la Remdoc

Il est vrai que la REMDOC a lôavantage dôêtre simple et peu couteuse pour les parties**.** Lôexportateur bénéficie des avantages du virement bancaire (fiabilité et rapidité), mais une simple acceptation ne supprime pas le risque de non paiement. Cependant, il ne faut pas comprendre que la remise documentaire contre paiement élimine le risque dôimpayé contrairement à la remise des documents contre acceptation qui le laisse subsister en raison de la période du crédit, car dans les deux cas pour que la banque agisse en sa qualité de mandataire, il faudrait que lôacheteur se manifeste pour réclamer les documents. Or celui-ci pour certaines raisons peut abandonner la marchandise après son expédition. Le risque majeur donc en remise documentaire, que ce soit contre paiement ou acceptation, est celui e la non levée des documents.

Cette technique ne couvre pas donc le risque commercial sauf en cas de lôaval bancaire. Cependant le risque politique demeure.

En plus la prestation effectuée par le banquier nôest quôune prestation de service (transmission des documents) et ne comporte aucun engagement financier.

2.2.2 Le crédit documentaire

2.2.2.1 Définition et intervenants

Le CREDOC nôest pas une technique récente. Sa première utilisation en France date de 1750, environ dix ans après lôAngleterre.il peut se définir comme « un engagement conditionnel donné par la banque émettrice sur instruction de lôacheteur (donneur dôordre) de payer un montant déterminé au bénéficiaire, fournisseur dôune marchandise ou dôune prestation contre remise de documents conformes, preuve que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée »[34]

[34] Article 2 des RUU

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

nesse donnée par le banquier de lôimportateur à assure que le montant de sa créance sera réglé dès onformes prouvant lôexpédition de la marchandise ou lôaccomplissement des prestations.

Les intervenants dans le montage dôun crédit documentaire sont :

1- Le donneur dôordre : côest lôimportateur qui a négocié le contrat commercial avec son fournisseur étranger. Il donne à sa banque des instructions dôouverture du crédit documentaire en faveur du fournisseur ou il précise notamment les documents exigés ainsi que le mode de règlement.
2- La banque émettrice : côest la banque de lôimportateur qui après avoir reçu les instructions de son client, émet le crédit documentaire c'est-à-dire initie son ouverture.
3- La banque notificatrice : côest la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays de lôexportateur. Elle notifie à ce dernier lôouverture du crédit documentaire en sa faveur.
4- Le bénéficiaire : côest lôexportateur qui est le bénéficiaire de lôengagement bancaire de paiement.

2.2.2.2 Caractéristiques du Credoc

- **Le CREDOC est un contrat financier :**

Pour lôimportateur, côest un moyen dôobtention dôun crédit de sa banque dans le cadre dôune opération dôimportation. Pour lôexportateur, il peut inclure une mention dôacompte à payer dôavance.

- **Côest une confirmation de commande :**

Dès que le vendeur reçoit lôoriginal de lôouverture du crédit documentaire, il peut commencer la fabrication, surtout dans le cas de marchandises spécifiques fabriquées à la commande.

- **Côest un engagement bancaire :**

Côest lôengagement du banquier de payer contre des documents conformes aux attentes de lôimportateur.

- **Côest une garantie pour les deux parties :**

Pour lôexportateur il garantit le risque commercial et le risque politique selon la forme utilisée. Pour lôimportateur, il est garant du respect des délais dôexpédition, la conformité du produit à la commande passée, sous réserve bien sur, dôun bon montage du Credoc et dôun bon choix des documents qui en constituent la pièce maitresse.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

s RUU (UCP)

règles déterminant les droits et obligations des parties
e 600 publiée par la CCI « Règles et Usances relatives aux crédits documentaires » (révision 2007). Le contrat commercial doit donc faire référence à ces règles si le paiement prévu se fait par crédit documentaire.

Les articles prévus comprennent :

- **Les articles impératifs :**

Il sôagit dôarticles concernant les obligations mutuelles que tous les intervenants doivent respecter, ceux auxquels les parties peuvent se soustraire.

- **Les articles supplétifs :**

Ce sont des articles qui laissent aux intervenants la possibilité dôaménager les clauses à leur convenance. Ces articles commencent souvent par « sauf stipulation contraire »

Actuellement, le CREDOC est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la CCI, (brochure 600), dernière version actualisée en janvier 2007.

2.2.2.4 Mécanisme du Credoc

Lôexportateur, ayant fait une offre, demandera à son partenaire commercial un paiement par crédit documentaire.

Lôimportateur chargera sa banque dôouvrir la lettre de crédit en faveur de son fournisseur en lui présentant une facture ou une copie du contrat. La somme correspondante est généralement bloquée à son compte par la banque. Lôinitiative de lôouverture est alors laissée à lôimportateur.

La banque émettrice envoie le crédit documentaire à son correspondant ou directement au banquier de lôexportateur qui le notifie à ce dernier.

Le fournisseur procède à lôenvoi de la marchandise dans les conditions requises, et reçoit en échange les documents dôexpédition dont la liste a été précisée par lôimportateur.
Lôexportateur remet ces documents conformes à son banquier ou à la banque correspondante qui les vérifie et en règle éventuellement le montant convenu. Si les documents contiennent des irrégularités, lôautorisation de la banque émettrice est requise pour effectuer le paiement.

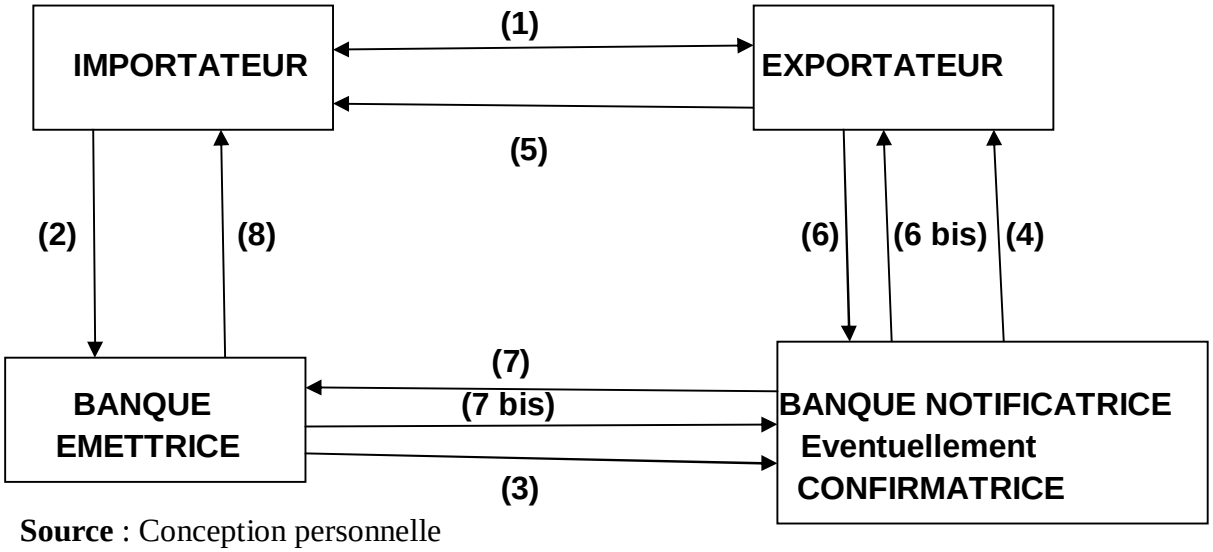
PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

uments à la banque émettrice à laquelle elle formulera

Le banquier de lôimportateur procède au remboursement, remet les documents à son client et débite son compte.

Lôimportateur peut alors échanger les documents contre la marchandise.

Figure N° 06 : PAIEMENT PAR CREDOC



Source : Conception personnelle

(1) Contrat commercial
(2) Demande dôouverture CREDOC
(3) Ouverture CREDOC auprès dôun correspondant
(4) Notification du CREDOC et éventuellement confirmation
(5) Expédition des marchandises
(6) (6 bis) Remise des documents et éventuellement paiement
(7) (7 bis) Transmission des documents et paiement ou remboursement
(8) Levée des documents par lôimportateur

2.2.2.5 Avantages et inconvénients du Credoc

1). Côest une technique bancaire qui facilite le recouvrement des créances sur lôétranger.
2). Côest à la fois **un moyen de paiement** et **un instrument de crédit.**

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

quôil est réputé « irrévocable et confirmé », le Credoc e : lôengagement de la banque émettrice qui couvre le banque confirmatrice qui garantit le risque banque émettrice et le risque pays.

4). Côest une technique rapide qui permet au bénéficiaire dôentrer rapidement dans sa trésorerie.

5). Côest une technique souple car le Credoc peut sôadapter à toutes les situations, les modalités de règlement les plus diverses sont permises, le Credoc peut couvrir aussi bien des règlements de marchandises que des prestations de services.

6). Côest une technique précise : les conditions dôun Credoc doivent être claires et précises afin dôéviter les mauvaises interprétations.

Cependant le Credoc présente des inconvénients :

1).Le formalisme et la complexité de la procédure ;

2).Il est de moindre garantie pour lôacheteur du moment que le paiement sôeffectue sur la base de documents et non pas de la marchandise.

3).Les banques encourent plusieurs risques, le premier est dôordre technique et peut résulter dôune erreur dans la vérification des documents. Le risque dôinsolvabilité de la banque émettrice, le risque politique ainsi que celui du non transfert ne sont pas à écarter.

2.2.2.6 Les formes dôengagement du Credoc

Lôémission dôun CREDOC traduit lôengagement de la banque émettrice à lôégard du bénéficiaire. La sécurité liée à un crédit documentaire est dépendante de la forme prévue lors de son ouverture. Les formes fréquemment utilisées sont les suivantes :

a/ Le crédit documentaire révocable

Dans cette forme, la banque émettrice ne souscrit aucun engagement ferme au profit du bénéficiaire. Le crédit peut être annulé ou amendé à tout moment par la banque émettrice à son initiative ou à la demande de son client sans aucun préavis préalable au bénéficiaire. Rarement utilisé dans la pratique, le Credoc révocable nôoffre pas de garantie suffisante aux contractants.

b/ Le crédit documentaire irrévocable

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ment ferme de paiement en faveur du bénéficiaire sous conformes aux instructions de lôimportateur. Le crédit é par la banque émettrice sans lôaccord commun de lôacheteur et du vendeur, tant que sa validité nôest pas expirée.

c/ Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Côest la forme la plus sécurisante car le crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice mais également celui de la banque notificatrice qui devient également confirmatrice.

A la demande du banquier émetteur, la banque du pays de lôexportateur peut confirmer le crédit documentaire. La confirmation de la signature de la banque émettrice garantit le paiement à lôexportateur en sôengageant de façon et dans les mêmes termes que la banque émettrice.

Ce type de crédit offre au bénéficiaire le maximum de garanties car il comporte deux engagements fermes dont lôun est celui dôune banque établie dans son pays éliminant ainsi tout risque de nature politique ou de mauvaises compréhensions.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé ne peut être amendé ou annulé sans lôaccord préalable de toutes les parties intervenantes dans lôopération à savoir la banque émettrice, la banque confirmatrice, lôimportateur et lôexportateur.

La confirmation garantit au vendeur la solvabilité de la banque émettrice, pour cela généralement les banques accordent à leurs correspondants des lignes de crédit qui constituent une enveloppe globale de risque maximum décidée sur chaque pays.

Côest une garantie maximum pour lôexportateur qui nôa ni dossier à fournir, ni délai de carence à surveiller et il sera payé en totalité contrairement à lôassurance qui ne couvre que partiellement la créance.

2.2.2.7 Les différents modes de paiement du Credoc

a/ Paiement à vue

Le Credoc avec paiement à vue consiste à utiliser un instrument de paiement prévu dans le contrat (généralement côest le virement). La banque émettrice ou confirmatrice paie au vu des documents reconnus conformes.

Dans le cas dôun Credoc confirmé, la banque confirmatrice se charge du paiement contre remise des documents conformes. Si le Credoc est notifié seulement, le banquier nôest pas

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

endra alors le transfert des fonds pour créditer le

b/ Paiement différé ou à échéance

Le paiement dans ce cas se fait à un nombre de jours précisé (généralement à 90 jours) par un instrument de paiement prévu dans le contrat. La banque émettrice ou confirmatrice sôengage à payer à lôéchéance indiquée. Le paiement différé prend comme date de référence la date de connaissement, date de facture ou date de négociation, et là deux possibilités peuvent se présenter :

- Si le Credoc est seulement notifié, lôexportateur recevra en échange des documents stipulés, une lettre de la banque notificatrice mentionnant simplement son engagement et la date prévue pour le règlement.
- En cas dôun Credoc confirmé, lôexportateur recevra une promesse ferme de paiement à lôéchéance indiquée dans le Credoc. Lôexportateur ne sera payé quôà lôexpiration du délai et même en cas de besoin de trésorerie, il ne pourra pas escompter sa créance.

Cette formule est peu utilisée car le vendeur consent à expédier la marchandise et à remettre les documents au banquier émetteur en échange non pas du paiement ou dôune acceptation mais dôune simple promesse de payer à une date ultérieure.

Dans son accusé de réception des documents, établi lors de la réalisation dôun crédit non confirmé de ce genre, le banquier notificateur signifiera simplement au vendeur son intention de nôenvisager le paiement quôà partir de la date dôéchéance.

A lôéchéance, il ne paiera que sôil a la certitude de recevoir du banquier émetteur la couverture.

c/ Par acceptation

Les documents remis par lôexportateur sont accompagnés dôune traite qui sera acceptée par la banque notificatrice ou confirmatrice à la place du paiement. Après son acceptation, lôexportateur peut la présenter à sa banque pour escompte ou attendre son échéance. La banque émettrice ou confirmatrice accepte donc un effet tiré sur elle-même à lôéchéance indiquée.

Lôengagement du banquier est donc spécifié par les termes du Credoc et porte sur lôacceptation et le paiement de lôeffet à lôéchéance.

Les échéances peuvent être :

- A vue

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

xemple : à x jours date de connaissement)

ptation du banquier notificateur

- La traite est tirée sur le banquier notificateur ;
- Elle est acceptée par la banque notificatrice pour le compte du banquier émetteur ;
- Lieu de paiement : caisses de la banque notificatrice.

- **Credoc réalisable par acceptation du banquier émetteur**

- La traite est tirée par la banque émettrice ;
- La traite est acceptée par la banque émettrice pour le compte du donneur dôordre
- Lieu de paiement : caisses de la banque émettrice.

d/ Par négociation

Il sôagit dôune pratique des banques anglo-saxonnes basée sur la lettre de crédit. La « lettre de crédit »est un engagement émis en faveur dôun exportateur par la banque de lôimportateur autorisant cet exportateur à tirer sur elle ou sur une banque désignée une traite documentaire.

La banque émettrice tire donc une traite sur elle-même à lôéchéance indiquée et autorise la banque désignée à escompter cet effet. On dit que lôescompte est « sauf bonne fin » si la banque désignée est uniquement réalisatrice, il est « sans recours » dans le cas ou elle est aussi confirmatrice.

La lettre de crédit est à la fois un moyen de paiement garanti et conditionnel et un instrument de crédit qui permet à lôacheteur de bénéficier dôun délai de paiement. Toutefois, elle présente moins de garanties que le crédit documentaire car elle est payable aux caisses de la banque émettrice, ce qui présente des risques de non transfert et dôinsolvabilité de la banque émettrice. Afin de les éviter, il est toujours recommandé dôexiger que la lettre de crédit soit confirmée par la banque de lôexportateur qui est déjà autorisée à négocier les documents à ses caisses.

2.2.2.8 Les formes spéciales du Credoc

a/ Le Credoc révolving

Le crédit révolving signifie la reconduction automatique du crédit après sa première utilisation pour un plafond maximum autorisé.

Pour expliquer cela, on peut prendre lôexemple suivant :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

tonnes dôun produit donné au prix unitaire de 500 taines contraintes des livraisons mensuelles de 2 000

Deux possibilités sont offertes :

1- Ouvrir cinq crédits documentaires avec des dates de validités successives à lôoccasion de chaque expédition.
2- Ouvrir un crédit documentaire révolving qui contiendra en plus des indications normales prévues pour toute ouverture, dôautres détails relatifs à ses conditions dôapplication. Ce sont principalement :

Le montant des tranches autorisées : dans notre cas, ce montant sera 500 DA x 2000 tonnes soit 1 000 000 DA.

Le nombre de tranches autorisées, dans notre cas cinq tranches.

La périodicité des tranches : dans notre exemple, mensuelles.

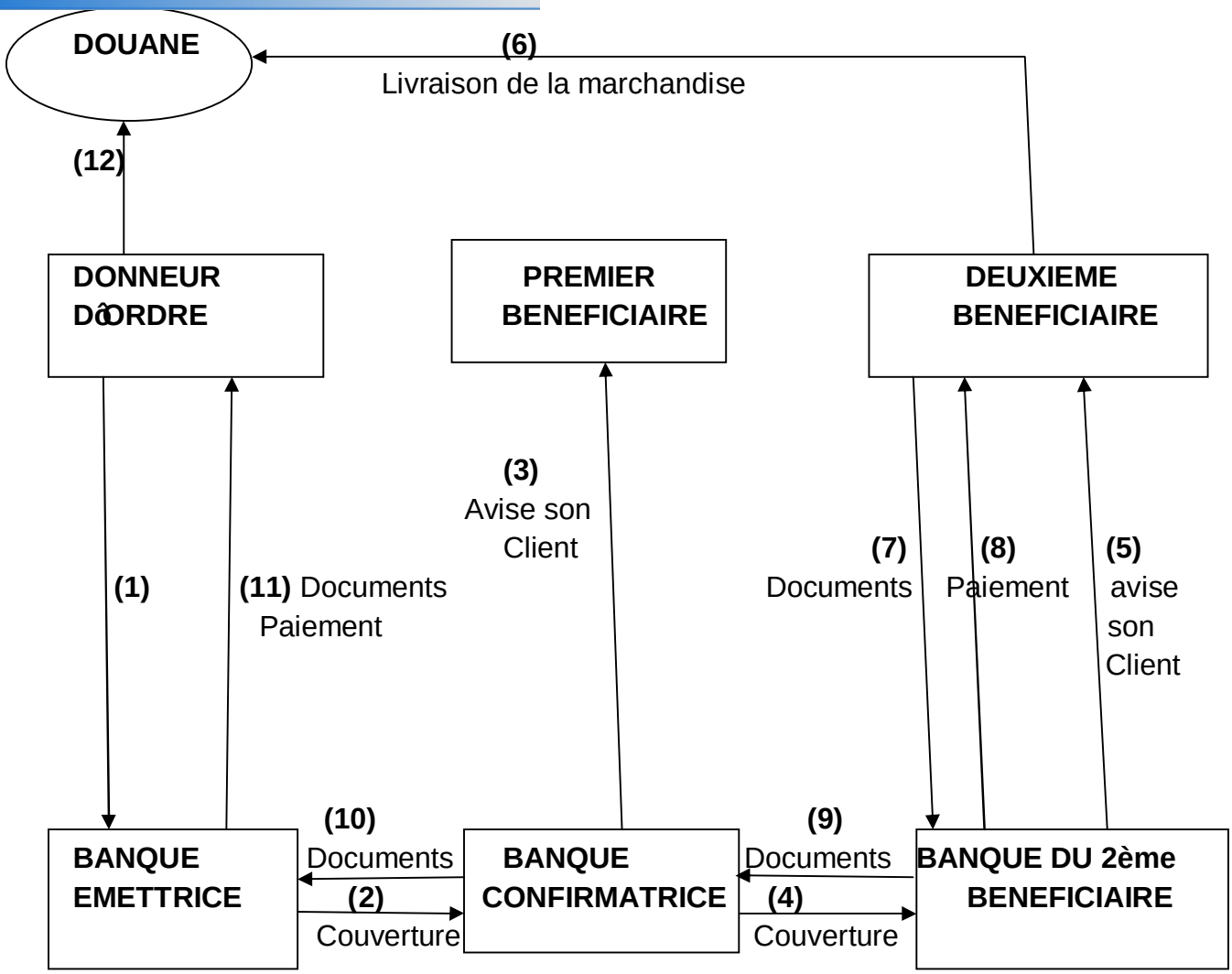
b/ Le Credoc transférable

Le crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire a le droit de demander à la banque, chargée dôeffectuer le paiement ou dôaccepter à payer des effets de commerce, quôelle permette lôutilisation du crédit en totalité ou en partie par une ou plusieurs tiers (seconds bénéficiaires).

Le crédit transférable est ouvert dans le cas ou le vendeur nôest pas le producteur de la marchandise vendue et que lui même sôest approvisionné chez un fournisseur ou un producteur quôil doit donc régler. En cas ou il ne dispose pas de fonds il demande à son client importateur lôouverture dôun Credoc transférable qui sera réalisé aux conditions du crédit classique avec certaines précisions notamment :

- Les noms et adresses du premier bénéficiaire peuvent remplacer ceux du donneur dôordre du Credoc, c'est-à-dire que le premier bénéficiaire devient le donneur dôordre dôun crédit émis en faveur dôun deuxième bénéficiaire**.**
- Les montants du crédit à transférer et tout prix unitaire, qui peuvent être réduits ce qui laisse une marge de bénéfice au premier bénéficiaire.
- La date de validité, la date dôexpédition ainsi que le délai de présentation des documents peuvent être réduits pour éviter la lenteur du transfert.
- La mention transférable doit figurer expressément sur le Credoc.
- Le Credoc qualifié de transférable par la banque émettrice est automatiquement irrévocable.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : Cours du module Opérations de Banques avec lôEtranger IFID 2003.

(1)- Le donneur dôordre demande à sa banque lôouverture dôun crédit documentaire transférable en faveur du 1er bénéficiaire, celle-ci bloque la provision selon le montant de la facture pro forma avec une certaine marge.

(2)- La banque émettrice couvre auprès de la banque du 1er bénéficiaire.

(3)- Celle-ci avise son client (1er bénéficiaire).

(4)- La banque du 1er bénéficiaire transfert le Credoc à la banque du 2ème bénéficiaire.

(5)- Cette dernière avise son client.

(6)- Le producteur embarque la marchandise.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

stipulés à sa banque.

aie son client (producteur).

(9)- Celle-ci envoie les documents à la banque du 1er bénéficiaire.

(10)- A son tour la banque du premier bénéficiaire remet les documents à la banque du donneur dôordre.

(11)- Celle-ci les remet à son client pour quôil puisse retirer sa marchandise.

(12)- Retrait de la marchandise contre présentation des documents conformes.

c/ Le Credoc RED CLAUSE

Lôexportateur nôa pas toujours les moyens financiers nécessaires pour mettre en î uvre la fabrication du produit objet de la transaction. Côest pourquoi, il peut demander une avance à la banque notificatrice ou/et confirmatrice à valoir sur le montant de lôopération. Les banques ont mis en place ce type de Credoc qui autorise le banquier notificateur ou confirmant, à effectuer un premier paiement partiel ou plusieurs paiements successifs du crédit, à titre dôavance ou dôacompte à lôexportateur sans que celui-ci présente un quelconque document dôexpédition. Dans certains cas le montant de cette avance peut être égal à la totalité du crédit, sous la responsabilité de la banque émettrice et de son client.

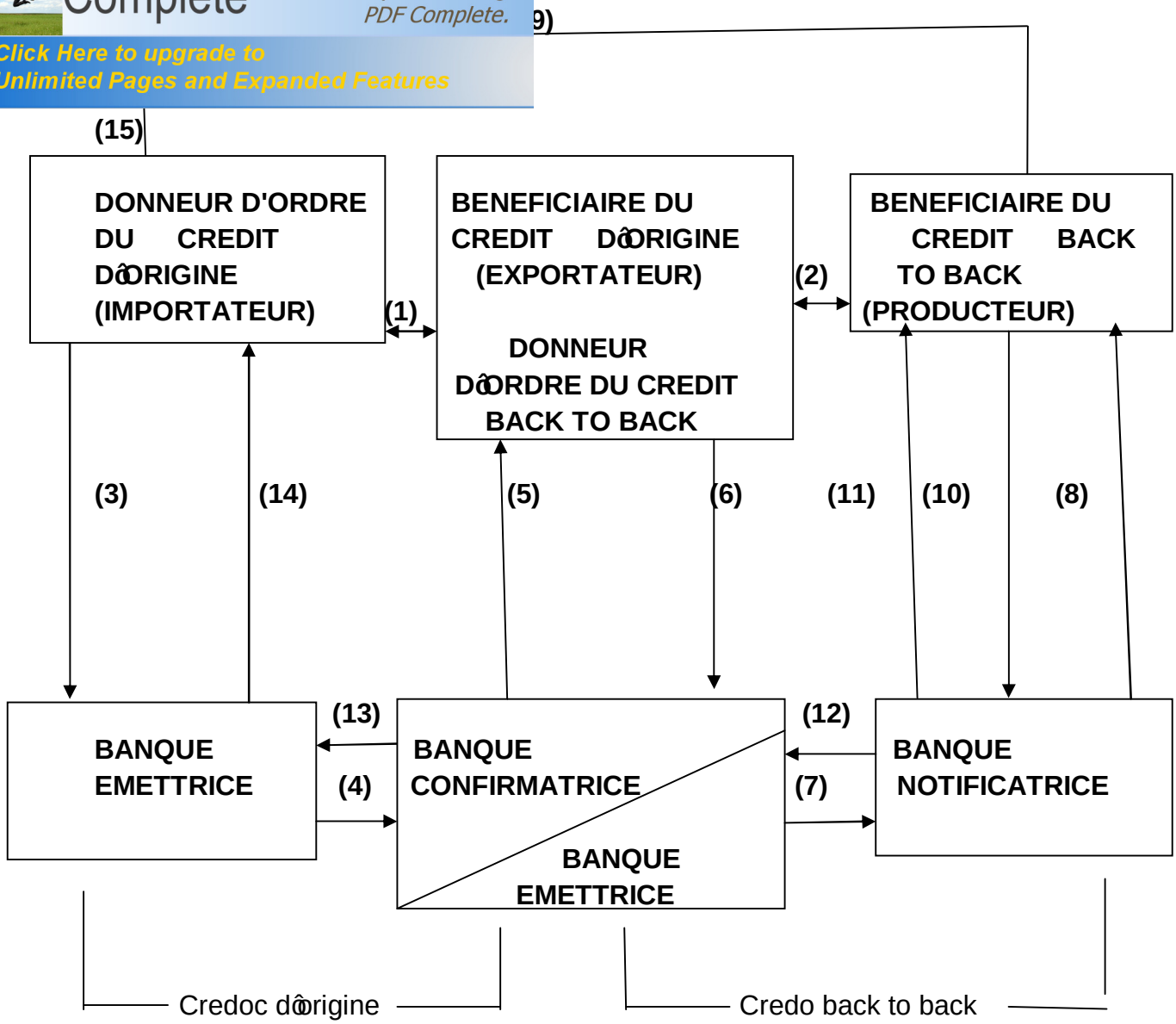
d/ Le Credoc Back to Back ou adossé

Cette technique est utilisée dans le cas dôimpossibilité dôouverture dôun Credoc transférable. Lôexportateur pourra alors solliciter lôouverture dôun Credoc adossé au premier Credoc appelé « **crédit maître** », au profit de son sous traitant et devient à son tour donneur dôordre, ce second crédit sôappelle « **crédit subsidiaire** ». Les deux Credoc concernent la même opération mais ils sont séparés sur le plan juridique.

Cette forme permet aux intermédiaires ayant une surface financière réduite de réaliser des transactions internationales importantes. Il peut être confirmé, et ainsi le risque commercial et politique sont couverts. Cependant aucune réserve nôest généralement acceptée et les frais et commissions bancaires sont importants et ce en rapport avec la complexité du montage.

Figure N° 08: Credoc BACK TO BACK

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : Cours du module Opérations de Banques avec lôEtranger IFID 2003.

- **Credoc dôorigine:**

(1)- Lôexportateur établit un contrat avec lôacheteur (importateur donneur dôordre).

(2)- Il conclut un autre avec le producteur.

(3)- Lôimportateur ouvre un credoc en faveur de son exportateur.

(4)- La banque émettrice couvre auprès de la banque de lôexportateur.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features
portateur).

(6)- Lœexportateur, bénéficiaire du Credoc dœorigine se présente à sa banque pour ouvrir un Credoc en faveur du bénéficiaire du Credoc back to back. La banque confirmatrice du Credoc dœorigine devient alors la banque émettrice du Credoc back to back.

(7) (8) - La banque de lœexportateur couvre auprès de la banque du producteur, celle-ci avise son client.

(9)- Ce dernier procède à lœexpédition des marchandises.

(10)- Il remet les documents conformes exigés dans le contrat.

(11)- La banque le paie (ou crédite son compte).

(12), (13), (14) - Acheminement des documents.

(15)- Retrait des marchandises contre présentation des documents.

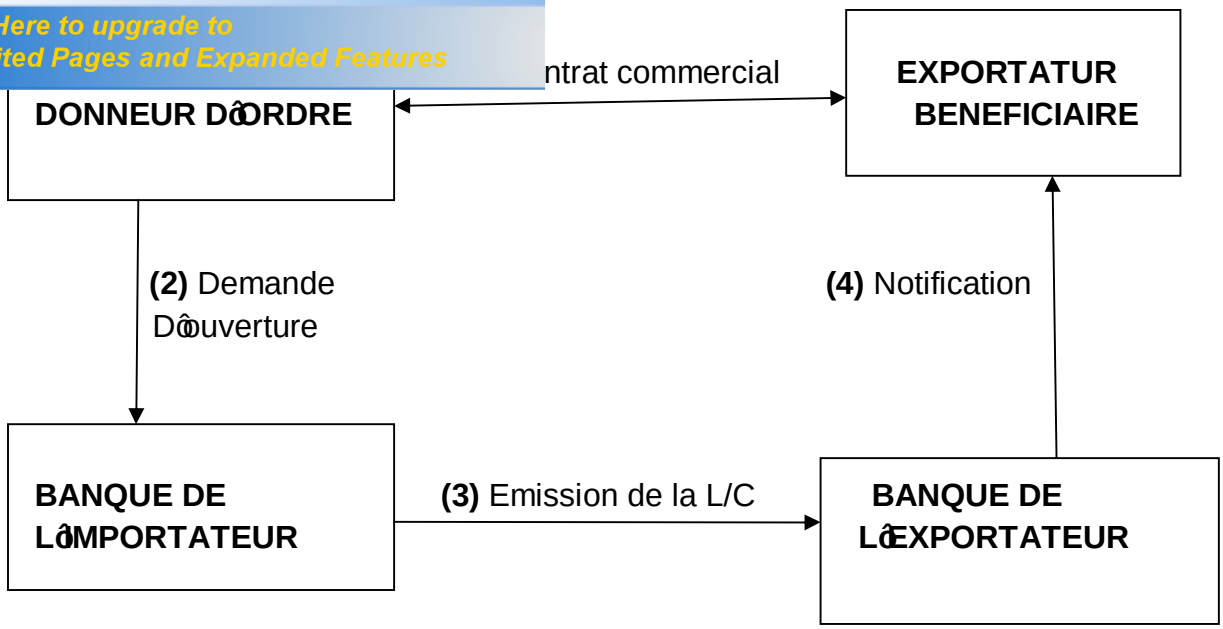
e/ La lettre de crédit STAND BY

Depuis 1857, la règlementation américaine interdit aux banques dœémettre des garanties bancaires classiques, réservées aux institutions spécialisées, bonding compagnies américaines and american insurance association). Ces banques ont créé alors les « stand by letter of credit ». Cette technique sœest étendue aux pays sud asiatiques et au Japon, elle est de plus en plus utilisée en Europe.

Avant 1999, la L/C stand by était soumise aux Règles et Usances Relatives aux Crédit Documentaire Brochure 500. Les banques américaines ont créé après des règles adaptées aux L/C auxquelles la CCI sœest associée dans la rédaction finale. Cœest les Règles N° 590, entrées en vigueur le 01/01/09, dénommées Règles et Pratiques Internationales relatives aux lettres stand by (RPIS 98) ou encore (ISP 98) International Stand By Practice.

La lettre de crédit est beaucoup assimilée au Credoc qui est à la fois moyen de paiement et de garantie. La L/C représente par contre exclusivement une garantie de paiement adossé à un moyen de paiement tel que le virement ou la traite à échéance.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : Conception personnelle

Lôexportateur en possession de la L/C Stand by, peut mettre en jeu la garantie, en cas ou lôimportateur a failli à son obligation de paiement, en présentant les documents prévus dans les délais impartis. Dès réception par le correspondant dôun Swift confirmant le paiement, la garantie devient caduque, sans effet.

La lettre de crédit stand by est mise en place pour lôexécution du contrat portant sur une longue période. Les conditions de son utilisation sont très souples basées sur la remise de documentation légale, conforme aux termes et conditions de la lettre de crédit Stand by.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Section 2 : Les techniques de financement

A lœexportation, le financement des opérations a une importance considérable en raison de la concurrence accrue entre les vendeurs et les producteurs. En effet, celui qui vend doit souvent accompagner son offre par des facilités de paiement constituant un financement en aval. Le financement devient donc un facteur de compétitivité. Les entreprises productrices ont besoin aussi dœun financement en amont, satisfait généralement par les banques considérées comme des partenaires privilégiés des entreprises.

En matière de financement, trois types de besoins de financement peuvent être distingués : des techniques de financement à court terme soit moins dœune année, des techniques de financement à moyen long terme (à plus dœun an) et enfin des formes de financement particulières.

1. Les techniques de financement à court terme

Généralement une entreprise exportatrice peut ressentir deux types de besoins en matière de financement :

- Financer des déséquilibres de trésorerie en amont ;

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

exportation en accordant des crédits à ses clients en

1-1 Financement de lœexportation en amont

Le problème de trésorerie peut se poser pour trois raisons :

1-1-1 Au moment de la prospection

Pour réaliser des ventes à lœexportation, il faut prospecter les marchés et chercher des clients. Cette prospection peut se faire par la participation à des foires salons et expositions et cœest la forme la plus courante, soit directement par prise de contact avec les clients en envoyant des échantillons ou des délégations commerciales pour négociation. A cette étape lœentreprise engage des dépenses financières sans la certitude de lœaboutissement de son offre ce qui peut déséquilibrer sa trésorerie. La meilleure façon cœest de recourir à un financement mais compte tenu de la spécificité de la prospection, les entreprises sollicitent souvent une assurance crédit qui consiste à indemniser à hauteur dœun pourcentage donné (généralement 50% ou 60%) des dépenses effectuées lors de manifestations commerciales à lœétranger.

1-1-2 Au moment de la fabrication

A ce niveau, les dépenses sont énormes puisque en plus des frais dœusinage lœentreprise exportatrice doit adapter son produit au marché de destination notamment en matière de dœemballage, marquage, transité

Pour cela, elle peut recourir à un crédit de préfinancement bancaire destiné à couvrir ces dépenses, accordé généralement à des taux bonifiés dans les pays qui encouragent les exportations.

1-1-3 Pour constitution de stocks à lœétranger

Généralement en produits finis destinés au marché extérieur qui ont besoin dœun financement pour assurer la garde et lœentretien de la marchandise en attendant sa distribution. Ces frais peuvent être pris en charge en cas de problème de trésorerie.

1-2 Financement de lœexportation en aval

Deux techniques sont utilisées :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ion et l'avance en devises à l'exportation.

- **Avance en devises à l'importation**

Un importateur peut obtenir de sa banque une avance en devises qui se substitue à un crédit en monnaie nationale. Les devises avancées sont affectées immédiatement et directement, éventuellement après arbitrage (c'est-à-dire par vente d'une devise contre une autre), au règlement du fournisseur étranger et le montant est égal au montant du contrat. À lôéchéance, le remboursement peut intervenir par l'achat de devises au comptant ou à terme ou par l'utilisation des devises reçues par le client.

- **Avance en devises à l'exportation**

L'avance en devises à l'exportation se substitue le plus souvent à une ligne de mobilisation de créances nées sur l'étranger, mais peut aussi se substituer à tout autre crédit en monnaie locale.
Le remboursement peut s'effectuer :

- soit par affectation directe des devises, éventuellement après arbitrage, des sommes reçues de l'étranger (lorsque le rapatriement a lieu avant la date d'échéance de l'emprunt, les devises reçues peuvent être conservées jusqu'à l'échéance, quel que soit le délai restant à courir, ou utilisées pour un remboursement anticipé),
- soit par achat de devises au comptant (impayés, annulation de contrat commercial, erreur matérielle).

1-2-2 La mobilisation de créances nées sur lôétranger

Cette technique consiste à matérialiser la créance par un effet de commerce lorsque lôentreprise vend à crédit, cet effet accepté par le client peut être présenté par lôexportateur à sa banque pour escompte.

2. Les techniques de financement à moyen long terme

2-1 Le crédit fournisseur

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ommercial avec un client étranger, peut lui accorder un crédit matérialisé par des effets de commerce quôil présente à sa banque pour escompte et qui seront remboursés par le client aux échéances convenues.

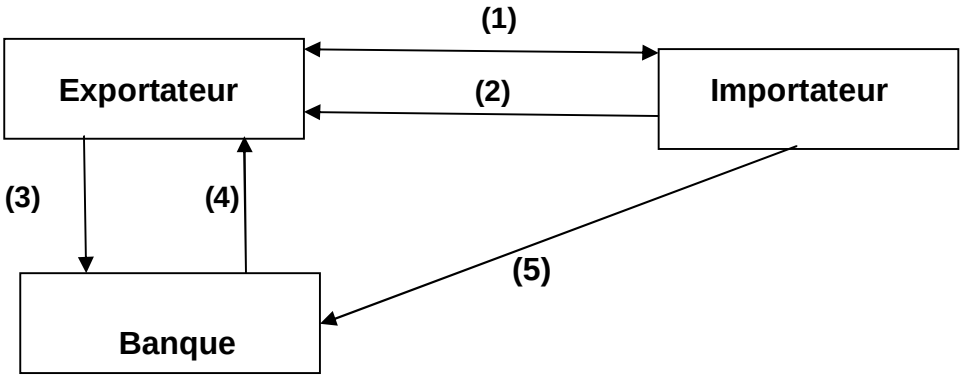
Il sôagit donc dôun délai de paiement accordé par le fournisseur dont les conditions, durée et montant sont négociés et contresignés dans le corps du contrat, la durée est comprise entre 18 mois et 7 ans. Le crédit fournisseur est accordé en règle générale pour la quotité de 85% du cout du contrat, le reste étant réglé soit contre documents, soit sous forme dôavance soit par les deux formules.

2.1.2 Procédure de mise en place

Lôexportateur exprime à sa banque lôintention dôaccorder le crédit à son client étranger, et sôinforme sur les délais, taux et part de financement. Lôexportateur ou sa banque sollicite des garanties de lôorganisme spécialisé (COFACE, CAGEXé), cette garantie couvre le risque politique, le risque commercial étant couvert par ailleurs.

Après conclusion du contrat définitif et obtention des accords et autorisations, et à lôexpédition des marchandises, les documents sont transmis accompagnés dôune chaine dôeffets tirés sur lôacheteur que celui-ci est appelé à accepter et à faire avaliser par sa banque. La banque intervient donc en qualité de garant et ne prête sa signature (aval) que lorsque les effets sont préalablement acceptés par le tiré (client importateur) et quôil existe une autorisation de crédit pour couvrir lôopération.

Figure N° 10 : Le crédit fournisseur



Source : Cours du module Finance Internationale Magister MFB 2009.

(1) : Contrat commercial

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

pte

(4) : Paiement sauf bonne fin dôexécution

(5) : Paiement aux échéances convenues.

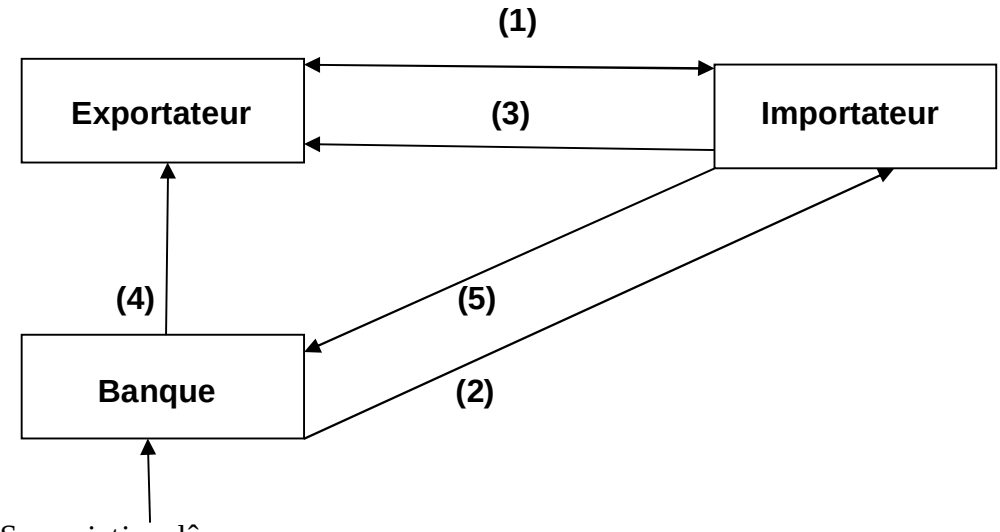
2.2 Le crédit acheteur

2.2.1 Définition

Il est différent du crédit fournisseur du fait quôil comporte deux contrats autonomes : un contrat commercial et un contrat de crédit.

Le contrat commercial est conclu entre lôexportateur et lôimportateur et définit les conditions de vente ainsi que les obligations des deux parties (prix, quantité, monnaie de facturationé). Le contrat de crédit par contre est signé entre une banque souvent liée à lôexportateur et un importateur étranger qui sollicite un emprunt. Cette banque sôengage à payer lôexportateur (généralement à hauteur de 85% du contrat), tandis que lôimportateur accepte de rembourser les sommes réglées à lôexportateur selon les modalités prévues dans le contrat (échéances de remboursement, montant des échéances, taux dôintérêté).

Figure N° 11 : Le crédit acheteur



Souscription dôune assurance

Crédit acheteur.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

(3) : Acompte de 15%

(4) : Paiement à hauteur de 85% du contrat

(5): Paiement aux échéances convenues

2-2-2 Formes de conclusion :

A la demande du client, la mise en place du crédit s'effectue pour le financement :

- **D'une opération** donnée (convention ou contrat spécifique)
- **des protocoles gouvernementaux** (lignes de crédit) qui sont soit :

- Des accords signés entre gouvernements et qui déterminent une enveloppe de crédit destinée à financer des achats d'équipements auprès du pays exportateur uniquement et dont la durée de remboursement est généralement longue, les taux d'intérêt sont privilégiés et les parts à financer sont plus importantes.
- Des accords cadres interbancaires qui sont des lignes de crédit conclues entre banques étrangères et locales pour permettre l'imputation des contrats éligibles à ce type de financement.

- **Des accords multilatéraux** qui sont des lignes de crédit mises en place avec les institutions financières internationales (Banque Mondiale, Banque Africaine de Développement é)

3. Les techniques de financement particulières

3.1 Le leasing international

Appelée également crédit bail, c'est une opération de financement des investissements, concrétisée par un contrat de location de matériels assorti généralement d'une clause d'option de cession des équipements à un prix convenu à l'avance (généralement à leur valeur résiduelle) à la fin du contrat. Le bailleur ou la société de leasing achète donc les biens d'équipement et les loue au client locataire pour une durée ferme et irrévocable. Pendant toute la durée du contrat, l'établissement qui assure le financement reste alors le propriétaire du matériel et perçoit mensuellement les recettes de la location.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

al réside dans lôéloignement des parties contractantes qui suppose le financement de matériels facilement urs pays.

Malgré la complexité de son montage financier, ce mode de financement présente des avantages puisquôil propose un financement souple et adapté aux besoins de lôutilisateur, complétant ainsi les techniques de financement classiques et permettant un financement à 100%.

3.2 L'Affacturage (factoring)

Le risque de crédit commercial ou bancaire peut également être cumulé en cédant les titres de créances à un tiers. Une cession de créance présente deux avantages : d'une part la créance est financée en totalité, d'autre part le risque de crédit est transféré sur l'acquéreur de la créance.

Exercée par des sociétés spécialisées : les factors, l'affacturage consiste à financer le poste client des sociétés industrielles et commerciales et à procéder au recouvrement de leurs créances commerciales. Lorsqu'une entreprise recourt à lôaffacturage, elle cède l'intégralité des créances liées à son chiffre d'affaires domestique ou à l'exportation à la société d'affacturage. La société d'affacturage paie au comptant l'intégralité des créances qui lui sont remises, diminuée d'un coût et procède à leur recouvrement. Les contrats d'affacturage sont généralement d'une année renouvelable et ne portent que sur des créances commerciales saines dont la durée est inférieure à 180 jours.

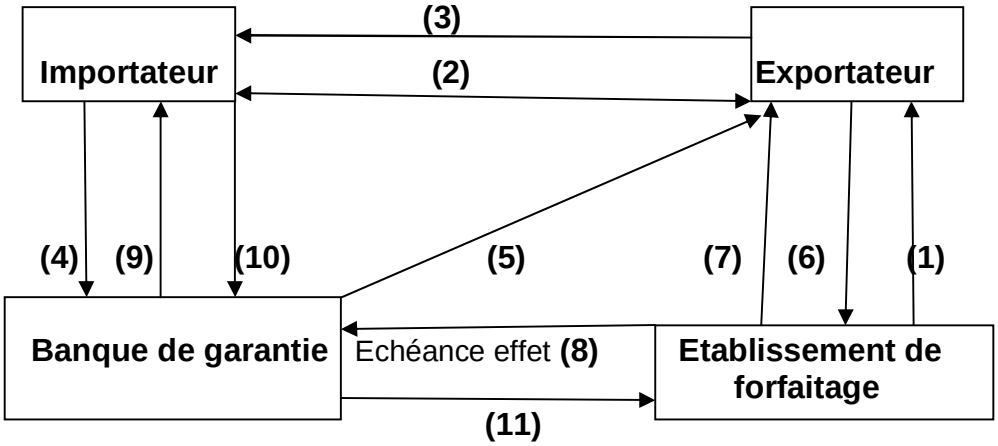
3.3 Le forfaitage

La cession de créance s'effectue par l'affacturage pour les créances à court terme. Pour les crédits à moyen ou long terme, une autre technique est prévue cêst le forfaitage ou forfaiting.

Quasi identique à l'affacturage, le forfaitage est une technique financière de couverture qui consiste à racheter au comptant des créances à l'exportation à moyen ou long terme, c'est à dire d'une durée supérieure à 6 mois et ne s'applique pas à un chiffre d'affaire mais à une opération d'exportation globale.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

…rocédure du forfaitage



Source : Cours du module Opérations de Banques avec lôEtranger IFID 2003.

(1). L'exportateur obtient un accord préalable de la part d'un établissement de forfaitage.

(2). L'exportateur signe le contrat commercial avec son client importateur.

(3). L'exportateur procède à la remise des biens ou services.

(4). L'importateur remet alors un effet de commerce à sa banque de garantie.

(5). La banque de garantie remet à l'exportateur l'acceptation de l'effet de commerce de l'importateur.

(6). L'exportateur transmet ensuite l'acceptation bancaire à sa société de forfaitage.

(7). La société de forfaitage remet en échange la valeur escomptée de la créance.

(8). A l'échéance de l'effet de commerce, l'organisme de forfaitage le présente à la banque de garantie.

(9). La banque de garantie présente à son tour l'effet de commerce à l'importateur.

(10). L'importateur paie la banque de garantie.

(11).La banque de garantie paie à son tour l'établissement de forfaitage.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

es

rce international, il est difficile de concilier les intérêts des acheteurs et vendeurs du fait de lœloignement des deux parties, leurs cultures différentes, la variété des législations et la multiplicité des intermédiaires.

En effet, le premier souci du vendeur est celui dœêtre payé et dans les délais, tandis que lœacheteur souhaite être rassuré que le produit à recevoir sera conforme aux conditions du contrat lors de la commande.

Dans ces conditions, et devant la complexité des risques auxquels sont exposées les parties contractantes, les engagements de garanties bancaires se sont développés. Ils sont venus remplacer les procédures de cash deposit ou retenue de garantie qui avaient pour inconvénient de peser lourdement sur la trésorerie des exportateurs.

1. **Définition de la garantie bancaire**

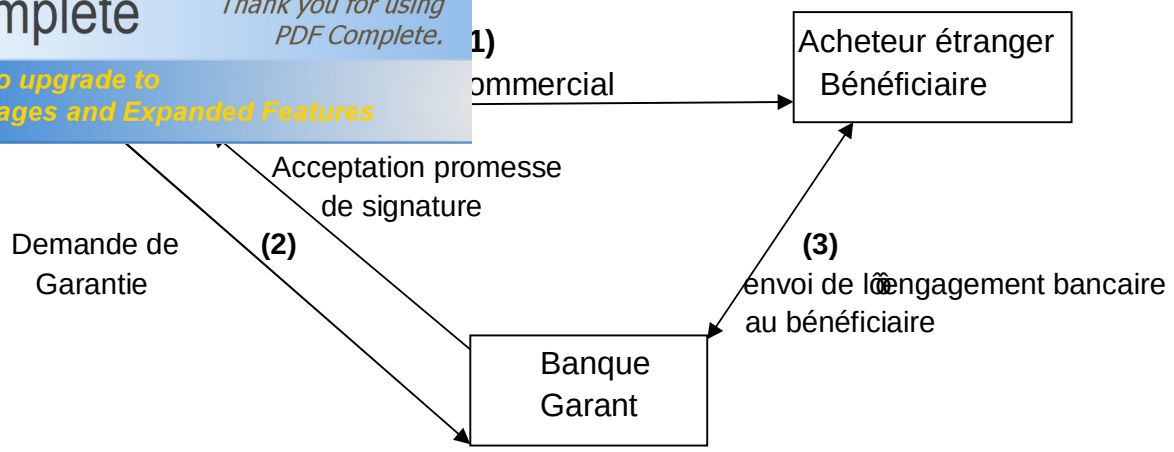
La garantie bancaire est lœengagement irrévocable pris par une banque de prendre en charge le règlement en cas ou un tiers faillit à son obligation de paiement. La garantie constitue un engagement en lui-même indépendamment du contrat commercial.

Généralement, la caution ne diffère pas de la garantie bancaire du fait que leur forme et leur rôle sont identiques. Ce sont des engagements par signature rédigés par la banque de lœexportateur pour son compte en faveur de lœimportateur. Cependant la seule différence réside dans les conditions de mise en jeu.

Le principe de la garantie internationale peut être résumé dans le schéma suivant :

Figure N° 13 : La garantie internationale

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : « Management des Opérations de Commerce International » : P 166.

(1) Lors de la négociation du contrat commercial, lœacheteur étranger peut exiger un engagement de garantie bancaire en sa faveur.

(2) Pour assurer de remplir les obligations souscrites, lœexportateur donne ordre à sa banque de verser une somme déterminée à lœacheteur étranger par débit de son compte en cas de mise en jeu de la garantie.

(3) Le banquier sœengage donc vis-à-vis de lœacheteur étranger bénéficiaire de lui verser lœindemnité conformément aux conditions de lœengagement.

2. Typologie des garanties

2.1 La garantie documentaire et la garantie à première demande

Les deux types de garantie sont distingués en fonction des conditions de leur mise en jeu. Dans le premier cas, lœengagement de la banque de payer le montant de la garantie est conditionné par la présentation de documents attestant le non respect des obligations du vendeur. La demande de mise en jeu doit être donc justifiée par un fait. Ces documents peuvent être fournis par le bénéficiaire lui-même ou un tiers (organismes de certification, laboratoires, huissiersé)

Dans le deuxième cas et lorsque lœacheteur est en position de force, il peut exiger une garantie à première demande comme condition principale pour la continuité des relations commerciales. Elle consiste à verser le montant de la garantie sur simple demande par écrit du bénéficiaire. Cette garantie présente des inconvénients et risques pour lœexportateur et sa banque garante puisque lœobligation de payer est sans condition et sans avoir à examiner le bien fondé de la demande du bénéficiaire car lœexportateur signe à sa banque une autorisation

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

en cas de mise en jeu. La banque ainsi peut courir le sa situation financière se dégrade entre le moment mise en jeu. Cette garantie est assimilée donc à une créance mobilisable à tout moment sur la banque garante.

2.2 La garantie directe et la garantie indirecte

Lorsque la garantie est émise par la banque de lôexportateur et adressée directement au bénéficiaire, on dit que côest une garantie directe. Pour des raisons réglementaires de son pays, lôacheteur peut exiger que la garantie soit émise par une banque locale. La banque de lôexportateur va demander donc à son correspondant de délivrer lôacte pour son compte et sous sa responsabilité. On parle alors de contre garantie ou de garantie indirecte. La banque contre garante aura pour obligation de payer la banque locale dès le versement du montant de la garantie. Lôavantage de ce type de garantie est dôéviter le risque politique malgré lôimportance des commissions exigées aux exportateurs et leur soumission au droit local de lôacheteur qui agit rarement en leur faveur.

Les différences principales entre ces deux possibilités résident dans le libellé. La garantie directe est formulée de manière individuelle, en fonction des particularités de chaque cas. La garantie indirecte, établie par la banque du pays de lôacheteur, utilise des formules standard en usage dans le pays concerné et couverte par une contre garantie inconditionnelle et payable à première réquisition.

2.3 Les lettres de crédit

Les banques en émettant des crédits documentaires ou des lettres de crédit stand by se portent garantes puisque ces techniques sont des moyens de garantie et dôindemnisation qui obligent les deux parties contractantes à exécuter leurs obligations.

Leur but est analogue à celui de la garantie pour défaut de paiement car comme cette dernière, elles servent de garantie de paiement pour défaillance le cas ou un tiers ne ferait pas face à ses engagements de paiement. Elles sont soumises aux (Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires).

3. Les formes des garanties

3.1 La garantie de soumission (Bid bond)

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

entreprises et gouvernements étrangers recourent aux dication organisées dans le but de sélectionner les potentiels, puis choisir la meilleure offre pour lœexécution du marché.

La garantie de soumission peut être requise lors de mises en soumission publique, généralement elle varie entre 2% et 5% du montant de la soumission et intervient dans la phase précontractuelle. Sollicitée par le soumissionnaire, elle consiste pour la banque émettrice à sœengager à payer au bénéficiaire et à première demande tout ou partie du montant garanti au cas ou le soumissionnaire est retenu, mais refuse ou nœest pas en mesure de signer le contrat. Elle permet donc de se prémunir contre les soumissions peu sérieuses ou mal qualifiées. Sa durée de validité sœétend du dépôt des candidatures à lœacceptation du marché et la signature du contrat.

3.2 La garantie de bonne exécution (performance bond)

Elle est aussi appelée garantie de bonne fin. En accordant cette garantie, établie sur requête du vendeur, la banque sœengage à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où le fournisseur ne sœacquitterait pas de ses obligations contractuelles. La banque a le choix entre lœindemnisation du maitre de lœouvrage qui subit des pertes du fait de la rupture du marché ou trouver une autre entreprise pour achever les travaux.

En général le montant de la caution vaut 100% du montant du contrat aux Etats Unies, 10 à 30% en Europe et limité à 10% en Algérie, sa durée de validité est pour la totalité du montant jusquœà exécution complète du contrat.

3.3 La garantie de restitution dœacompte (advance payment bond)

Les conditions de paiement de commandes importantes à lœexportation prévoient très souvent que lœacheteur doit verser un acompte pour les matières premières et les coûts de fabrication. Lœacheteur ne versera cependant lœacompte prévu que sœil reçoit une garantie de restitution assurant le remboursement au cas où le vendeur ne remplirait pas ses obligations contractuelles. Cette garantie est donc destinée à couvrir le partenaire importateur du risque de défaillance de lœexportateur au titre de lœacompte versé. Du fait que la garantie est

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

lôacompte, elle ne devrait entrer en vigueur quôaprès
iement du vendeur. Lôindication **« la garantie en cas**
st possible, toujours figurer dans la garantie. Sa durée de validité sôéteint à la livraison de lôobjet du contrat.

3.4 La garantie de retenue de garantie (rétention money bond)

Elle est aussi appelée garantie de maintenance (maintenance bond), elle prend le relais de la caution de bonne exécution pour couvrir les défauts apparaissant durant la période dôessai se situant entre la réception provisoire et la réception définitive (généralement 6 à 12 mois).

Le principe consiste à retenir par lôacheteur à titre de garantie un pourcentage du montant du contrat et le régler à lôexportateur une fois le marché est réalisé. Toutefois, ce montant peut être réglé avant contre la présentation par lôexportateur dôune garantie de retenue de garantie garantissant toutes les obligations contractuelles de lôexportateur pendant la période de garantie du matériel et des travaux. Cette garantie sera mise en jeu par lôacheteur étranger dans le cas ou la marchandise ou la prestation fournie ne seraient pas conformes aux cahiers des charges ou bien si les obligations de maintenance ne sont pas exécutées.

3.5 La garantie de paiement (labour and material payment bond)

Devant lôincapacité de payer ses ouvriers, ses fournisseurs ou sous-traitants, lôexportateur peut les inciter à exercer leur droit de recours sur le maitre dôouvrage même si celui-ci a réglé lôexportateur. Pour éviter cette éventualité, lôacheteur étranger peut réclamer cette garantie qui reste en vigueur pendant toute la durée dôexécution du contrat.

3.6 Les formes de garanties particulières

3.6.1 La garantie de découvert bancaire

La réalisation de marchés importants peut exiger lôengagement de dépenses locales nécessitant des besoins de trésorerie. Le transfert des fonds nôétant pas toujours possible et facile, lôexportateur peut bénéficier auprès dôune banque locale dôun découvert garanti par une caution délivrée par une banque de son pays.

3.6.2 Les cautions et garanties douanières

3.6.2.1 La caution dôadmission temporaire

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

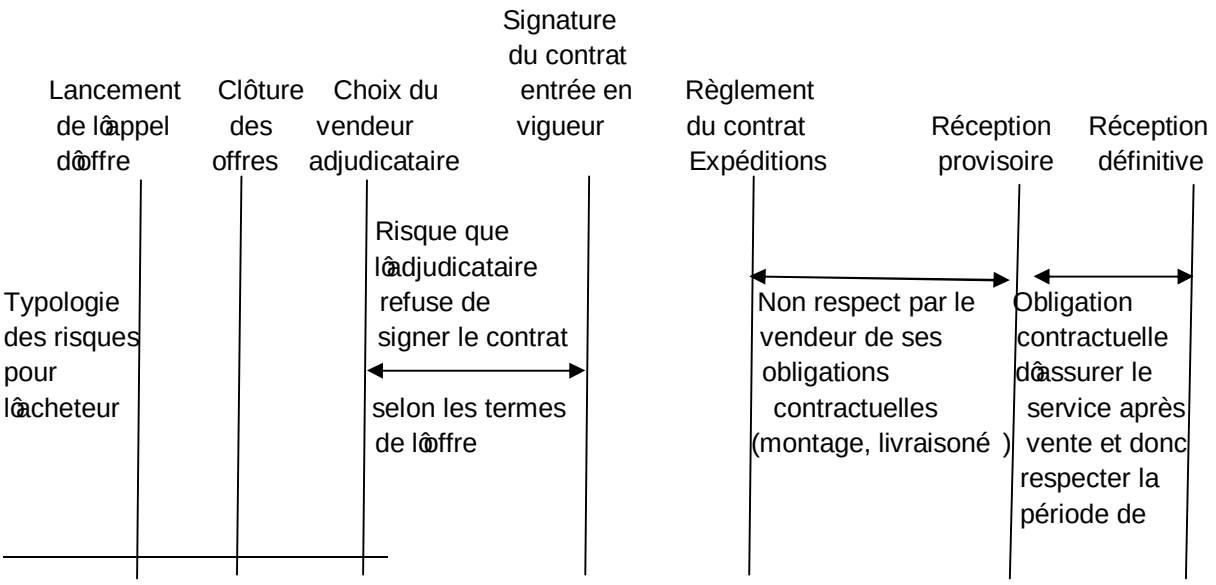
en suspension des droits et taxes douaniers, dans le
ux ou prestation, ne peuvent être admis sur le territoire
ment de ces droits est garanti en cas de défaillance de la part de lôimportateur étranger (réexportation). La réexportation[35] de ce matériel après exécution du contrat est en effet obligatoire faute de quoi les droits et taxes prévus initialement deviennent exigibles. La garantie est sollicitée par lôentreprise étrangère et accordée sur un formulaire douanier approprié.

3.6.2.2 Le crédit dôenlèvement en douane

Le but du procédé étant de permettre à lôimportateur de disposer dôun certain délai pour la liquidation des droits et taxes portant sur les marchandises importées. Ce type de caution est utilisé essentiellement par des importateurs dont le programme dôimportation est étalé sur une période plus au moins longue (une année) et dont la fréquence des opérations est importante et régulière.

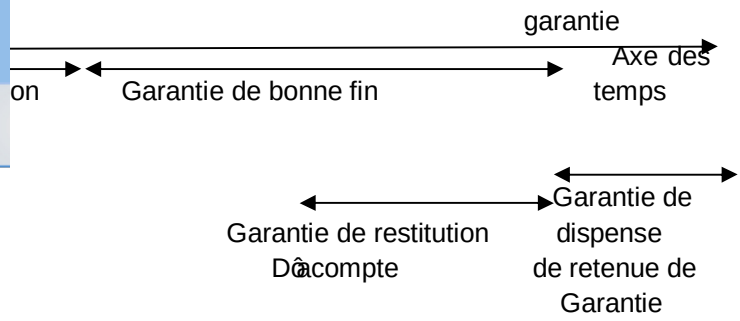
Cette garantie est également appelée « soumission annuelle dôenlèvement en douanes », elle est délivrée sur acte pour une période dôune année pour un montant communiqué par lôimportateur.

Figure N° 14 Chronologie dans la mise en place des garanties internationales



[35] Les marchandises importées destinées à la réexportation ne sont pas assujetties aux droits de douane, elles sont soumises aux conditions de traitement des exportations. En attendant, le ré-exportateur est tenu de présenter une garantie bancaire dôadmission temporaire assurant le règlement des droits de douanes temporisés en cas de renonciation à lôexportation.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : « Management des Opérations de Commerce International » : P 170.

Conclusion du deuxième chapitre :

A la fin de ce chapitre, nous concluons quôun large éventail de techniques et moyens de paiement est offert aux opérateurs du commerce extérieur. Il appartient à ceux-ci de bien choisir les plus sécurisants afin de sauvegarder leurs intérêts. Le crédit documentaire étant le mode le plus utilisé, offre la meilleure assurance pour les partenaires acheteur et vendeur.

Lôaspect financement est aussi renforcé par des modalités différentes répondant ainsi aux besoins des opérateurs tout au long du processus transactionnel allant jusquôà des formes particulières adaptées aux exigences de lôéconomie actuelle.

Pour les techniques moins sécurisées, le recours à des garanties bancaires est indispensable et dans la pratique, les destinataires de garanties exigent généralement des textes de garantie clairement formulés et internationalement reconnus et qui prévoient le paiement à première réquisition, sans que les modalités de paiement soient fixées et sans possibilité de contestation. Il serait préférable de contraindre le bénéficiaire dôune garantie comme dans le cas du crédit documentaire à fournir la preuve que le contrat nôa pas été exécuté à satisfaction, cette preuve pouvant être un document établi par un tiers neutre. Les garanties documentaires sont surtout utilisées aux Etats Unis ou la loi nôautorise pas les banques à émettre des garanties accessoires.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Conclusion de la première partie

Cette première partie nous a permis de conclure que le système économique international a connu de profonds changements sous l'impulsion de la mondialisation. En effet, la période de stabilité et de croissance qui a suivi la guerre mondiale a permis la mise en place d'un Nouvel Ordre Economique International basé sur des institutions fortes régissant les échanges commerciaux entre les pays et les continents.

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

Des accords communs vont se constituer au niveau international. Toutefois les distances entre les pays et les continents, les risques divers, les différences de législations entre les pays expliquent que les échanges internationaux soient liés à des modalités de garanties, à des garanties de paiement et à des formalités admises par les différents Etats.

Aujourd'hui, le commerce mondial est impensable sans le crédit documentaire comme instrument de crédit mais aussi comme moyen de sécurité et d'exécution des paiements. Il remplit toutes les conditions pour satisfaire ce rôle, dans la mesure où ses conditions sont claires et sans ambiguïté. Les exigences formelles sont cependant extrêmement rigoureuses: la banque ne peut procéder au paiement qu'en échange de documents absolument conformes aux exigences de la lettre de crédit.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Introduction de la deuxième partie

Dans cette partie, qui se veut le prolongement pratique du cadre théorique des opérations bancaires avec lœétranger, nous consacrerons le premier chapitre à la présentation de la Banque de Développement Local ; cela sera nécessaire pour comprendre l'environnement interne de la banque et surtout son organisation pour enrichir notre analyse en tenant compte des influences que peut avoir cet environnement sur la pratique des opérations de commerce extérieur.

Une fois, les données précédentes connues, nous pourront nous étaler sur l'objet de notre travail en procédant, dans un premier temps à lœexposition du cadre réglementaire algérien notamment en matière de réglementation des changes et douanière, ensuite à la description des procédures de gestion des crédits documentaires à l'importation et à lœexportation , telles qu'appliquées par la BDL, pour terminer avec quelques critiques et recommandations tenant compte des enseignements théoriques et des innovations apportées au domaine.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Introduction du premier chapitre

La Banque de développement local est lûune des six banques publiques détenues par lôEtat. Son activité commerciale est diversifiée puisquôil participe activement au financement de lôéconomie à travers les crédits aux entreprises et aux particuliers.

Le financement du commerce extérieur est lûun des produits de cette banque pour lequel les responsables accordent une attention particulière.

Le traitement des opérations avec lôétranger passe par différents niveaux, à commencer par lôagence, la direction régionale puis la Direction centrale. Pour bien comprendre le processus, il est vital de faire un point sur cet établissement dôaccueil sur le plan organisationnel, administratif aux différents niveaux hiérarchiques et apprécier le volume des opérations réalisées dans le compartiment commerce extérieur.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Section 1 : Identification, organisation et stratégie de la BDL

1. Identification de la BDL

1.1 Principaux éléments dôidentification

- **Raison sociale** : Banque de Développement Local - par abréviation BDL.

-**Forme juridique** : Société Par Actions ï EPE / SPA.

- **Capital social : 15.800.000.000,00 DA**, Le capital social de la Banque a subi plusieurs augmentations, passant de DZD 500.000.000, 00 à la création à DZD 15.800.000.000, 00 actuellement.[36]

- **Actionnaires :** lôEtat représenté par le Ministère des Finances.

- **Siège social :** 05, rue GACI Amar - Staoueli. Alger.

- **Objet social** : Banque universelle versée dans le financement particulièrement de la PME/PMI, les particuliers et professions libérales.

- **Création :** Décret n° 85/85 du 30 avril 1985 sous forme de Société Nationale de Banque destinée au financement du développement local.

La BDL est passée à lôautonomie et transformée en société par actions ï spa ï le 20 février 1989.

- **Agrément Banque dôAlgérie** ; Décision Banque dôAlgérie N° 2002/03 du23 septembre 2002.

[36] Règlement BA 2004/01 portant augmentation du capital minimum des banques et des succursales de banques de 2,5 milliards à 10 milliards de DA (100 millions dôeuros).

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

La Banque de Développement Local, issue de la restructuration du Crédit Populaire dôAlgérie « CPA », a été créée par le décret N° 85/84 du 30/04/1985 sous forme dôune société nationale de banques pour prendre en charge le portefeuille des entreprises publiques locales.

Jusquôà 1995, ces entreprises ont participé pour 90% des emplois de la BDL, le reste étant constitué dôune clientèle diversifiée formée de petites entreprises privées et des bénéficiaires de prêts sur gage.[37]

Avec lôavènement de la loi portant autonomie des entreprises[38], la BDL sôest transformée le 20/04/1989 en société par actions avec un capital social de 1 440 millions de dinars algériens.

Le processus dôassainissement et restructuration du secteur public économique, initié par les pouvoirs publics depuis 1994, sôest soldé par la dissolution dôenviron 1360 entreprises publiques locales (EPL), ce qui a engendré de graves incidences sur la composition du portefeuille de la BDL ainsi que sur ses résultats.

Par ailleurs, la transformation des créances détenues sur les entreprises publiques dissoutes en obligations du Trésor rémunérées ainsi que la recapitalisation de la banque[39], conjugués aux actions dôassainissement et de redressement engagées par la banque, ont permis à la BDL de rétablir ses équilibres financiers et de renouer depuis 2001 avec la rentabilité.

La BDL qui a démarré son activité avec 39 agences héritées du CPA, a pu devenir une banque de proximité en développant progressivement son réseau pour atteindre 144 agences en 2010, réparties sur lôensemble des wilayates du pays.

---

[37] Crédits hérités des ex caisses municipales françaises destinés aux ménages et garantis par des dépôts dôobjet en or. La BDL détient lôexclusivité de ce produit en Algérie.

[38] Loi 88-01 de Janvier 1988, portant autonomie des Entreprises Publiques Algériennes.

[39] Le rachat des créances en souffrance des entreprises publiques par lôEtat sôest fait soit par la recapitalisation des banques (lôinjection de liquidité) ou par leur transformation en titres de créances (obligations de trésor rémunérées).

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ugmentations, la première en 2003 passant à 7 140 90 millions de dinars en 2006 et enfin 15 800 millions

A lôinstar des autres banques publiques algériennes, la BDL traite de toutes les opérations de banque avec lôexclusivité des financements prêts sur gages avec 5 agences spécialisées.

1.3 Activité

Après avoir été banque des entreprises publiques locales, la BDL se distingue aujourdôhui en étant banque des PME/PMI, des professions libérales, des micros entreprises créées dans le cadre des différents dispositifs de soutien à lôemploi, des promoteurs immobiliers et des particuliers.

En outre, elle est la seule banque publique à prendre en charge lôactivité des prêts sur gage héritée des ex-caisses du crédit municipal, et quôelle continue de promouvoir au bénéfice des particuliers, des ménages qui trouvent dans ce crédit une réponse à leurs besoins de trésorerie en contre partie de gage dôobjets en or.

Sa stratégie est orientée vers la participation active au développement de lôéconomie nationale et particuliers la relance de lôinvestissement à travers le financement des PME/PMI tous secteurs confondus, et la participation à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM) [40]

La BDL joue un rôle important dans le financement de lôhabitat à travers différents produits notamment le crédit immobilier et la promotion immobilière.

Enfin, la BDL est adhérente à la monétique nationale (carte de retrait, de paiement, visa et au système de télé compensation[41]) et un service Moneygram pour le transfert d'argent de l'étranger vers l'Algérie.

1.4 Stratégie et objectifs

[40] Instructions des pouvoirs publics décidées lors du conseil ministériel du 06/07/2008 pour les facilités de financement des micro entreprises créées dans le cadre des trois dispositifs pour lesquels des commissions de validation des projets ont été mises en place.

[41] La BDL est adhérente au système de télé compensation depuis 2006.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

le conforter sa part de marché et dôaméliorer sa marge
r une rentabilité soutenue et garantir sa pérennité et sa
sification de son portefeuille clientèle industrielle et commerciale constitue désormais une priorité pour son développement.

Pour cela, elle se soucie de fidéliser sa clientèle de petites et moyennes entreprises et chercher de nouvelles cibles pour développer sa part de marché.

Il est primordial pour une banque installé dans un paysage concurrentiel de moderniser aussi son réseau commercial, améliorer ses services et bien prendre en charge sa clientèle devenue de plus en plus exigeante. Les actions entreprises à cette fin sont les suivantes :

- Assurer une qualité de service en termes de conditions dôaccueil de la clientèle, réfection et modernisation de ses locaux dôexploitation, construction de nouveaux sièges agencesé
- Elargissement de son réseau et ouverture de nouvelles agences pour assurer la proximité.
- Prise en charge de la clientèle, bien cerner les besoins, maitriser les délais de traitement, accompagner et assister les clients en leur assurant des services personnalisés.

2. Structure et organisation

2.1 Organisation, missions des différentes structures

La structure générale de la BDL se présente comme suit :

- La Direction Générale (PDG ï Directions centrales).
- Les Directions Régionales dôExploitation (DRE).
- Le réseau dôagences.

2.1.1 La Direction Générale

[42] La marge dôintermédiation bancaire peut être définie comme étant une marge semblable à la marge brute des compagnies non financières. Cette marge appelée la marge d'intérêt net (NIM) est une mesure en pourcentage de la différence entre les intérêts produits par des banques ou des autres institutions financières et les intérêts payés à leurs prêteurs (par exemple : dépôts).

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

tion, animation, soutien et contrôle des structures du hiérarchiques et fonctionnelles avec le réseau des

Elle est composée de :

1).Président Directeur Général nommé par un décret sur proposition du ministre des finances pour assurer la responsabilité de gestion et de fonctionnement de la banque.

2).Le Conseil dôAdministration composé du Président Directeur Général, dôadministrateurs, commissaires aux comptes et représentants de ministères du commerce, et des collectivités locales.

3).Les Directions centrales placées sous lôautorité du PDG, qui assurent dans le cadre des orientations de la Direction Générale, des tâches de conception, de soutien, dôorganisation et de contrôle des structures des réseaux.

2.1.2 Les Directions Régionales dôExploitation

Se sont les organes intermédiaires entre les directions centrales et les agences. En effet, chaque groupe lui est rattaché un ensemble dôagences quôil contrôle en leur assurant lôanimation, lôassistance et la supervision de leur fonctionnement.

La direction régionale est organisée autour de quatre départements :

1- Le Département dôexploitation et animation commerciale qui coordonne les activités des services suivants :

- Le service Etudes et crédit.
- Le service suivi des engagements.
- Le service animation commerciale.

2- Le département des affaires administratives et du personnel constitué de deux services :

- Le service des moyens généraux.
- Le service du personnel.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Le service des affaires juridiques et recouvrement des créances

- Le service des affaires juridiques.
- Le service de recouvrement des créances.

4-Le département contrôle constitué des services suivants :

- Le service contrôle comptable.
- La cellule de contrôle premier degré.

2.1.3 Le réseau dôagences

Lôagence constitue la cellule de base de lôorganisation de la banque et sa première vitrine qui doit par conséquent être à la hauteur des attentes de la clientèle.

Au niveau de la BDL, les agences sont classées en quatre catégories :

- Agence principale.
- Agence de 1ère catégorie.
- Agence de 2ème catégorie.
- Agence de 3ème catégorie.

Sous lôautorité et le contrôle du chef dôagence, lôagence est organisée en différents services notamment :

- Le service crédit et engagements.
- Le service étranger et change.
- Le service caisse.
- Le service portefeuille et moyens de paiement.

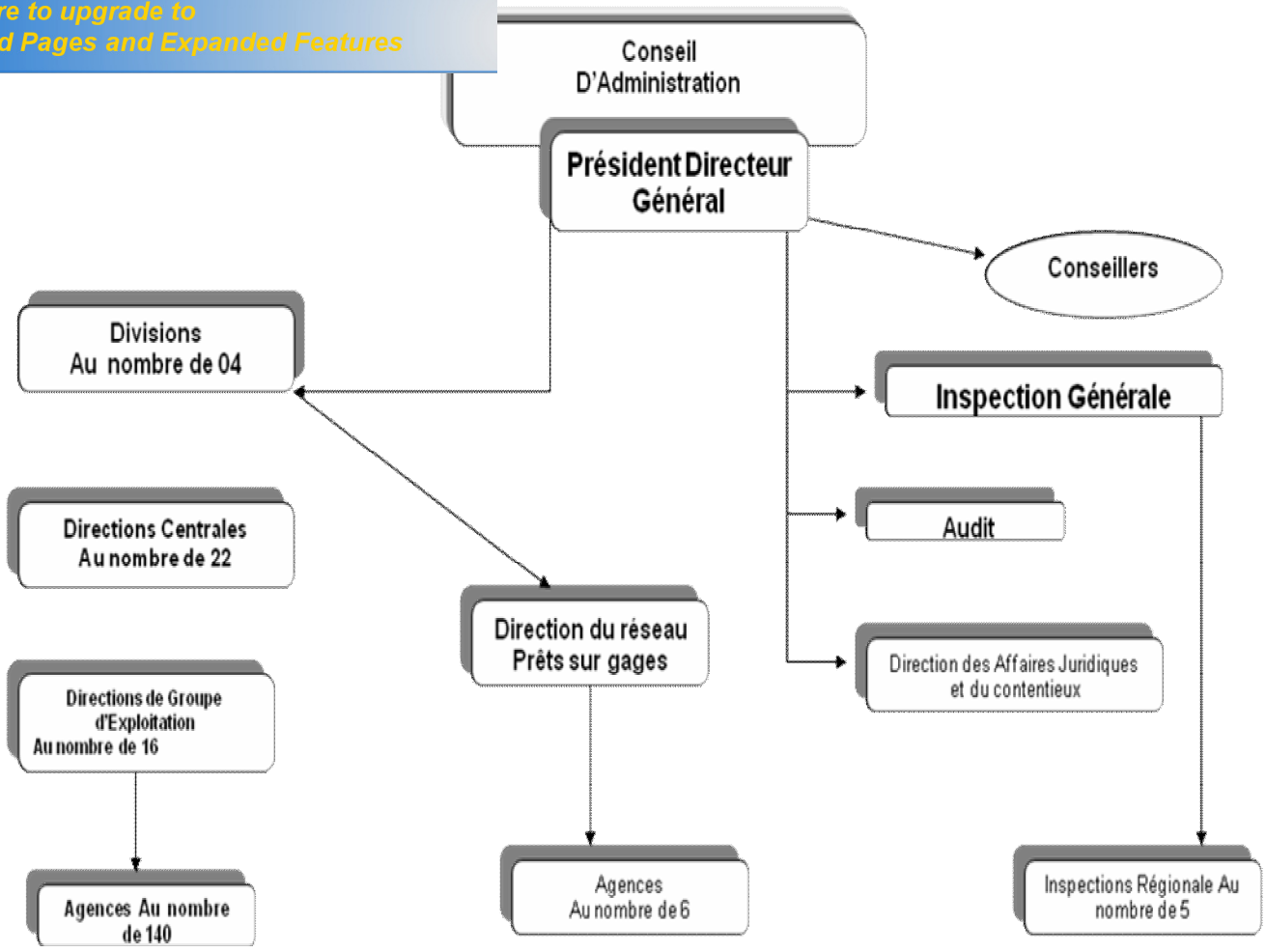
2.2 Organigrammes de la BDL

Lôorganigramme général de la BDL sôarticule autour des structures centrales, des réseaux de groupes régionaux, des agences et des inspections. Elles entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques en dotant chacune dôun ensemble de tâches pour assurer les missions fixées à la banque par les pouvoirs publics.

2.2.1 La Direction Générale

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

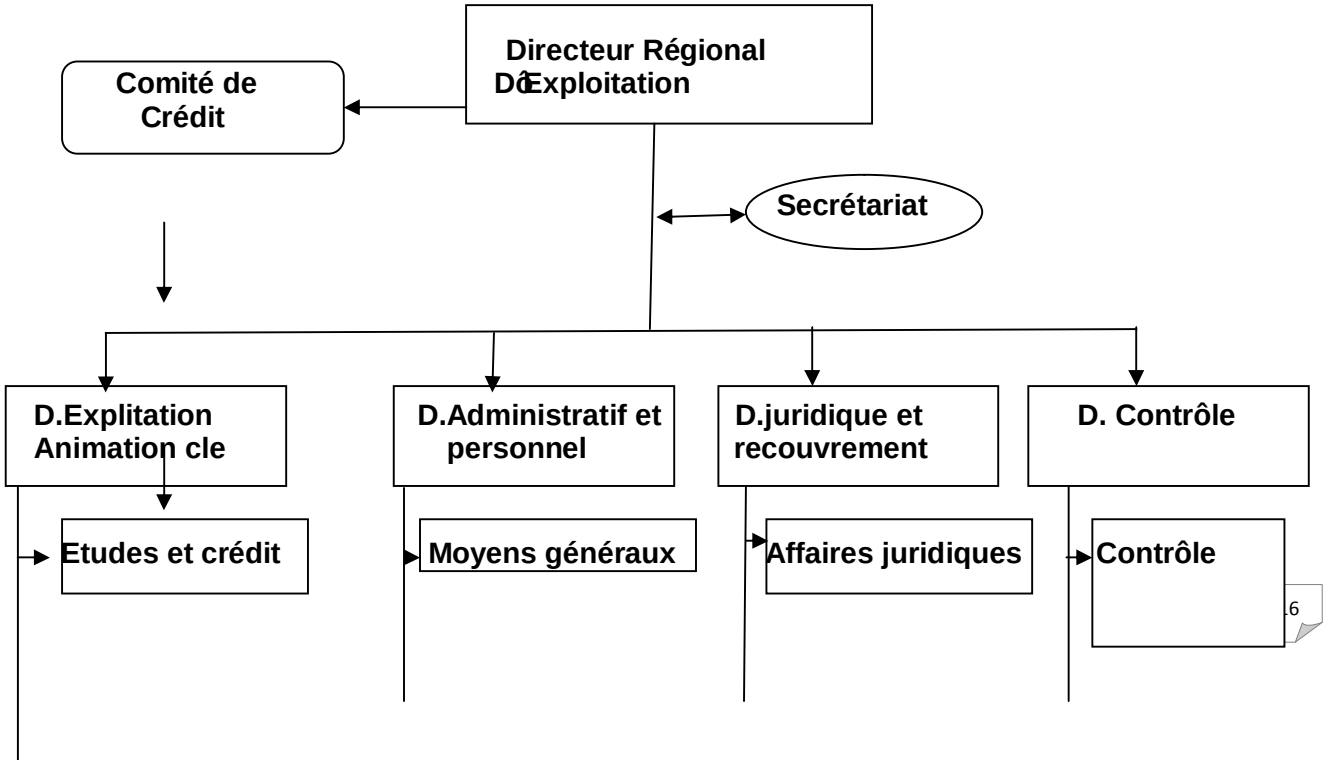
ction générale de la BDL



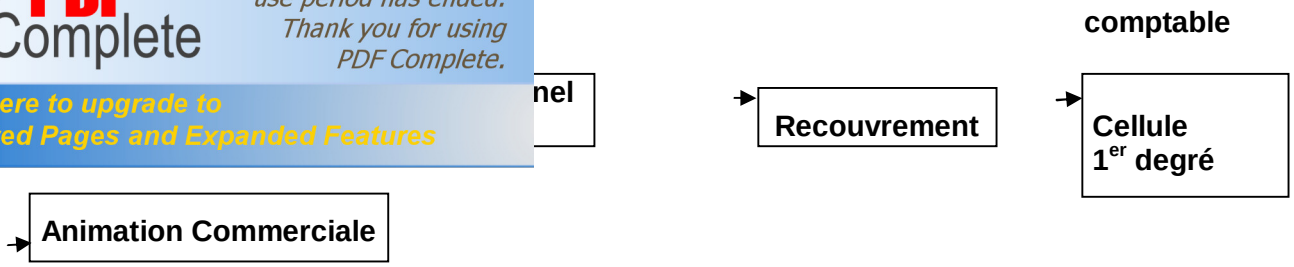
Source : Procédure de gestion portant organisation de la BDL

2.2.2 La Direction Régionale dôExploitation

Figure N°16 : organigramme de la DRE



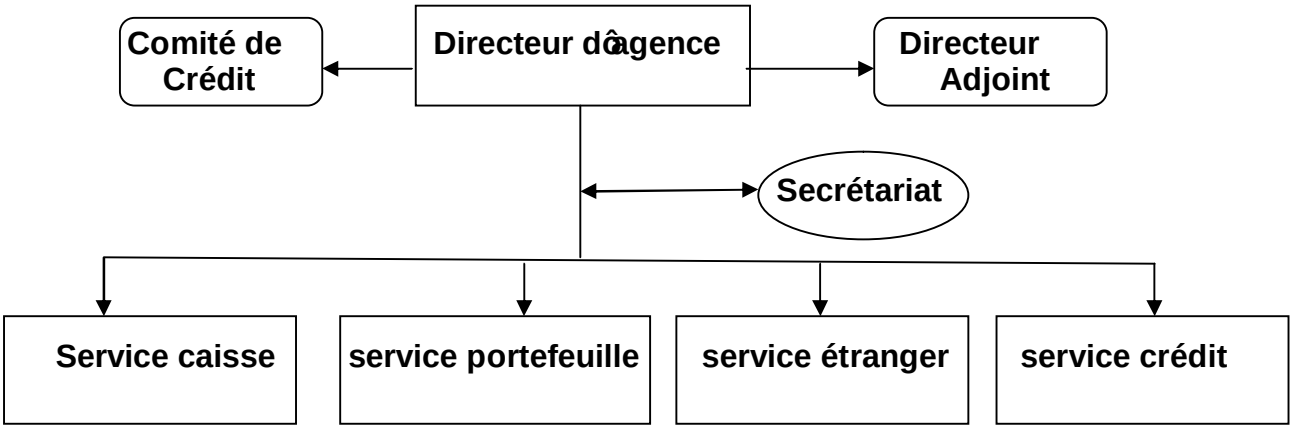
PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features



Source : Procédure de gestion portant organisation de la BDL

2.2.3 LôAgence

Figure N° 17 : Organigramme de lôagence



Source : Procédure de gestion portant organisation de la BDL

Section 2 : Les services du commerce extérieur

1. La Direction du Commerce International DCI

1.1 Missions

Cêst lôune des directions centrales contrôlées par la Direction Générale, elle est chargée des opérations de commerce international. Ses tâches peuvent se résumer en ce qui suit :

- Assister les DRE et agences et rester à leur disposition pour toute demande dôinformations ou conseil ;
- Assurer le dénouement des opérations après lancement par lôagence notamment les règlements financiers ;
- Assurer toutes les relations avec les correspondants étrangers et gérer les comptes correspondants ;
- Fournir les états statistiques exigés pour rendre compte de lôactivité de commerce extérieur aux structures internes et externes ;
- Se charger de toutes les correspondances via le réseau Swift ;

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

directions régionales des circulaires et des notes à jour des règles de pratique des opérations avec

1.2 Organisation

Pour assurer ses missions la DCI est organisée en trois départements :

1- Le département des relations internationales constitué de trois services :

4. Le service des relations avec lôEtranger.
5. Le service des garanties et crédits externes.
6. Le service réglementation et documentation.

2- Le département des opérations documentaires, transferts et rapatriement constitué de quatre services :

- Le service des crédits documentaires.
- Le service transferts.
- Le service rapatriement.
- Le service Swift.

3- Le département Contrôle comptable constitué des quatre services suivants :

- Le service de gestion des comptes intérieurs.
- Le service gestion des comptes NOSTRO.
- Le service statistique et suivi des apurements.
- Le service assainissement comptable.

En plus de ces trois départements, la direction dispose dôun secrétariat, dôun service administratif et dôune cellule informatique.

2. Les services de la DRE

2.1 Le service crédit

Au niveau de la Direction Régionale dôExploitation, le traitement des opérations de commerce extérieur est pris en charge par le service crédit. Il chargé de :

- Etablir les autorisations de crédit pour les montants relevant des pouvoirs DRE ;

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

andes dôautorisation émanant de lôagence avant de les
le financement des entreprises pour accord, lorsque le
rs groupe;

- Etudier les dossiers de demandes de lignes de CREDOC ;
- Sanctionner les demandes relevant des pouvoirs DRE et transmettre celles dépassant ses pouvoirs à la Direction de financement des Entreprises (DFE)

2.2 Le service Contrôle

Lôaspect contrôle à postériori est assuré par la cellule du département contrôle qui effectue des missions périodiques de vérification de la conformité des opérations et lôapplication des règles en vigueur dans le cadre de lôexercice de sa fonction de contrôle premier degré.[43]

Le département contrôle et en collaboration avec le département exploitation se charge de relever tout manquement, de le porter à la connaissance du Directeur régional qui prend en charge le dossier. Des courriers sont généralement adressés à lôagence qui est tenue dôapporter des explications avant de poser le problème aux structures hiérarchiques.

3. Le service étranger de lôagence

Le service commerce extérieur a pour objectif de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relation avec lôétranger en conformité avec la règlementation des changes et du commerce extérieur.

3.1 Fonction du service

⇒ **Il est chargé de**

- Ouvrir, suivre, contrôler, et surveiller lôapurement des dossiers de domiciliation dôimport et dôexport que le service à lôobligation de tenir et de gérer.

- Intervenir dans le processus dôaccord de transfert des contras et dôassurer leur immatriculation, leur suivi et leur apurement ainsi que la mise en place des garanties y relatives.

[43] Dôautres contrôles sont effectués dans le cadre des missions des directions dôinspection régionales.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

re, accréditif[44] ou lettre de crédit, avec ou sans
ordre de la clientèle pour lôimportation de biens ou de

- Notifier avec ou sans la confirmation de la BDL, tout crédit documentaire, accréditif ou lettre de crédit dôordre des banques et correspondants étrangers en faveur des entreprises installées en ALGERIE pour couvrir des opérations dôexportations de biens et de services.

- Exécuter tout transfert à lôétranger sur ordre de la clientèle au titre de règlement de transactions commerciales et autres transferts autorisés par la règlementation de changes .Il rapatrie et paie sur ordre des correspondants tout montant en faveur des bénéficiaires en ALGERIE.

- Traiter conformément aux usages en vigueur et aux instructions du cédant des remises documentaires confiées dans le cadre des opérations dôexportations.

- Etablir toute déclaration et situation périodique et assurer sa transmission à bonne date à la structure concernée (interne ou externe).

- Assurer la gestion des comptes spéciaux.

⇒ **ROLE** *:* Dans le cadre de lôexécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de lôagence :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de lôétranger, de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant.

[44] Accréditif ou lettre de crédit, également connue sous le nom de crédit documentaire, communément appelé « Credoc », et est parfois désignée par « L/C », abréviation de *letter of credit*

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

moyens les plus rapides de lœexécution de tout ordre

- Gérer lœéchéancier de manière à assurer les paiements a bonne date.

- Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contacts) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne quœexterne.

- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires.

- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de lœexactitude et la sincérité des soldes des comptes dont il a la charge.

3.2 Organisation et administration

Lœinstallation des différents postes de travail du service étranger et leur disposition sont fonction de la configuration de chaque agence. Cependant, il est important de souligner lœobservation de quelques principes fondamentaux notamment :

- Lœinstallation dœun chef de service permettant la supervision de toutes les opérations effectuées par le service.
- Lœéloignement des guichets du personnel chargé du traitement technique des opérations, du classement et de la conservation des documents, de la confection des écritures comptables.
- Accès facile aux documents et commodité de réception des clients pour le personnel installé aux guichets.
- Confidentialité des documents qui ne doivent jamais être divulgués aux clients. Leur transmission aux services concernés doit être assurée par un agent de la banque.
- Les documents et valeurs confiés à la banque sont conservés dans des coffres ou armoires fortes ou tout autre élément fermant à clef. Les clefs sont déposées chaque fin de journée dans le coffre du service étranger.
- Les registres utilisés par le service sont gardés en lieux surs.

3.2.1 Rôle du chef de service

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

té directe du chef dôagence, a la charge de coordonner lans le traitement des opérations de son service. Il ıction de leurs compétences et en contrôle la qualité et les délais dôexécution.

Le chef de service et à chaque opération est responsable de :

- Lôauthentification des signatures apposées sur les ordres des opérations des clients, documents parvenant des correspondants étrangers et écritures entre sièges.
- La régularité matérielle des pièces (avis de domiciliation, ordres de transfert, instructions dôouverture de crédits documentaires, lettres de crédit, ordres de paiements dôeffets, reçus et déchargesé)
- Toute remise de documents à un client qui doit être sanctionnée par une décharge. Il doit aussi sôassurer en permanence du :
- Suivi des existants ;
- Des imputations comptables en conformité avec la comptabilité et de la concordance des soldes des comptes avec la situation comptable de la Direction de la Comptabilité Générale.
- De la confection et envoi à temps des états et déclarations périodiques (statistiques et existants) ;
- De la vérification des dossiers avant archivage ;
- De la tenue à jour des registres et répertoires ;
- De la qualité du travail avec laquelle sont exécutées les opérations de transfert vers lôétranger et les paiements de lôétranger. Il veille sur lôapplication de la réglementation en la matière ;
- De la qualité du service rendu à la clientèle. Son intervention est nécessaire en cas de quelconque problème éprouvé par ses agents.

3.2.2 Les postes de travail du service

La nature des opérations traitées par le service et les conditions de sécurité que requiert leur exécution exigent une relative spécialisation par poste de travail. Les fonctions seront réparties entre :

3.2.2.1 La domiciliation et lôapurement

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

t de la tenue des dossiers de contrôle est généralement
ct direct avec la clientèle et procéder à la domiciliation
ortation sollicitée par le client.

Son premier souci est la régularité des opérations quôil traite et le bon déroulement des formalités réglementaires. Il lui revient dôassurer lôenvoi à la Banque dôAlgérie des comptes rendus dôapurement, des fiches de domiciliation et tout autre document qui lui est destiné.

Après lôouverture du dossier de domiciliation, lôemployé est chargé :

- dôannoter les factures et autres documents ;
- conserver et classer dans les dossiers les pièces requises ;
- compléter par toute information ou pièce reçue ultérieurement ;
- Il est responsable de la bonne tenue et de la gestion des dossiers.

En matière dôapurement, lôagent chargé de ce compartiment est responsable :

- de la tenue, du suivi, de la gestion et de lôarchivage des dossiers de domiciliation;
- des interventions éventuelles auprès des clients, des services des douanes et des structures hiérarchiques de la banque aux fins de régularisation dans les délais des différences constatées ;
- de la récupération et de la conservation des documents commerciaux, douaniers et financiers qui retracent et justifient le déroulement dôune opération dôimportation ou dôexportation.

3.2.2.2 Les transferts et rapatriements

Le chargé des transferts assure la réception et la vérification des ordres des opérations déposés par les clients. Il vérifie surtout la régularité formelle des documents constitutifs des dossiers remis, établit les pièces nécessaire pour le transfert et sôassure de la passation du débit en compte avant transmission à la DCI.

Lôagent chargé des opérations de rapatriement assure des réponses aux demandes de renseignements de la Direction de lôétranger et lui adresse les états statistiques, crédite les comptes des bénéficiaires dès réception de lôécriture entre siège de la DCI.

Les chargés de ces compartiments sont responsables de :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

regard de la réglementation des changes en vigueur ;
règles en vigueur ;
ons et taxes ;

- la transmission à bonne date des déclarations et états périodiques aux structures internes et externes de la banque.

3.2.2.3 Le change manuel

Les opérations de change manuel se subdivisent en deux parties :

- **la manipulation** dôespèces (devises et dinars) qui est assurée par le caissier manipulateur.
- **lôordonnancement** des opérations de change qui est assuré par un agent du service étranger et qui concerne lôensemble des droits de change accordés tant aux nationaux résidents quôaux non résidents.

La responsabilité des agents de ce compartiment se situe dans la vérification de la régularité des opérations admises, leur comptabilisation en conformité avec les règles en vigueur, lôapplication du cours de conversion ainsi que la transmission à bonne date des déclarations et états périodiques.

Le manipulateur doit assurer le mouvement dôespèces au vu des pièces comptables régulièrement établies et signées par des personnes habilitées.

Le chargé de lôordonnancement vérifie au préalable la régularité de lôopération sollicitée, établit les pièces comptables nécessaires en veillant à la conversion des monnaies au cours et dispositions réglementaires en vigueur. Il annote les attestations, billets de voyage et passeports selon le cas et fait signer les pièces et documents par des personnes habilitées.

3.2.2.4 Lôencaissement documentaire

Les chargés de lôencaissement documentaire assurent :

- le traitement technique des ordres documentaires en veillant au respect des règles et usances uniformes en la matière, de la réglementation des changes et des instructions du cédant.
- le suivi de lôopération de lôenregistrement, la comptabilisation jusquôà lôenvoi des pièces et états aux structures concernées.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

mpartiment se situe au niveau des vérifications des lité des remises présentées à travers les documents t des opérations doit se faire en conformité avec la réglementation en la matière avec un suivi de la comptabilisation, la perception des frais et commissions et lôélaboration des états périodiques.

3.2.2.5 Les crédits documentaires

Ce compartiment est pris en charge par des agents ayant des connaissances particulières non seulement en matière de crédit documentaire mais aussi dans les domaines du commerce international, de transit, des assurances et du fret. Leurs connaissances doivent être en permanence mises à jour à travers les instructions communiquées par la hiérarchie que celles édictées par les institutions externes spécialisées.

Ils sont responsables tant de la validité des ouvertures de crédits accordés à la clientèle au plan de la réglementation des changes et du commerce extérieur que du suivi de lôexécution des ordres en conformité avec les usages. Toute anomalie, irrégularité ou difficulté doit être portée à la connaissance de la hiérarchie qui dictera les mesures adéquates à prendre.

3.2.2.6 La gestion des contrats et mise en place des garanties

Les agents de ce compartiment se chargent de procéder, sur instructions des clients, aux obligations de domiciliation et immatriculation et veiller au respect des conditions contractuelles quant aux transferts à effectuer. Le suivi des échéanciers doit constituer une préoccupation majeure par le fait quôil comporte des engagements souscrits par la banque vis-à-vis des correspondants étrangers.

La complexité de ces opérations nécessite pour leur traitement une étroite collaboration du service crédit et de la DCI. Pour cela ce genre dôopérations est généralement piloté par le chef de service, le fondé de pouvoir ou le chef dôagence et sous la surveillance directe de la hiérarchie (DRE).

3.2.2.7 Gestion des comptes spéciaux

Bien que la gestion de ces comptes relève du service caisse (retraits, versements, virement), le service étranger agit au moyen de visa préalable sur toute opération initiée sur cette catégorie de comptes. Pour cela, les agents de ce compartiment doivent veiller sur la régularité des

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

eil préalable des accords du service juridique ou de la
s aussi de lôouverture et du suivi des dossiers
able de toute opération par rapport à la réglementation propre à chaque type de compte, du suivi de la gestion extra comptable et lôélaboration et la transmission des états périodiques.

3.2.3 Les relations hiérarchiques et fonctionnelles du service

3.2.3.1 Les relations internes

- **Les relations fonctionnelles**

Le service commerce extérieur est en relation avec les autres services de lôagence. Il est en relation avec le service caisse et portefeuille puisque la comptabilisation des provisions, des commissions et des transferts de fonds ainsi que les opérations de change manuel sôeffectuent au niveau de celui-ci.

Il est également en relation avec le service crédit qui lui permet lôoctroi des crédits par signature (lignes Credoc, cautions et avals) et la mise en place des garanties dans le cadre de commerce extérieur.

- **Les relations hiérarchiques**

Le service commerce extérieur entretient des relations avec les structures centrales suivantes :

- La DFE « Direction de Financement des Entreprises » qui sôoccupe de lôétablissement des autorisations de crédit pour les montants relevant de ses pouvoirs.
- La DRE « Direction Régionale dôExploitation » qui sôoccupe du contrôle des opérations de commerce extérieur.
- La DCI « Direction du Commerce International » » qui sôoccupe à travers ses différents services de la réalisation et du traitement des crédits documentaires et la réception des messages SWIFT et le règlement financier.
-
- La DCC « Direction Centrale de la Comptabilité » qui sôoccupe du suivi de la comptabilité de la banque et lôélaboration des états financiers.
- La DF « Direction de Formation » pour les besoins de formation du personnel de lôagence.

3.2.3.2 Les relations externes

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

t des opérations avec lôétranger, le service commerce fférentes structures qui sont :

- **La banque dôAlgérie**

Les banques commerciales sôadressent à la banque dôAlgérie pour se procurer de la devise nécessaire pour le règlement des différentes transactions avec lôétranger. De plus elles sont tenues de respecter la réglementation et dôappliquer les instructions de la Banque dôAlgérie notamment **le règlement 07.01** du 03.02.2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec lôétranger et aux comptes devises.

- **Le ministère des finances**

Cet organisme édicte la réglementation des changes en mettant lôaccent sur les dépenses (transferts) autorisées, et le rapatriement des produits.

- **Le ministère du commerce**

Son intervention concerne les dispositions prévues pour les opérations dôimportation et dôexportation, notamment lôobtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire lôobjet dôune transaction commerciale avec lôétranger.

- **Lôadministration des douanes**

Elle procède au contrôle des flux physiques (transferts de marchandises) relatifs aux opérations de commerce extérieur et leur dédouanement ainsi que la transmission des documents douaniers à lôagence pour lôapurement des dossiers de domiciliation.

Section 3 : Appréciation de lôactivité de commerce extérieur

1. Décentralisation des pouvoirs de décision

1.1 Au niveau de lôagence

Les pouvoirs déléguées aux agences en matière de Credoc concernent les Credoc provisionnés en totalité (à100%) destinés à :

- Lôimportation de matière première, pièces de rechange et équipements de production : 200 000 000 DA.
- Lôimportation de produits destinés à la revente en lôEtat : 100 000 000 DA.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

les directions régionales se résument comme suit :

- Les Credoc à provisionner partiellement (provision minimum 25%) :

- pour lôimportation de matière première, pièces de rechange et équipement de production : 40 000 000 DA.
- pour lôimportation de produits destinés à la revente en lôétat : 5 000 000 DA.

- Les Credoc à provisionner en totalité (à 100%) pour lôimportation de produits destinés à la revente en lôétat : 25 000 000 DA.

1.3 Au niveau de la Direction de financement des entreprises

Les pouvoirs délégués à cette direction concernent tous les autres cas au-delà des limites fixées pour les deux structures précédentes.

2. Lôactivité commerce extérieur en chiffres

Lôactivité relevant des opérations de commerce extérieur a été marquée durant le second semestre de lôexercice 2009, par une montée en charge des opérations de crédits documentaires, et ce après son institution par la loi de finances complémentaire juillet 2009 comme unique et exclusif mode de paiement pour toutes les transactions commerciales dôimportation. Ceci a contribué au changement de la structure des règlements financiers internationaux.

2.1 Structure des règlements financiers par nature de paiement

Règlement par nature de paiement	**Exercice 2008**	**Exercice 2009**
CREDOC	**34%**	**64%**
REMDOC	**64%**	**52%**
Dettes	**1%**	**1%**
Total	**100%**	**100%**

Comme le montrent les chiffres repris dans le tableau, le mouvement dôaffaires traité en Credoc a connu une évolution sensible contre une régression du mouvement traité en Remdoc. En termes de nombre dôopérations, 2 306 opérations Credoc réalisées en 2009,

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

une augmentation de plus de 162% en nombre

esures institutionnelles instaurées en 2009.

2.2 Structure des opérations dôimportations selon la nature des produits

Rubriques	Exercice 2008	Exercice 2009
Importation en dépenses de fonctionnement	**23%**	**23%**
Importation en dépenses dôinvestissement	**26%**	**27%**
Importation en produits agro-alimentaires	**38%**	**25%**
Importation en produits de revente en lôétat	**13%**	**25%**
Importation de services	**1%**	**1%**
Total	**100%**	**100%**

Au titre de lôexercice 2009, on remarque la prédominance des importations en équipements dôinvestissement représentant 27% du total de la structure. Occupant la première position en 2008, la rubrique « produits agroalimentaires » a fortement régressé en 2009, contrairement aux produits destinés à la revente en lôétat qui ont connu une évolution de 12%.

2.3 Les opérations dôexportation

Par comparaison à lôexercice 2008, les opérations dôexportation de biens et services ont connu une augmentation en nombre et en valeur absolue. Les recettes dôexportation effectuées au cours de lôannée 2009 se sont élevées à USD 13 363 394 contre USD 10 868 000 en 2008, soit une croissance de 70% en termes de nombre dôopérations et 23% en valeur.

2.4 Les garanties bancaires internationales

Lôactivité de gestion des garanties bancaires internationales sôest conclue par 254 contre garanties reçues des correspondants étrangers, pour autant de garanties adossées et établies en faveur de la clientèle de la BDL, soit un montant global USD 2 757 480 (CV DA 1 494 538 560). Au 31/12/2009, les encours en matière dôengagements nés sur lôétranger (toutes les garanties) représentent un montant global de USD 69 240 947 (CV DA 4 985 348 186).

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Conclusion du premier chapitre

A la fin de ce chapitre nous constatons que la banque objet de notre étude est organisée en trois niveaux hiérarchiques notamment la Direction Générale, les Directions Régionales dôExploitation et les agences. Les missions de ces différentes structures, formant ainsi une chaine dont chaque maillon est indispensable, sont consécutives et complémentaires.

Cependant, si au niveau de la Direction centrale les postes sont bien définis, lôorganisation des groupes régionaux et agences laisse à désirer car les fonctions ne sont pas toujours réparties et les postes non plus occupés.

En effet, dans la plus part des agences, le service étranger est pris en charge par une personne qui sôoccupe de toutes les tâches ou même confié à un agent dôun autre service non spécialiste en la matière dôoù un risque opérationnel élevé.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Introduction du deuxième chapitre

Le traitement du crédit documentaire à la BDL tient compte, en plus de la règlementation internationale, du cadre règlementaire national (règlementation des changes et des douanes).

Les procédures de gestion exigent une application stricte des textes réglementaires notamment en matière de domiciliation et ouverture du Credoc ainsi que le suivi et lôpurement.

Dans ce deuxième chapitre nous allons décrire le cadre réglementaire algérien des opérations bancaires avec lôétranger en mettant lôaccent sur la réglementation des changes et des douanes. Ensuite nous porterons un intérêt particulier à lôacte de domiciliation tel que institué par le règlement 07/01.

Enfin nous passerons à lôanalyse des étapes et procédures de déroulement dôune opération de crédit documentaire à la BDL. Notre intérêt sera porté au Credoc à lôimport qui nécessite un traitement spécifique et dont les démarches de formalisation sont initiées par lôagence, mais aussi au Credoc dans le cas dôune exportation dont lôaccomplissement revient en grande partie à la DCI.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Section 1 : Le cadre réglementaire

1. Aspects de la réglementation des changes

1.1 Généralités sur la réglementation des changes

La réglementation des changes constitue l'ensemble des règlementations instituées par les autorités dôun pays dans le but de réguler les mouvements de transferts de capitaux avec l'étranger. Ces règlements ont généralement pour objectif lôinterdiction ou la subordination à une autorisation préalable les paiements internationaux en devise. Elles sont fixées par décrets ministériels, arrêtés ou circulaires émanant des banques centrales et des ministères des finances. Mais, ces administrations ne pouvant assurer dans le détail, le contrôle de l'application des dispositions qu'elles ont élaborées délèguent une partie de cette tâche à `'des intermédiaires agrées `' qui ne sont rien d'autres que les banques ayant reçu à cet effet un agrément spécial. Ainsi, le fait d'être agréé présente l'avantage de pouvoir agir directement et seul dans les limites de la réglementation, ce qui accélère les services rendus à la clientèle. En contrepartie de cet avantage, lôintermédiaire agréé doit supporter un certain nombre de contraintes notamment :

- Responsabilité de l'application rigoureuse de la réglementation.
- Tenue régulière de documents de contrôle et établissement de statistiques pour la banque centrale.

La réglementation des changes porte sur deux aspects fondamentaux internationaux :

- Les opérations commerciales (paiements des importations, exportations et gestion des comptes en devises).
- Les opérations financières [les investissements directs à l'étranger et étranger dans le pays considéré, les opérations de crédits (avances en devises, cautions...) et la gestion internationale des valeurs mobilières]

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ication de sa réglementation, chaque Etat définit un ésidents », « non résidents », et « Etrangers ». La erge d'un pays à un autre. Néanmoins, ils ont une importance capitale en ce qui concerne l'application des textes légaux en matière de commerce extérieur et de change.

1.2 Le contrôle de change en Algérie

1.2.1 Le règlement 07/01 du 03/02/2007

L'Algérie dispose d'une réglementation des changes assez récente, qui avait été adoptée pour faciliter le développement des échanges avec l'étranger. Cette réglementation est concrétisée par le Règlement de la Banque dô Algérie N°95-07 du 23 décembre 1995 abrogé par le règlement N°07-01.

Le règlement N°07-01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec lôétranger et aux comptes devises a modifié et remplacé les règlements N°91-12 relatif à la domiciliation bancaire des importations, le règlement N°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures et le règlement N°95-07 relatif au contrôle des changes.

Ce règlement a pour objet de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transferts de et vers lôétranger liées à ces transactions, ainsi que les droits et les obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.

Les principales règles en matière de change doivent être connues de ceux qui envisagent de réaliser des affaires avec ou en Algérie ainsi que par tout intermédiaire chargé de traiter les opérations de commerce extérieur au profit des tiers: comptes en devises, opérations de change au comptant ou à terme, paiement des importations, rapatriement des bénéfices.

1.2.2 Les grands axes du règlement

1.2.2.1 Notion de résidence

Au sens des dispositions de lôarticle 2 du règlement N°07-01, sont considérées comme :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

personnes physiques et morales qui ont le centre
conomiques en Algérie ;
nes physiques et morales dont le centre principal des activités économiques est situé hors de lôAlgérie.

1.2.2.2 Comptes en devises détenus par des résidents

Les résidents ont le droit à lôouverture de comptes libellés en monnaies étrangères. Le principe est celui de la liberté d'ouverture de comptes en devises auprès des banques intermédiaires agrées par les résidents algériens.

En effet, l'article 22 du règlement 07/01 relatif au contrôle des changes dispose que " **:** Toute personne physique ou morale, résidente ou non résidente, est autorisée à ouvrir un ou plusieurs comptes devises à vue et/ou à terme auprès des banques intermédiaires agréés.".

Plusieurs comptes en devises peuvent être ouverts par une même personne morale algérienne. Il peut être ouvert un compte par devise dans lequel la société enregistre des transactions. Toutefois, un compte en devises peut recevoir versement ou virement de toute somme libellée dans une autre devise. Ces comptes en devises doivent être alimentés exclusivement en moyens de paiement étrangers.[45]

1.2.2.3 Fonctionnement des comptes en devises

Si tout résident algérien est autorisé à acquérir et à détenir en Algérie des moyens de paiement libellés en monnaie étrangère librement convertible, ces moyens de paiement doivent obligatoirement être acquis, négociés et déposés auprès de banques algériennes.

Les comptes en devises doivent en principe être exclusivement créditeurs. Les comptes en devises ouverts par les personnes morales algériennes de droit privé sont crédités de sommes représentatives de virement en provenance de l'étranger ou d'autres comptes en devises, d'un versement de tout autre moyen de paiement libellé en devises, une recette d'exportation de biens ou de services réalisée par le détenteur.

---

[45] Constituent des moyens de paiement au sens de l'article 18 du règlement N° 07/01 : les billets de banque ; les chèques de voyage ; les chèques bancaires ou postaux ; les lettres de crédit ; les effets de commerce ; tout autre moyen ou instrument de paiement libellé en monnaie étrangère librement convertible, quel que soit le support utilisé.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

titulaire d'un compte en devise peut ordonner tout

- effectuer tout paiement en Algérie ;
- acquérir en devises en Algérie ou à l'étranger tous biens entrant dans le cadre ou en support de son objet ou de son activité ;
- payer tous services acquis de l'étranger, tous salaires de personnel étranger, honoraires, droits, licences et brevets.
- Tout transfert ou paiement à l'étranger autre que ceux cités ci-dessus, sous le couvert d'une autorisation de la Banque d'Algérie.

Ils ne peuvent fonctionner qu'en relation avec l'activité de leur détenteur. Ils peuvent en principe être rémunérés pour les montants qui font l'objet de placements à terme de 3 moins au plus.

1.2.2.4 Le Change

Les opérations de change, au comptant ou à terme, peuvent être effectuées auprès d'intermédiaires agréés.

- **Change au comptant**

Les ordres de change sont introduits par les résidents auprès de leur banque qui les exécute. L'ordre est considéré comme exécuté lorsque le client en est informé par sa banque. Le cours d'exécution est le cours de change ressortant de la cotation officielle de la Banque d'Algérie en vigueur au moment de l'exécution de l'ordre.

L'opération est dénouée par le débit ou le crédit du compte en dinars du donneur d'ordre et la livraison corrélative des devises achetées ou vendues.

- **Change à terme**

Le prix du change est appelé et la livraison s'effectue à échéance (date ultérieure appelée). Les ordres de change sont introduits par les résidents auprès de leur banque qui les exécute.

Le change à terme revêt soit la forme optionnelle (options de change), soit la forme de contrats de change irrévocables (opérations de change à terme).

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ctuée soit avec décaissement immédiat de Dinars, soit urs de référence est celui du jour du décaissement tel e la Banque d'Algérie.

La livraison des monnaies échangées, par transferts de compte à compte, marque le dénouement effectif de la transaction.

Les opérations de change au comptant ne peuvent porter que sur les soldes créditeurs des comptes en devises, alors que les opérations de change à terme peuvent porter, en plus, sur des recettes futures en devises.

1.2.2.5 Les personnes habilitées à effectuer des opérations en commerce extérieur

Au sens des dispositions de lôarticle 24, peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur :

- Les personnes physiques ou morales exerçant une activité économique conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- Les administrations, organismes et institutions de LôEtat.

En outre, peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur au sens de lôarticle 82, les personnes physiques et associations légalement constituées lorsque lôimportation porte sur un bien ou service à caractère non commercial destiné à lôusage personnel, ou en conformité avec leurs statuts.

1.2.2.6 Paiement des importations

Au sens de lôarticle 5 du règlement, toute facturation et vente de biens et de services sur le territoire douanier national ne doivent, être effectuées quôen dinar algérien, sauf cas prévus par la réglementation en vigueur ou autorisés par la banque centrale.

Toute importation suppose préalablement une domiciliation bancaire auprès d'un établissement algérien agréé. La domiciliation bancaire dôun contrat dôimportation ou dôexportation de biens ou services consiste en lôouverture dôun dossier qui donne lieu à lôattribution dôun numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de **ment**.

Au sens de lôarticle 36, les opérations de leasing portant sur lôimportation et lôexportation dôéquipements et /ou de matériels sont assimilées à des importations et exportations à paiement différé. Elles sont, par conséquent, soumises à lôobligation de domiciliation bancaire.

1.2.2.7 Rapatriement des bénéfices à l'étranger

Les sociétés Algériennes peuvent distribuer, en principe, des dividendes à leurs actionnaires étrangers. Il est également possible de mettre en place des politiques de prix de transfert. En la matière, l'absence de règles clairement définies et le manque de pratique de l'administration fiscale algérienne permettent de mettre en place des solutions intéressantes.

1.2.2.8 Importation et exportation de valeurs libellées en monnaie nationale

Conformément à lôarticle 6, lôimportation ou lôexportation de tout titre de créance, valeur mobilière ou moyen de paiement libellé en monnaie nationale est interdite, sauf autorisation de la banque dôAlgérie.

Aussi, il appartient aux services des douanes, lors du contrôle des voyageurs, de veiller à ce que les titres, notamment, les actions et les obligations émises par les entreprises publiques ou privées, les Bons de trésor et les Bons de caisse, ne puissent faire lôobjet dô importation ou exportation que sous couverture dôune autorisation de la banque dôAlgérie.

2. Aspect de la règlementation des douanes

2.1 Missions de lôadministration des douanes

Au titre de lôarticle 3 du code des douanes, l'administration des douanes a pour mission:

- de mettre en î uvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et de la loi tarifaire;

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

égales et réglementaires mises à sa charge, aux
ou exportées ainsi qu'aux marchandises d'origine
égime de l'usine exercée;

- d'assurer l'établissement, l'analyse et le commentaire des statistiques du commerce extérieur;
- de veiller conformément à la législation à la protection : de la faune et de la flore; du patrimoine artistique et culturel.

2.2 Les différents régimes douaniers

Les marchandises peuvent être placées sous différents régimes douaniers, ces derniers sont listés dans le code des douanes, les plus fréquents sont:

2.2.1 La mise à la consommation

Ce régime douanier concerne des marchandises destinées à la consommation finale.

2.2.2 Le dépôt de douanes et les entrepôts

Au sens de lœarticle 203 du code des douanes le régime de "dépôt de douanes" est le régime douanier suivant lequel les marchandises sont stockées dans les locaux désignés par la douane pendant un délai déterminé, à l'expiration de ce délai, ces marchandises sont traitées suivant des conditions fixées par la réglementation douanière.

Ce mode concerne généralement des marchandises importées qui n'ont pas été déclarées en détail dans le délai légal[46] ou des marchandises déclarées en détail pour lesquelles le déclarant ne se présente pas ou qui ne sont pas enlevées après la vérification dans le délai légal[47]

L'entrepôt des douanes est le régime douanier qui permet le stockage des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes. L'entrepôt public est ouvert à tout importateur ou exportateur résidant ou non sur le territoire douanier et à toutes les marchandises importées ou à exporter.[48]

---

[46] Fixé à l'article 71 du code des douanes.
[47] Fixé à l'article 109 du code des douanes.
[48] A lœexception des produits hydrocarbures et dangereux et des marchandises visées aux articles 116 et 130 du code des douanes.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

nt

ise « Le transit est le régime douanier sous lequel sont placées les marchandises transportées sous contrôle douanier d'un bureau de douane à un autre bureau de douane, par voie terrestre ou aérienne en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économique »

Le transbordement en cours de route des marchandises doit être autorisé par le service des douanes et sœffectue sous sa surveillance.

2.2.4 Les usines exercées

Le régime douanier des usines exercées est réservé aux établissements et aux entreprises qui procèdent sous contrôle douanier à la fabrication et traitement des produits pétroliers, huileux, gazeux et chimiques. Les marchandises placées sous le régime de l'usine exercée sont admises à l'entrée en suspension des droits et taxes et des restrictions à caractère économique et autres formalités administratives.

2.2.5 L'admission temporaire

On entend par" admission temporaire, "le régime douanier qui permet l'admission dans le territoire douanier, en suspension des droits et taxes, sans application des prohibitions à caractère économique, de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé.

2.2.6 Le réapprovisionnement en franchise

Par "réapprovisionnement en franchise" on entend le régime douanier qui permet d'importer, en franchise des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.

2.2.7 L'exportation définitive et l'exportation temporaire

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

", le régime douanier qui permet l'exportation, de

On entend par "exportation temporaire", le régime douanier qui permet l'exportation temporaire de marchandises destinées à être réimportées dans un délai déterminé.

2.2.8 La réexportation

On entend par "réexportation", le régime douanier qui permet lôimportation temporaire de marchandises destinées à être réexportées dans un délai déterminé.

2.2.9 Les constructions navales

Le régime douanier des constructions navales concerne des marchandises importées pour la construction, le gréement, l'armement, la réparation ou la transformation des bâtiments de mer de la marine marchande et de pêche. Les marchandises admises bénéficient de la suspension des droits et taxes pendant la durée de l'opération de construction, de réparation ou de transformation.

2.3 Procédures de dédouanement

Les procédures de dédouanement sont traitées par les articles 75 à 114 du code des douanes algériennes, elles peuvent être résumées dans les étapes suivantes :

2.3.1 Etablissement de la déclaration en détail

Toutes les marchandises importées, réimportées, destinées à être exportées ou réexportées sont soumises à une déclaration en détail. Cette déclaration consiste à préciser par le déclarant le régime douanier à assigner aux marchandises et communiquer tous les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier.

Le dépôt de cette déclaration se fait au niveau du bureau de douane habilité sans dépasser le délai de 21 jours à compter de la date dôautorisation de déchargement de la marchandise.

2.3.2 Vérification de la déclaration

La vérification de tout ou partie des marchandises déclarées peut être jugée utile par les agents de lôadministration douanière après lôenregistrement de la déclaration en détail. Les

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

cation sont précisées par les articles 92 à 101 du code

2.3.3 Liquidation et acquittement des droits et taxes

Les droits et taxes à appliquer sont déterminés par :

- Les énonciations de la déclaration si celle-ci est admise conforme sans vérification ;
- Les résultats non contestés de la vérification ;
- La décision de la commission nationale de recours en cas de contestation de la vérification par le déclarant.

La liquidation des droits et taxes se fait sur la base des taux et tarifs en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail. Ces droits et taxes deviennent exigibles dès lôachèvement de la vérification.

2.3.4 Enlèvement des marchandises

Le paiement des droits et taxes donne lieu à une autorisation dôenlèvement des marchandises dans un délai de 15 jours suivant lôobtention de la main levée des marchandises. Passé ce délai, les marchandises sont conduites dans des magasins de dépôt.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Section 2 : La domiciliation dôune opération de commerce extérieur

1. Aspect réglementaire de la domiciliation

Comme précisé précédemment, les opérations de commerce extérieur sont régies par un nouveau règlement de la Banque dôAlgérie **« règlement 07.01 du 03.02.2007 ».**

Ce règlement définit le principe de la convertibilité du Dinar algérien pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transfert de et vers lôétranger liées à ces transactions ainsi que les droits et obligations des opérateurs de commerce extérieur et des intermédiaires agrées en la matière.

1.1 Définition de la domiciliation dôune opération de commerce extérieur

Selon **lôarticle 30** du **règlement 07.01 du 03.02.2007** :

« *La domiciliation consiste en lôouverture dôun dossier qui donne lieu à lôattribution dôun numéro de domiciliation par lôintermédiaire agréé domiciliataire de lôopération commerciale. Ce dossier doit contenir lôensemble des documents relatifs à lôopération commerciale* ».

La domiciliation est préalable à tout transfert et/ou engagement (règlement financier du dossier) et à tout dédouanement (réalisation physique du dossier).

1.2 Les opérations soumises à la domiciliation

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

rvices ;

s sous le régime du crédit bail ;

érations de transformations, de traitement à façon, dôouvraison et de réparation.

1.3 Les opérations exclues de la domiciliation

Elles sont listées par lôarticle 33 du règlement N° 07/01, elles comprennent :

- Les opérations commerciales (importations / exportations) dôune valeur inférieure à la contre valeur de 100.000 DA en FOB ;
- Les importations ou exportations dôéchantillons et/ou des dons ;
- Les importations / exportations dôéchantillons de dons de marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif ;
- Les importations dites « sans paiement » réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques algériennes a lôétranger lors de leur retour en Algérie ;
- Des opérations dites « sans paiement » réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel.

2. Lôouverture et la gestion dôun dossier de domiciliation

2.1.Pour une importation

Tout contrat dôimportation de biens et services payable par transfert de devises doit obligatoirement faire lôobjet dôune **domiciliation** auprès dôun intermédiaire agrée.

Cette opération consiste :

* pour lôimportateur à faire choix avant la réalisation de lôopération dôimportation dôune banque « intermédiaire agrée » auprès de laquelle il sôengage à effectuer lôensemble des opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

* pour le banquier à effectuer pour le compte de lôimportateur les opérations et formalités prévues par la réglementation.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

iciliation dôune importation doit être considéré comme servant de support technique au contrôle des changes r le système bancaire que par les douanes nationales.

2.1.1 Lôouverture

La domiciliation des importations donne lieu à l'ouverture d'un dossier de domiciliation sur imprimé normalisé par la Banque d'Algérie, la tenue de répertoires et l'attribution d'un numéro de domiciliation.

On distingue:

* L'importation à délai normal : (DI): concerne une opération dont la réalisation par une ou plusieurs expéditions, ne dépasse pas un délai de 06 mois à compter de la date de domiciliation.

* l'importation à délai spécial : (DIP): concerne une opération d'importation dans la où les expéditions sont à réaliser au delà de 06 mois.

Les étapes dôouverture dôun dossier de domiciliation sont :

a) Lôopérateur importateur choisit lôintermédiaire agrée auprès duquel il sôengage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à lôopération.[49]

b) A cet effet, lôopérateur importateur formule sa demande de domiciliation[50]. Cette demande doit être conforme au modèle BDL en vigueur annexé au Règlement N° 07/01 du 03 février 2007.

c) Lôopérateur importateur remet à lôagence :

- Le document commercial servant de base à la domiciliation bancaire. Ce document peut revêtir différentes formes telles que, contrat, facture pro forma, bon de commande ferme,

[49] Article 30 Alinéa 2ème du Règlement N° 07/01 du 03 février 2007.

[50] Article 62 Alinéa 1er du Règlement N° 07/01 du 03 février 2007.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

spondances où sont incluses toutes les indications , ainsi que la nature de lôopération commerciale.[51]

- Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire (lôexemplaire n° 2 qui sera conservé par la banque et lôexemplaire n°3 qui sera envoyé à la direction des impôts de la wilaya de rattachement de lôagence) sôil sôagit de produits de revente en lôétat, et un engagement de non revente en lôétat sôil sôagit dôune importation pour les besoins dôexploitation.

L'ouverture du dossier de domiciliation donne lieu à l'établissement d'une fiche de contrôle **EM20 (voir annexe 02 bis)** selon le type de dossier de domiciliation, F.DI ou F.DIP, sur lequel sont reprises l'ensemble des indications suivantes:

* lôidentité des contractants;

* Le pays d'origine de la marchandise;

* La nature des marchandises ou des prestations fournies;

* Quantités, prix unitaire, montant global;

* La monnaie de facturation et la monnaie de paiement;

* Mode de paiement et de transport;

* Date et numéro de domiciliation.

d) Attribution dôun numéro de domiciliation : Enregistrement provisoire de la domiciliation dans un registre spécial ou dans un répertoire **(voir annexe 02).**

Ce numéro contient 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres).

Exemple :

15	05	05	2010 3	10 ou 30	00038 EUR
Code wilaya	Numéro dôagrément	Numéro du guichet	Année et trimestre	Nature dôimportation	Numéro chronologique et code de la devise

[51] Article 32 du Règlement N° 07/01 du 03 février 2007.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

dôimportation sont : « 10 » pour lôimportation des

ion des services.

e) Ouverture dôune chemise : **fiche de contrôle EM11**, et la remplir.

f) Comptabilisation des commissions 3000 DA + TVA (17%) :

Débit : Compte client

Crédit : Commissions sur domiciliation } Valeur J (le jour même)

Crédit : TVA sur commissions de domiciliation.

2.1.2 Le suivi et la gestion

a) Après réception des documents définitifs par DHL, et après contrôle de leur conformité, le banquier procède à lôenregistrement définitif du dossier, il appose le cachet de domiciliation sur la facture définitive et invite le client à dédouaner sa marchandise.

b) Le banquier débite le compte du client de montant de lôopération plus une marge après réception de **lôordre de paiement (imprimé EM21 BIS voir annexe 16)** émanant du client**.**

c) Envoi à la DCI (Direction du Commerce International) de :

- 4 exemplaires de **lôordre de paiement EM21 BIS (voir annexe 16)** (Lôagence conserve 3 exemplaires) ;

- 4 exemplaires de lôordre de prélèvement devises, **(formule 4 voir annexe 18)** (Lôagence conserve un exemplaire) ;

- Une copie du dossier de domiciliation.

2.1.3 Lôapurement

Lôapurement du dossier de domiciliation consiste à sôassurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux ainsi que du bon déroulement des flux financiers. La période du contrôle est de :

- Contrats réglés au comptant : 03 mois suivant la date du règlement financier.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

aiement : 30 jours suivant la date de règlement de la

Remarque : La banque accorde un délai supplémentaire de 30 jours en cas dôabsence du D10[52] exemple banque. Durant cette période, la banque réclame le D10 au bureau des douanes concerné et adresse à lôimportateur des observations nécessaires pour lôamener à compléter son dossier.

Les dossiers peuvent être :

- ***Apuré :*** un dossier est apuré si tous les documents nécessaires sont réunis et si le montant transféré est égal à la valeur de la marchandise dédouanée.

Un dossier apuré doit contenir :

Pour les biens :	**Pour les services :**
1) Contrat commercial ; 2) Documents de transport ; 3) Document douanier exemple banque ; 4) Copie du message SWIFT ; 5) Formule statistique annotée.	1) Contrat commercial ; 2) Attestation de services faits ; 3) Autorisations éventuelles requises ; 4) Copie du message SWIFT ; 5) Formule statistique annotée.

1- ***En excédent de règlement :*** si le montant transféré est supérieur à la valeur de la marchandise dédouanée ou en cas dôabsence du D10 exemplaire banque.
2- ***En insuffisance de règlement :*** si le montant transféré est inférieur à la valeur de la marchandise dédouanée.

Ces trois situations doivent être déclarées à la Banque dôAlgérie au plus tard le **15** du mois suivant le mois de référence.

2.2 Pour une exportation

2.2.1 Lôouverture

[52] D10 : document douanier exemplaire banque

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

omiciliation spécifique avec la facture définitive plus

- Attribution par le banquier dûn numéro pour le dossier de domiciliation et ouverture de la fiche de contrôle.

Le numéro de domiciliation contient aussi 21 caractères (16 chiffres et 5 lettres).

Exemple :

15	05	05	2010 3	CT ou LT	00026 USD
Code wilaya	Numéro dôagrément	Numéro du guichet	Année et trimestre	Nature dôexportation	Numéro chronologique et code de la devise

Remarque : On distingue deux natures dôexportation :

- « CT » Exportation à court terme : Le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours (4 mois).
- « LT » Exportation à long terme : Le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours. Ces exportations doivent être préalablement autorisées par les services de contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

2.2.2 Le suivi et la gestion

La répartition du produit de rapatriement sôeffectue de la manière suivante :

- Pour les exportations des hydrocarbures et produits miniers : lôencaissement des recettes sôeffectue à 100% en dinars ;
- Pour les exportations hors hydrocarbures et produits miniers : lôexportateur reçoit 50% des recettes en dinars et 50% en devise. Les devises sont réparties comme suit :

  - 20% pour le compte personnel de lôexportateur ;
  - 30% pour un compte dont les mouvements débit et crédit sont réglementés (le Compte exploitation de lôentreprise).

Lôexportateur ne pourra pas bénéficier du montant en devise en cas de dépassement des délais de rapatriement.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

la base de :

- Exemplaire banque du document douanier ;
- Justificatifs de rapatriements reçus ;
- La formule statistique **F104 (VOIR ANNEXE 29)**

La banque doit veiller au respect des échéances de rapatriement pour fixer la période de contrôle de chaque dossier :

- Trois (03) mois pour les dossiers au comptant ;
- Trente (30) jours après le dernier règlement pour les dossiers avec différé de paiement.

Un dossier dœexportation peut être apuré, en excédent de rapatriement (si le montant rapatrié est supérieur à la valeur de la marchandise exportée), ou en insuffisance de rapatriement (dans le cas contraire).

Figure N° 18 : Le schéma descriptif de la domiciliation à lœimportation

CLIENT	LE PREPOSE AUX OPERATIONS DE DOMICILIATION	BANQUE DœALGERIE

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

de la demande dôouverture dôun dossier de on

mercial Demande de domiciliation

2- Vérification de conformité

Opération conforme

Rejet de la demande ← **NON** **OUI**

3- Matérialisation de lôacte de domiciliation

Lôacte de domiciliation est matérialisé par:

* Lôenregistrement du dossier de domiciliation

(saisie des données sur le Répertoire de domiciliation «import»)

* Lôattribution dôun numéro de dossier de domiciliation

(**21 positions**: Dix huit **(18)** chiffres et trois **(03)** lettres)

Le système doit permettre:

a) de générer lôenregistrement du dossier sur le répertoire de domiciliation dédié aux domiciliations à lôimportation, et ce, par lôattribution automatique dôun numéro particulier au dossier domicilié.

b) de générer et dôéditer:

- une pièce comptable consacrant la perception de la:

* Commission de domiciliation

Conformément aux conditions de banque BDL en vigueur

* Taxe sur la Valeur Ajoutée - TVA -

Conformément aux dispositions légales en vigueur

NB : Le justificatif du paiement de la Taxe de domiciliation si celle ï ci est requise (marchandises destinées à la revente en lôétat) doit être dans le dossier de domiciliation.

Apposition (transcription) du numéro de domiciliation sur le document commercial ou document en tenant lieu.

4- Journée comptable (dossiers de domiciliation)

5- Etablissement de la fiche de contrôle (pour la gestion et le suivi du dossier).

6- Edition des déclarations mensuelles destinées à la Banque dôAlgérie - (Instruction N° 03-07 du 31 mai 2007 de la Banque dôAlgérie), Déclarations: →

*** Annexe 1 ... dôouverture des dossiers de domiciliation**

*** Annexe 2 ... dossiers de domiciliation apurés**

*** Annexe 3 é dossiers de domiciliation non apurés**

!

← Remise dôun exemplaire du document commercial revêtu du numéro de domiciliation.

Figure N° 19 : Le schéma descriptif de la domiciliation à lôexportation

CLIENT	LE PREPOSE AUX OPERATIONS DE DOMICILIATION	BANQUE DôALGERIE
- document commercial - demande de domiciliation	**1- Réception de la demande dôouverture dôun dossier de domiciliation** Document commercial Demande de domiciliation	

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

2- Vérification de conformité
Opération conforme

Rejet de la demande

OUI

3- Matérialisation de lôacte de domiciliation

Lôacte de domiciliation est matérialisé par:

* Lôenregistrement du dossier de domiciliation
* Lôattribution dôun numéro de dossier de domiciliation (**21 positions**: Seize **(16)** chiffres et trois **(05)** lettres)

Le système doit permettre:

a) de générer lôenregistrement du dossier sur le répertoire de domiciliation dédié aux domiciliations à lôexportation, et ce, par lôattribution dôun numéro particulier au dossier domicilié.

b) de générer et dôéditer:

- une pièce comptable consacrant la perception de la:

* Commission de domiciliation

Conformément aux conditions de banque BDL en vigueur

* Taxe sur la Valeur Ajoutée - TVA -

Conformément aux dispositions légales en vigueur

Apposition (transcription) du numéro de domiciliation sur le document commercial

4- Journée comptable (dossiers de domiciliation)

5- Etablissement de la fiche de contrôle (pour la gestion et le suivi du dossier).

6- Edition des déclarations mensuelles destinées à la Banque dôAlgérie - (Instruction N° du 31 mai 2007 de la Banque dôAlgérie), Déclarations:

Remise dôun exemplaire du document commercial revêtu du numéro de domiciliation.

*** Annexe 1 ... dôouverture des dossiers de domiciliation**
*** Annexe 2 ... dossiers de domiciliation apurés**
*** Annexe 3 é dossiers de domiciliation non apurés**

Source : Séminaire commerce extérieur BDL Juillet 2009.

Section 3 : Procédure de traitement du Crédit documentaire

1. Traitement du crédit documentaire à lôimport

Conformément à lôarticle (02) des RUU 600 le crédit documentaire est défini comme :

« UN ARRANGEMENT QUELQUE SOIT SA DENOMINATION (CREDIT DOCUMENTAIRE OU LETTRE DE CREDIT) OU SA DESCRIPTION (A VUE, DIFFERE,é) QUI EST IRREVOCABLE ET QUI CONSTITUE UN ENGAGEMENT

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Le crédit documentaire est traité selon les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la CCI relative aux Credoc (Brochure. 600 Révision 2007), le contrôle des changes et les incoterms.

1.1 Dispositions principales concernant la pratique du Credoc

1.1.1 Les documents

Toute instruction portant sur un crédit documentaire (lettre dôouverture, notification) doit spécifier avec précision le ou les documents contre lesquels ils peuvent être utilisés.

Sauf stipulation contraire, est accepté comme « original » tout document produit ou apparaissant comme ayant été produit :

- Par un système de reprographie ;
- Par un système automatique ou informatique ;
- Sous forme de copie au carbone, sôils sont marqués comme originaux.

Hormis les documents de transport, dôassurance et les factures commerciales, tous les documents exigés par le crédit, il doit être stipulé expressément par qui ils doivent être émis.

1.1.2 Les quantités et montants

Les expressions « **environ** », « **CIRCA** » ou « **similaires** » sont interprétées comme permettant un écart à plus ou moins 10% de la valeur ou de la quantité.

Même si le crédit stipule quôil ne doit être livré ni plus, ni moins que la quantité prescrite, un écart de 5% est admis sous réserve que le montant ne dépasse pas le montant du crédit.

1.1.3 Tirages et expéditions partielles

Elles sont autorisées sauf stipulation contraire. Les expéditions par mer, faites sur le même navire ne sont pas considérées comme partielles même si les documents de transport indiquent des dates dôémission (embarquement) et des ports dôembarquements différents.

1.1.4 Création de la taxe de domiciliation bancaire

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

r 2005 parue en date du 25 juillet 2005 sous le N° 05-
titulée *«Taxe de domiciliation bancaire»*.

Les prescriptions de cet article ont fait lôobjet de commentaires à travers une Instruction (N° 004 du 10 août 2005) du Ministère des Finances et la date de mise en î uvre a été prévue pour le 25 août 2005.

Cette taxe est exigible pour toute domiciliation dôimportation de produits destinés à la revente en lôétat, elle est substituée par engagement de non revente des marchandises en cas dôune importation de produits pour les besoins dôexploitation.

1.1.5 Le Numéro dôIdentifiant Fiscal NIF

Avant il y a eu confusion entre:

- **Le Numéro dôIdentifiant Fiscal** - NIF - **et Le Numéro dôIdentifiant Statistique** - NIS ï et finalement, à compter de la loi de finances pour 2006 (article 42) côest lôappellation **NIF** qui est retenue.

- **Lôordonnance N° 95/27 du 30 décembre 1995** (article 21) portant loi de finances pour 1996 a institué le numéro dôidentifiant fiscal,

- **Lôordonnance N° 96/31 du 30 décembre 1996**, a fixé les délais de sa mise en pratique au 31 décembre 1999.

- **Le décret exécutif N° 97-396 du 28 octobre 1997** a codifié cet identifiant: il est composé de **15 caractères numériques.** Un numéro dôordre séquentiel complémentaire au numéro de lôentreprise mère ou de lôétablissement principal est attribué à chaque unité ou établissement secondaire distinct du siège et servant de lieu dôexercice de lôactivité (J.O.R.A N°72 du 02 novembre 1997).

- **La loi de finances pour 2003** a levé la confusion entre les deux appellations (NIF et NIS) pour ne retenir que la seconde appellation cô est-à-dire le **NIS -** Article 45 de la Loi de Finances pour 2003 - (J.O.R.A N°86 du 25 décembre 2002).
- **La loi de finances pour 2006** a retenu en son article 42 lôappellation **Nouvel Identifiant Fiscal** ï **NIF**-.

Les 15 caractéristiques du NIF sont :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

XX)

é é **1**(une) position

Å Année de création é é é é é é é **3** (trois) positions

Å Lieu géographiqueé é é é é é é **4** (quatre) positions

- Wilayaé é é é . **2** (deux) positions
- Communeé é ..é **2** (deux) positions

Å Numéro séquentielé é é é .**5** (cinq) positions

Å Clé de contrôleé é é é é é **2** (deux) positions

Pour distinguer lôUnité de lôentreprise mère ou de lôétablissement principal il est attribué un numéro dôordre séquentiel **complémentaire** de **3** (trois) positions.

Ainsi, le numéro dôidentifiant de lôunité comporte **vingt** (20) positions.

1.1.6 La carte dôimmatriculation fiscale :

Å Par Note dôApplication (N°10/08) du 28 septembre 2008, la DCI a porté à la connaissance des agences que la loi de finances pour 2006, en ses articles 41 et 42, énonce que:

«Les opérations de commerce extérieur (importation/exportation) devront se faire sur la base du numéro dôidentification fiscale mentionné sur de **nouvelles cartes magnétiques dôimmatriculation»**.

Å Les modèles de cartes magnétiques concernant les différentes catégories de contribuables sont les suivants:

- Couleur **rouge**: pour les personnes morales de droit algérien,

- Couleur **violette**: pour les personnes morales de droit étranger,

- Couleur **marron**: pour les bureaux de liaison,

- Couleur **verte**: pour les personnes physiques,

- Couleur **bleue**: pour les entités administratives,

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

s civiles, associations agréées, groupements dôintérêts sionnels,

- Couleur **jaune**: pour les organisations professionnelles et interprofessionnelles agricoles,

- Couleur **grise**: pour les représentations diplomatiques et consulaires et entités conventionnelles.

Pour la mise en î uvre de lôexigence de la présentation de la carte dôimmatriculation «nouvelle formule» NIF, La Direction Générale des Impôts -DGI- dans son courrier daté du 05 janvier 2009 a fixé la date du **10 janvier 2009** comme date butoir pour la présentation des cartes magnétiques portant le nouveau numéro dôidentification fiscale « NIF »pour tout opérateur exerçant lôactivité dôexportation et dôimportation dans le cadre de la revente en lôétat, cô est-à-dire les opérateurs soumis à la taxe de domiciliation.

De même, la -DGI- a indiqué que pour ce qui est des autres opérateurs exerçant lôactivité de production de biens et de services, assujettis à la procédure dôengagement (importations pour le fonctionnement), ceux-ci sont autorisés pour les opérations de commerce extérieur sur la base des anciennes cartes dôimmatriculation fiscales -NIS- jusquôà une date qui sera fixée ultérieurement.

1.2 Les différents cas pratiques du crédit documentaire

1.2.1 Le Credoc provisionné à 100%

Dans ce cas, le client est tenu de constituer la provision correspondant au montant de la facture domiciliée à lôouverture de la lettre de crédit. Le montant sera donc bloqué dans un compte approprié et servira au règlement du Credoc à la réalisation. La banque ainsi assume lôengagement du paiement après couverture du risque auprès de son client.

1.2.2 Le Credoc relayé par un crédit dôinvestissement

Un client ayant bénéficié dôun crédit dôinvestissement, généralement sous forme de CMT ou CLT, dont les équipements sont à acquérir par le biais dune importation, nôest pas tenu de constituer la totalité de la provision correspondant au montant du crédit documentaire à ouvrir. Après versement du montant de son apport personnel prévu par lôautorisation de crédit dôinvestissement, le reliquat sera complété par la mobilisation du CMT dans son compte.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ssions sur ouverture Credoc, satisfaire aux conditions du crédit dôinvestissement puis honorer les échéances mboursement.[53]

1.2.3 La ligne de crédit documentaire

Formalisé par une autorisation de crédit en bonne et due forme accordant la ligne de Credoc et fixant le taux de provision minimum à constituer par le client (généralement 25%), cette forme prévoit la fourniture de la différence du montant par le client au moment du règlement. Il sôagit donc dôun crédit accordé au client comportant tous les risques dôun crédit bancaire, couverts généralement par des garanties.

1.2.4 Le Credoc relayé par un découvert bancaire

Dans ce cas, le client est tenu de constituer la provision minimum de 25% à lôouverture. A la réalisation la différence est prise en charge par un découvert bancaire sur son compte autorisé

par la banque. Le risque crédit est aussi à assumer par la banque.

1.2.5 Crédits documentaires payable par le débit de compte devises

À la réalisation du crédit documentaire, le paiement sera assuré par le débit du compte devises du client. Il y a lieu donc de sôassurer de lôalimentation du compte à lôouverture et de bloquer le montant correspondant au montant de la lettre à régler.

Compte tenu du fait quôil sôagit dôune opération de banque internationale, dont les frais peuvent être:

- Soit à la charge du bénéficiaire
- Soit à la charge du donneur dôordre,

La démarche suivante est à recommander:

La provision est à constituer, selon le cas, à hauteur de:

[53] Pour éviter au client de régler doublement des intérêts sur Credoc et CMT, la mobilisation du CMT nôintervient quôaprès réception de lôEcriture Entre Sièges (EES) pour le règlement.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

emple 3%) lorsque la demande porte sur un crédit
la charge du bénéficiaire» (fournisseur).

- 100% augmentée dûne marge (exemple 5%) lorsque la demande porte sur un crédit documentaire indiquant «confirmation à la charge du donneur dôordre» (client).

1.3 Les étapes de déroulement dûun Credoc à lôimport

1) Conclusion dûun contrat commercial entre lôimportateur algérien et lôexportateur étranger. Dans ce contrat sont discutées les conditions selon lesquelles la transaction commerciale pourrait se réaliser.

2) Lôacheteur demande à sa banque BDL dôouvrir un crédit documentaire en faveur de lôexportateur.

3) La BDL en tant que banque émettrice émet les termes et conditions du crédit documentaire à la banque notificatrice pour les notifier à lôexportateur.

4) Le bénéficiaire (exportateur) prépare et expédie les marchandises à lôimportateur, et remet à sa banque les documents nécessaires dans un délai nôexcédant pas 21 jour ouvrés.

5) La banque de lôexportateur envoie les documents par DHL à la BDL sans vérification si côest un crédit documentaire irrévocable ou après vérification de leur conformité si côest un crédit documentaire irrévocable et confirmé, et lui envoie aussi un appel de fonds par SWIFT et règle lôexportateur.

6) A la réception des documents, la BDL les vérifie et règle ou rembourse la banque notificatrice (confirmatrice) sôils sont conformes.

7) La BDL invite le client à retirer les documents contre paiement ou acceptation selon la forme du crédit documentaire.

8) Lôacheteur utilise les documents pour récupérer sa marchandise.

Remarque :

La banque a un délai de 5 jours pour vérifier la conformité des documents. Si la banque confirmante trouve que les documents ne sont pas conformes, on distingue 2 possibilités :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ire et le transforme en une remise documentaire ;

transmet par SWIFT les irrégularités à la banque nformation au client importateur qui doit remettre une lettre de levée de réserves sôil accepte les irrégularités. La banque émettrice réclame alors les documents et règle la banque notificatrice sôils sont conformes.

1.4 Traitement pratique dôune demande dôouverture Credoc à lôimport

1.4.1 Les imprimés utilisés

Lôutilisation des principaux imprimés prévus est obligatoire, ils sont codifiés et conçus de façon à fournir le maximum dôinformations sur lôopération du crédit documentaire, ce sont :

- Demande dôouverture **EM 9 (Annexe 20)**

- Chemise dossier import

- Lettre dôouverture **EM 7 (Annexe 33)**

- Modification **EM 8 (Annexe 22)**

- Transmission de documents **EM 4 (Annexe 23)**

- Levée de réserves **EM 22(Annexe 24)**

1.4.2 La procédure

1°) Renseignement de la demande dôouverture conformément aux conditions de la transaction négociées dans le contrat.

2°) Les termes et conditions figurant sur la demande de crédit documentaire, doivent être conformes aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (Publication de la CCI N°600).

3°) La demande de crédit documentaire formulée par le client donneur dôordre, doit être conforme au modèle type de la BDL (**EM9 voir annexe 20)** diffusé par Circulaire BDL PDG N°06/2009 du 05 avril 2009)

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

vigueur au sein de la BDL, le traitement du crédit crétise par une série dôopérations qui commencent au rouvent leur prolongement auprès de la Direction du Commerce International.

Première phase: **Lôouverture**

- Étape 1: Réception de la demande -EM9- formulée par le client et les vérifications à effectuer ;
- Étape 2: Constitution de la provision ;
- Étape 3: Perception des commissions exigibles à lôouverture du Credoc ;
- Étape 4: Transmission de lôEM7 à la DCI à lôappui de lôEES[54].

1.4.3 Le schéma comptable au niveau de lôagence

Les comptes utilisés sont:

- 400 xxxxx x compte client GL 400 pour la clientèle commerciale.
- 457 xxxxx x compte client GL 457 devises.
- 265 xxxxx x provision en attente de transfert Credoc (usage DCI).
- 707 90700 1 commission dôouverture Credoc import secteur public.
- 707 90702 3 commission dôouverture Credoc import secteur privé.
- 707 90707 1 commission de modification Credoc.
- 707 90708 2 commission sur règlement Credoc import.
- 341 98010 0 TVA à reverser.

Les commissions dôouverture sont à prélever suivant conditions de banque en vigueur :

DEBIT : compte client 400 xxxxx x

CREDIT : 707 90700 1 (secteur privé) (Ou 707 90702 1 (secteur public))

CREDIT : 341 98010 0 (TVA à reverser)

[54] Ecritures entre sièges en abrégé EES : ce sont des comptes de liaison pour la comptabilisation des opérations entre les différentes structures comptables de la banque. Toute EES doit être comptabilisée (débouclée) au plus tard dans les 48 heures qui suivent sa date de réception. Les EES en suspens sont déclarées mensuellement dans un état adressé à la Direction Centrale de Comptabilité pour analyse et justification.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

nptabilisées comme suit :

CREDIT : 707 90708 2

CREDIT : 341 98010 0

La provision est constituée par:

DEBIT : compte client (devises ou dinars)

CREDIT 373 90066 1 (EES émise à la DCI)

Figure N° 20 : Libellé de lôEES dôouverture Credoc

N/REFé é é é é é é é é é é é é é ..
OUVERTURE CREDOC MARGE A é é é ..% ORDREé é é é é é é é
FAVEURé é é é é é é é é é ..
MONTANT EN DEVISESé é é é é é é é é é é é .CV/DA
SELON COTATION N°é é é é é é é é .dué é é é é é é é é

Source : imprimé EES BDL

Deuxième phase: **Exécution par la DCI de lôEM7 reçu de lôagence.**

La DCI doit recevoir de lôagence :

- Une copie de la demande dôouverture EM9 ;
- Un jeu EM 7 ;
- Une copie de lôaccord dôouverture et autorisation de crédit de la structure habilitée[55] ;
- Une copie de la facture pro forma domiciliée ;
- EES DCI ;
- Dix derniers mouvements du client.

[55] Généralement DRE ou DFE

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

antes :

compte dôattente provision en garantie (PREG[56]) GL 265.

- Etape 1: Débit compte PREG concerné.
- Etape 2: Crédit compte BDL auprès de la Banque dôAlgérie.
- Etape 3: Transmission du message SWIFT: Ouverture Crédit documentaire.
- Étape 4: Passation des écritures dôengagements hors bilan.

Troisième phase: **Les éventuelles modifications**

- Modification à la baisse ou à la hausse du montant du Crédit documentaire
- Modification dôune date de validité (date limite de validité du crédit documentaire, date limite de présentation des documents, et/ou de date limite dôexpédition)

Quatrième phase: **La réalisation du crédit documentaire**

- Par paiement - cash - (a vue)
- Par acceptation - à échéance - (traite tirée sur la Banque de réalisation)
- Par négociation - à échéance - (traite tirée sur la banque émettrice ou sur un autre tiré désigné par le Bénéficiaire du crédit documentaire).

1.5 La modification dôun crédit documentaire

Un crédit documentaire ne peut être modifié ou annulé sans lôaccord des parties engagées: le donneur dôordre, la banque émettrice, la banque confirmante (si confirmé) et le bénéficiaire.

Le banquier transmet les modifications par un MT 707 (message SWIFT) à la DOD « direction des opérations documentaires. Celle-ci les transmet à son tour à la banque notificatrice par SWIFT.

Le client supporte les frais de modifications (1000 DA) ainsi que la commission du message SWIFT (2000 DA) et la TVA.

[56] Compte abritant la provision bloquée en attente du règlement.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

édit documentaire.

Crédit : Commission SWIFT.

Crédit : TVA collectée (17%).

La banque de lœexportateur qui est la banque étrangère aura quant à elle le rôle de la banque notificatrice ou éventuellement confirmatrice. La réalisation du Crédit documentaire se dénouera à son niveau : elle reçoit les documents de son client ; les vérifie et règle son client.

1.6 Les crédits documentaires spéciaux

1.6.1 Le crédit documentaire transférable

Cœest une autorisation que donne lœimportateur et sa banque à lœexportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur dœun ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à lœétranger.

Lœexportateur ne peut changer les termes du crédit documentaire à part les prix unitaires et non pas les quantités (pour prendre une marge), la validité du crédit documentaire et la date limite dœembarquement.

1.6.2 Le crédit documentaire revolving

Cœest un crédit dont le montant est fractionné en plusieurs tranches renouvelables automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs dans le cas des livraisons échelonnées, notamment pour des envois similaires dœun même montant effectués régulièrement.

1.6.3 Le crédit documentaire adossé ou back to back

Cœest un second crédit documentaire donnée par la banque et dont le donneur dœordre est bénéficiaire dœun crédit documentaire initial permettant la réalisation de la transaction.

Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, lœoffre à la banque notificatrice en « garantie » de lœémission du second crédit. En qualité de donneur dœordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, quœil soit lui- même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

se ou clause rouge

utorise la banque notificatrice à donner des avances à lœexportateur avant la réception des documents pour satisfaire ses besoins de trésorerie, en contre partie de la garantie dûun engagement de restitution dûacomptes.

Ces avances peuvent aller jusqu'à 80% du montant du crédit. En Algérie elles ne dépassent pas 15% du montant du crédit documentaire.

1.6.5 La lettre de crédit stand by

Cette forme de crédit est utilisée notamment aux Etats-Unis et en Asie. La banque se met à coté de la transaction et garantie le paiement du bénéficiaire en cas de défaillance de lûacheteur.

En Algérie, la lettre de crédit Stand By sera la contre garantie en faveur dûune banque algérienne qui va émettre une garantie à première demande (la garantie doit être donnée par une banque algérienne garantie par une banque étrangère).

1.6.6 La lettre de garantie et le bon de cession bancaire

- ***la lettre de garantie pour absence de documents :***

La lettre de garantie (voir annexe 25) est un engagement donné par la banque en faveur d'un importateur pour lui permettre, en absence du connaissement maritime, de retirer rapidement les marchandises du port.

La lettre de garantie est une caution par laquelle le banquier atteste que son détenteur est le destinataire de la marchandise. Cûest, donc, un engagement par signature de la banque à lûégard du transporteur.

Une fois les documents arrivés, lûagence domiciliataire invite lûimportateur à les retirer et exige la restitution de la lettre de garantie.

- ***Le bon de cession bancaire :***

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

par voie terrestre ou aérienne, la banque délivre un bon
e garantie.

Le bon de cession bancaire (voir annexe 26) est le moyen de transfert de la propriété des marchandises voyageant par voie aérienne ou terrestre même en la présence des documents dôexpédition, car ils sont nominatifs et donc non endossables à la différence du connaissement qui se transmet par voie dôendossement.

1.7 Recommandations pratiques pour le traitement du Credoc au niveau agence

Le crédit documentaire étant un engagement par signature, son ouverture ne peut intervenir que selon lôaccomplissement des conditions ci après:

1.7.1 Aspect éligibilité de lôimportation

Le produit, la marchandise, le service, ne doit (doivent) pas être sous lôeffet:

- Soit dôune interdiction absolue ;
- Soit dôune interdiction relative ;
- Soit dôune mesure de sauvegarde.

Lôagence doit également sôassurer que:

- Lôimportateur ne doit pas être sous lôeffet dôune sanction:
  - Soit dôune sanction externe à la BDL ;
  - Soit dôune interdiction interne de la BDL.
- Le fournisseur étranger ne doit pas être sous lôeffet dôune sanction.

A cet effet, le responsable concerné au niveau de lôagence doit consulter les trois listes relatives aux restrictions ci dessus.[57]

1.7.2 Aspect conformité de la demande dôouverture de crédit documentaire

[57] Listes dôinterdiction et de sanction diffusées par la BA.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

pour ce quôil comporte en plus des caractéristiques, crédit documentaire à ouvrir, des mentions tenant aux

Les éléments principaux qui doivent faire lôobjet de vérification sont :

- Le montant ;
- Le bénéficiaire ;
- Lôéchéance ;
- Le mode de réalisation ;
- Le descriptif des documents ;
- La concordance avec la facture pro forma ;
- Les modalités de transport ;
- Le numéro de compte ;
- La signature du client.

La demande est établie en quatre exemplaires :

- Deux exemplaires adressés à la DCI.
- Un exemplaire conservé au dossier par lôagence.
- Un exemplaire dôaccusé de réception au client.

1.7.3 Aspect garantie au plan engagement

1°) Provision constituée, selon le cas:

- 100% augmentée dôune marge (exemple 5%) lorsque la demande porte sur un crédit documentaire indiquant «montant maximum».

- 100% augmentée dôune marge (exemple 10%) lorsque la demande porte sur un crédit documentaire indiquant «montant environ».

2°) Autorisation de crédit, en cours de validité pour la constitution de provision(s) ;

3°) Nantissement de bons de caisse, et/ou une garantie dôune institution financière ou dôune compagnie dôassurance dont la signature est agrée (acceptée) par la BDL;

4°) Ou un dépôt à terme.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ssier dôouverture

mmerce International communiquera, à lôagence, ultérieurement le numéro de références de lôouverture du crédit documentaire.

Le responsable concerné au niveau de lôagence doit sôassurer que lôopération a fait lôobjet dôune domiciliation régulière.

Les documents suivants doivent être insérés dans ledit dossier:

1- La demande en double exemplaires dûment signés par le donneur dôordre ou son mandataire légalement désigné ;
2- La facture pro forma ou le contrat commercial dûment signé par les parties contractantes;
3- La copie de la pièce comptable concernant la constitution de la provision ;
4- La copie de lôaccord (éventuel) au plan engagement établi par lôorgane habilité;
5- La copie de la garantie de bonne exécution et/ou de restitution dôacompte;
6- La lettre datée et dûment signée par le client donneur dôordre, adressée à lôagence et par laquelle il donne la/les raison(s) de son refus dôexiger de son fournisseur la mise en place de la garantie de bonne exécution;
7- Tous autre(s) document(s) exigé(s) par la Direction Générale.

1.7.5 Aspect traitement de la demande dôouverture

Å Dés réception de la demande du client donneur dôordre, lôagence procède à lôouverture dôun dossier «Ouverture de crédit documentaire» et ce, en enregistrant la demande sur le registre dédié à ce type dôopération.

Å Afin dôêtre conforme à la réglementation des changes en vigueur, la demande dôouverture de crédit documentaire doit prévoir expressément lôexigence, notamment, des deux documents suivants:

1°) le document de transport (Connaissement «on board», Duplicata de la Lettre de Voiture, Lettre de Transport Aérien) attestant de lôexpédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national;

2°) le document de transport doit être impérativement libellé à lôordre de la BDL dans le cas où le crédit documentaire est imputé à une ligne de crédit octroyé par la banque.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

le document de transport peut être libellé à lôordre du
est constituée en totalité à partir de fonds appartenant

- Afin de sauvegarder les intérêts de la BDL, et dans le cas où le crédit documentaire doit être imputé à une ligne de crédit octroyée par la banque, lôopérativité du crédit documentaire doit être subordonnée à la réception par le donneur dôordre, de la Garantie de bonne exécution et/ou de la Garantie de restitution dôacompte au cas où lôacompte est payable dans le cadre du crédit documentaire.

1.7.6 Aspect transmission de la demande dôouverture par lôagence à la DCI

La demande que doivent adresser les agences à la DCI a été conçue et calquée sur le format de la messagerie SWIFT et ce, afin de permettre au(x) responsable(s):

- des agences de se familiariser davantage à la messagerie SWIFT et donc les préparer pour une éventuelle décentralisation du traitement des opérations documentaires ;

- de la D.C.I de traiter encore plus rapidement les demandes de lôespèce.

Les agences doivent utiliser le modèle type de demande à adresser à la D.C.I:

Il sôagit du formulaire intitulé EM7 (diffusé par Circulaire PDG du 05 avril 2009).

A cet effet, les responsables concernés de lôagence doivent apporter toute lôattention nécessaire pour:

1°) renseigner les différents champs du formulaire (support) EM7 sur lequel devra être apposée la (les) signature(s) habilitée(s).

2°) transmettre sous leur responsabilité à la D.C.I le formulaire EM7 accompagné du dossier correspondant.

1.7.7 Aspect modification (s) du crédit documentaires

- En règle générale, la demande de modification(s) peut émaner:

  * soit du bénéficiaire (fournisseur étranger)

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

(client de lôagence, importateur/acheteur)

éficiaire, la demande de modification parvient sous forme de message SWIFT (authentifié) MT é . à la BDL - Direction du Commerce International.

Cette demande est communiquée par la D.C.I à lôagence concernée à charge pour cette dernière de répercuter la demande sur le client pour recueillir de façon expresse du donneur dôordre:

* soit son accord sur la/les modification(s) demandée(s)

* soit son refus.

Å Si elle est formulée par le donneur dôordre, la demande de modification doit être traitée selon la procédure et démarche préconisées pour lôouverture du crédit documentaire.

Å La demande de modification(s) peut porter sur:

- une augmentation ou une diminution du crédit documentaire
- une prorogation de la validité du crédit documentaire
- une modification du mode de réalisation du crédit documentaire
- Le crédit documentaire peut faire lôobjet dôune annulation.

- **Modification Portant prorogation de la date de validité du crédit bancaire**

Å Dans ce cas, le/les responsable(s) au niveau de lôagence doit (doivent) sôassurer que la date de prorogation demandée est en «dedans» de la date limite de validité de lôautorisation du crédit.

Å Dans le cas où la provision aurait été constituée en totalité par le donneur dôordre, la demande du donneur dôordre est recevable et pourra donc être exécutée par lôagence.

- **Modification portant Augmentation ou diminution du montant du crédit documentaire**

Å Outre sa demande expresse, le client donneur dôordre devra présenter à son agence une nouvelle facture ou un avenant au contrat de base initial, et ce, en vue de domiciliation

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

cle 34 du Règlement N°07/01 du 03 février 2007 de la

de lôagence doit (doivent) vérifier et confirmer que la validité du crédit documentaire nôest pas échue.

Å Le/les responsable(s) au niveau de lôagence doit (doivent) vérifier si lôaugmentation du montant du crédit peut sôinscrire:

- dans lôencours et la date de validité de lôautorisation de crédit. En cas où il est constaté un dépassement, un accord au plan engagement est alors impératif.
- ou au débit du compte provisionné du client donneur dôordre. En cas où le compte nôest pas suffisamment provisionné, un versement complémentaire doit être exigé du client.

- **Modification du mode de réalisation du crédit documentaire**

Å Toute demande de modification du mode de réalisation du crédit documentaire doit faire lôobjet dôun accord préalable et express de la structure de crédit concernée.

Å Dans le cas où la réalisation du crédit documentaire sera effectuée sur la base de la provision constituée en totalité par le donneur dôordre, lôaccord au plan engagement nôest pas nécessaire.

Å Dés que lôune ou lôautre condition est accomplie, lôagence transmet, sous sa responsabilité, la demande de modification (en indiquant le nouveau mode de réalisation) à la D.C.I.

1.7.8 Aspect annulation du crédit documentaire

Å Dès que la demande dôannulation du crédit documentaire est reçue par lôagence, celle-ci procède aux vérifications suivantes:

* La signature du donneur dôordre (doit être conforme au spécimen détenu par lôagence).

* Le crédit documentaire doit être toujours en cours de validité.

Une fois ces vérifications effectuées, lôagence transmet la demande dôannulation à la D.C.I. en indiquant principalement:

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

é par la D.C.I ;

ntaire ;

* La raison sociale (nom) du bénéficiaire du crédit documentaire ;

* La raison sociale (nom) du donneur dôordre ;

* La raison sociale (nom) de la banque étrangère auprès de laquelle avait été ouvert le crédit documentaire objet de la demande dôannulation.

Å Dès que la demande dôannulation du crédit documentaire est reçue par la D.C.I, celle-ci procède aux vérifications dôusage, et si le crédit documentaire est annulé, elle:

- confirme à lôagence lôannulation du crédit documentaire ;

- procède à «lôextourne» de lôécriture comptable qui avait consacrée la provision (retenue en garantie auprès de la D.C.I) ;

- communique à lôagence le montant des frais dôannulation (commission, et frais du correspondant bancaire étranger, si ces frais ne sont pas pris en charge par le bénéficiaire du crédit).

Å Dès réception de la confirmation de lôannulation du crédit documentaire reçue de la D.C.I, lôagence procède au classement des documents suivants dans le dossier «ouverture de crédit documentaire» (maintenant annulé):

* La demande du client donneur dôordre ;

* La copie de la demande dôannulation de lôagence transmise à la D.C.I ;

* Le courrier reçu de la D.C.I confirmant lôannulation du crédit documentaire ;

* La pièce comptable (Avis de débit) des frais dôannulation du crédit documentaire et les frais - éventuels - du correspondant étranger.

2. Traitement du Credoc dans le cas dôune exportation

2.1 Dispositions principales

2.1.1 La domiciliation

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

la réglementation en vigueur impose lôobligation de
rtation de marchandise ou de service à destination de
réside dans le fait que la domiciliation doit dans tous les cas être préalable à lôexpédition[58].

Sont exclues de lôobligation de domiciliation :

- Les exportations temporaires sauf sôelles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devises.
- Les exportations contre remboursement dôune valeur inférieure à 30000 DA réalisées par lôentremise de lôadministration des postes et télécommunications.
- Cession dans le cadre des expositions et foires. Tout produit cédé lors de ces manifestations est soumis à domiciliation ultérieure et lôopérateur économique est tenu de remettre au guichet domiciliataire la déclaration des devises encaissées.

2.1.2 La qualité de lôexportateur

Les intervenants admis au commerce extérieur sont :

Banques, Administrations, producteurs publics et privés, commerçants, grossistes régulièrement inscrits au registre de commerce. A ce titre les demandes de domiciliation dôopérations dôexportation doivent être examinées dans ce cadre. Lôexamen porte essentiellement sur la nature du produit destiné à lôexportation par référence au registre présenté par le demandeur et les délais de règlement qui doivent être conformes à la réglementation en vigueur de la Banque dôAlgérie.

2.1.3 Les obligations des parties

Lors de la domiciliation, lôexportateur sôoblige à fournir à sa banque toute information utile à renseigner sur le déroulement de lôopération particulièrement en matière de rapatriement du produit dans les délais requis ainsi que tout document à même de concourir à lôapurement du dossier.

[58] Procédure de domiciliation des exportations exposée dans la section 2 du deuxième chapitre, réservée à la domiciliation des opérations de commerce extérieur.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

sur lôimmatriculation du contrat dôexportation dôoù
de lôexportateur toutes les formalités prévues par la

La banque est tenue de recevoir des services des douanes, la déclaration en douane (D6) « formulaire banque » pour lôapurement du dossier de domiciliation. « Le formulaire déclarant « déposé par le client servira seulement au suivi du dossier.

2.1.4 La nature des produits et services

Pour diverses raisons, les pouvoirs publics interviennent pour réguler, soumettre à formalités et conditions particulières ou même suspendre à lôexportation certains produits ou services.

Les listes de ces produits prohibés à lôexportation sont appelées à être révisées en fonction des données conjoncturelles. Il appartient donc aux agents du service étranger de lôagence de se tenir informés de toute modification de ces listes.

2.2 Procédure de règlement financier des exportations

Lôobligation de rapatriement pour laquelle lôexportateur et la banque domiciliataire sont solidairement tenus consiste en lôencaissement du produit de lôopération dôexportation régulièrement inscrite. Cet encaissement doit aboutir à une cession de devises au profit de la Banque dôAlgérie.

Le principe général institué par la réglementation des changes a consisté à accorder à lôexportateur un droit de disposer dôune partie des recettes dôexportation (hors hydrocarbures et produits miniers)

Ce contrôle sôapplique aux mouvements de capitaux, et donc particulièrement à la gestion des devises issues des exportations.

- En ce qui concerne les exportations hors hydrocarbures, les devises qui en sont issues doivent être intégralement rapatriées. 50 % de ces devises doivent être cédées à la banque dôAlgérie, en échange de leur contrepartie en dinars, le reste demeurant à la disposition de lôopérateur sur un compte en devises (comptes autorisés depuis 1990).

- Le contrôle est total pour les recettes dôhydrocarbures : la loi du 16 mai 1991 régit la gestion par les sociétés de production énergétique de leurs recettes en devises,

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

obligatoirement auprès de la banque dôAlgérie, qui gère a ainsi lôobligation de rétrocéder la totalité de ses

- Une autorisation préalable du conseil de la monnaie et du crédit est nécessaire pour la constitution dôavoirs monétaires, financiers ou immobiliers à lôétranger par les résidents à partir de leurs activités en Algérie.

La réalisation des opérations dôexportation sous la formule Credoc obéit en premier lieu aux dispositions des RUU en vigueur en matière de crédits documentaires.

2.2.1 Réception de la demande dôouverture par la DCI

Pour une opération dôexportation, la demande dôouverture est reçue par la DCI qui après vérifications dôusage, la transmet à lôagence pour notification au client. La lettre de crédit comportera lôensemble des conditions dôutilisation, dont obligatoirement :

- Montant ;
- Validité du crédit ;
- Validité de lôembarquement ;
- Liste des documents requis pour la négociation et le paiement ;
- Nature de la lettre de crédit (révocable, irrévocable et confirméé) ;
- Mode de règlement (à vue, avec différé de paiementé) ;
- Description des produits ou prestations ;
- Mode de livraison (total ou partiel) ;
- Transbordements (autorisés ou interdits).

2.2.2 Confirmation du crédit documentaire

En matière de confirmation, les instructions suivies par lôagence sont dictées par la DCI, seule habilitée à accepter ou décliner la demande de la banque émettrice en la matière. La réception de cette lettre de crédit donne lieu à un enregistrement approprié avec lôattribution dôune référence DCI et lôouverture dôun dossier de suivi.

Lôacheminement de cette notification au bénéficiaire doit être effectué par les moyens les plus rapides, au besoin par fil ou fax suivi de la remise de la notification.

2.2.3 Dépôt et vérification et transmission des documents

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ns de la lettre de crédit, le client déposera aux guichets que lôagent du service étranger prendra en vérification

- Respect de lôéchéance du crédit.
- Respect du montant du crédit.
- Conformité et validité des documents remis (nombre et régularité).
- Respect des dates, des lieux et modes dôexpédition.
- Respect des délais fixés au dossier de domiciliation.

Les documents reconnus conformes aux stipulations du crédit sont transmis par les moyens les plus rapides sous bordereau à la DCI. Le bordereau de transmission doit indiquer les références de la lettre de crédit tant de la DCI que de la banque émettrice.

2.2.4 Réalisation financière

A la réalisation financière de lôopération (tenant compte du lieu de paiement indiqué sur la lettre de crédit ainsi que du mode stipulé) la DCI transmet à lôagence lôEcriture Entre Siège « crédit » correspondant au montant de lôexpédition réalisé accompagnée de la Formule de cession annotée **(voir annexe 30)**.

Cette écriture est à déboucler par le crédit des comptes du client en dinars et en devises conformément aux pourcentages arrêtés par les instructions en vigueur.

2.3 Utilité de la couverture CAGEX

2.3.1 Exigence Banque dôAlgérie

Å La banque dôAlgérie a par Note N°09-92 du 26 novembre 1992 a responsabilisé les banques quant au choix dôun mode paiement sécurisé en matière de règlement des exportations hors hydrocarbures et produits miniers.

«La présente note a pour objet dôattirer lôattention des banques sur les diligences leur incombant en la matière. Elles doivent à cet égard dôapporter leur appui et leur concours aux exportateurs afin dôamener ces derniers à recourir à des modes de paiement garantissant le paiement par les acheteurs étrangers et le rapatriement dans les délais règlementaires du produit des exportationsé ».

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

du 26 novembre 1992 précitée, et dans le cas où un ciliation une facture (un contraté .) dont le mode de paiement par transfert libre», lôagence BDL concernée doit recommander au client de revoir le mode de paiement et retenir un instrument de paiement sécurisé,

Exemple:

- crédit documentaire irrévocable, confirmé par une banque dont la signature est agréée par la BDL (Direction du Commerce International),
- ou alors encaissement documentaire (documents à parvenir à la BDL par le canal dôune banque de premier ordre et qui nôest pas sous lôeffet dôune sanction interne ou externe à la BDL).

2.3.2 Recours à la garantie de la CAGEX

Å Si malgré la recommandation de lôagence, lôexportateur ne veut pas ou ne peut pas (exigence de son acheteur étranger), modifier le mode de paiement, lôagence doit adopter une position également ferme qui puisse permettre dôatteindre lôobjectif visé par la Banque dôAlgérie, à savoir, garantir le recouvrement du produit de lôexportation.

Å A cette fin, lôagence doit exiger de lôexportateur la présentation dôune police dôassurance établie par la Compagnie Algérienne de Garantie par rapport au risque des Exportations « CAGEX »[59]

Å Pour rappel, la DCI (ex DRICE)[60] avait instruit en date du 13 janvier 2004 (Note DRICE N°01/2004) les agences dôavoir à inviter leur clientèle réalisant des opérations dôexportation assorties du mode paiement «transfert libre» à présenter une garantie de la CAGEX.

Lôexportateur pourrait évoquer le coût de lôAssurance CAGEX. La réponse à donner à cette observation, est que:

[59] La BDL est membre fondateur de cette compagnie nationale.

[60] DRICE Direction des Relation Internationales et du Commerce Extérieur actuellement DCI.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

patriement des fonds, produit de son exportation, dans st donc également responsable de lôapurement à bonne

2°) Le coût (dôailleurs modeste) est insignifiant par rapport au risque de «poursuite pénale» en cas de non rapatriement de fonds dans les délais règlementairement requis.

Par ailleurs, Il est possible pour lôexportateur, avant de conclure son contrat à lôexportation, dôinclure le coût de lôassurance CAGEX dans le prix de vente de ses marchandises et/ou services.

En cas de recouvrement de la créance, par la CAGEX, le coût inhérent à cette garantie (assurance) sera rapatrié en devises.

3°) Enfin, au plan de lôexercice de son activité, lôexportateur doit développer un chiffre dôaffaires énorme pour compenser la perte de la marge de profit escompté en raison de son mauvais choix, sôagissant du mode de paiement.

Lôexemple chiffré ci après pourrait être présenté à lôexportateur pour le convaincre du bien fondé du recours à lôassurance CAGEX.

EXEMPLE :

En prenant lôexemple dôun Exportateur qui réalise une vente avec une marge (profit) de 5%, pour une créance de 100 000 ú non réglée par son client. Celui-ci devra vendre pour 2 000 000 ú supplémentaires sôil veut compenser la marge perdue, soit 20 fois le montant de cette marge, ce qui est, certainement, difficile à réaliser.

Ce constat est aggravé lorsque la marge sur le chiffre dôaffaires est plus faible.

Marge = 100 000X5%= 5000 ú

PERTE = 20X5000 = 100 000 ú

CHIFFRE DôAFFAIRE SUPPLEMENTAIRE A REALISER = 100 000 X 20 = 2 000 000 ú

2.3.3 Apurement des dossiers de domiciliation dôexportation sur la base de lôindemnisation de la CAGEX

Å Dés lors que la CAGEX a garanti le paiement dôune exportation, lôapurement du dossier de domiciliation concerné peut être réalisé sur la base de lôindemnisation de la CAGEX.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

de fonds non effectué totalement ou partiellement), le
n règlement ou son indemnisation par la CAGEX.
e à:

* Lôexistence de la police dôassurance

* Une lettre de la CAGEX confirmant la prise en charge du dossier

3. Les observations itératives de la Banque dôAlgérie

3.1 Observation concernant les déclarations périodiques (Annexes 1,2 et 3 de lôInstruction N°03/07 du 31 mai 2007)

- Code fiscal non-conforme;
- Charges des risques erronées;
- Date dôouverture ne correspond pas au mois de référence des déclarations;
- Nature des services non renseignée;
- Des champs ne sont pas renseignés.

Conséquence :

Rejet par la Banque dôAlgérie de lôensemble des déclarations de la BDL.

3.2 Observations concernant les dossiers de domiciliations (Règlement N° 07/01 du 03 février 2007)

- Les constats portent notamment sur:
  - Le non respect par la clientèle de la procédure de domiciliation préalable;
  - Lôabsence du document douanier D.10 dans le dossier de domiciliation;
  - Annotation incomplète des formules 4;
  - Inscription en comptes devises personnes morales de fonds rapatriés en espèces et ce, en lôabsence dôune autorisation expresse de la Banque dôAlgérie Direction du Contrôle des Changes;
  - Rapatriements partiels de fonds et rétrocession en devises au crédit du compte de lôexportateur;
  - Rapatriements de fonds hors délais réglementaires et rétrocession en devises au crédit du compte de lôexportateur;
  - Défaut de rapatriements de fonds;
  - Dossiers de domiciliation («imports» et «exports») mal tenus

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

…ts des agences

Les manquements des agences ne sont pas sans conséquences pour les bonnes relations avec les services de la Banque dôAlgérie et les autres organismes de contrôle externes:

- Ils entravent sérieusement la procédure de contrôle à posteriori que les services de contrôle externes doivent mener dans le cadre de lôexercice de leurs attributions.
- Ils exposent les agences du réseau dôexploitation défaillantes à des sanctions sévères allant de la suspension temporaire au retrait définitif de lôagrément consenti pour le traitement des opérations du commerce extérieur et du change manuel mais également à des poursuites judiciaires.
- Comme ils peuvent également influer négativement sur les demandes dôimmatriculation pour les besoins des sièges (ceux nouvellement opérationnels, ceux à ouvrir prochainement et enfin ceux ayant été déchus de lôexercice des opérations du commerce extérieur).

4. Statistiques sur les opérations de domiciliation au niveau de la DRE TO

4.1 Les agences agréées pour le commerce extérieur

Au sein de la Direction régionale de TO, sur les onze agences qui lui sont rattachées, six seulement sont agréées pour la pratique des opérations de commerce extérieur.

Figure N° 21 : Les agences de la DRE TO agréées pour le commerce extérieur

Agence	Code	Agrément commerce extérieur	Localisation
Boghni	138	150501	Boghni
Tigzirt	144	Non agréée	Tigzirt
Freha	145	150512	Freha
Djurdjura	147	150513	TO

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

		150503	Azazga
		150504	TO
		Non agréée	Ain el hammam
Bouzeguene	162	Non agréée	Bouzeguene
Draa Ben Khedda	163	Non agréée	DBK
Si Abdellah	171	150505	TO
Draa El Mizan	183	Non agréée	Draa El Mizan

Les clients des agences non autorisées pour lœexercice du commerce extérieur peuvent domicilier leurs opérations au niveau de lœune des agences agréées, généralement la plus proche de leur siège social.

4.2 Analyse des opérations domiciliées

Lœanalyse des états de déclaration des domiciliations des agences rattachées à la DRE TO pour les deux années 2009 et 2010 (voir annexe 34), nous a permis de relever les principales caractéristiques des opérations réalisées au niveau régional.

4.2.1 La prédominance des opérations dœimportation de marchandises

Lœexploitation des données nous a permis de constater la dominance des opérations dœimportation, excepté quatre opérations dœexportation effectuées par lœagence Boghni en 2009. Ces opérations sont réalisées par la même entreprise activant dans le domaine de fabrication de couscous et qui réalise des importations pour des petits montants en destination de la France.

La prédominance des opérations sur marchandises (code 10) et lœenregistrement dœaucune transaction de service (code 30), sur les deux années, donnent une image sur la constitution des importations qui sont souvent orientées vers des produits de consommation finale, soit immédiate, dans la majorité des cas, (matière première, produits destinés à la revente en lœétat) ou durable (équipements de production).

4.2.2 Lœimportance des opérations réalisées par certaines agences

Lœimportance en nombre et montant des opérations réalisées par certaines agences notamment lœagence Djurdjura qui se distingue par un portefeuille clientèle privilégié, constitué dans sa majorité des meilleurs clients de la Direction. Ces clients sont soit des importateurs de marchandises destinés à la revente en lœétat ou des producteurs qui importent des matières

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ation. Il est à signaler que la majorité des opérations
entante dôune grande marque dôengins et matériel de
ons fréquentes et de grands montants.

4.2.3 Les monnaies de facturation et les pays dôorigine

La facturation des transactions en deux monnaies principales EURO et USD est justifiée par deux raisons :

- Lôadmission de ces deux monnaies, reconnues à lôéchelle mondiale, dans tous les pays.
- La réalisation de la plupart des transactions dôimportations avec des pays de la zone EURO.

Pour ce qui est des autres monnaies utilisées, on peut citer lôenregistrement de seulement 13 opérations sur les deux années dont huit en CHF suisse, trois en TND tunisien, une en GPB anglais et une en YEN japonais.

Les pays dôorigine des marchandises importées sont en majorité des pays européens avec en tête la France, suivie de lôItalie, lôAllemagne et lôEspagne. Les pays asiatiques sont représentés par la Chine, la Corée, lôInde et Taiwan. Du coté du continent américain le gros des opérations est réalisé avec lôUruguay, le Brésil et lôArgentine et les USA. On notera aussi la réalisation de neuf transactions avec la Tunisie et une avec lôEgypte sur les deux années.

4.2.4 La répartition des charges

La répartition des charges et risques entre acheteur et vendeur est établie à travers lôutilisation dôincoterms de vente au départ notamment le CFR, le FOB, le CPT. LôEXW est utilisé par des fournisseurs tunisiens et un vendeur suisse pour quatre opérations réalisés par lôagence Djurdjura durant le 3ème trimestre 2009 et le 3ème trimestre 2010.

4.2.5 Les modes de règlement utilisés

Durant les trois premiers trimestres de lôannée 2009, et à coté du Credoc, les modes de règlement les plus utilisés sont le transfert libre (R01) et la remise documentaire (R02 et R03), ce qui donne une idée sur la méconnaissance de certains opérateurs algériens des risques que comportent ces modalités de paiement pour un importateur car lôexportateur étranger recourt généralement à dôautres techniques de sécurisation notamment lôassurance crédit à lôexport devenue une obligation dans certains pays. Pour certains cas, le choix de ce types de moyens

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ce instaurée entre les deux partenaires surtout quant il ésentants dôentreprises étrangères en Algérie.

Après lôinstitution du crédit documentaire comme mode de règlement exclusif des opérations dôimportations par la loi de finance complémentaire pour 2009.[61] A partir du dernier trimestre de la même année et durant toute lôannée suivante, aucune des opérations dôimportation effectuées nôest réalisée par un autre mode de paiement autre que le Credoc. Concernant cette mesure, lôAssociation des Banques et Etablissements Financiers(ABEF) et après consultation avec les services de la Banque dôAlgérie, a précisé par sa lettre du 02/08/2009 que toutes les domiciliations opérées à partir du 30 juillet 2009 devront se conformer strictement aux dispositions de la loi de finances complémentaire. Par la suite un délai supplémentaire a été accordé aux importateurs qui ont négocié et confirmé leurs commandes avec dôautres modes de paiement pour finaliser leurs opérations et ce jusquôau 30 septembre 2009.

Lôapplication de cette décision a eu aussi un impact sur le nombre dôopérations réalisées, car un ralentissement du niveau des transactions opérées est clairement remarquable avec 354 opérations en 2010 contre 489 opérations réalisées en 2009.

A travers les avis recueillis auprès de certains clients, le recours au crédit documentaire apporte certainement une garantie de réception dôune marchandise conforme à la commande, mais fait facturer des frais supplémentaires qui peuvent être économisés surtout quand le fournisseur est connu et généralement établi dans un pays bien noté et à moindre risque, sans négliger la lenteur de la procédure et la double obligation de soumettre un dossier de crédit à sa banque et de réunir le montant de lôopération à lôouverture de la lettre de crédit.

4.2.6 Montants des transactions

Pour ce qui est des montants des transactions, les opérations enregistrées pour des petits montants sont généralement effectuées par des entreprises productrices soit pour lôimportation de matières premières ou pièces de rechange. Par contre les opérations réalisées à des grands montants concernent dans leur majorité des importateurs de produits destinés à la revente en lôétat ou des investisseurs qui recourent à lôimportation pour lôacquisition des équipements prévus pour la concrétisation de leurs projets.

[61] Ordonnance n° 09-01 du 29 Rajab 1430 correspondant au 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009.

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Lôanalyse de lôaspect traitement pratique du crédit documentaire a mis à nu des insuffisances et des manquements itératifs surtout par rapport à la réglementation. A cet effet, la Banque dôAlgérie ne cesse de rappeler les banques sur la sévérité des autorités sur cet aspect.

Cependant, la complexité et la multiplicité des lois et règlements font que leur application devient une tâche difficile.

En lôabsence dôun système informatisé de transmission des informations, et lôutilisation encore des supports papier que ce soit pour les textes réglementaires ou pour la liasse documentaire entre les structures, expose les manipulateurs à des risques opérationnels et techniques très fréquents (perte, retard de transmission, non classementé).

Il appartient donc à la BDL à lôinstar de toutes les banques publiques de penser à lôamélioration des procédures de gestion pour le traitement de telles opérations qui nécessitent toute lôattention pour réduire au maximum le degré de risque. Il est temps de penser au traitement informatisé réduisant le risque et les délais de traitement assurant ainsi un service de qualité aux clients.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

crédit émettent ou reçoivent des crédits et encaissements documentaires pour ordre et pour compte de leurs clients, qui sont traités selon les prescriptions de la Chambre de Commerce Internationale. Toutes les banques pratiquent donc les mêmes techniques.

Cependant, les modes de gestion diffèrent d'un établissement à un autre : certains se limitent à exécuter à la lettre, les ordres de leurs clients tandis que d'autres vont plus loin, en proposant à ces derniers des services d'une rare qualité, intégrant le conseil, l'assistance, l'information, la formation et le financement.

Au terme de cette partie, nous constatons le maintien des banques algériennes des anciennes procédures de gestion de leurs opérations. Lôorganisation de la banque, objet de notre cas pratique, révèle une organisation très classique pour ne pas dire archaïque fondée beaucoup plus sur des relations entièrement hiérarchiques et le non respect des organigrammes prévus notamment au niveau des agences et directions régionales.

Lôabsence de spécialisation du personnel chargé des opérations avec lôétranger conduira sans doute à des erreurs se traduisant par des infractions vis-à-vis de lôautorité monétaire.

Lôaménagement des agences ne permet pas souvent lôinstallation de tous les postes prévus ce qui crée une certaine confusion dans le traitement des différentes opérations assurées généralement par un seul agent pas forcément spécialiste dans le domaine.

Les procédures de gestion en elles mêmes présentent des insuffisances surtout quôelles sont centralisées au niveau de la direction centrale ce qui ne permet pas aux agences de se familiariser avec ce genre dôopérations sans négliger la lenteur des délais de traitement.

La BDL, et dans le cadre de la décentralisation des pouvoirs de crédit, nôa pas apporté grand-chose à ces opérations. On notera quôun crédit documentaire provisionné à 100% au-delà dôun certain montant nécessite pour son ouverture une autorisation de la Direction de financement des Entreprise DFE alors que le risque est assumé complètement par le client.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

, il apparait clairement que le commerce international ne peut se développer sans la présence dôun système bancaire moderne et efficace.

En effet, les banques doivent assurer une bonne gouvernance des paiements internationaux. Elles doivent garantir les règlements monétaires, faciliter la circulation et la négociation des instruments de paiement et sécuriser les opérations de change.

Les opérateurs du commerce international utilisent pour les règlements des opérations de commerce extérieur différents instruments. Ils utilisent également des techniques de paiement international notamment le crédit documentaire, objet de notre cas pratique, et dont le mérite revient à la Chambre du Commerce Internationale toujours présente dans le domaine de la codification des usages et pratiques du commerce international.

En Algérie, la BDL à lôinstar de toutes les autres banques publiques, comptabilise beaucoup dôinfractions à la réglementation des changes. Une mission de la Banque dôAlgérie a procédé, en 2008, au titre du contrôle du commerce extérieur, à la vérification de 35 594 dossiers de domiciliation. Cette opération a permis lôétablissement de 81 procès-verbaux concernant les infractions à la réglementation de change, totalisant une contre valeur de 5 429 millions de dinars. Côest ce que relève la Banque dôAlgérie dans son rapport sur lôévolution économique et monétaire en 2008. Le document précise que les missions de contrôle ont couvert dix banques privées et six banques publiques. La banque dôAlgérie ajoute que les inspecteurs ont reçu 616 dossiers de domiciliation de la Direction des Changes de la banque dôAlgérie. Sur les dossiers traités, ils ont eu à établir 56 procès verbaux de constat dôinfraction à lôencontre des opérateurs totalisant une contre-valeur dôun mottant de 808 millions de dinars.

La Banque dôAlgérie affirme avoir procédé aux dépôts de 69 plaintes auprès des juridictions compétentes, dont 13 plaintes à lôencontre des banques contrôlées et 56 à lôencontre des opérateurs suite à lôexamen des dossiers par la Direction de Contrôle de Changes.

Ces constats confirment les difficultés rencontrées par les banques à appliquer les règles édictées par les autorités de contrôle, car des infractions sont signalées continuellement par la Banque dôAlgérie malgré la responsabilité pénale des banques en la matière.

La révision de toutes ces règles est plus que nécessaire afin dôapporter facilité et transparence, dôune part dans lôintérêt du client qui souhaite une procédure rapide et simple, dôautre part,

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

nt faire face aux exigences de compétitivité et de
s une économie mondiale en perpétuelle évolution.

Aujourd'hui, que désirent les clients ? Que recherchent-ils et quôapprécient-ils le plus chez leurs banquiers ? Une prestation en bonne et due forme ou un service d'une rare qualité qu'ils ne trouveraient nulle part ailleurs ?

La réponse semble évidente : les principes de gestion en eux-mêmes militent pour une imbrication des processus de management dans le développement de la relation banque-client : être à l'écoute du client, lui apporter le conseil, répondre à ses exigences et lui assurer un service de qualité dans les meilleurs délais, tout en respectant les exigences règlementaires, voici en substance ce qu'un client attend de sa banque dans le cadre de ses opérations commerciales avec l'étranger.

Malheureusement, ce n'est pas toujours le cas et notre étude l'a clairement montré.

Réalisée, sur une banque algérienne la BDL, notre étude visait à analyser le système de gestion de cette institution en matière des crédits documentaires.

Lôanalyse réalisée a permis de révéler l'absence d'une démarche qualité importante et fiable dans la gestion de ces opérations. Cette analyse à été réalisée en trois étapes :

- le plan technique qui a révélé des procédures internes très contraignantes et peu favorables à l'initiative personnelle et à l'évolution des pratiques ;

- le plan managérial qui a mis à nu une motivation insuffisante des opérationnels de la Direction du Commerce International ;

- et le plan commercial qui a montré une implication commerciale relativement faible des agents du service étranger au niveau de lôagence ainsi que lôabsence de coordination et de coopération entre les structures qui entretiennent des relations soit fonctionnelles ou hiérarchiques.

Aussi, en notre qualité de membre de cette équipe au niveau de la DRE de la BDL, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations assez synthétiques mais pertinentes, qui à notre sens, pourraient être bénéfiques pour la banque, si elles sont prises en compte.

Ces recommandations tournent autour de 7 points :

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ière sur l'importance d'une approche commerciale dans

2. Assouplir les procédures internes en les orientant vers un objectif d'exécution rapide qui se matérialiserait par une décentralisation de certaines opérations nécessitant une proximité avec les clients, au niveau des agences.

3. S'intéresser d'ores et déjà aux crédits et encaissements documentaires électroniques parce que représentant l'avenir du commerce international.

4. Réduire le niveau de manquements portés aux crédits documentaires par :

- des formations en internes sur les pratiques bancaires internationales standards (PIBS) Publication No. 645 de la Chambre de Commerce Internationale et des *trade learning* destinés aux clients afin de parfaire leurs connaissances des techniques de paiements documentaires.

- la mise à disposition du personnel chargé des opérations de commerce extérieur dûne base de données actualisée en permanence sur la réglementation et les nouveautés concernant les opérations de commerce extérieur au niveau national et international .

5. Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques à même de relever les défis qui s'imposent à la banque en matière de Gestion de la Relation Client (GRC).

6. Mettre au point une démarche qualité dans la gestion des opérations documentaires qui devra épouser la forme et l'esprit des normes ISO 9001 pour les systèmes de management de qualité prescrivant, entre autre, la prise en compte des exigences des clients, la production de services de qualité dans les meilleurs délais, le déploiement d'une stratégie marketing durable orientée « client », et l'implication des collaborateurs de la division documentaire dans la mise en î uvre des actions précédentes, tout en respectant les exigences règlementaires.

7. Mettre en place une structure marketing animée par des market - marker initiés aux techniques documentaires en particulier et les opérations commerciales internationales en général, dont la mission consisterait à définir la stratégie marketing à appliquer aux services bancaires à l'étranger qui permettrait à la Direction Centrale du commerce International de mieux exprimer son savoir faire vis-à-vis de ses relations , de sophistiquer les produits et services existants et d'en concevoir d'autres, d'envisager la gestion des opérations documentaires sous un angle beaucoup plus marketing tout en se préoccupant de faire évoluer

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ne meilleure qualité de service et un gain important en

Comme on pourrait le constater, ces recommandations concernent essentiellement les aspects managériaux et commerciaux des crédits et encaissements documentaires qui à notre avis méritent d'être pris en compte par la Banque de Développement Local et par d'autres banques opérant dans le même circuit et presque dans les mêmes conditions.

En ce qui nous concerne, nous croyons que les moyens documentaires dans leur version « papier » deviennent de moins en moins adaptés aux exigences du commerce international ; ne serait il pas judicieux pour nos banques, de s'intéresser d'ores et déjà aux Crédits et Encaissements documentaires électroniques ?

Bibliographie

Ouvrages

- AMMAR.A «Les sécurités de paiements dans le commerce mondial: lœexemple des crédits documentaires », Centre Universitaire de Publication (CUP), Tunis 2000.
- CHEHRIT.K « Dictionnaire général du commerce international » Edition Grand Alger livres 2006.
- CHEHRIT.K « Les crédits documentaires » Edition Grand Alger livres 2007.
- DUPIN de SAINT CYR.P. « Les techniques du paiement dans les contrats de vente à lœétranger »Edition Enterprise moderne dœEdition Paris 1968.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ictionnaire dôéconomie et de sciences sociales »

., ROWE.M. « Le crédit documentaire dans le commerce extérieur » Edition Jupiter 1985.

- GILLOT. P, PION.D « Le nouveau cambisme » Edition ESKA 1986.
- GUENDOUZI.B « Relations économiques internationales » Edition El Maarifa Alger 1998.
- KSOURI .I« le contrôle du commerce extérieur et des change » Edition Grand Alger livres 2006.
- LAHLOU.M « Le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement, de financement du commerce international » Edition ENAG 1999.
- LASARY.B « Le commerce international à la portée de tous » Edition El Maarifa Alger 2005.
- LE GRAND.C, MARTINI.H « Management des opérations de commerce international » Edition Dunod Paris 2005.
- PASCO. C « Commerce international » Edition Dunod 2008.
- PAVEAU.J, DUPHIL.F, BARELIER.A, DUBOIN.J, GERVAIS.F, GRATALOUP.L, KUHN.G, LEVY. C, NESTOROVIC.C, PAVEAU.M, SARHAN J-M. « Exporter : pratique du commerce international » Edition Foucher 2003.
- MEYER.V, ROLIN.C « Technique du commerce international » Edition Nathan 1998.

Webographie

- www.bdl.dz : Site web de la banque BDL.
- www.iccwbo.org Site web de la Chambre de Commerce Internationale
- www.eur-export.com Site web de self learning sur le commerce extérieur, financé par L'Union Européenne
- www.Bank-of-Algeria.dz Site web de la Banque dôAlgérie
- www.bis.org : Site web de la Banque des Règlements Internationaux (BRI)
- www.fmi.org site du FMI
- www.wto.org : site web de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)
- www.bnpparibas.com : Site web de la banque Française BNP Paribas

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

sur lôAlgérie

le 27/02/2008 « Banque dôAlgérie : le contrôle des

Textes réglementaires

- Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires de la Chambre de Commerce International, Brochure N° 600, Révision de 2007.
- Règlement BA 07/01 du 03/02/207portant règlementation des changes.
- Notes, circulaires BDL relatives au commerce extérieur et au contrôle des changes.

Articles et documents divers

- Recommandations de la CCI aux banques lors de l'examen des documents : « Commission and Banking Practice, Discrepant documents, waiver and Notice ».
- Pratiques Bancaires Internationales Standards (PBIS) pour lôexamen de documents en vertu dôun crédit documentaire : ICC 2002.
- Fascicules étrangers de la BDL Tomme I et Tome II.
- Séminaire sur le financement du commerce extérieur par crédit documentaire, animé par Mr DENNI expert du commerce international à la BDL 2009.
- Manuel des Crédits documentaires, Encaissements et des Garanties Bancaires Internationales, Union des Banques Suisses (UBS) - 1989-
- Guide Général Du Commerce International. Ed MEHDI.
- Code des douanes algériennes.
- Rapport annuel BDL 2009.
- Cahiers français N° 325 « Mondialisation et commerce international ».

Cours :

- Cours « Finance Internationale » Magister MFB, B. GUENDOUZI UMM TO 2009.
- Cours « Marchés financiers internationaux et risque de change » Magister MFB, B. GUENDOUZI UMM TO 2009.
- Cours sur les opérations de banques avec lôétranger, Lilia MEDEB, IFID 2003.
- Cours sur lôassurance crédit à lôexportation IFID 2004.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Liste des figures

Figure N° 01 : Chronologie dûne opération internationale et principaux risquesé é p59
Figure N° 2 : Le circuit du virementé .p75
Figure N° 03 : Opération de règlement par transfert libreé é é é é é é é é p79
Figure N°04 : Paiement par CODé .p81
Figure N° 05 : Le traitement de la remise documentaire contre paiementé é é é é p83
Figure N° 06 : Paiement par CREDOCé é é é é é é é é é é é é é é é p87
Figure N° 07 : Le Credoc transférableé é é é é é é é é é é é é é é é é é é ..p93
Figure N° 08: Le Credoc BACK TO BACKé é é é é é é é é é é é é é p95
Figure N°: 09 L/C STAND BYé p97
Figure N° 10 : Le crédit fournisseuré é é é é é é é é é é é é é é é é .é é é ...p102
Figure N° 11 : Le crédit acheteuré é é é é é é é é é é é é é .é é é é é é é p103

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

océdure du forfaitageé .é é é é é é é é é é p106
eé é é é é é .é é é é é é é é é é é é .é ...p108
e en place des garanties internationalesé é é p113
Figure N° 15 : Organigramme de la Direction Générale de la BDLé é é é é é é é ...p124
Figure N° 16 : Organigramme de la Direction Régionale dôExploitaioné é é é .....é ..p125
Figure N° 17: Organigramme de lôAgenceé é é é é é é é é é é é é é é é é é .p125
Figure N° 18 : Le schéma descriptif de la domiciliation à lôimportationé é é p161
Figure N° 19 : Le schéma descriptif de la domiciliation à lôexportationé é é é .é é p162
Figure N° 20 : Libellé de lôEES dôouverture Credocé é é é é é é é é é é é é ..p172
Figure N° 21 : Les agences de la DRE TO agréées pour le commerce extérieur é é é ...P192

Liste des abréviations

AID : Association Internationale de Développement

AMGI : Agence Multilatérale de Garantie des Investissements

ANGEM : Agence Nationale de Gestion des Micro crédits

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à lôEmploi des Jeunes

BDL : Banque de Développement Local

BIRD : Banque Internationale la Reconstruction et le Développement

BM : Banque Mondiale

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

CAGEX : Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations

CCI : Chambre du Commerce Internationale

CCM : Conseil du Commerce des Marchandises

CCS : Le Conseil du Commerce des Services

CEDD : Charte des Entreprises pour le Développement Durable

CIA : Cours Internationale dôArbitrage

CIM : Convention Internationale des Marchandises

CIRD : Centre International de règlement des Différends

CLT : Crédit à Long terme

CMFI : Comité Monétaire et Financier International

CMR : Convention Marchandises Route

CMT : Crédit à Moyen Terme

CNAC : Caisse Nationale dôAllocation Chômage

COD: Cash On Delivery (contre remboursement)

COFACE : Compagnie Française dôAssurance Crédit à lôExportation

CPA : Crédit Populaire dôAlgérie

CREDOC: Crédit Documentaire

CTBL: Combined Transport Bill of lading

DCI : Direction du Commerce International

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

DTS : Droit de Tirages Spéciaux

EPE/SPA : Entreprise Publique Economique /Société par Action

FMI : Fonds Monétaire International

GAAT : General Agreement on Tarifs and Trade (Accord Général sur les Tarifs douaniers et le commerce)

IBAN : International Bank Account Number

IBCC : Bureau International des Chambres de commerce

ICC : International Chamber of Commerce

IDAI : Institut du Droit des Affaires Internationales

IDH : Indice de Développement Humain

INCOTERM : International Commercial Terms

L/C : Lettre de Crédit

LTA : Lettre de Transport Aérien

NIF : Numéro dôIdentifiant Fiscal

OIC : Organisation Internationale du Commerce

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

ONG : Organisations Non Gouvernementales

ORD : Organe de Règlement des Différends

PMA : Pays les Moins Avancés

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

pour le Développement.

REMDOC : Remise Documentaire

RUU : Règles et Usances Uniformes

SFI : Société Financière Internationale

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

WBCSD : World Business Action for Sustainable development.

Table des matières

Introduction générale 01
Démarche de travail..... 04

Partie I : cadre théorique des opérations de commerce extérieur

Introduction de la première partie 06

Chapitre I : Environnement international du commerce extérieur

Introduction du premier chapitre 07
Section 1 : Lœnvironnement institutionnel 08
1. Les institutions financières (Bretton woods) 08
1.1. Le FMI 08
1.1.1. Historique 08
1.1.2. Statuts juridiques et privilèges..... 09

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

I 09
organisation 10
instruments de prêt 11
1.1.6. Champs dôaction du FMI 12
1.2. La Banque Mondiale 13
1.2.1. Aperçu historique 13
1.2.2. Objectifs de la BM 14
1.2.3. Rôle de la BM 15
1.2.4. Présidence 16
2. Les organisations du commerce international 16
2.1. LôOrganisation Mondiale du Commerce 16
2.1.1. Aperçu historique du GAAT à lôOMC 16
2.1.2. Rôle et objectifs 17
2.1.3. Le cadre juridique de lôOMC 18
2.1.4. Lôorganisation interne de lôOMC 19
2.1.5. Le fonctionnement de lôOMC. 20
2.1.6. Les différents Accords de lôOMC 21
2.1.7. Objet des différentes séries de négociation. 22

2.2 La Chambre du Commerce Internationale 23
2.2.1. Histoire de la chambre de commerce 23
2.2.2. Objectifs, missions et activités 24
2.2.2.1. Missions et activités 24
2.2.2.2. Objectifs de la CCI 24
2.2.3. Les défis du 20ème siècle 25
3. Les systèmes de communication et de règlement 28
3.1. Le réseau de correspondants bancaires 28
3.2. La communication entre correspondant étrangers 30
3.2.1. Le virement courrier 30
3.2.2. Le virement Télex 30
3.2.3. Le virement Swift 30
3.3. Les transferts de fonds entre banques 31

Section 2 : Lôenvironnement juridique et économique 34

1. Le cadre juridique 34

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ernational 34
ons internationales 34
munautaire 35
1.1.3. Les usages 35
1.2. Le règlement des litiges 35
1.2.1. Les juridictions nationales 36
1.2.2. Le recours à lôarbitrage 36
2. Les éléments de base dôune transaction commerciale internationale 36
2.1. Chronologie dôune transaction internationale 36
2.1.1. La prospection 37
2.1.2. Lôimplantation à lôétranger 37
2.1.3. La constitution de stocks à lôétranger 37
2.1.4. La présentation dôune offre 37
2.1.5. La commande et la fabrication 37
2.1.6. Lôemballage et lôexpédition 38
2.1.7. La réception et le paiement 38
2.2. Les supports des opérations de commerce extérieur 39
2.2.1. Les documents transactionnels 39
2.2.1.1. Le contrat de vente internationale 39
2.2.1.2. Les documents de prix (factures) 40
2.2.2. Les modes dôexpédition et les documents de transport 42
2.2.2.1. Le transport par mer et le connaissement maritime 42
2.2.2.2. Le transport par avion et la lettre de transport aérien 45
2.2.2.3. Le transport par route et la lettre de voiture internationale 46
2.2.2.4. Le transport par rail et la lettre de voiture CIM 46
2.2.2.5. L e transport combiné et les documents multimodal 47
2.2.2.6. Le récépissé postal 48
2.2.3. Les documents dôassurance 48
2.2.3.1. La police au voyage 48
2.2.3.2. La police globale 48
2.2.4. Autres documents 49
2.2.4.1. Le certificat dôorigine 49
2.2.4.2. La liste de colisage 49
2.2.4.3. La note de poids 49
2.2.4.4. Le certificat dôanalyse 49

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

rtificat sanitaire 50
..... 50
..... 50
3.2. Les incoterms de vente au départ 51
3.3. Les incoterms de vente à lôarrivée 51

Section 3 : Lôenvironnement financier 54

1. Les risques nés dôune transaction internationale 54
1.1. Le risque de fabrication 54
1.2. Le risque crédit 55
1.3. Le risque pays 55
1.4 Le risque de change 56
1.4.1. Principe du risque de change 56
1.4.2. Les aspects du risque de change 57
1.4.2.1. Le risque de change de transaction 57
1.4.2.2. Le risque de change de consolidation 57
1.4.2.3. Le risque de change économique 57
1.5. Le risque de taux dôintérêt 57
1.5.1. Approches du risque de taux dôintérêt 57
1.5.2. Mesure du risque de taux dôintérêt 58
2. Les techniques de couverture des risques 59
2.1. Lôassurance crédit à lôexportation 59
2.1.1. Fondements techniques de lôassurance crédit à lôexportation 60
2.1.1.1. La globalité des couvertures 60
2.1.1.2. La participation de lôassuré à la gestion du risque 60
2.1.1.3. Le délai de carence 61
2.1.1.4. La sélection des risques 61
2.1.1.5. La gestion du risque 61
2.1.2. Le contrat dôassurance crédit à lôexportation 62
2.1.2.1. Contenu du contrat dôassurance 62
2.1.2.2. Les étapes de formalisation du contrat 62
2.1.3. Les différents types de contrats dôassurance 63
2.1.3.1. Lôassurance prospection 63
2.1.3.2. Lôassurance crédit 64
2.1.3.3. Lôassurance change 64

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ssurances spécifiques 64
erture spécifiques 64
es de couverture du risque de taux de change 65
2.2.1.1. Les techniques internes 65
2.2.1.2. Les techniques externes 67
2.2.2. Les techniques de couverture du risque de taux dôintérêt 70
2.2.2.1. Les swaps de taux dôintérêt 70
2.2.2.2. Les caps et floors 71
2.2.2.3. Les collars 71
Conclusion du premier Chapitre 72

Chapitre II : Les techniques de paiement, de financement et de garantie

Introduction du deuxième chapitre 73

Section 1 : Les instruments et techniques de paiement 74

1. Les instruments de paiement 74
1.1. Le virement international 74
1.2. Le chèque 75
1.2.1. Définition du chèque 75
1.2.2. Avantages et inconvénient du chèque 75
1.2.3. Renforcement du chèque 75
1.2.3.1. Le chèque visé 76
1.2.3.2. Le chèque certifié 76
1.2.3.3. Le chèque de banque 76
1.3. Les effets de commerce 76
1.3.1. La lettre de change 76
1.3.1.1. Définition 76
1.3.1.2. Avantages et inconvénients 77
1.3.2. Le billet à ordre 77
1.4. La carte bancaire 78
2. Les techniques de paiement 78
2.1. Les techniques simples 79
2.1.1. Lôencaissement simple 79
2.1.2. Le paiement à la commande 80

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

contre facture 80
nboursement (cash on delivery) 80
ıtaires 81
2.2.1. La remise documentaire(Remdoc) 82
2.2.1.1. Définition de la Remdoc 82
2.2.1.2. Mécanisme de la Remdoc 82
2.2.1.3. Formes de la Remdoc 83
2.2.1.4. Avantages et inconvénients de la Remdoc 83
2.2.2. Le crédit documentaire (Credoc) 84
2.2.2.1. Définition et intervenants 84
2.2.2.2. Caractéristiques du Credoc 85
2.2.2.3. Les règles et usances uniformes RUU 85
2.2.2.4. Mécanisme du Credoc 86
2.2.2.5. Avantages et inconvénients du Credoc 87
2.2.2.6. Les formes dœngagement du Credoc 88
a. Le crédit documentaire révocable 88
b. Le crédit documentaire irrévocable 88
c. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé 89
2.2.2.7. Les différents modes de paiement du Credoc 89
a. Paiement à vue 89
b. Paiement différé ou à échéance 90
c. Par acceptation 90
d. Par négociation 91
2.2.2.8. Les formes spéciales du Credoc 91
a. Le Credoc revolving 91
b. Le Credoc transférable 92
c. Le credoc Red clause 94
d. Le credoc Back to back 94
e. La lettre de crédit Stand by 96

Section 2 : Les techniques de financement 99

1. Les techniques de financement à court terme 99
1.1. Financement de lôexportation en amont 99
1.1.1. Au moment de la prospection 99
1.1.2. Au moment de la fabrication 100

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ition de stocks à lœétranger 100
tation en aval..... 100
devises 100
1.2.2. La mobilisation de créances nées sur lœétranger 101
2. Les techniques de financement à moyen long terme 101
2.1. Le crédit fournisseur..... 101
2.1.1. Définition..... 101
2.1.2. Procédure de mise en place 102
2.2. Le crédit acheteur..... 103
2.2.1. Définition..... 103
2.2.2. Formes de conclusion..... 104
3. Les techniques de financement particulières..... 104
3.1. Le leasing international..... 104
3.2. Lôaffacturage (factoring) 105
3.3. Le forfaitage (forfaiting)..... 105

Section 3 : Les garanties internationales 107

1. Définition de la garantie bancaire..... 107
2. Typologie des garanties 108
2.1. La garantie documentaire et la garantie à première demande 108
2.2. La garantie directe et la garantie indirecte..... 109
2.3. Les lettres de crédit 109
3. Les Formes des garanties 110
3.1. La garantie de soumission (bid bond) 110
3.2. La garantie de bonne exécution (performance bond) 110
3.3. La garantie de restitution dôacompte (advance payment bond) 111
3.4. La garantie de retenue de garantie (retention money bond) 111
3.5. La garantie de paiement (Labour and material payment bond) 111
3.6. Les formes de garantie particulières 112
3.6.1. La garantie de découvert bancaire 112
3.6.2. Les cautions et garanties douanières..... 112
3.6.2.1. La caution dôadmission temporaire 112
3.6.2.2. Le crédit dœenlèvement en douane..... 112
Conclusion du deuxième chapitre 114
Conclusion de la première partie..... 115

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

..... 116

Chapitre I : La présentation de la BDL

Introduction du premier chapitre 117

Section 1 : Identification, organisation et stratégie de la BDL 118

1. Identification de la BDL 118
   1.1. Principaux éléments dôidentification 118
   1.2. Aperçu historique 119
   1.3. Activité 120
   1.4. Stratégie et objectifs 121
2. Structure et organisation 121
   2.1. Organisation, missions des différentes structures 121
      2.1.1. La Direction Générale DG 122
      2.1.2. La Direction Régionale dôExploitation 122
      2.1.3. Le réseau dôagences 123
   2.2. Organigrammes de la BDL 124
      2.2.1. La Direction Générale DG 124
      2.2.2. La Direction Régionale dôExploitation 125
      2.2.3. Lôagence 125

Section 2 : Les services de commerce extérieur 126

1. La Direction du commerce international 126
   1.1. Missions 126
   1.2. Organisation 126
2. Les services de la DRE 127
   2.1. Le service crédit 127
   2.2. Le service contrôle 127
3. Le service étranger de lôagence 128
   3.1. Fonction du service 128
   3.2. Organisation et administration 130
      3.2.1. Rôle du chef de service 130
      3.2.2. Les postes de travail du service 131
         3.2.2.1. La domiciliation et lôapurement 131

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ransferts et rapatriements..... 132
ange manuel..... 133
caissement documentaire..... 133
3.2.2.5. Les crédits documentaires..... 134
3.2.2.6. La gestion des contrats et mise en place des garanties..... 134
3.2.2.7. Gestion des comptes spéciaux..... 135
3.2.3. Les relations hiérarchiques et fonctionnelles du service..... 135
3.2.3.1. Les relations internes..... 136
3.2.3.2. Les relations externes..... 137

Section 3 : Appréciation de lôactivité commerce extérieur..... 137

1. Décentralisation des pouvoirs de décision..... 137
1.1. Au niveau de lôagence..... 137
1.2. Au niveau de la DRE..... 137
1.3. Au niveau de la DFE..... 137
2. Lôactivité commerce extérieur en chiffres..... 137
2.1 Structure des règlements financiers par de produits..... 138
2.2. Structure des opérations dôimportation selon la nature du produit..... 138
2.3. Les opérations dôexportation..... 139
2.4. Les garanties bancaires internationale..... 139

Conclusion du premier chapitre..... 140

Chapitre II : Traitement du crédit documentaire à la BDL

Introduction du deuxième chapitre..... 141

Section 1 : Le cadre réglementaire..... 142

1. Aspects de la réglementation des changes..... 142
1.1. Généralités sur la réglementation des changes..... 142
1.2. Le contrôle des changes en Algérie..... 143
1.2.1. Le règlement 07/01 du 03/02/2007..... 143
1.2.2. Les grands axes du règlement..... 143
1.2.2.1. Notion de résidence..... 143
1.2.2.2. Les comptes de devises détenus par les résidents..... 144

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

tionnement des comptes devises 144
ange 145
ersonnes habilitées au commerce extérieur 146
1.2.2.6. Paiement des importations 146
1.2.2.7. Rapatriement des bénéfices 147
1.2.2.8. Importation exportation des valeurs mobilières libellées en monnaie nationale 147
2. Aspects de la réglementation des douanes 148
2.1. Missions de lôadministration des douanes 148
2.2. Les différents régimes douaniers 148
2.2.1. La mise à la consommation 148
2.2.2. Le dépôt de douane et les entrepôts 148
2.2.3. Le transit et le transbordement 149
2.2.4. Les usines exercées 149
2.2.5. Lôadmission temporaire 150
2.2.6. Le réapprovisionnement en franchise 150
2.2.7. Lôexportation définitive et lôexportation temporaire 150
2.2.8. La réexportation 150
2.2.9. Les constructions navales 150
2.3. La procédure de dédouanement 151
2.3.1. Etablissement de la déclaration en détail 151
2.3.2. Vérification de la déclaration 151
2.3.3. Liquidation et acquittement des droits et taxes 151
2.3.4. Enlèvement des marchandises 152

Section 2 : La domiciliation dôune opération de commerce extérieur 153

1. Aspect réglementaire de la domiciliation 153
1.1. Définition de la domiciliation dôune opération de commerce extérieur 153
1.2. Les opérations soumises à la domiciliation 153
1.3. Les opérations exclues de la domiciliation 153
2. Lôouverture et la gestion dôun dossier de domiciliation 154
2.1. Pour une importation 154
2.1.1. Lôouverture 155
2.1.2. Le suivi et la gestion 157
2.1.3. Lôapurement 157

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

.....159
.....159
.....159
2.2.3. Lôapurement 160

Section 3 : Procédure de traitement du crédit documentaire 163

1. Traitement du crédit documentaire à lôimport 163
1.1 Dispositions principales 163
1.1.1 Les documents.....163
1.1.2. Les quantités et montants.....163
1.1.3. Les tirages et expéditions partielles.....164
1.1.4. Création de la taxe de domiciliation.....164
1.1.5. Le Numéro dôIdentifiant Fiscal 164
1.1.6. La carte dôimmatriculation fiscale.....165
1.2. Les différents cas pratiques du crédit documentaire 167
1.2.1. Le Credoc provisionné à 100% 167
1.2.2 Le Credoc relayé par un crédit dôinvestissement.....167
1.2.3. La ligne de crédit documentaire.....167
1.2.4. Le Credoc relayé par un découvert bancaire 167
1.2.5. Le Credoc payable par le débit du compte devises.....168
1.3. Les étapes de déroulement dôun Credoc à lôimport.....168
1.4. Traitement pratique dôune demande dôouverture Credoc à lôimport.....169
1.4.1. Les imprimés utilisés 169
1.4.2. La procédure.....170
1.4.3. Le schéma comptable au niveau de lôagence 171
1.5. La modification dôun crédit documentaire 173
1.6. Les crédits documentaires spéciaux 174
1.6.1. Le Credoc transférable 174
1.6.2 Le Credoc révolving.....174
1.6.3. Le Credoc back to back.....174
1.6.4. Le Credoc Red clause 175
1.6.5. La lettre de crédit stand by 175
1.6.6. La lettre de garantie et le bon de cession bancaire.....175
1.7. Recommandations pratiques pour le traitement du Credoc au niveau Agence 176

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ité de lôimportation 176
nité de la demande dôouverture.....177
au plan engagement.....177
1.7.4. Aspect constitution du dossier dôouverture.....178
1.7.5. Aspect traitement de la demande dôouverture.....178
1.7.6. Aspect transmission de la demande dôouverture à la DCI 179
1.7.7. Aspect Modification du Credoc.....180
1.7.8. Aspect Annulation du Credoc.....182
2. Traitement du Credoc à lôexportation.....183
2.1. Dispositions principales.....183
2.1.1. La domiciliation..... 183
2.1.2. La qualité de lôexportateur..... 184
2.1.3 Les obligations des parties..... 184
2.1.4. La nature des produits et services 184
2.2. Procédure de règlement financier des exportations par Credoc.....185
2.2.1. Réception de la demande dôouverture par la DCI.....186
2.2.2. Confirmation du Credoc..... 186
2.2.3. Dépôt, vérification et transmission des documents..... 186
2.2.4. Réalisation financière..... 187
2.3 Utilité de la garantie CAGEX..... 187
2.3.1. Exigence Banque dôAlgérie 187
2.3.2. Recours à la garantie CAGEX 188
2.3.3. Apurement des dossiers de domiciliation sur la base de lôindemnisation de la CAGEX..... 189
3. Les observations itératives de la Banque dôAlgérie 190
3.1. Observations concernant les déclarations périodiques 190
3.2. Observations concernant les dossiers de domiciliations.....190
3.3. Conséquences des manquements des agences 191
4. Statistiques sur les opérations de domiciliation au niveau de la DRE TO 191
4.1. Les agences agréées pour le commerce extérieur 191
4.2. Analyse des opérations domiciliées 192
4.2.1. La prédominance des opérations dôimportation de marchandises 192
4.2.2. Lôimportances des opérations réalisées par certaines agences 193
4.2.3. La monnaie de facturation et le pays dôorigine 193
4.2.4. La répartition des charges..... 194

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

e règlement utilisés 194
s transactions..... 195

Conclusion du deuxième chapitre 196
Conclusion de la deuxième partie 197
Conclusion générale 198

Bibliographie 202
Liste des figures 205
Liste des abréviations 206
Table des matières 209
Annexes 222

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Annexes