REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales

Option: Finance et Commerce International

Thème

Le financement des opérations du commerce international par les banques Algériennes

Cas de : la BDL de TIZI OUZOU

Présenté par :

AFIR Terkia

HADJI Ouiza

Encadré par: M^{me} **GUERMAH Hayet**

Devant lesmembres de jury:

Présidente : M^{me} LOUGAR Rosa M.A.A à UMMTO

Rapporteur: M^{me} GUERMAH Hayet M.A.B à UMMTO.

Examinatrice : M^{me} BELADEL Amina M.A.A à UMMTO

Promotion : 2017/2018

Remerciement

Nous remercions ALLAH le tout puissant, pour nous avoir procuré la volonté, le courage et la patience.

Nos plus vifs remerciements s'adressent à M^{elle} ***GUERMAH .H*** *notre promotrice, pour sa disponibilité et ses encouragements durant la durée de ce travail, ainsi que les enseignants qui ont travaillé en collaboration avec elle.*

Nous tenons à remercier tous ceux et celle qui ont contribué à finaliser ce modeste travail.

Ainsi nos encadreurs au sein de la banque de développement local de T.O monsieur ***BEL-Ahcène .T*** *et* ***Seddiki .A*** *et madame* ***Nait ALI .A*** *la directrice de la* ***BDL*** *pour leur présence, conseils, et leur disponibilité qui ont été bénéfique pour la réalisation de notre travail.*

Nous remercions vivement les étudiants master finance & commerce international pour leur aide morale durant toute la période de préparation.

Une grande pensée à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

Je dédie ce travail qui n'aura jamais vu voir le jour sans les soutiens indéfectibles et sans limite de mes chers parents ***Fatima*** *et* ***Mahdi*** *qui ne cessent de me donner avec amour le nécessaire pour que je puisse arriver à ce que je suis aujourd'hui.*

Que dieu vous protège et que la réussite soit toujours à ma portée pour que je puisse vous combler du bonheur.

Je dédie aussi ce travail à :

- *Mes frères* ***Tahar*** *et* ***Omar***
- *Mes sœurs* ***Djouher***, ***Nassima*** , ***Hayet*** *et* ***Ryma***
- ***Mourad*** *pour ses soutiens morales et conseils spéciaux*
- *Mes neveux chacun à son nom*
- *Ma chère grand-mère* ***Razika***
- *Mes oncles et leurs famille, chacun à son nom*
- *Ma tante* ***Zahra*** *et sa famille*
- *Mes chères copines* ***DYHIA, ROZA*** *que j'estime*
- *Tous mes ami(e)s, mes collègues et tous ceux qui m'estiment.*

Terkia

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à: mes très chers parents, ma mère ***NORA*** *et mon père* ***MOHAMED****, en témoignage de leurs affectations et qui mon fait connaitre les portes de savoir, que dieu les combles de ces bien fait, ainsi qu'à :*

- *La mémoire de mes grands parents*
- ***Mes très chers frères*** *: Lyes, Yacine, Samir, Meziane et Tayeb.*
- *Tous mes amis (es).*
- ***Mes beaux proches*** *: Oncles, Tentes, Cousins et Cousines.*
- *Tous ceux qu'ont contribués de prés ou de loin à la réalisation de ce travail.*

OUIZA

Sommaire

Sommaire

Introduction générale 1

Chapitre I : aperçu sur les théories du commerce international

Introduction 4

Section01 : les théories traditionnelles 5

Section02 : les théories contemporaines 15

Conclusion 19

Chapitre II : le financement de l'économie

Introduction 20

Section 01 : le rôle du système financier dans l'activité économique 21

Section 02 : le processus d'innovation et transformations financiers 29

Conclusion 42

Chapitre III : le financement des opérations du commerce international

Introduction 43

Section 01 : les instruments de paiement international 44

Section 02 : les Techniques de Paiement international 51

Conclusion 68

Chapitre IV : les risques nés des opérations de commerce international

Introduction 69

Section 01 : les risques liés aux commerces extérieurs 70

Section 02 : la couverture des risques inhérents aux opérations du commerce extérieure 87

Conclusion 99

Sommaire

Chapitre V : étude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas de la BDL de T.O.

Introduction 100

Section01 : évolution du système bancaire algérien 101

Section 02 : présentation de la banque de développement local 103

Section 03 : traitement des opérations de crédit et la remise documentaire au niveau de la BDL 110

Conclusion 122

Conclusion générale 123

Liste des abréviations

Liste des abréviations

- **ABF :** agents à besoin de financement.
- **ABS :**asset backed securities (titres adossés a des actifs).
- **ACF :** agents à capacité de financement.
- **BDL :** banque de développement local.
- **BRI :** la banque des règlements internationaux.
- **CCI :** chambre de commerce international.
- **CDS :** crédit deflault swaps**.**
- **CE :** commerce extérieur.
- **CEE :** communauté économique européenne**.**
- **CFC :** clorofluocarbure.
- **CI :** commerce international.
- **Credoc** : crédit documentaire.
- **DAB :** distributeurs automatiques de billets.
- **FCC :** fonds commun de créance.
- **FIR :** financial interrelation ratio.
- **F.P:** facteur de production
- **GAB :** guichets automatiques de banques.
- **GIE :** groupe d'intérêt économique.
- **IF :** intermédiaires financiers.
- **IFB :** financement par les intermédiaires financiers bancaires.
- **INFB :** financement par les intermédiaires financiers non bancaires.
- **IRS:** Interest Rate Swaps.
- **MBS:** mortgage backed securities.
- **REMDOC :** remise documentaire.
- **RUU :** règles et usances uniformes.
- **RS :** reste du monde.
- **SBLC:** stand-by letter of credit.
- **SIV:** special investissement véhicule.
- **SPC:** special purpose company.
- **SPV:** special purpose véhicule.
- **UE:** union européenne.
- **W:** salaire horaire

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international est né du besoin, ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelque fois d'une question de survie. En effet les ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables par fois une stabilité sociale, mais non dispensable sur place, devaient être acheminés en provenance d'autre pays[1].

Depuis le début de XIX siècle, le commerce international n'a pas cessé de se développé, son système était supérieur à la croissance de production et il s'est fortement accéléré depuis 1945.

A partir du dix-neuvième siècle les marchés mondiaux ont été ouverts à nombre croissant des entreprises et de producteurs. Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne pouvait donc se permettre de vivre en autarcie, c'est pourquoi les autorités de chaque pays ont tracé comme stratégie le développement des relations commerciales avec l'étranger car les échanges économiques, extérieurs d'un pays reflètent sa situation économiques, ses forces et ses faiblesses, de même que sa place et son poids au sein de la communauté internationale. Orienter le commerce extérieur dans je sens des intérêts nationaux a toujours été l'un des objectifs prioritaire de toute politiques dans une société moderne[2].

Par conséquent, la mondialisation a permis en particulier le progrès technologique dans le transport, qui a favorisé l'ouverture des économies nationales, non seulement aux échanges des biens mais aussi aux investissements et aux mouvements des capitaux financiers.

De même grâce à la mondialisation, les sociétés multinationales délocalisent leurs activités vers les pays pauvres et transmettent leur technologie. Les multinationales gagnent plus et les pays du sud gagnent le transfert technologique de devises, des emplois et favorisent les multiplications des échanges internationaux.

Ainsi la multiplication des échanges au sein d'une économie nationale, justifie une monnaie, et rend nécessaire un moyen de paiement international.

[1]ZOURDANI.S « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA » mémoire de magister, UMMTO, p1, 2012.
[2]CHERIGUI.C « le financement du commerce international par les banques algériennes » université d'Oran p1, 2012.

Que se soit économie mondiale ou internationale, libéralisme ou protectionnisme, cela implique des préoccupations différentes et nouvelles, car les échanges des biens et des services et le flux d'investissement et de monnaie, se font entre pays indépendants en apparence mais réellement de plus en plus liés les uns aux autres.

Chaque pays dispose d'une monnaie distincte convertissable, avec des taux de change instables dans le temps. Et c'est suite à l'abandon, en 1973, que les taux de change fixe, instaurés dans le cadre des accords de BrettonWoods et l'adoption du régime flottant, ayant engendré la déréglementation et l'imbrication des marchés financiers.

Afin d'éviter les risque que se soit délicats et parfois complexe, les établissements bancaires n'ont pas cessé d'imaginer les techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées visant a sécurisé les opérations du commerce extérieur, et de proposé les techniques de couvertures adaptées a chaque risque[3].

En matière d'importation et d'exportation, l'usage de crédit et de la remise documentaire tend à se classer en Algérie. Dans ce contexte, l'objectif de notre travail consiste à étudier le financement des opérations du commerce extérieur par le crédit et la remise documentaire et montrer le poids de ces derniers en tant que moyen de paiement des importations et exportations. Aussi, le traitement de Credoc et Remdoc au sein de BDL: agence 147 de TIZI OUZOU.

Donc la question prédominante est de savoir quel est le rôle de la banque algérienne dans le financement des opérations du commerce extérieur ?

C'est dans cette perspective que nous proposons de répandre aux questions secondaire suivante :

Quelles sont les techniques de paiement liées au financement du commerce extérieur ?

Quels sont les différents risques envisagé et comment les couvrir ?

Comment les banques algériennes procède telles a la réalisation des opérations du commerce extérieur par le crédit et la remise documentaire ?

[3] ZOURDANI.S « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA » mémoire de magister UMMTO, p2, 2012.

Afin d'apporter les éléments de réponse a la problématique posée, nous avons jugé utile de recourir à la méthode théorique et empirique,sur le plan théorique, l'effort de documentation utilisé(ouvrages, articles, rapports, mémoires et sites internet…) nous a permis de connaitre l'environnement 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 l'analyse des procédures de gestion du crédit et la remise documentaire au niveau de la BDL à travers l'exploitation des documents internes qui concernent l'activité du commerce extérieur.

Afin de simplifier et d'organiser notre travail de recherche, nous avons adoptéun plan du travail qui est scindé sur cinq chapitres, se présentent comme suit :

- le premier chapitre sera consacré à un aperçu théorique du commerce international ;
- le second chapitre porte sur le financement de l'économie ;
- le troisième présente les techniques de financement du commerce extérieur ;
- le quatrième chapitre comportera sur les différents risques envisagé et comment les couvrir ;
- dans le cinquièmechapitre, nous présenterons le cas pratique de notre étude, dans la première section on trouve un aperçu sur l'évolution du système bancaire algérien, la deuxième section consacré à la présentation de la banque de développement local « BDL » agence n° 147 de T.O, et la troisième section traite les opérations de crédit et la remise documentaire par la « BDL » de T.O.

Chapitre 01 :

Aperçu sur les théories du commerce international

Introduction

Le processus d'internationalisation est très lié à celui de la libéralisation des échanges. Et que cette dernière s'est développée avec la montée des arguments en faveur du libre échange s'opposant aux arguments favorables au protectionnisme.

Ce que les théories traditionnelles du commerce international et de la spécialisation partent d'hypothèses communes leurs cadre d'analyse est l'État nation. Les auteurs classiques raisonnent au niveau macro-économique en termes d'avantages comparatifs ou absolus. Pour ces théories, le commerce international se justifie par l'existence de différences entre les pays. Ces différences entre pays vont se traduire dans les prix relatifs des produits. Laconséquence sera que les pays auront intérêt à se spécialiser dans des activitésoù ils sont plus efficaces que d'autres et à participer aux échanges internationaux.Les théoriciens classiques montrent que la spécialisation et l'ouverture àl'échange sont préférables à l'autarcie. Pour eux, un pays ne peut pas perdre àl'échange. Même si la répartition des gains de l'échange peut être inégale entrepays. La rupture des classiques se fait par rapport à la vision mercantiliste oùl'économie est un jeu à somme nulle. Les Classiques y voient un jeu à sommepositive.[1]

[1]Jean lois. M « relations économique international » 4^{eme} éd.

Section01 : les théories traditionnelles

1. Théorie classique de l'échange international

La théorie (néo)-classique de l'échange international trouve ses fondements dans le conceptd'avantages comparatifs. Cette notion permet de montrer en quoi le libre-échange est meilleurque le protectionnisme et pourquoi les pays ont intérêt à se spécialiser dans les secteurs où ilsdisposent de tels avantages.

1.1. Le modèle de Ricardo

Dans le modèle de Ricardo, les avantages comparatifs proviennent de différences deproductivité dans les technologies de production, on parle d'avantages comparatifstechnologiques.

1.1.1.Avantages absolus (Smith) et relatifs (Ricardo)

Adam Smith généralise son raisonnement sur les effets positifs de la division du travail :chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle les coûts de productionsont les plus faibles. L'ouverture des frontières est alors bénéfique pour chaque pays. Cettethéorie repose sur l'hypothèse selon laquelle chaque pays est meilleur dans certains secteurs deproduction. Elle ne nous apprend rien dans le cas où un pays serait meilleur pour l'ensembledes secteurs de production. La réponse à cette question est apportée par Ricardo :[2]

Deux paysbénéficiant d'avantages comparatifs différents ont intérêt à se spécialiser et à échanger lesproduits pour lesquels leur productivité est relativement meilleure, contre des produits pourlesquels ils sont relativement moins performants.

Modèle :

- On passe d'une situation d'autarcie au libre-échange ;
- Avant l'ouverture, l'offre et la demande nationales sont en équilibre dans chaque pays;
- Après l'ouverture, les biens sont parfaitement mobiles ;
- Les facteurs de production sont parfaitement immobiles ;
- Les prix relatifs sont proportionnels à la quantité de travail contenus dans chaque bien;
- Les rendements d'échelle sont constants.

[2]Jean-lois . M « relations économiques internationales »4^{eme} éd.

Tableau 1. Heures de travailpour produire une unité de bien

	Vin	drap
Angleterre	2	1
Portugal	1	2

En autarcie, les prix relatifs sont les suivants : Angleterre : 2V = 1 D et Portugal:

2 D = 1V.Lorsqu'on passe au libre-échange, les marchés s'unifient et un prix relatif unique sur chaquemarché se forme, situé entre les deux extrêmes nationaux. Supposons qu'en Angleterre et auPortugal, on ait 1 D = 1 V. Cette modification des prix relatifs profite aux deux pays : enAngleterre par exemple, une unité de vin requiert deux heures de travail. Ces deux heurespermettent de produire deux unités de drap qui permettent d'obtenir en échange deux unités devin. Le même raisonnement prévaut au Portugal. Les deux pays ont donc intérêt chacun à sespécialiser dans le secteur de production pour lequel il est le meilleur de façon absolue.

Que se passe-t-il si un pays est le meilleur sur l'ensemble des secteurs de production ? Ricardogénéralise le modèle de Smith et montre que tout pays a intérêt à se spécialiser dans le secteurdans lequel il dispose d'un avantage relatif (et pas nécessairement absolu) :

Tableau 2. Heures de travailpour produire une unité de bien

	Vin	Drap
Angleterre	6	3
Portugal	1	2

Dans l'exemple du tableau 2, la productivité au Portugal est six fois plus forte pour le vin etune fois et demi plus forte pour le drap. L'Angleterre est donc relativement moins mauvaisedans le secteur du drap. En termes de prix relatifs, 1 V = 2 D en Angleterre et au Portugal, 1 D = 2 V. En libre échange, formation d'un prix relatif unique, soit 1 D = 1 V. On voit qu'iciaussi, le libre échange profite à chacun : l'Angleterre plutôt que de passer six heures pourproduire une unité de vin à intérêt à produire deux unités de drap, les exporter pour obtenir enéchange deux unités de vin du Portugal qui a intérêt à se spécialiser dans la production de vinpuisque au lieu d'utiliser deux heures de travail pour produire une unité de

drap, en produisantdeux unités de vin, il peut les échanger contre deux unités de drap. Conclusion : chaque pays aintérêt à se spécialiser dans le secteur de production dans lequel il est relativement le meilleur.

1.1.2.Inégalités de salaires chez Ricardo

Elément essentiel dans l'analyse de Ricardo : pour que l'ensemble des pays participe àl'échange international, il faut que les secteurs caractérisés par une productivité plus faiblesoient compensés par des salaires plus faibles.

Hypothèses :

- les salaires sont égaux à 50% de la valeur créée. Par conséquent, le salarié reçoit sousforme de salaire la moitié de ce qu'il produit. Les autres 50% constituent le profit ;
- afin de comparer les salaires réels entre les pays, on introduit la monnaie et un taux dechange.

Si l'on prend l'exemple du tableau 1, le salaire horaire au Portugal dans le cas de l'avantageabsolu est Wp = 0.5 unités de vin. Si l'on suppose qu'une unité de vin se vend au prix de 12écus, Wp est alors égal à 6 écus. Comme l'échange est de 1 unité de vin pour une unité de drap,le prix d'une unité de drap est aussi de 6 écus. En Angleterre, le salarié reçoit aussi la moitié dece qu'il a produit soit 0.5 drap ce qui correspond au salaire horaire Wa = 6 écus. Donc, dans lecas d'avantages absolus, on voit dans cet exemple que les salaires peuvent être égaux dans lesdeux pays : Wp = Wa = 6 écus.

Dans l'exemple du tableau 2, cette conclusion ne se vérifie pas puisque la productivité étantsupérieure au Portugal, si les salaires réels étaient les mêmes dans les deux pays, alors le drapanglais, plus cher que le drap portugais, ne pourrait pas se vendre. Conclusion : le pays dont laproductivité est la plus fiable (l'Angleterre ici) ne peut être compétitif que s'il compense samoindre productivité par des salaires plus faibles.

Supposons à nouveau que Wp =6écus. L'échange international aboutissant à une égalité entrele prix de l'unité de vin et celui de l'unité de drap, l'unité de drap vaut également 6 écus. Or enAngleterre, l'unité de drap est produite en 3 heures, ce qui correspond à un salaire horaire de 2 écus soit trois fois moins qu'au Portugal.

Conclusions des avantages comparatifs :

- les prix des biens tendent à s'unifier mais les salaires peuvent rester différents ;
- le pays caractérisé par la productivité la plus faible peut conserver un avantage dans unsecteur de production mais à condition d'avoir des taux de salaires plus faibles ;
- le Portugal dans l'exemple du tableau 2 est 6 fois plus productif que l'Angleterre pour levin est 1.5 fois pour le drap. Cela lui permet d'avoir un salaire horaire 3 fois plus élevé quecelui de l'Angleterre ;
- une heure de travail au Portugal permet d'acheter 3 heures de travail en Angleterre.

Implications du modèle ricardiens

- les effets positifs de l'échange commercial international proviennent de différencesrelatives initiales en termes de niveau de productivité selon les secteurs de production quise traduisent par des prix relatifs nationaux différents;
- l'ouverture des frontières engendre une réallocation des ressources dont le coût(Restructuration,…) n'est pas pris en compte par Ricardo ;
- l'intérêt de l'échange est universel : tout pays a intérêt à l'échange international et peut êtrecompétitif même s'il est moins productif (la différence devant être compensée par dessalaires relatifs plus bas) ;
- Hypothèses restrictives du modèle :
- pas d'économie d'échelle ;
- Analyse statique ;
- échanges inter-industries et non intra-industrie entre des pays similaires (UE) ;
- dotations en facteurs de production ne jouent aucun rôle.

1.2. Le modèle de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS)

Les avantages comparatifs dans le modèle HOS proviennent de dotations différentes enfacteurs de production d'un pays à l'autre. Le commerce international trouve son origine dansles différences de ressources entre les pays: « Le Canada exporte du bois vers les Etats-Unissans que les bûcherons canadiens soient nécessairement plus productifs que leurs homologuesaméricains ».

Le modèle de Ricardo ne prend en compte qu'un seul facteur deproduction, letravail, et fait l'hypothèse que tout avantage comparatif provient de différences de productivitérelative du travail.[3]

1.2.1. Hypothèses du modèle HOS

- deux pays I et II qui produisent deux biens : vêtements (V) et automobiles (A) ;
- la production de A est plus capitalistique
- les technologies de productions sont identiques et connues de tous ;
- les différences nationales proviennent de différences de dotations en facteur de production :dans le pays I, le facteur travail est plus abondant et donc le salaire horaire est plus faibleque dans le pays II;
- les biens sont parfaitement mobiles ;
- les F.P. sont parfaitement immobiles.

Remarque : si les F.P. étaient mobiles, les travailleurs quitteraient le pays I pour aller dans lepays II où les salaires horaires sont plus élevés.

1.2.2. Dotations en facteurs et spécialisation

En autarcie, I produit des V et II des A (spécialisation dans les secteurs pour lesquels les F.P.sont les plus abondants). Les prix relatifs sont différents et le prix de A est plus bas dans lepays II. Avec l'ouverture à l'échange international, les prix des biens tendent à s'uniformiser etchaque pays va tendre à se spécialiser : I en V et II en A. L'ouverture au commerce tend à faireconverger les prix relatifs : le prix de V va donc augmenter dans le pays I et diminuer dans lepays II et inversement dans le pays II. La hausse des prix de V dans le pays I fait diminuer lademande et augmenter l'offre qui est écoulée via l'échange international.

1.2.3. Théorème de Stolper et Samuelson (1941) :

L'accroissement du prix relatif du bien pourlequel le pays a un avantage comparatif augmente la rémunération du F.P. qui est utiliséintensivement dans la production. La convergence dans les prix relatifs conduit aussi à uneconvergence dans les rémunérations des F.P. (salaire horaire et coût du capital).

[3] Jean lois.M « relation économique international »4^{eme} éd.

En l'absence de commerce, le facteur travail est moins bien rémunéré dans le pays I que dansle pays II. Sans commerce, le prix des vêtements dans le pays I est relativement plus faible quedans le pays II. Lorsque I et II ont des échanges commerciaux, les prix relatifs des biens (V etA) convergent. Cette convergence à son tour entraîne une convergence des prix relatifs desfacteurs de production. Il existe donc une tendance à l'égalisation des prix des facteurs deproduction. Pour comprendre comment cette égalisation s'opère, il faut réaliser que lorsque I etII ont des échanges commerciaux, ceux-ci ne se limitent pas uniquement aux échanges de biensI et II) mais également de façon indirecte aux échanges de facteurs de production. En effet, Ipermet à II d'utiliser une partie de son facteur de production abondant (L). Cette utilisation nes'effectue pas par une vente directe de I à II de son facteur de production L mais par desexportations de biens plus intensifs en facteur L avec II en échange de biens moins intensifs en

L. Les biens que I échange requièrent davantage de facteur L que les biens qu'il importe enprovenance de II, c'est-à-dire que les exportations de I sont plus intensives en L que sesimportations. Ainsi indirectement, I exporte son facteur de production L qui est incorporé dansses exportations intensives en facteur L. De manière symétrique, les exportations de II sontplus intensives en facteur capital que ses importations en provenance de I. Vu de cette manière,il n'est pas étonnant que le l'ouverture aux échanges commerciaux conduit à une égalisationdes prix des facteurs de production.

1.2.4. Limites du modèle HOS

- Modèle pas vérifié empiriquement :
- la convergence des rémunérations des F.P. n'est pas observée (cfr. tableau 3) ;
- l'échange international est plutôt dû à des différences de productivité (cfr. modèle deRicardo) qu'à des échanges liés à des différences de ressources entre pays (cfr. tableau4 : paradoxe de Leontief) ;
- Même limites que dans le modèle de Ricardo (pas d'économie d'échelle, analyse statique etéchanges inter industriels).

Tableau 3 : Comparaison internationale des taux de salaires (Etats-Unis = 100$)

Pays	Salaire horaire des ouvriers dans le secteur Manufacturier
USA	100
Allemagne	155
Japon	106
Espagne	67
Corée du sud	40
Portugal	29
Mexique	10
Sri Lanka(1996)	3

Source: Bureau of Labor Statistics, Foreign Labor Statistics Hom

Tableau 4: Contenu en F.P des importations et exportations des USA en 1962

	Importations	Exportations
Capital par million de $	2132000$	1876000$
Emploi (personnes/année) par million de $	119	131
Ration capital /emploi	17916$	14231$
Nombre moyen d'année d'étude par travailleur	9,9	10,1
Protection d'ingénieurs and scientifique dans la force de travail	0,0189	0,0255

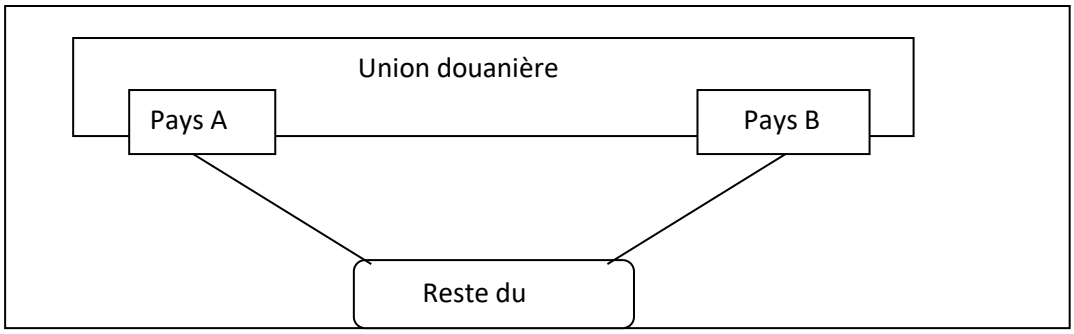
Source: Baldwin, 1971, « Determinants of the commodity structure of US Trade», American Economic Review, 61, p.126-145.

2. Théorie des unions douanières en concurrence parfaite

2.1.Répartition de la consommation apparente

La consommation apparente dans une industrie donnée est égale à la production + lesimportations – les exportations. Quels sont les effets auxquels on s'attend du point de vue deséchanges, si deux pays (A et B) s'intègrent pour former une union douanière et ont desrelations commerciales avec le reste du monde (RM)?

Schémas 1 : Unions douanières en concurrence parfaite



- Effet de création de commerce : les échanges commerciaux entre les Etats membres del'union douanière vont s'intensifier.
- Effet de diversion de commerce : les importations en provenance de l'union vontaugmenter aux dépens de reste du monde. Notons cependant que l'augmentation deséchanges ne se fait pas nécessairement au désavantage du reste du monde, tout dépend de laprotection douanière en place. Ainsi, si le pays A dispose de tarifs élevés par rapport aureste du monde et le pays B de tarifs moins élevés, la réalisation d'une union douanière quiimplique par définition l'instauration d'un tarif douanier commun à l'égard du reste dumonde qui est égal à la moyenne des deux tarifs avant l'union sera avantageuse pour le paysB qui disposera d'une meilleure protection tandis que cette protection sera moins bonnedans le pays A. L'effet de diversion dépendra en fait des différences de protection avant etaprès l'union douanière. Il convient donc de regarder la protection différentielle.

Exemple de diversion commerciale : la guerre des citrons et des pâtes.

Cette guerre commerciale a eu lieu lors de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la CEE en1986. Ces deux pays étaient des grands producteurs de citrons mais les pays de l'Europe dunord avaient l'habitude d'importer leurs citrons en Floride étant donné que le coût

deproduction était moins élevé. L'adhésion de l'Espagne et du Portugal a eu pour conséquence desupprimer les droits de douane sur leurs citrons. La différence de coût a dès lors été fortementcompensée, le coût brut (coût de production + tarif) était devenu globalement plus bas pour cesdeux pays. Les Etats-Unis ont riposté en boycottant les pâtes, fromages et vins européens. Leurmécontentement provenait du fait que la création d'une union douanière dans ce cas-ciréallouait la production en faveur de régions inefficientes – les coûts de production des citronsaméricains étant plus bas.

De manière plus détaillée, dans la consommation apparente, l'offre peut provenir de troisSources :

- La production domestique ;
- Les importations de la production d'origine communautaire ;
- Les importations de la production d'origine non-communautaire, c'est-à-dire du reste du monde.

En termes de création et de diversion de commerce, différents effets sont possibles.

Ceux-cisont résumés dans le tableau 3.

Tableau 5 : Effets de création et diversion commerciales

Effet	M U.D*	M hors U.D	Y dom.**
(1) effet de création commerciale	+	=	–
(2) effet de création interne et externe	+	+	–
(3) effet de diversion	+	–	–
(4) effet de création et destruction commerciale interne	–	+	–
(5) effet de diversion bénéficiant à l'industrie domestique	+	–	+
(6) cas spécial	–	–	+

Notes * : importations en provenance de l'Union douanière

** : production domestique

L'effet de création commerciale (1) à l'intérieur de l'Union douanière se produit lorsque la protection après l'adhésion est inférieure à la situation initiale.

L'effet de création interne et externe (2) est observé dans les cas où le tarif extérieur commun à l'ensemble de l'union diminue pour un pays particulier par rapport au tarif en vigueur avant l'union. C'est le cas du pays A ci-dessus. De plus, la suppression des barrières internes favorise également les échanges intra-union. L'effet de diversion commerciale (3) correspond à l'exemple de la guerre des citrons. L'effet de création externe et destruction commerciale interne (4) est un effet de diversion à l'envers. La destruction commerciale provient de la diminution plus forte de la protection vis-à-vis du reste du monde que par rapport aux autres membres de l'union. Une baisse des tarifs douaniers dans le secteur du textile par exemple, entraînerait une diminution de la production domestique et au sein de l'union au profit des pays connaissant des avantages comparatifs dans ce secteur à forte intensité en facteur travail (Labor intensive– c'est le cas des PVD).

L'effet de diversion bénéficiant à l'industrie domestique (5) se vérifie lorsqu'un pays est obligé d'appliquer une politique plus restrictive suite à son adhésion à l'union (c'est le cas du pays B ci-dessus). Le dernier effet (6) est impossible à expliquer dans une situation d'équilibre partiel. Dans une situation d'équilibre général, cet effet peut s'expliquer par des effets de substitutions et de complémentarité entre différentes industries. Dans la pratique, les cas (1), (2) et (3) sont les cas les plus souvent rencontrés.

Section02 : les théories contemporaines

1. La théorie du cycle de vie du produit

La théorie du cycle de vie de **Vernon** explique de commerce international par ladynamique du monopole d'innovation (déjà en 1966).[4]

Vernon identifie quatre(04) phases du cycle de vie d'un produit : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. A chaque phase du cycle de vie correspond une phase du CI.

Au cours de la 1^{ere} phase, il n'existe pas d'échange international :le monopole vend et teste son produit sur le marché national.

Lors de la seconde phase, le monopole produit à la fois pour son marché intérieur et pour l'exportation vers les pays développés. Le recours à l'exportation s'explique par les deux motivations principales :

1) la baisse du prix de vente, conjuguée à l'effet d'imitation, entraine l'apparition d'une demande dans les pays développés ;

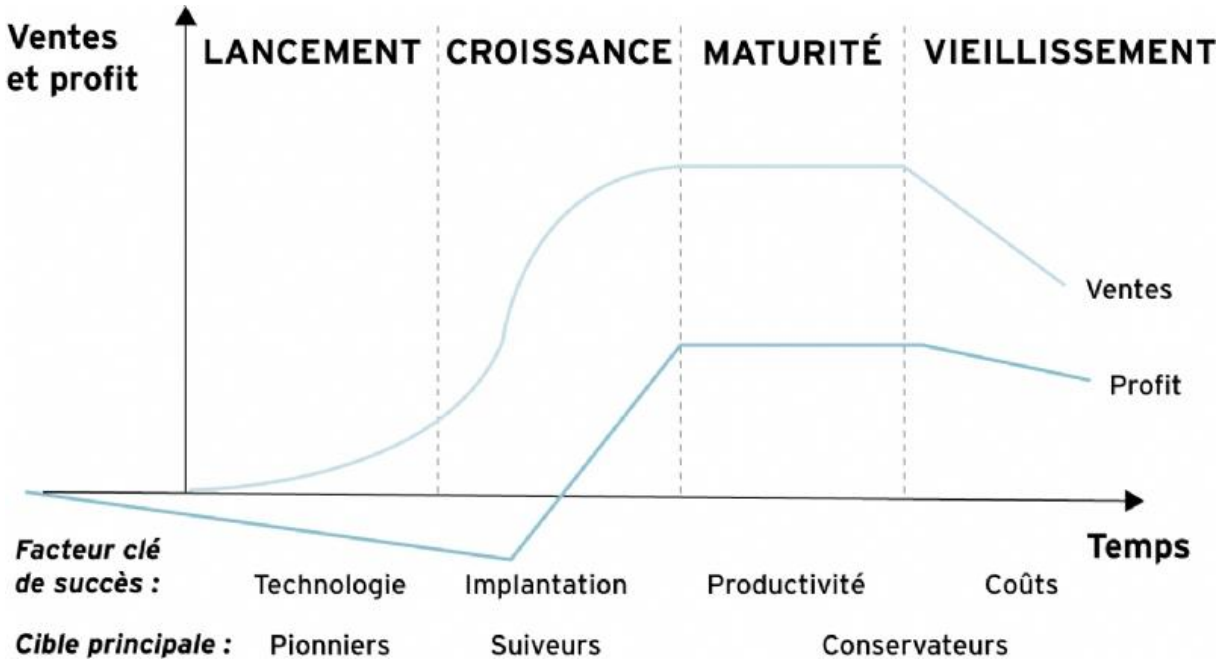
2) le monopole commence à être concurrencé sur son propre territoire par des imitateurs et cherchent, par l'exportation, à prolonger son avance. Au niveau macroéconomique, cette situation se traduit, pour le pays abritant la firme innovatrice, par une balance commerciale excédentaire. Le monopole peut délocaliser sa production dans les pays industrialisés afin de contourner les mesures protectionnistes.

Une innovation des flux du CI survient au cours de la 3^{eme} phase : le pays innovateur, qui était auparavant exportateur du bien, l'importe à présent des pays développés, où des firmes imitatrices sont apparues, qui produisent à moindre coût.

Durant la 4^{eme}phase, la firme innovatrice et les firmes suiveuses délocalisent leur production dans les PVD afin de limiter les coûts de production. Le pays innovateur et les pays développés deviennent tous deux importateurs du bien.

[4]Rainelli. M « les nouvelles théories de commerce international »3^{eme}éd.

Schéma 2 : la théorie du cycle de vie d'un produit



Source : https://fr.wikipedia.org/wiki/Raymond_vernon

2. Théorie stratégique du commerce.

Toutefois les situations de concurrence pure et parfaite sont rares: "l'essentiel du commerce industriel est réalisé pour des produits de secteurs que nous considérons comme des oligopoles lorsque nous les étudions sous leur aspect domestique" (Krugman, 1989). Dans la majorité des cas les marchés sont en situation de concurrence imparfaite où le nombre de firmes produisant un bien et agissant sur le marché est faible.[5]

L'environnement oligopolistique ainsi obtenu est appelé un **environnement stratégique**. Cet environnement stratégique se caractérise par l'émergence et la résistance du profit. Dans ces conditions, il peut être rationnel d'imposer une règlementation protectionniste.

Ces idées constituent la base théorique de la politique commerciale stratégique et ont donné naissance à une nouvelle approche économique de l'échange international, dénommée "nouvelle économie internationale". Initiée par Bander et Spencer, Paul Krugman a participé à

[5]Rainelli.M « les nouvelles théories de commerce international »3^{eme} éd.

cette nouvelle approche. L'apparition de cette théorie remonte à la fin des années 70, mais elle s'est surtout développée dans les années 80.

3. Concurrence monopolistique

Selon la théorie de la concurrence monopolistique des années 1930, la concurrence entre les entreprises ne se fait pas seulement sur les prix, mais aussi sur les produits. Chaque entreprise dispose d'un monopole sur un produit qui n'est pas strictement identique à ceux des entreprises concurrentes. Si on s'intéresse à l'application de cette théorie sur le commerce international on découvre que :

Vu que la création d'un nouveau produit n'est limitée que par la taille du marché, alors l'ouverture au commerce mondial permet d'accroître la variété des biens, ce qui permet une meilleure adaptation de l'offre aux demandes spécifiques des consommateurs.

Le commerce international se fait de manière intra-branche : un pays peut à la fois importer et exporter une même catégorie de produit.[6]

4. Rendements d'échelle croissants et effets de réseau

Les économies d'échelle peuvent justifier la spécialisation internationale. Si l'on prend deux pays semblables en tous points : même niveau technique, même dotation en facteurs, même taille et les consommateurs y ont les mêmes goûts variés… et si l'on prend deux biens fabriqués dans les mêmes conditions mais avec des rendements croissants dans les deux pays, on montre que malgré la similitude des coûts comparatifs qui ne justifierait aucun échange entre les deux pays, chaque pays peut trouver avantage à la spécialisation et au commerce international pour obtenir plus de biens qu'en autarcie : le commerce international permet à chaque pays de produire plus efficacement un registre limité de biens sans sacrifier la variété des biens consommés. En effet, l'augmentation de la production dans l'un des biens génère des gains de productivité, grâce aux économies d'échelle, et donc un avantage comparatif. Mais celui-ci ne résulte pas de différences initiales entre les deux pays puisque par hypothèse ils étaient parfaitement semblables ; en revanche, cet avantage comparatif trouve son origine dans la spécialisation elle-même, recherchée pour bénéficier de rendements croissants. C'est pourquoi on qualifie cette explication de « théorie endogène » de l'échange international, car

[6]Rainelli. M « les nouvelles théories de commerce international »3^{eme}éd.

c'est la spécialisation et l'échange international qui créent l'avantage comparatif issu du phénomène d'économies d'échelle.

5. Les modèles opérationnels

Il existe un certain nombre de modèles opérationnels de commerce international le plus célèbre étant le modèle d'Armington.Ces modèles sont principalement utilisés par les instituts de conjoncture et les banques centrales. Il s'agit moins de construire une théorie comme c'est le cas pour les modèles précédents que de construire un cadre permettant de prédire les niveaux d'exportations et d'importations.[7]

La théorie traditionnelle de l'échange international s'intéresse aux effets du commerce international sur les nations en retenant comme hypothèse de base que la concurrence est pure et parfaite. Il est déduit que le libre-échange améliore la position des nations qui échangent, incitant donc au démantèlement des barrières protectionnistes.

[7]Rainelli . M « les nouvelles théories de commerce international »3emeéd.

Conclusion

Malgré son désavantage en termes de coûts de transport, la firme étrangèrepeut vendre sur le marché national. De même la firme nationale va vendresur le marché étranger. On a un commerce parfaitement intra-branche alorsmême qu'un produit homogène est échangé. En concurrence parfaite, cecommerce serait impossible puisque le prix descendrait jusqu' au niveau ducoût de production le plus bas évinçant les entreprises étrangères au profit desentreprises domestiques. En oligopole, pour vendre à un prix compétitif surles marchés étrangers, les firmes réduisent leurs marges, qu'elles compensentpar des marges plus élevées sur le marché domestique. Les firmes ont donc des marges unitaires différentes selon les marchés. On parle de dumpingréciproque ou de pricing to market.

Chapitre 57 :

Le financement de l'économie

Introduction

Le système financier revêt une importance de premier rang ; il est au centre de l'activité économique. Les turbulences, que de nombreux pays enregistrent ces dernières années, illustrent parfaitement la portée d'un système financier solide pour l'équilibre économique d'un pays, d'une zone et du monde.

Pour assurer le financement de l'économie, le système financier présente des structures et des réseaux de transmission que les auteurs, notamment J.G Burley et E.S Shaw[1] regroupent en trois : le circuit interne appelé aussi « autofinancement », le circuit direct par les marchés des capitaux et le circuit indirect, qui utilise les intermédiaires financière. Outre ces précisions, la théorie de l'intermédiation financière intègre dans le circuit indirect une distinction opérée entre intermédiaires financiers bancaires (IFB) et intermédiaires financiers non bancaires (IFNB) dans leur fonction d'octroi de prêts.

Par ailleurs, les systèmes financiers sont dynamiques et subissent des transformations plus ou moins profondes, qui marquent les évolutions. Les innovations financières connaissent un rythme soutenu d'apparitions et de retombées de structures, de mécanismes et de produits dont la titrisation. Le mouvement de réformes successives de déréglementation, désintermédiation, décloisonnement amplifie le mouvement de mutations.

Aussi, la présente étude a pour objet de tenter de faire, d'une part, une analyse synthétique de l'importance du système financier dans le financement de l'économie dont les modes d'intervention permettent de répondre aux besoins des épargnants et des investisseurs, qui en demandent. D'autre part, le processus d'innovations, qui accélère le rythme des mutations financières et bancaires, mérite des éclaircissements notamment en ce qui concerne les volets titrisation, désintermédiation, déréglementation et décloisonnement.

[1] J. G. Gurley et E. S. Shaw: « Money in a theory of finance » The booking institute, Washington, 1960

Section 01 :Le rôle du système financier dans l'activité économique.

L'objectif de ce point est double : il semble judicieux de commencer par cerner la notion de système financier, ensuite d'expliquer ses interventions dans le financement des activités économique.

1. Essai de définition du système financier

De nombreux auteurs ont porté un intérêt particulier par rapport à la notion du système financier. Les définitions proposées revêtent plusieurs caractères : théorique, fonctionnel ou institutionnel.

J.G Gurley et E. S Shaw dans une analyse conceptuelle sur le rôle des intermédiaires financiers dans le financement de l'économie présenté en 1960, expliquent que le système financier ou système de « dettes – avoir » encourage un degré de spécialisation entre investisseurs et épargnants, qui en dépendent. Les investisseurs émettent des titres primaires pour acquérir des avoirs matériels, qui représentent une reconnaissance de dette s'inscrivant à leurs passifs. Les épargnants acquérant les avoirs financiers en récompense servent d'intermédiaires entre ces deux types d'agent pour satisfaire leurs besoins respectifs (placement, financement)[2].

R. Goldsmith dans sa tentative de définition structurelle caractérise les systèmes financiers par : « la présence, la nature et l'importance relative des actifs financiers et des institutions financières de types divers »

D'autres études ont essayé de donner un contenu à la notion de système financier. Il semble le plus souvent, d'après D. Blondel et J. P. Parly que « le terme de système financier soit utilisé dans la littérature comme un moyen commode à défaut d'être rigoureux, de désigner l'ensemble complexe des intermédiaires financiers et des réseaux qui permet d'échanger des actifs entre eux et avec les agents non financiers »[3].

[2] J. G. Gurley et E. S. Shaw: « Money in a theory of finance » The booking institute, Washington, 1960
[3] D. Blondel, J M. Parley : « systèmes financiers et contrôle monétaire », économie et sociétés de l'ISMEA, série M.O n°1, 1978.

Pour J. L. Besson, le système financier est : « l'agencement des dettes et des créances reparties entre Banque Centrale, système bancaire au sens large, entreprises et particuliers ». Dans son effort de précision, cet auteur affirme que le terme financier semble « trompeur » il ne s'agit pas seulement de la finance, mais de toutes les dettes et créances y compris celles, qui ont un caractère monétaire. Il serait plus juste de parler de système « monétaire et financier ».

Le système financier est composé du sous-ensemble monétaire ou bancaire et du sous-ensemble non bancaire. L'imbrication des structures monétaires avec les structures financières est tel que le plus souvent, on parle de « système monétaire et financier » Ce n'est que par souci de simplification, qu'il est question de « système financier »[4].

Au total, malgré les ambigüités et les incertitudes de vocabulaire, le recours au terme de système financier désigne l'ensemble desmécanismes et des acteurs, qui participent au processus de financement de l'économie. Son étude concerne tous les agents apporteurs ou demandeurs de fonds, qu'ils soient institutionnels (banques, établissements financiers, trésor…) ou individuels (ménages, entreprises..). Le système financier permet d'établir l'équilibre entre les besoins de financement et les capacités de financement :

Besoin de financement : lorsque le financement d'un projet dépasse les ressources propres d'un agent économique (par exemple, l'entreprise), celui-ci doit faire appel aux ressources épargnées ou créées par d'autres agents : il a un besoin de financement[5].

Capacité de financement : Quand un agent économique (par exemple, un ménage) réussit à épargner une partie de ses ressources, il a une capacité de financement, qu'il peut utiliser soit pour son propre compte (acheter un bien) soit la mettre à la disposition d'autre agents économiques.

Généralement les ménages dégagent une capacité de financement, les entreprises et les administrations publiques sont souvent en situation de besoin de financement. Les échanges entre les besoins et les capacités de financement s'effectuent par les circuits de financement.

[4]D. Blondel, J M. Parley : « systèmes financiers et contrôle monétaire », économie et sociétés de l'ISMEA, série M.O n°1, 1978.
[5]. L. Besson : « monnaie et finance », L'économie en plus, OPU, 1993.

2. Les circuits de financement

Le schéma caractérisant les circuits de financement, repris à la suite de la présentation de J.G Gurley et E.S Shaw, peut être récapitulé de la façon suivante :

2.1. Un circuit interne (autofinancement)

Le circuit interne, en termes plus courants l'autofinancement, appelé par JG Gurley et E.S Shaw « *self-finance* », constitue un moyen fort important du financement. Ils le caractérisent par l'absence du couple d'opérations « placement-endettement » et par un degré de liquidité nul. Il s'agit du financement interne des entreprises, réalisé grace au réinvestissement des profits ou la mobilisation d'une réserve antérieurement constituée. L'autofinancement représente un certain cout d'opportunité d'utilisation des fonds propres.

2.2.Le circuit externe

Le circuit externe fait rencontrer les agents à capacité de financement –**ACF-** et les agents à besoin de financement –**ABF-** par deux voies :

Le circuit direct, qui réalise le financement par les marchés des capitaux ;

Le circuit indirect, qui utilise les intermédiaires financiers.

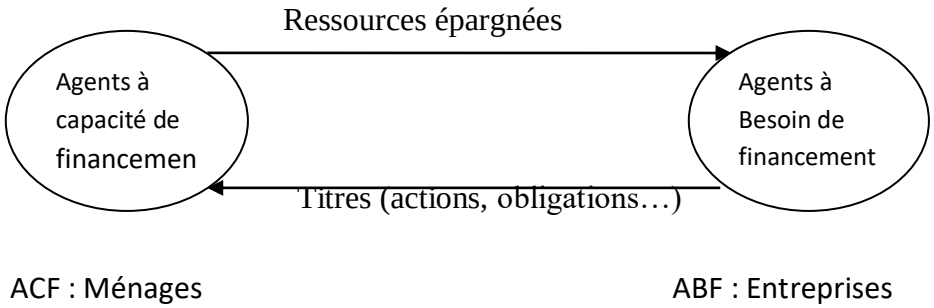
2.2.1 Un circuit direct

Le circuit direct fait transiter les ressources d'investissement par le marché financier, ce réseau appelé par J. G. Gurley et E. S. Shaw « *direct finance* », se réalise lorsque les ACF vont placer directement leurs disponibilités auprès des ABF en achetant des titres de créance sur eux-mêmes ou des titres de propriété en échange des fonds cédés.

Ces titres, qui ont la forme d'**obligations** pour les premiers (titre à revenu fixe) ou d'**actions** pour les seconds (valeurs à revenu variable), constituent les **valeurs mobilières**. Néanmoins, compte tenu des innovations financières, le clivage, qui existait entre ces titres, semble aujourd'hui désuet puisque de nouvelles formes hybrides d'obligations sont apparues : **les obligations participantes**, qui permettent de participer aux bénéfices, et les **obligations convertibles,** qui peuvent être transformées en actions.

A ce sujet, F. Renversez affirme : « l'égalité entre la capacité de financement des agents excédentaires et le besoin de financement des agents déficitaires, est réalisée au moyen d'opérations financières, qui représentent donc des modalités de transmission de l'excédent de certains agents vers ceux qui présentent un déficit de financement »[6].

Schéma 3 : Un circuit direct



Dans le circuit de la finance directe, les fonds **ne sont pas transformés** (comme nous le verrons dans la finance indirecte).

Autrement dit, ils **ne sont pas** « **intermédiés** », toutefois, les agents à déficit de financement et ceux à surplus de financement peuvent.

S'accorder sur deux clauses pour passer leur contrat : le montant de la somme prêtée et la durée de prêt.

2.2.2. Le circuit indirect

Le circuit indirect recouvre les opérations effectuées par le biais des intermédiaires financiers –**IF**-. Ces derniers émettent des actifs indirects sous forme non monétaire ou sous forme monétaire. Dans le premier cas, il s'agit du financement indirect par les intermédiaires financiers non bancaires. Dans le second, on parle de financement indirect par les intermédiaires financiers bancaires.

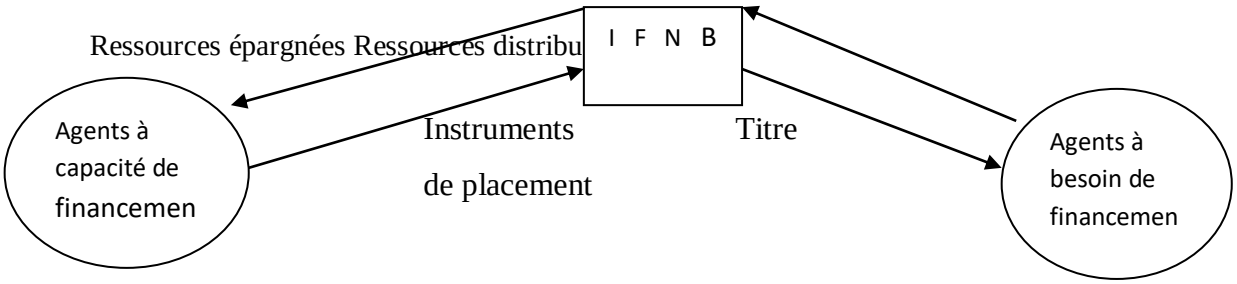
2.2.2.1. Financement par les intermédiaires financiers non bancaires –IFNB-

Dans le cas du financement par les IFNB (comme les caisses d'épargne, les sociétés d'assurance…), il s'agit d'une stricte fonction d'adaptation du surplus de financement au déficit de financement par une pure transmission de fonds. Les IFNB ne font que prêter aux

[6]F. Renversez : « Eléments d'analyse monétaire » mémentos Dalloz, paris 1991, p12.

ABF les ressources qu'ils ont déjà empruntées aux ACF. Les IFNB servent donc de transmetteurs de l'épargne collectée mais ils n'ont pas la capacité de créer de la monnaie, leurs circuits sont étrangers à la création proprement dite de monnaie.

Schéma 4 : intermédiaires financiers non bancaire



ACF : Entreprise ABF : ménage

Les titres acquis par les ACF en contrepartie des ressources apportées ne sont pas des valeurs mobilières comme dans le cas de la finance directe mais sont des instruments de placement comme par exemple, les différentes polices d'assurance fournies par les sociétés d'assurance pour les souscripteurs, le livret d'épargne logement remis par les caisses d'épargne……

Les titres remis par les ABF constituent une reconnaisse de dette vis-à-vis des IFNB.

Pour les IFNB, « les dépôts font les prêts » parce qu'ils ne font que prêter ce qu'ils possèdent.

2.2.2.2. Financement par les intermédiaires financiers bancaires –IFB-

Dans ce cas, les fonds prêtés aux ABF ne proviennent pas essentiellement des ressources collectées auprès des ACF, la plupart des fonds prêtés sont crées « *ex nihilo* » (à partir de rien) par les IFB dont la fonction consiste à monétiser les titres (effets de commerce, effets publics) cédés par les emprunteurs. Le système bancaire a donc un pouvoir de création de monnaie.

Ainsi, les IFB :

- **Collectent l'épargne ;**
- **Créent de la monnaie ;**
- **Distribuent les crédits.**

Si de manière générale tous les intermédiaires financiers (IFB+IFNB) contribuent au financement de l'économie en collectant des ressources, les intermédiaires financiers non bancaires (IFNB) n'ont pas le pouvoir de création monétaire, alors que les intermédiaires financiers bancaires (IFB) sont capables d'assumer l'une et l'autre des deux fonctions. Ils sont donc à la fois bancaires et non bancaires.

Toutefois, les différentes catégories d'IF dans un pays donné ne fonctionnent pas isolément, il existe une interdépendance entre elles, comme le fait remarquer Y. Christin : « De même, naissent et se développent une imprécation et un enchevêtrement de l'ensemble des comportements de leurs éléments constitutifs.

Il peut alors paraitre artificiel de décomposer cet ensemble, mais on s'interdirait du même coup de saisir les comportements spécifiques de chacun d'eux »[7].

2.2.2.3. Financement indirect par transformation des capitaux

La fonction d'intermédiation financière conduit nécessairement au processus de transformation des capitaux car les agents à capacité de financement et ceux à besoin de financement na sont pas face à face de manière statique. Les capacités dégagées par certains ne correspondent pas toujours aux besoins ressentis par les autres ; la dynamique des comportements économiques rend complexe la rencontre entre les deux catégories d'agents.

Autrement dit, sur le marché de l'argent s'affronte une demande relativement homogène : demande de fonds a court, moyen et long terme et une offre, qui est hétérogène. Les intermédiaires financiers permettent alors d'ajuster et de résoudre les incompatibilités, qui surgissent de cette différence structurelle entre l'offre et la demande de fonds prêtables grâce à la transformation de liquidités. Ce mécanisme permet une offre de fonds dont la base matérielle résulte d'une épargne liquide.

Liquidités collectées → Transformation ⟶ Fonds prêtables MLT

Les intermédiaires financiers arrivent donc à contourner grâce au processus de transformation les contradictions, qui naissent entre les besoins des agents à déficit de financement et ceux à surplus de financement et de répondre aux attentes des uns et des autres, notamment en ce qui concerne les choix suivants :

[7] CHRISTIN.Y: «Transformation des liquidités et financement du plan », édition Mouton, 1971

- **Du montant :** généralement les préteurs disposent de petites sommes, tandis que les emprunteurs recherchent des montants beaucoup plus importants.
- **Du terme :** les préteurs envient de mobiliser leurs fonds disponibles pour une longue période. Par contre, les demandeurs sollicitent la plupart du temps, des empreints à longue échéance.

Pris collectivement, les intermédiaires financiers transforment les dépôts à court terme en prêts à moyenne et longue durée.

- **Et du risque :** L'intermédiaire financier a pour rôle de limiter les risques à défaut de les éliminer totalement, par exemple, le risque inhérent à l'acte de prêt (non-remboursement) par l'emprunteur. Il transforme les risque individuels en les collectivisant et en assume la garantie.

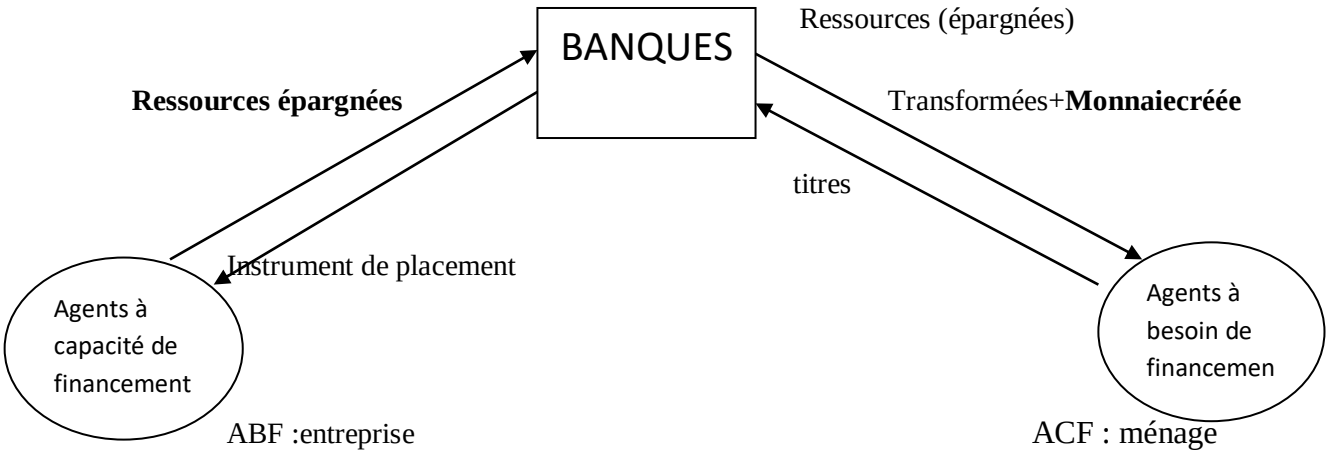
Au total, les intermédiaires financiers essaient de résoudre l'inadéquation qualitative entre les emprunts de liquidités et les prêts de fonds, ce qui fait dire à M. Dévoluy : « Des emprunts portant sur des sommes faibles, pour une durée courte et ne subissent aucun risque sont transformés en prêts portant sur des sommes importantes, pour une longue durée, et comportant des risque »[8].

2.2.2.4. Financement indirect par création de monnaie

Généralement, l'inadéquation quantitative entre les besoins et les capacités de financement provient de la faiblesse de l'épargne mobilisée. La création de monnaie intervient pour combler ce déficit. La seul intermédiation financière entre ressources collectées et distribution de prêts ne suffisant pas, les banques sont obligées de créer de la monnaie. La contrepartie de la création de monnaie est le crédit accordé par la banque. Le financement par création monétaire peut être représenté par le schéma suivant :

[8] DEVOLUY .M : « Monnaie et problèmes financiers », Hachette Supérieur, 1994,p15

Schéma 5 :financement indirect par création de monnaie



En effet, les IFB offrent des instruments de placements aux ACF (les différents types de compte, bons d'épargne, bons de caisse…) en contrepartie des ressources collectées. Ils monétisent également les titres de propriété et les créances qu'ils reçoivent des ABF. Autrement dit, ils ont la capacité de transformer en monnaie aussi bien les actifs réels (immeubles, or, biens et services) que des droits personnels (devises, effets de commerce, effets représentatifs de crédits divers), que leur cèdent les ABF.

Pour les IFB « les crédits font les dépôts » parce qu'ils créent de la monnaie qu'ils prêtent.

Ces définitions mettent en évidence que les intermédiaires financiers sont des agents financiers, qui offrent des instruments de placement au profil d'autres agents économiques ayant des fonds en surplus et, qu'ils consentent des prêtsà ceux qui en ont besoin. **Tous les IF ont un pouvoir de transformation de ressources mais seuls les IFB ont la capacité de créer la monnaie.**

En définitive, la conception que l'on peut retenir jusqu'ici, identifie le système financier en un mécanisme d'allocation de ressources (épargne et crédits) aux besoins de financement des agents économique, autrement dit, « les systèmes financiers peuvent être définis comme des arrangements institutionnels permettant la transformation de l'épargne ou du crédit en investissement »[9].Cependant, son rôle ne s'arrête pas là car le système financier est dynamique, procède à des innovations et connait des mutations.

[9] J. F. Goux reprenant J. J Christensen : « La taxinomie des systèmes financiers », Revue d'économie financière, le Monde éditions, n°29, été 1994, p.202

Section 02 : processus d'innovation et transformations financiers

A l'origine des innovations et transformations financières, deux types d'initiatives : d'un coté, l'initiative privée qui a permis notamment dans les pays anglo-saxons une accélération sans précédent d'innovations financières introduite le plus souvent par les banques. De l'autre, l'initiative publique a surtout dominé dans les pays européens, qui, pour rattraper le retard de leur place financière, ont entrepris d'importantes réformes visant la désintermédiation, la déréglementation, et le décloisonnement de leurs marchés des capitaux. Progressivement à l'échelle internationale ces innovations financières touchent les produits, les procédés, les segments de marché et les intervenants.

Dans le point suivant, il s'agit de donner quelques éléments explicatifs sur les innovations financières et mettre l'accent tout particulièrement sur la titrisation, la désintermédiation, la déréglementation et le décloisonnement des marchés.

1. Quelques éléments explicatifs sur l'innovation financière

Les éclaircissements, qui peuvent être apportés sur les innovations financières, concernent le concept lui-même, leur origine et les formes qu'elles peuvent prendre pour améliorer les structures, l'organisation et le fonctionnement du système financier dans un environnement très mouvant.

1.1. Un effort de terminologie

Pour cerner le concept d'innovation financière, un effort sémantique est nécessaire en passant par la notion d'innovation économique.

1.1.1. L'innovation au sens économique

Très succinctement, dans les développements faits sur la croissance économique et le progrès technique, J. Schumpeter[10] part de l'idée, que le rôle de l'entrepreneur consiste à réformer ou à révolutionner la routine de la production afin qu'il puisse augmenter ses profils en procédant à des innovations. Il précise l'existence d'au moins cinq domaines d'innovation possible :

---

[10]Repris par Montoussé. M et Chamblay D: « 100 fiches pour comprendre les sciences économiques » Breal, Paris 1993, p. 100.

- Les objets de consommation ;
- Les méthodes de production ;
- Les méthodes de transport ;
- L'organisation du travaille ;
- Les marchés.

R Le Duff et A Maisseu écrivent « l'innovation est une transformation d'une idée en un produit vendable nouveau ou amélioré ou un processus nouveau ou amélioré pour assurer le succès de développement et la commercialisation des produits »[11].

L'innovation économique fait donc référence à quelque chose de nouveau : la mise sur le marché d'un nouveau produit, l'introduction d'un nouveau processus de valorisation ou de fabrication ou encore un nouveau modèle d'organisation dans l'entreprise. L'innovation peut être conçue comme un changement introduit dans un processus économique, qui a pour but et pour résulta une utilisation plus efficace des ressources disponibles. Ceci est-il valable pour les innovations financières ?

1.1.2.L'innovation au sens financier

Il parait difficile de prime abord d'être précis à propos de ce que l'on entend par **innovation financière** car elle n'inclut pas seulement les nouveaux instruments financiers mais également des modifications des marchés financiers dues à la titrisation et à la globalisation financière…

Une deuxième difficulté vient de l'absence d'un cadre conceptuel distinct et développé, qui établisse de façon nette les liens entre les innovations financières et la production et aussi du manque de preuves empiriques solides, qui explique les effets des innovations financières sur le secteur réel de l'économie.

F. renversez restreint l'innovation financière à l'apparition de nouveaux produits financiers, qui élargissent le strict champ de la finance directe quand elle écrit : »le terme d'innovations financières désigne les nouveaux produits financières, qui ont suscité une

[11]R Le Duff et Maisseu . A : « Management technologie », édition Sirey, 1991, p. 104.

croissance générale de la demande des titres du public, l'activation et l'extension des marchés financiers. Le phénomène est parfois appelé « titrisation » ou encore « mobiliérisation »[12].

Par contre, C. de boissieuélargit son champ d'application pour justifier l'expression « innovation financière »[13]. Pour ce dernier, elle désigne l'un des trois phénomènes suivants :

L'apparition d'un nouveau produit financier, qui contribue à l'extension du « menu » d'actifs ;

Le développement d'un nouveau marché de capitaux ou d'un compartiment sur un marché déjà existant. Dans ce cas, le processus d'innovations financières va de pair avec l'essor de la finance directe ;

L'introduction de nouvelles technologies de paiement, mouvement souvent perçu en termes d'électronisation des flux monétaires.

De son coté, la banque des règlements internationaux (BRI), considère les innovations financières comme des transformations majeures comme la tendance à la titrisation, le rôle de plus en plus important des marchés des capitaux au détriment de celui des crédits, l'importance des activités du bilan des banques, l'intégration et l'internationalisation des marchés des capitaux.

1.2. Les relatives à l'innovation financière

Certaines thèses essaient des donner un contenu à l'innovation financière, les trois plus importantes généralement développées par les auteurs sont les suivantes :

1.2.1. L'innovation financière par contrainte de la demande

Les agents économiques sont de mus en plus soumis à de nombreuses incertitudes et contraintes liées à l'environnement changeant dans lequel ils évoluent. Pour faire face aux multiples besoins et risques, les agents financiers créent de nouveaux instruments financiers, qu'ils mettent à leur disposition.

[12] . renversez.F: « Eléments d'analyse monétaire », 10é édition Dalloz 1991 ; p.22.
[13] C. de boissieu .: « quelques réflexions sur l'analyse économique des innovations financières » economie appliquée, T 39 1986, n°3,pp 450-451.

Les contraintes peuvent relever de l'équilibre du bilan, qui, dans le cadre de la théorie néoclassique, pousse les banques à maximiser la fonction d'utilité. Elles peuvent également avoir une origine objective comme la recherche de profit, l'environnement, la réglementation. Par exemple, lorsque le cadre juridique d'un pays est transformé, le système financier s'adapte en se modifiant et les intermédiaires financiers prennent les dispositions nécessaires pour mettre à niveau leur bilan et font recours à de nouveaux produits financiers : instruments de gestion de risques de change, de taux d'intérêt….

1.2.2. L'innovation financière comme demande de caractéristique

Les banques peuvent prendre en considération de nouvelles caractéristiques et les combiner pour offrir de nouveaux produits. Par exemple, l'accélération des progrès techniques et de l'information a donné naissance aux cartes bancaires, à l'utilisation de distributeurs automatiques de billets –DAB-, de guichets automatiques de banque-GAB-, de porte-monnaie électronique, des règlements par Internet

1.2.3.Innovation financière et rôle de l'Etat

Beaucoup d'auteurs ont pris en compte le rôle de l'Etat dans le processus d'innovation financière. En France, par exemple. La mise en application d'un nouveau produit ou procédé financier, passe nécessairement par la décision des autorités monétaires (ministre des finances, banque de France, trésor). Ceci suppose qu'il ne doit pas exister d'antagonisme entre l'innovation financière et les objectifs économique fixés par le gouvernement.

Au totale, C. De boissieu dans ses explications distingue :

-les innovations de système concernent le secteur privé (les banques). Elles se traduisent par l'adaptation des produits financiers à la demande : par exemple, les banques décident du fonctionnement en continu des guichets bancaires Parce que les clients le désirent.

- **les innovations de politique :** il s'agit des produits créés en vue de donner satisfaction à un type d'orientation économique définie par les pouvoirs publics. Par exemple, une meilleure mobilisation de l'épargne appelle de nouveaux produits spécifiques sur les plans de rémunération, d'échéance et de montant.

En définitive, les causes de l'innovation financière sont multiples mais peuvent être regroupées en trois catégories :

- les contraintes de gestion auxquelles font face agents ;

- la réglementation ;

- la technologie.

Il est remarquable de constater que durant les dernières décennies, les innovations financières ont pris deux grandes directions :

- la variété :

De nouveaux marchés sont apparus : marchés des dérivés, les marchés à terme comme le marché à terme des instruments financiers –MATIF-, le marché d'options négociable de paris –MONEP-, le second marché pour les entreprises de taille moyenne (voir le schéma ci après) ;

De nouveaux types de produits de sont précisés (titrisation, nouveaux bons de trésor négociables –BTN-, les titres de créances négociables –TCN-, les certificats de dépôts, les billets de trésorerie…)

1. L'internationalisation

Le développement économique s'est accompagné de l'évolution de la sphère monétaire et financière, au-delà des frontières nationales, tous les mécanismes et instruments financiers se sont mondialisés. Les marchés financiers et les banques ont pris beaucoup d'ampleur. Les banques dont le rôle devient de plus en plus universel, interviennent dans l'expansion des valeurs mobilières en tant qu'acheteurs ou en tant que vendeurs. Dés lors, comme l'écrit F. Renversez : « l'évolution récente tend à affaiblir la portée de la distinction entre finance directe et indirecte au profil de la notion de titrisation »[14].

[14] C. de boissieu : « quelques réflexions sur l'analyse économique des innovations financières » economie appliquée, T 39 1986, n°3,p 450-451.

2. La titrisation

La titrisation est actuellement une technique financière des plus complexes et des plus rémunératrices dont la mise en place reste l'apanage d'experts en ingénierie financière. D'origine américaine, connue sous le nom anglais de « securitization », elle s'est développée dans de nombreux pays. En France, elle est importée sous la désignation de **titrisation**. Elle concernait d'abord les crédits hypothécaires puis s'est étendue à d'autres catégories de créances : les crédits à la consommation dont les biens de consommation durable comme l'automobile, le leasing, les créances commerciales, les comptes à recevoir sur cartes de crédits et les prêts aux étudiants. Son champ s'est élargi à partir des années 90 aux produits des assurances.

2.1. Le fondement de la titrisation

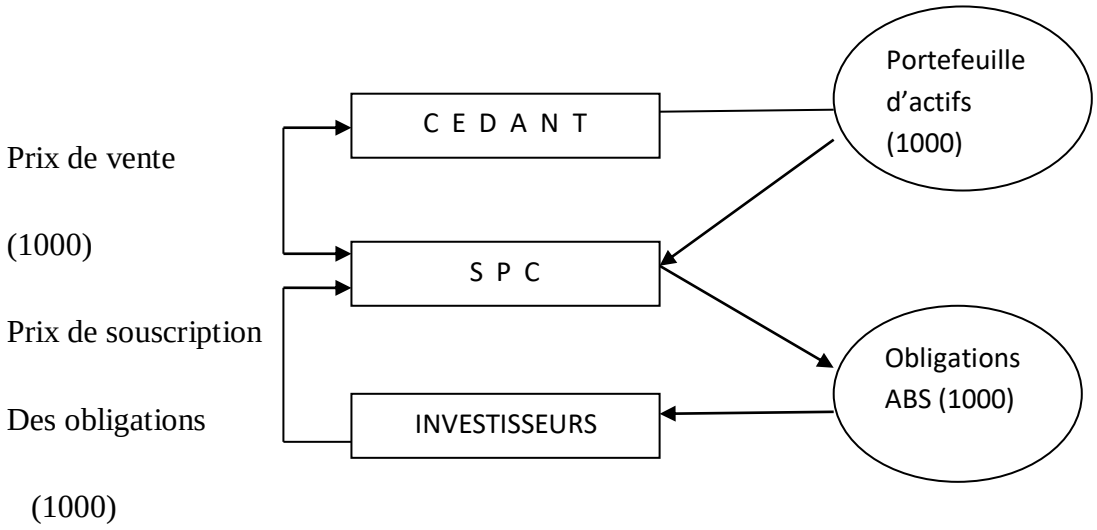
Cette technique consiste dans la transformation d'actif il liquide (par exemple, des prêts en cours) en titres négociables sur les marchés. Elle peut s'accompagner d'une restriction et d'une reconfiguration, qui donnent aux titres offerts sur les marchés des caractéristiques différentes de celles des actifs sous jacents en termes de paiement, de coupons, de durée et de sensibilité aux variations de taux d'intérêt.

2.2. Le montage d'une opération de titrisation

Une banque, qui distribue des crédits, peut à un moment donné externaliser pour les motifs, que nous verrons ci après, les créances non échues qui trouvent dans son portefeuille (avec les risques et tous les droits qui leur sont attachés). Elle va les **céder** à une entité spécialisée à cet effet, généralement appelée « special purpose vehicule » -SPV- ou special purpose company–SPC-, cela peut être aussi une stucture d investment vehicle–SIV- un trust, un fonds commun de créances –FCC- ou tout simplement un conduit.

Dans l'exemple considéré ci après, la valeur des créances hypothécaires cédées par la banque à une SPC est supposée égale à 1000.

Schémas 6 : Représentation très schématique de la titrisation



Source :http://fr.wikipedia.org/wiki/Titrisation 29 avril 2010

La SPC émet des titres (des obligations ABS dont la valeur est équivalente à 1000) qui, après évaluation par une agence de notation, seront placés auprès d'**investisseurs.** Les titres acquis par les investisseurs sont dits « **adossés** » au portefeuille d'actifs. Avec le résultat de l'émission obligataire, la SPC paie le portefeuille d'actifs acquis auprès de banque.

Toutefois, une maison de titre, une banque d'affaires « investment banker » peut s'interposer entre la SPC ou la SPV ou autres conduits et les investisseurs afin de mettre en place et structurer les produits financiers, elle peut même se charger de leurs placements auprès de banque.

Dans l'opération de **transformation de créances en titres,** une distinction est opérée entre les « pass-through securities » et les « pay-through securities ». Les premiers représentent des titres de propriétés d'un pool de créances de même catégorie détenues par la SPV. Dans ce cas, il n'y a pas à proprement parler de transformations des flux et des caractéristiques des créances.

Par contre, les « pay-throughsecurities », sont émis par SPV dont les flux sont alimentés par les titres sous jacents mais les caractéristiques sont transformées pour être adaptées aux besoins des investisseurs. Il s'agit des « collateralizedmorgage obligations » -CMO-, dont le succès d'utilisation a conduit à l'apparition des

« collateralizedloan obligation » -CLO-. Ces derniers sont structurés en plusieurs tranches ordonnancées par rapport aux paiements, aux intérêts et à la gestion du risque pour former des classes subordonnées entre elles. Chaque classe de titres comporte un risque distinct sanctionné par une note qualitative donnée par l'agence de notation et qui permet aux investisseurs d'apprécier le risque.

2.3. Les différents types de titres

Les types de titres issus du marché de la titrisation ont augmenté ces dernières années. Leur gamme est assez large mais la tendance tient à garder la distinction traditionnelle, qui existe aux états unis entre les MBS et les ABS.

Les « **mortgage backed securities » -**MBS- sont des titres issus du refinancement hypothécaire des agences spécialisées dans le financement de l'immobilier solidement ancrées dans le système financier des USA ou le marché hypothécaire demeure considérable.

Les « **asset backed securities » -**ABS-**:** plusieurs collatéraux sont utilisés dans cette opération de titrisation. Les ABS peuvent être regroupés autour d'un certain nombre de catégories de créances auxquelles elles sont adossées, par exemple, les différentes formes de crédits à la consommation, le leasing, les créances commerciales….

Telle est synthétiquement la présentation de l'opération de titrisation. Cette dernière n'est cependant pas fortuite, elle procure des avantages pour la banque et l'investisseur.

2.4. Les avantages présentés par la titrisation pour la banque

- refinancer les crédits pour répondre au besoin de liquidité ;
- transférer et mutualiser les risque du portefeuille ;
- mieux gérer le bilan (améliorer sa structure et augmenter la rentabilité des fond propres) ;
- En même temps ; gérer le capitale réglementaire imposé par le ratio Cooke de Mc denough dans le cadre des recommandations de bale I et de bale II ;
- extraction de la valeur d'actifs ;
- discrétion et maintien de la relation avec la clientèle ;

Pour l'investisseur

- Opportunité d'investir dans d'autres produits avec de meilleurs rendements ;
- Investir dans des titres garantis ;
- investir dans des titres bénéficiant d'une bonne liquidité ;
- obtenir des structures de paiement mieux adaptées auxBesoins.

Les atouts présentés par les innovations financières dont la titrisation ont fait que le mouvement s'est propagé et intensifié à travers le monde, ce qui a engendré de nombreuses modifications des bilans bancaires, de nouveaux risques mais aussi de nouvelle modalité de leur gestion (produits dérivés).

3. désintermédiation, déréglementation, décloisonnement

La dynamique des systèmes financiers produit le développement de la marchéisation, ce qui conduit à l'extension de la finance directe au détriment de l'intermédiation de bilan ou si l'intermédiation de bilan perdure, elle se présente plus sous forme titrisée.

3.1. Intermédiation

La banque en faisant écran entre les ACF et les ABF, emprunte d'un coté : la dette s'inscrit à son passif, et prête de l'autre : la créance s'inscrit à son actif. Pour octroyer des prêts, elle opère une connexion entre l'actif et le passif de son bilan, autrement dit, elle fait une « **intermédiation** »

3.1.1. Intermédiation de bilan

Ce mécanisme permet, comme nous l'avons vu, une transformation des caractéristiques des capitaux pour répondre aux besoins de financement dont les échéances, les risques, les supports.

La « **transformation** »est aussi désignée « **intermédiation de bilan »**

Cette forme traditionnelle d'intermédiation faite par les banques est à distinguer de «**l'intermédiation des titres** », qui par analogie à la première consiste à faire de la

transformation de titres, c'est le cas des OPCVM mais aussi des banques qui, devenues universelles, interviennent sur les marchés des capitaux pour acheter ou vendre des titres.

3.1.2. Intermédiation de marché

Dans le cas de **l'intermédiation de marché,** le terme intermédiaire est pris ausens de **courtier.**

Ce dernier met en contact l'agent à surplus de financement et l'agent à déficit de financement sur le marché primaire ou facilite les négociations sur le marché secondaire moyennant une commission. Outre le courtage, J.F. Goux y ajoute la **contrepartie**[15], qui est une procédure relativement récente, c'est vendent des titres pour compte dans le but de régulariser et d'animer le marché de valeurs du trésor.

3.1.3. Le taux d'intermédiation

De nombreux auteurs tentent d'évaluer la part des intermédiaires financiers dans le financement global d'un pays grâce au taux d'intermédiation. Goldsmith est l'un des premiers à le faire dans le cadre d'une comparaison internationale des structures financières. Il procède au calcule de Financial interrelation ratio- FIR-, ce ratio rapporte l'endettement total à l'endettement primaire. Puis de nombreuses formules ont été proposées dont celle qui évalue la part du crédit dans le financement totale de l'économie.

$$\textbf{Taux d'intermédiation} = \frac{\textbf{Crédits}}{\textbf{Financement totaux}}$$

La « **désintermédiation »** sous – entend une diminution de l'intermédiation de bilan des banques et un accroissement de l'intermédiation de marché. Le mouvement de désintermédiation encourage la **« marchéisation ».** Les banques acquièrent de nouvelles fonctions à travers leurs interventions sur les marchés des capitaux en effectuant des opérations sur titres, qui diminuent ainsi **l'intermédiation classique de bilan au profit de celle des titres.**

[15] Goux .J. F: « Economie monétaire et financière » éd. Economica,1993,p.98

3.2. La déréglementation

Pour une meilleure efficacité des systèmes financiers, les pays industrialisés ont procédé à des politique visant ç réduire les contraintes qui pèsent sur les opérations des intermédiaires financiers, à favoriser l'émergence de nouvelles activités, détruire la segmentation des marchés nationaux et instaurer la libre circulation des capitaux tant au niveau qu'international.

Le processus de déréglementation peut s'illustrer par :

- Une limitation de l'intervention de l'état ;
- Démonopolisation de l'état et développement de la concurrence entre intermédiaires financiers ;
- Réduction des prêts bonifiés ;
- Non-fixation de prix et quantité de crédit mais intervention duMarché monétaire ;
- Libération des mouvements de capitaux ;
- Suppression des contrôles de change.

Comme nous le verrons dans le titre II, le système financier « **déréglementé »** est opposé au système financier « **réglementer ».** Cependant, bien que la déréglementation participe à la libéralisation de l'ensemble des activités bancaires traditionnelles, elle ne signifie pas pour autant absence de réglementation, c'est-à-dire, le non-respect de certaines règles telles les ratios prudentiels.

3.3. Le décloisonnement

Le décloisonnement concerne l'éclatement au niveau interne des différents segments des marchés des capitaux (marché monétaire, marché des changes, marché financier et marché des produits dérivés) et leur intégration. La levée des contrôles de change contribue à leur interconnexion au niveau externe, qui tend à la constitution d'un marché international de capitaux. Les opération sur titres et sur les devises se sont fortement multipliées et standardisées.

Au total, la conjonction de la titrisation, de la désintermédiation, de la déréglementation, du décloisonnement des marchés, les progrès de l'ingénierie financière dont les procédés de couverture de risque et les nouvelles technologies d'informations et communications-NTIC-, ont favorisé la baisse des couts de transactions, l'interconnexion

marchés des capitaux et l'intégration des systèmes financiers nationaux, qui ont conduit à la globalisation financière[16].

[16]Pour plus de détails sur ces aspects voir H Bourguinat : « finance internationale », Ed PUF, 1997.

Conclusion

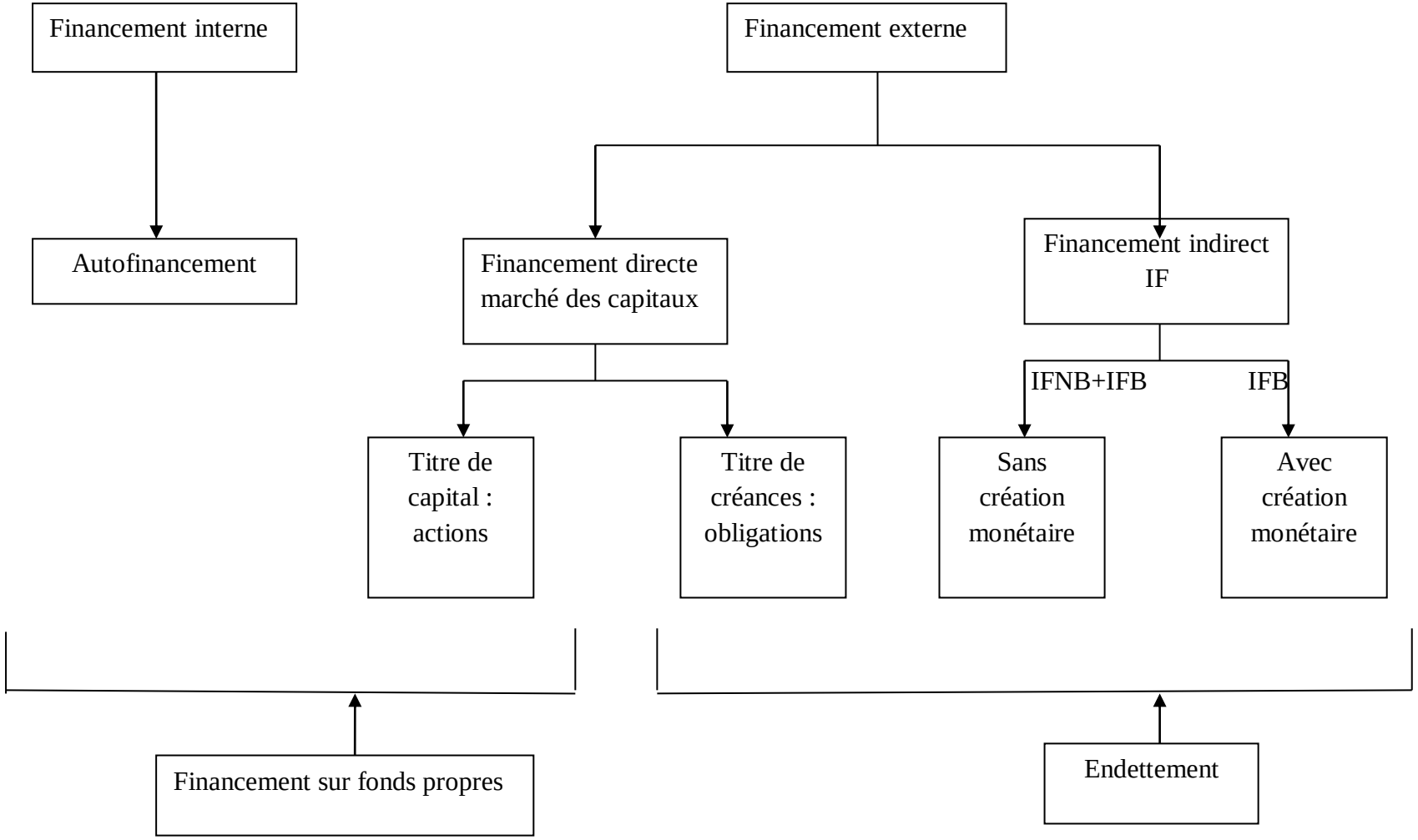
L'étude du système financier permet de rendre compte que son rôle est lié à l'existence de deux catégories d'agents économiques : les agents à besoins de financement et les agents à déficit de financement.

En tant qu'interface active, il permet d'établir l'équilibre entre ces deux types d'agents pour satisfaire leurs besoins de placements et de financements. Outre l'autofinancement, la satisfaction des besoins en capitaux peut s'effectuer par deux voies externes possibles. D'une part, le circuit direct, qui, par le biais des marchés des capitaux, est destiné à combler les exigences à moyen et long terme concernant l'investissement. D'autre part, le circuit indirect où les intermédiaires financiers répondent aux besoins relatifs de l'exploitation et de l'investissement. Les deux circuits loin d'être exclusifs sont souvent complémentaires, néanmoins, la période actuelle montre une tendance de « désintermédiation financière » au profit de la « marchéisation »

Mais le rôle du système financier ne s'arrête pas exclusivement au financement des agents économiques, il offre des instruments et des procédures, qui permettent de garantir les risques. Par ailleurs, il est dynamique et en interaction continuelle avec le secteur réel, qui commande plus d'innovations financières et de transformations financières. Celles-ci sont plus ou moins accélérées et importantes suivant les époques mais c'est surtout depuis les années 80, qu'elles ont connu une avancée et une intensification remarquable.

Comme les innovations financières ont pour origine le comportement des acteurs économiques et/ou de la puissance publique, leurs formes changent en permanence. Ainsi, la technique de titrisation utilisée internationalement a modulé le monde bancaire et modifié profondément sa relation avec le client. Elle présente de nombreux points positifs pour les deux parties en présence et constitue un élément clé de la marchéisation. Cependant, la crise des subprimes, qui a secoué le monde d'aujourd'hui, a aussi révélé ses limites et l'on s'interroge sur l'avenir de es produits au sein de la finance post-crise.

Schéma 7 : Les circuits de financement



Source : Schéma reconstitué par nous-mêmes

Chapitre VII :

Le financement des opérations du commerce international

Introduction

La multiplication du volume des échanges internationaux, due au phénomène de la mondialisation, a rendu le règlement des transactions commerciales internationales (importations, exportations) plus difficile.

En effet, une négociation des contrats, lors des échanges internationaux, est nécessaire, du fait que les deux opérateurs (importateur, exportateur), s'entendent sur la marchandise à livrer, la monnaie de facturation, les moyens et les techniques de paiement…etc.

Comme toute opération commerciale, l'exportation a pour finalité de générer des bénéfices à l'exportateur. Ainsi ce dernier désire être payé avant l'expédition de la marchandise. Quant à l'acheteur (importateur) souhaite en avoir la possession avant même qu'il donne à son fournisseur la moindre garantie bancaire pour le paiement.

Or, l'absence d'une garantie bancaire, rend l'exportateur très inquiet afin de palier a cette situation, il aura donc à choisir l'une des techniques de paiement, à savoir la Remdoc ou le Credoc lui offrant ainsi les meilleures sécurités de règlement.

Ce chapitre est divisé en deux sections ; 1ere traite des instruments de paiement international alors que les techniques, sont abordées au cours de la 2éme.

Section 01 : Les instruments de paiement international

Les instruments de paiement font partie de la catégorie « Encaissement Simple », se pratiquant aussi bien au niveau national qu'au niveau international. Ce sont des modes de règlement traditionnels et peu couteux dont l'initiative appartient à l'acheteur.

1. Le chèque

1.1. Définition

Le chèque est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire, son règlement s'opère au moment de sa présentation[1].

On appelle aussi chèque, le document par lequel le tireur (acheteur) donne l'ordre au tiré (la banque de l'acheteur en général) de payer une certaine somme au bénéficiaire (le vendeur)[2].

Au niveau des opérations commerciales internationales, le chèque représente le moyen de paiement émis par l'importateur et envoyé à l'exportateur qui le remet à sa banque, celle-ci présente le chèque à la banque de l'importateur. Ainsi le montant mentionné sur le chèque sera débité du compte de l'importateur et crédité du compte de l'exportateur en tenant compte de l'échéance indiquée.

Remarque :

La réglementation algérienne ne considère pas le chèque comme étant un instrument de paiement international.

1.2. Lesmentions obligatoires

Le code de commerce précise que le chèque doit comporter les mentions suivantes :

- La dénomination du chèque insérée dans le texte même du titre : c'est àdire le titre émis comporte le mot « chèque » ;
- Le mandat de payer une somme déterminée écrite en chiffres et en lettres.
- En cas de différence entre la somme écrite en chiffres et celle écrite en lettres, le chèque vaut pour la somme écrite en lettres[3] ;

[1]R.Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export », ENAG-éd, 1997
[2]V.Meyer ; C.Rolin : « Techniques du commerce international »éd Nathan.1997

- Le nom de celui qui doit payer (le tiré), ce dernier peut être une banque, un établissement financier, un agent de change…..etc. ;
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- L'indication du lieu et de la date de création du chèque, cette dernière peut être libellée en lettres ou en chiffres ;
- La signature de l'émetteur du chèque (le tireur).

1.3. Les types du chèque

Selon les garanties qu'ils offrent, on distingue deux catégories de chèque :

1.3.1. Le chèque d'entreprise

Ce type de chèque n'offre aucune garantie à l'exportateur du fait qu'il se peut que le compte de son partenaire (importateur) est sans provision, ou bien en provision insuffisante au moment où le chèque est présenté par l'exportateur à sa banque.

En effet, le chèque d'entreprise doit être certifié par une banque pour procurer à son porteur (L'exportateur) une garantie maximale d'être payé.

On appelle chèque certifié, le chèque sur lequel la banque(le tiré) a apposé une mention dite « certification » attestant l'existence de la provision qui est ainsi bloquée au profit du porteur pendant le délai de présentation.

1.3.2. Le chèque de banque

C'est un chèque tiré par une banque sur ses propres caisses ou bien sur une autre banque.

On parle également de chèque de banque si l'émetteur est un centre de chèques postaux. Il peut être émis dans les cas où un chèque certifié est exigé[4].

Le porteur de ce type de chèque est garanti contre le risque commercial (existence de la provision).Cependant, il ne protège pas du risque bancaire (cas d'insolvabilité de la banque)

[3]H.Greslier : « Aide-mémoire banque », 31[e]éd, Dunod, 1979
[4] Lexique de la banque et des marchés financiers, 5[e] éd, Dalloz, 2001.

Ce type de chèque comporte en plus des mentions obligatoires habituelles, les indications suivantes :

- **Au recto : « chèque non endossable », « pour compte de » ;**
- **Au verso : « chèque de banque ».**

1.4. Avantages et inconvénients

Tableau N°6 : Avantages et inconvénients de chèque de banque

Avantages	**Inconvénients**
-Peu couteux ; -Très utilisé dans le monde ; -Pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré (importateur).	-L'initiative appartient entièrement à l'acheteur ; -Risques matériels, vol…. -Risques politiques ; -Danger de chèque sans provision ; -Risque de change (éventuel) ; -Lenteur de recouvrement : Envoi par la poste, intervention de plusieurs banques, chèque libellé en devises…etc.

Source : R.Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export » ; ENAG-éd, 1997.

2. Le virement

2.1. Définition

Le virement est un ordre donné par un acheteur (importateur) à son banquier, de débiter son compte pour créditer celui du vendeur (exportateur)[5], c'est donc un transfert de fonds de compte à compte (un simple jeu d'écritures).

Si le virement est effectué entre deux personnes ayant chacune un compte dans la même banque, on dit que le virement est « direct » .Alors qu'il est « indirect », lorsque les comptes appartiennent à deux banques différentes.

[5]R.Chibani ; « Vade-Macum de l'import/export »,ENAG-éd, 1997

Avec le développement technologique, ce type de règlement (le virement) a connu des innovations telles que l'apparition d'un nouveau système **« Système Swift »**, ayant pour but principal de rendre les opérations plus rapides et moins couteuses. ,ce dont nous allons parler ci-dessous.

- **Le virement Swift**

La society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication (Swift) est une coopérative de droit belge fondée en 1973[6].Elle a été créée par plusieurs banques de nationalités différentes, dont le siège social est à Bruxelles. Mise en œuvre depuis 1997, le Swift en lui-même ne représente pas un moyen de paiement mais un réseau international de télécommunication interbancaire auquel toutes les banques sont reliées (les banques adhérentes), ces dernières assurent la transmission des ordres de transfert provenant de leurs clientèles par l'utilisation du système Swift

2.2. Avantages et inconvénients

Tableau N°7 : Avantages et inconvénients de virement

Avantages	**Inconvénients**
-Rapide (Télex, Swift) ; -Peu coûteux ; -impossibilité d'impayé (certitude d'être crédité si l'ordre a été passé)	-Lenteur d'encaissement (virement par courrier) ; -Risque de change (éventuel) ; -Emission à l'initiative de l'acheteur (importateur)

Source : R. Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export », ENAG-éd.1997

3. La lettre de change

3.1. Définition

La lettre de change est un écrit par lequel un tireur (exportateur, créancier) donne ordre à un tiré (importateur, débiteur) de payer, soit à vue soir à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers[7].

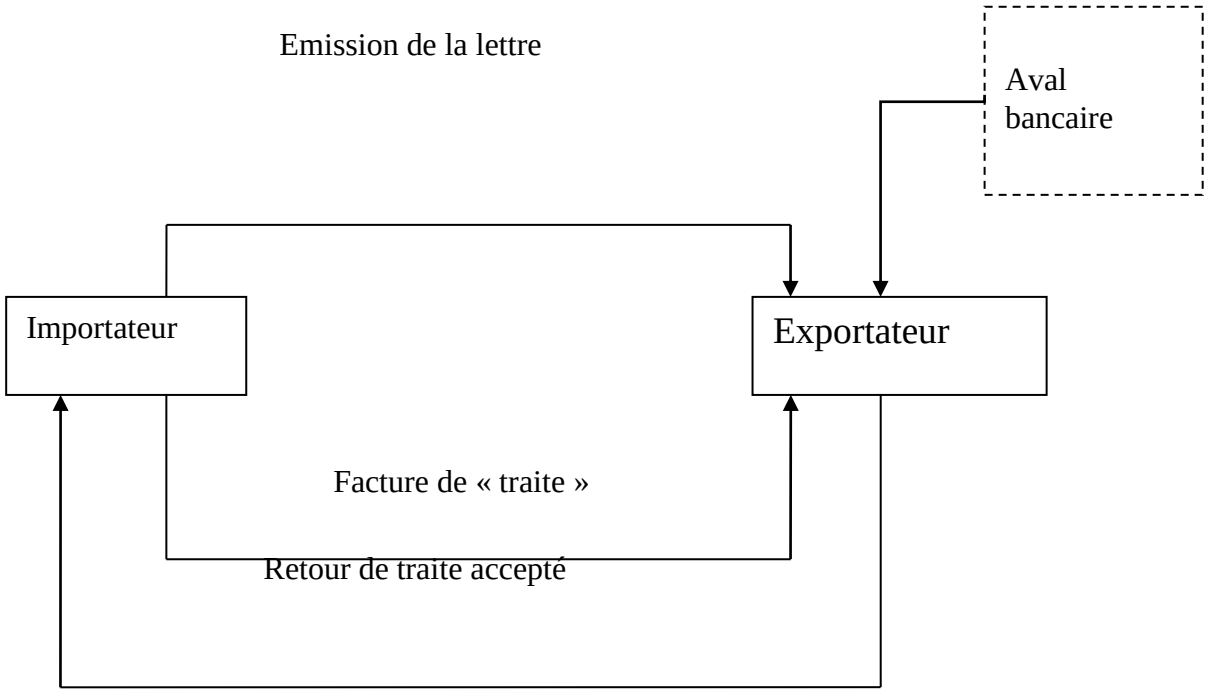
[6] Lexique de la banque et des marchés financiers, 5e éd, Dalloz, 2001

[7]R.Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export », ENAG-éd,1997

La lettre de change, appelée aussi « traite » est utilisée à la fois comme un moyen de paiement et comme un instrument de crédit.

Le règlement par lettre de change entre importateur et exportateur peut été schématisé comme suit :

Schéma 8 : réalisation d'une traite



Source : mémoire de fin d'étude « évolution et financement du C.E de l'Algérie »2010

3.2. Les mentions obligatoires

La lettre de change doit comporter :

- La dénomination de la lettre de change insérée dans le texte même du titre c'est àdire que le terme « lettre de change » doit apparaitre ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant(le tiré) ;
- Le mandat de payer une somme déterminée ;
- L'identification de l'échéance (à vue ou à terme) ;
- L'identification du lieu de paiement (domicile du tiré, son lieu de commerce ou bien sa domiciliation bancaire) ;
- Le nom du bénéficiaire ;

- L'indication de la date et du lieu de la création de la lettre ;
- La signature du tireur (celui qui émet la lettre de change).

3.3. Avantages et inconvénients

Tableau N°8 : Avantages et inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
-Est émise à l'initiative du vendeur (exportateur) ; -Précise exactement le délai de paiement accordé ; -La traite est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée ; -Permet au tireur (exportateur) de mobiliser sa créance.	-peu utilisée ; -Soumise à l'acceptation du tiré (importateur) ; -Risque de non paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur

Source :R.Chibani : « Vade-Macum de l'import/export », ENAG-éd.1997.

4. Le billet à ordre

4.1. Définition

Le billet à ordre est un écrit par lequel un débiteur (acheteur, souscripteur) promet le paiement d'une certaine somme d'argent, à une échéance déterminée (à vue ou à terme) à son créancier (Vendeur, bénéficiaire)[8].

Le billet à ordre est un titre endossable, transmissible et donc mobilisable auprès d'une banque.

Au niveau international, le billet à ordre est un titre par lequel un importateur s'engage à payer une somme déterminée à l'ordre de l'exportateur, soit à vue soit à terme[9].

[8]R.Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export », ENAG-éd, 1997
[9]Y.Simon ; S.Mannai : « Techniques financières internationales », 7eéd Economica,2002

4.2. Les mentions obligatoires

Les mentions obligatoires devant apparaitre sur le billet à ordre sont :

- La dénomination du titre qui doit être insérée dans le texte ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La promesse de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date et du lieu de souscription du billet ;
- L'indication de l'échéance (à vue ou à terme) ;
- L'indication du lieu ou doit s'effectuer le paiement ;
- La signature de l'émetteur du titre.

4.3. Avantages et inconvénients

Tableau N°9 : Avantages et inconvénients de billet à ordre

Avantages	**Inconvénients**
-Sert de reconnaissance de dette ; -Précise exactement la date de paiement ; -Permet l'escompte (par la mobilisation).	-Emis à l'initiative de l'acheteur (importateur) -Soumis au risque d'impayé ; -Soumis au risque de change ; -Peu utilisé dans le commerce international.

Source : « Vade-Mecum de l'import/export » ; ENAG-éd -1997.

- **Principales différences entre la lettre de change et le billet à ordre**

1-La traite met en jeu trois personnes (le tireur, le tiré et le bénéficiaire) par contre le billet à ordre fait intervenir uniquement deux personnes(le souscripteur et le bénéficiaire) ;

2- La lettre de change représente l'ordre de payer. Elle est donné par le tireur par contre le billet à ordre est l'engagement de payer du souscripteur ;

3- La traite exige une acceptation du tiré, par contre dans le billet à ordre, elle en résulte de la simple rédaction du titre ;

4- La lettre de change est par nature commerciale, cependant le billet à ordre il n'est commercial que s'il est souscrit par un commerçant ou à l'occasion d'une activité commerciale (dans les autres cas il est civil).

Malgré ces différences, la lettre de change et le billet à ordre présentent des points d'égalité. En effet, ils sont des moyens de paiement international qui remplissent simultanément une fonction de crédit.

Ce sont aussi des effets de commerce, représentant l'obligation de payer une certaine somme. Ils permettent aussi d'accorder au débiteur le bénéfice du terme ce qui les différencies du chèque.

Section 2 : Les Techniques de Paiement international

Dans le cadre de leurs transactions commerciales avec l'étranger (import, export), les opérateurs du commerce international font appel à des intermédiaires (les banques) ou bien demandent à leurs transitaires (transporteurs) de e remettre la marchandise une fois que le payement est passé.

Pour assurer le bon déroulement des transactions et satisfaire les deux parties (importateur, exportateur), les banques utilisent des techniques de paiement différentes et plus complexes dont la Remise et le Crédit Documentaire sont les mieux adaptés et les plus utilisées.

1. Les techniques non documentaires

Elles sont appelées ainsi car la présentation des documents dans ce type importe peu. On distingue, parmi ces techniques :

- L'encaissement simple ;
- Le contre remboursement ;
- Le compte à l'étranger.

1.1. L'encaissement simple (direct)

Dans le cas de l'encaissement simple, le vendeur ne délivre à l'acheteur aucun document prouvant qu'il a rempli les conditions de vente.

Cependant, l'exportateur envoie à l'importateur, une facture commerciale payable à vue au, à terme en utilisant l'un des instruments déjà citée. En effet, le règlement entre les deux partenaires commerciaux est basé sur le principe de confiance et à l'initiative de l'acheteur.

1.2. Le contre remboursement

1.2.1. Définition

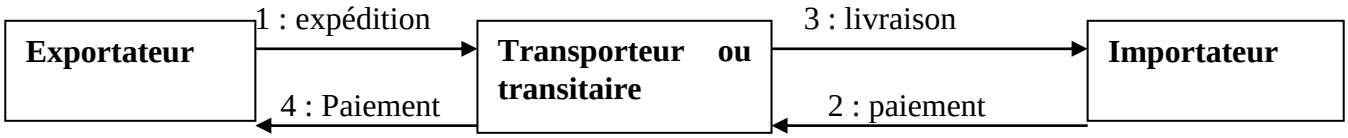
Le contre remboursement, appelé en anglais « **Cash On Delivery** » consiste à ne livrer la marchandise que contre son remboursement, en chargeant les transporteurs ou les transitaires de procéder à l'encaissement du montant moyennant une rémunération.

Cette technique est utilisée pour des faibles montants, et le règlement peut s'effectuer par chèque, ou une lettre de change ou au comptant.

1.2.2. Mécanisme

L'opération s'effectue en quatre étapes, et peut être schématisée comme suit :

Schéma 9:Mécanisme



Source : mémoire de fin d'étude « évolution et financement du C.E de l'Algérie »2010

- **Etape 1 :** le vendeur (exportateur) expédie la marchandise par l'intermédiaire, jusqu'à l'acheteur (importateur) avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu.
- **Etape 2 :** le transitaire, au moment où il présente la marchandise au destinataire (l'acheteur), il demande le paiement de celle-ci.
- **Etape 3 :** dés que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur (importateur) : c'est la livraison.
- **Etape 4 :** Le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre qu'est le vendeur (exportateur).

1.2.3.Avantages et inconvénients

Tableau N° 10 : Avantages et inconvénients de contre remboursement

Avantages	Inconvénients
-Simple ; -Rapide ; -Sur ; Pratiqué dans les opérations de vente par correspondance.	-Couts élevés ; -Domaine restreint ; -Refus de paiement.

Source : « Vade-Mecum de l'import/export » ; ENAG-éd -1997

1.3. Le compte à l'étranger

Cette technique de règlement permet à l'exportateur d'ouvrir un compte dans la banque de l'importateur ; ce dernier envoie à son fournisseur un des moyens de paiement international (chèque, traite…etc.) et qui sera présenté au guichet de la filiale (ou succursale) de la banque de l'exportateur se trouvant dans le pays de l'importateur.

Ce type de paiement permet, d'une part à l'exportateur de réduire les frais liés au rapatriement des fonds, et d'autre part il permet à l'acheteur de payer ses dettes sur un compte de sa banque.

2. Les techniques documentaires

Selon que la banque agit comme simple mandataire, ou intervient avec engagement irrévocable de payer, il y aura principalement Remise Documentaire (encaissement documentaire) ou crédit documentaire (dans certains cas appelé lettre de crédit).

Ces deux techniques, en plus des instruments traditionnels, contiennent d'autres documents justifiant un certain nombre de conditions liées à la livraison, les délais de règlement…etc.

2.1. La Remise Documentaire (Remdoc)

2.1.1Définition

La Remdoc est l'opération par laquelle une banque, sur instruction de son client (exportateur), se charge du règlement auprès de l'acheteur étranger, via sa banque contre remise de documents (documents commerciaux et/ou documents financiers).

Ceci est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la CCI relatives aux Encaissement dans leur version révisée 1995 (publication CCI N°522)[10].

Remarque

- Si l'encaissement se fait contre remise de documents financiers, on parle de **« Remise simple »** ou **« Encaissement simple ».**
- Si par contre, en plus des documents financiers on remet des documents commerciaux, on parlera alors de **« Remise Documentaire »** ou **« Encaissement Documentaire ».**

2.1.2. Les intervenants

Quatre parties participent en général à l'opération, et sont les suivants :

- **Donneur d'ordre (présentateur, tireur) :**c'est le vendeur exportateur, remettant à sa banque des documents avec l'ordre d'encaissement.
- **La banque remettante :** C'est la banque de l'exportateur qui transmet les documents de son client à la banque présentatrice (banque de l'importateur chargée de l'encaissement).
- **La banque présentatrice :** C'est la banque chargée de l'encaissement qui présente les documents à l'acheteur (importateur) soit contre paiement ou au comptant, soit contre acceptation d'une traite payable à échéance.

En général, la banque présentatrice est la correspondante et remettante, dans le pays importateur.

- **Le tiré :** C'est l'acheteur importateur.

[10]Documentation bancaire (BNA) : « L'accès au commerce international en Algérie ».

2.1.3. Les types de la Remdoc

Le mode de règlement d'une remise documentaire peut se faire par la présentation de deux types de documents[11] :

a. Documents contre paiement (D/P) :

La banque présentatrice ne doit pas remettre les documents au tiré (importateur) que contre paiement immédiat (au plus tard à l'arrivée de la marchandise).

b. Documents contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice remet les documents au tiré (acheteur) contre acceptation d'une ou plusieurs traites dans la dette d'échéance est en général de 30 à 90 jours après la date d'expédition ou connaissement.

Pour éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur, le vendeur (exportateur) peut exiger un aval bancaire sur la traite, dans ce cas la Remdoc est dite contre acceptation et aval.

2.1.4. Le fonctionnement

Pratiquement trois phases essentielles caractérisent ce mode de paiement

- **Phase 1 : Accord sur les conditions de la vente et de l'encaissement**

Un contrat commercial est conclu entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier pose les conditions de paiements dans son offre ou les établit avec l'acheteur par un contrat de vente.

- **Phase 2 : Ordre d'encaissement et présentation des documents**

Après avoir reçu la commande ou conclu le contrat de vente, le vendeur expédie la marchandise, soit directement à l'adresse de l'acheteur, soit à celle de la banque chargée de l'encaissement (la banque présentatrice). Il rassemble tous les documents nécessaires (factures, connaissement, certificat d'assurance, certificat d'analyse, certificat d'origine…etc.) et les envoies à sa banque (banque remettante) en même temps que l'ordre d'encaissement (instructions sur les conditions de remise des documents).

[11]Documentation bancaire (BNA) : « L'accès au commerce international en Algérie ».

La banque remettante (banque de l'exportateur) adresse alors les documents et les instructions nécessaires à la banque présentatrice (banque de l'importateur).

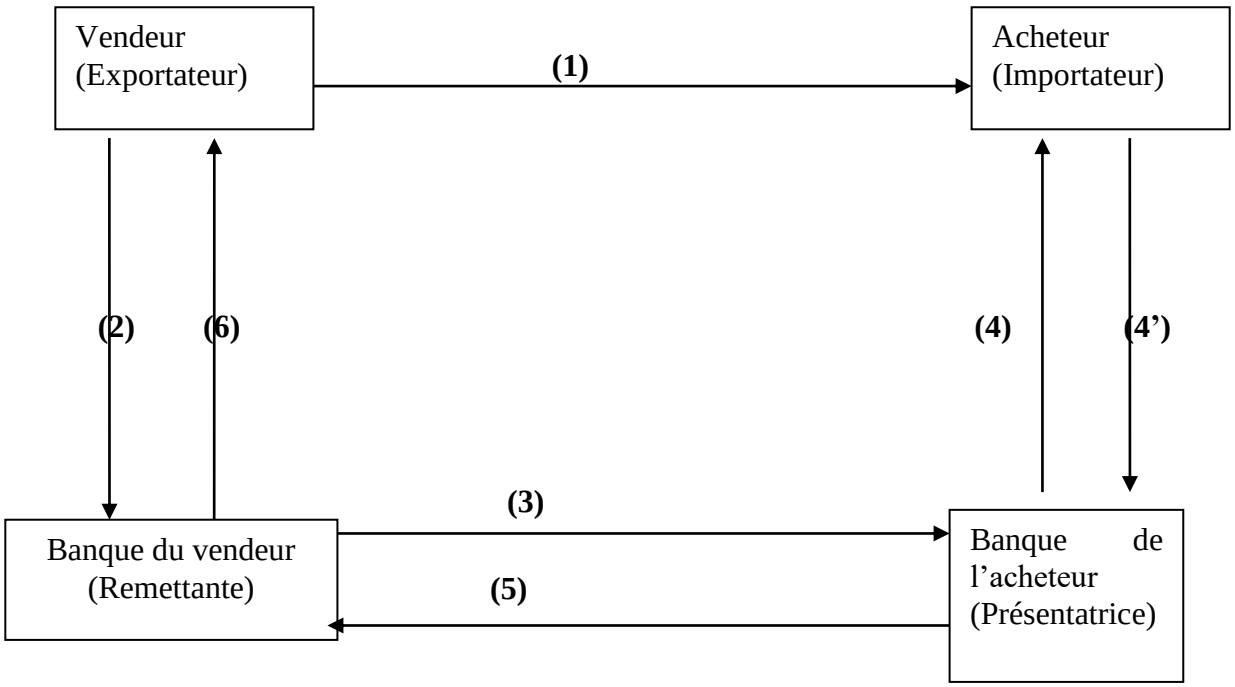
- **Phase 3 : Présentation des documents au tiré (importateur) et paiement**

La banque présentatrice informe l'acheteur de l'arrivée des documents et des conditions de leur levée. Elle reçoit le paiement (D/P) ou l'acceptation(D/A) de l'acheteur et lui remet les documents (opération donnant-donnant).

Elle transfère le montant de l'encaissement à la banque remettante qui inscrit cette somme au crédit de l'exportateur.

Le déroulement de l'opération peut être schématisé comme suit :

Schéma 10 : les intervenants d'une remdoc



Source : Didier. Pierre. Monod : « Moyens et techniques de paiement internationaux » ; ESKA.1992.

- **Etape 1 : « Expédition de la marchandise »**

Le vendeur expédie les marchandises à son client (l'acheteur).

- **Etape 2 : « Remise des documents »**

L'exportateur remet les documents à sa banque (banque remettante).

- **Etape 3 : « Envoi des documents »**

Après réception des documents par la banque remettante, celle-ci les transmet à son tour à la banque présentatrice.

- **Etape 4 : « Levée des documents contre paiement »**

La banque présentatrice ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement au comptant ou contre acceptation d'une traite c'est àdire qu'en même temps il y aura règlement de fonds et levée des documents par l'importateur.

- **Etape 5 : « Paiement »**

La banque présentatrice transmet le montant obtenu de l'importateur à la banque remettante.

- **Etape 6 : « Règlement de l'exportateur »**

La banque remettante transmet à son tour, la somme reçue à son client (exportateur).

Remarque

Les deux banques intervenant. Jouent le rôle de transporteur de documents. Elles reçoivent des commissions contre le service qu'elles offrent à leurs clients

2.1.5. Avantages et inconvénients

Tableau N°11 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
-Plus simple que l'encaissement simple ; -Plus souple que le Credoc (moins formaliste) ; -Relativement peu coûteuse (coût bancaire faible) ; -Possession de la marchandise avant paiement (avec utilisation de la traite).	-Risque politique : -La levée des documents peut se faire avec retard ; -L'importateur accepte la traite mais ne peut pas l'honorer à l'échéance ; -L'importateur renonce à l'achat, les marchandises continuent d'être transportées et des leur arrivée l'exportateur doit s'en préoccuper (trouver un nouvel acheteur, les rapatrier…)

Source :R.Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export », ENAG-éd, 1997.

2.2. Le Crédit Documentaire (Credoc)

2.2.1. Définition

Le crédit documentaire est un engagement écrit que prend une banque sur ordre de l'acheteur (donneur d'ordre) de verser un certain montant au vendeur (bénéficiaire) dans un délai fixe et contre remise de documents, prouvant que les marchandises commandés ont été expédiées[12].

Cependant, il est soumis au risque de crédit, celui-ci correspond à la perte résultant d'un défaut de l'autre partie contractante. Ce défaut peut être dû à une raison commerciale, financière ou politique[13].

[12]R.Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export », ENAG-éd, 1997

[13]Y.Simon ; S.Mannai : « techniques financières internationales », 7e éd Economica, 2002

- **Risque commercial**

Il appelé aussi risque de non paiement, le plus difficile à couvrir.

Il s'agit d'un risque où le contractant ne remplit pas ses engagements c'est àdireque ce dernier ne dispose pas des fonds nécessaires pour faire face à ses obligations. Risque est couvert par l'assurance crédit ou bien en utilisant un Credoc irrévocable et confirmé.

- **Risque politique**

Il est lié aux divers événements d'ordre social ou politique qui peuvent provoquer par la suite, une perturbation des transactions du pays avec l'extérieur.

Il concerne la révolution, les émeutes, les guerres, les grèves, le changement brutal du régime politique…qui peut faire obstacle à l'exécution du contrat commercial conclu entre l'importateur et l'exportateur.

Pour se prémunir contre ce risque, le Credoc irrévocable et confirmé en présente la meilleure protection.

2.2.2. Les Intervenants

Comme dans la Remdoc, le Credoc fait intervenir quatre parties :

- **Le Donneur d'ordre :** c'est l'acheteur, après avoir déterminé la marchandise dont il a besoin, choisi le fournisseur, négocie le contrat (spécifications, prix, délai, modalité de paiement) il donne des instructions d'ouverture de Credoc à sa banque et précise les documents qu'il exige pour que le paiement se fasse.
- **La banque émettrice :** c'est la banque de l'acheteur (importateur), ainsi dénommée parce qu'elle procède à l'émission du Credoc, c.-à-d. elle procède à l'ouverture du crédit.
- **La banque notificatrice :** c'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays du vendeur, c'est donc la banque de l'exportateur. Elle est ainsi dénommée, car elle notifié l'ouverture du crédit au vendeur, sauf coïncidence ou accord préalable entre vendeur et acheteur.

La banque notificatrice appelée aussi banque confirmatrice n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

- **Le bénéficiaire :** c'est le vendeur, le fournisseur de la marchandise, ainsi appelé car il bénéficie d'un engagement d'un bancaire de payer.

2.2.3. Les types du Credoc

Selon l'engagement du ou des intervenants, on distingue trois (03) formes de crédit :

1. Révocable ;
2. Irrévocable avisé ;
3. Irrévocable et confirmé.

a- Le Crédit révocable

Forme de crédit n'offrant aucune sécurité pour l'exportateur (bénéficiaire).

Il s'agit d'un Credoc qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment (avant l'expédition de la marchandise, pendant que la marchandise est en route, avant que les documents ne soient présentés ou bien qu'ayant été Présentés, avant le paiement n'ait été effectué) et sans avis préalable au bénéficiaire (vendeur).

En cas où les documents ont été expédiés par l'exportateur à sa banque, le crédit ne peut être amendé ou annulé.

b- Le crédit irrévocable avisé

Ce type de crédit donne à l'exportateur la certitude, que sa livraison (marchandise) sera payée par la banque émettrice (de l'acheteur), pour autant qu'il respecte les conditions du Credoc.

Dans ce cas de crédit, la banque notificatrice (du vendeur) se contente de notifier le crédit sans aucun engagement de payer. En effet, la banque notificatrice (confirmatrice) apparait comme un simple intermédiaire entre la banque émettrice et l'exportateur.

c-Le crédit irrévocable et confirmé

Forme de crédit présentant la meilleure garantie. En effet, lorsqu'une banque confirme un Credoc à un vendeur, elle s'engage à payer ce dernier contre des documents conformes présentés dans les délais.

Dans ce cas, le vendeur reçoit un double engagement, l'un de la banque émettrice et l'autre une promesse de paiement de sa banque (banque confirmatrice).

Ainsi, sont également éliminés (pour le vendeur) les risques politiques et de non transfert qui sont reportés sur la banque confirmatrice.

Enfin, cette forme de crédit est le moyen de paiement le plus recommandé pour les exportateurs.

2.2.4. Les Particularités du Crédit Documentaire

On en distingue :

a- Le crédit renouvelable ou « Revolving crédit »

Lorsque le contrat comporte des livraisons échelonnées dans le temps c'es àdire que l'acheteur (importateur) se fait livrer, des quantités bien définies de marchandises commandées par tranche. De ce fait, le paiement consiste dans ce cas en le recouvrement de la valeur partielle du contrat pour chaque tranche.

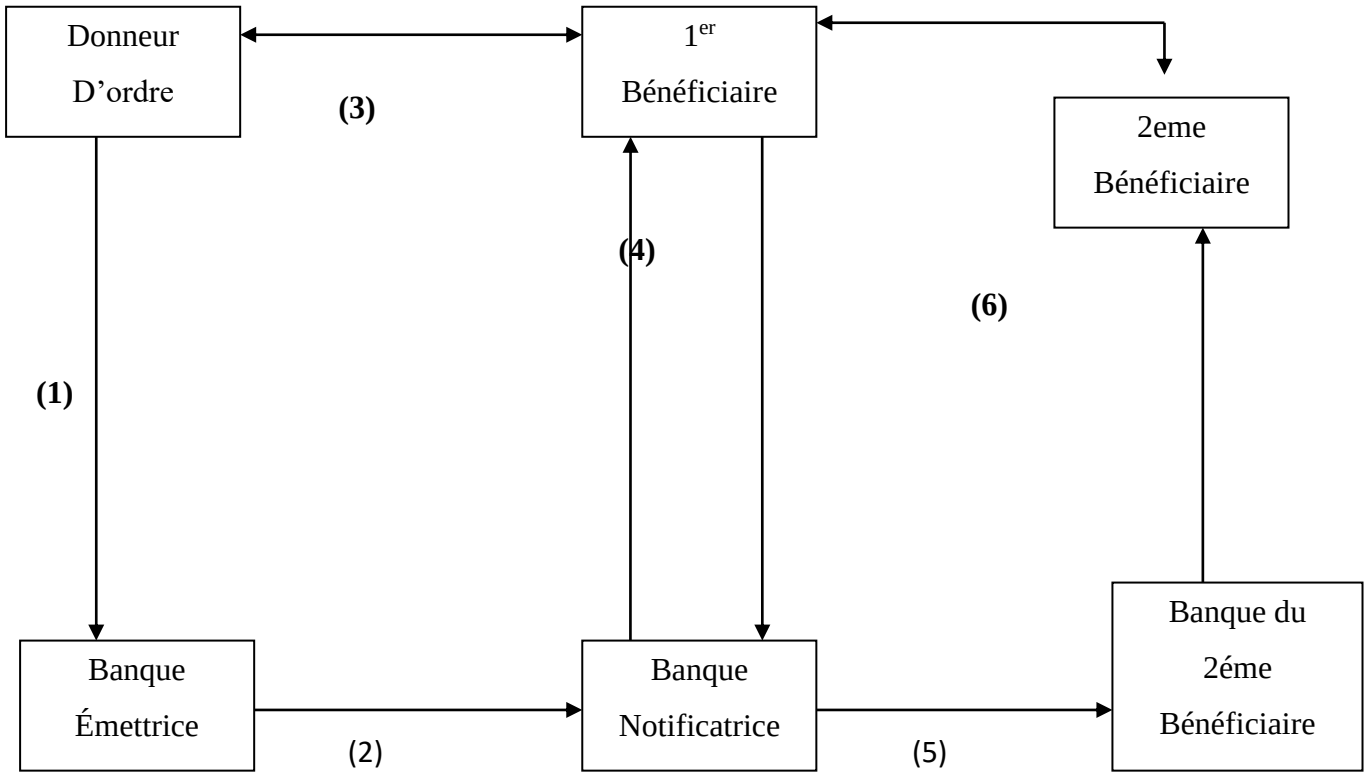
b- Le crédit « Red clause »

Il permet à la banque notificatrice d'effectuer une avance au bénéficiaire avant remise des documents.En d'autres termes, ce type de crédit donne le droit au fournisseur (exportateur) d'obtenir une avance accordée par sa banque notificatrice, et ce dans le but de financer la fabrication des marchandises à livrer, ou pour l'achat de ces dernières.

c- Le crédit transférable

Ce type de crédit permet au bénéficiaire d'origine de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires. Il est employé, lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, et souhaite transférer une partie de ses droits et obligations au 'x) fournisseur (s) réel (s) en tant que second (s) bénéficiaire (s).

Schéma 11 : crédit documentaire transférable



Source : Moussa.Lahlou « le crédit Documentaire », ENAG-éd, 1999.

(1) : Ordre d'émission Ressources épargnées

(2) : Emission

(3) : Notification

(4) : Ordre de transfert

(5) : Transfert

(6) : Notification

c. Le credit « Back to Back »

Dans le cas où le crédit n'est pas transférable, ou ne répondant pas aux exigences commerciales de transfert, et que le vendeur (exportateur) ne se trouve pas en mesure lui-même de fournir les marchandises commandées, il doit donc les acheter et les payer à son fournisseur, un crédit « Back to Back » apparait intéressant d'être utilisé.

Cette technique implique l'émission d'un second crédit à la demande du vendeur en faveur de son fournisseur.

Autrement dit, un premier crédit est établi et offert à la banque notificatrice en garantie de l'émission d'un second crédit.

2.2.5. Les modes traditionnels de réalisation des Credoc

On distingue généralement, trois modes traditionnels de réalisation en matière de crédits documentaires :

a- La réalisation par paiement (à vue ou à terme) :

C'est une opération qui consiste pour la banque émettrice (banque de l'acheteur) à verser ou à faire verser au profit de l'exportateur, les fonds soit par son siège ou son correspondant établi dans le pays du vendeur, consécutivement à la levée des documents.

Dans le cas d'un paiement différé (à x jours ou x mois), deux possibilités peuvent se présenter :

- Si le Credoc a été seulement notifié, l'exportateur recevra en échange des documents prévus dans la demande d'ouverture du Credoc, une lettre de banque qui aura levé les documents et mentionnant simplement la date prévue pour le règlement, et ce sans engagement de sa part.
- Si le Credoc a été confirmé, la situation est totalement différente, car l'exportateur aura en échange des documents conformes et spécifiés dans la demande d'ouverture du Credoc, une promesse ferme (engagement de la banque confirmatrice) de paiement à l'échéance arrêtée selon les conditions du Credoc.

b- La réalisation par acceptation (à vue ou à terme) :

C'est une opération qui consiste pour la banque émettrice :

- Soit à accepter une traite (à x jours ou x mois) tirée sur elle par le vendeur, si le crédit est réalisable dans le pays du vendeur.

Dans ce cas, l'engagement de la banque de l'acheteur, est pris en considération.

- Soit à faire accepter une traite (à x jours ou x mois) par son siège ou encore par son correspondant installé dans le pays du vendeur.

Dans ce cas, l'on relèvera tout particulièrement l'engagement d'une banque installé dans le pays de l'exportateur, d'où la sécurité recherché par celui-ci

Ces deux alternatives doivent s'effectuer contre la remise des documents conformes aux termes et conditions prévus dans l'ordre d'ouverture du Credoc.

c- La réalisation par négociation :

C'est une pratique des banques anglo-saxonnes, basée sur la **« la lettre de crédit ».**

La lettre de crédit est un engagement émis en faveur d'un exportateur par la banque de l'importateur et qui autorise cet exportateur à tirer sur elle, ou sur une banque expressément désignée, une traite documentaire.

L'engagement de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur de payer ou d'accepter cette traite documentaire n'est valable que si cette dernière est émise en conformité avec les conditions énoncées.

La lettre de crédit est utilisable ou négociable auprès d'une banque choisie par le bénéficiaire, ce dernier a la faculté de remettre cette lettre de crédit à l'escompte auprès de sa banque, ce qui implique que le cout d'escompte est à la charge du fournisseur (bénéficiaire).

2.2.6. Déroulement d'une opération de crédit documentaire :

- **Procédure :** En général, on distingue trois moments précis en matière de Credoc.

a- L'ouverture ou émission : la matérialisation d'un Credoc a lieu dés lors que, par son initiative, l'importateur demande à son banquier d'ouvrir un Credoc au bénéfice de son fournisseur (exportateur). A ce moment, et s'il a convenance, le banquier ouvre un Credoc et garantit l'engagement de son client de payer les marchandises contre la présentation des documents conformes.

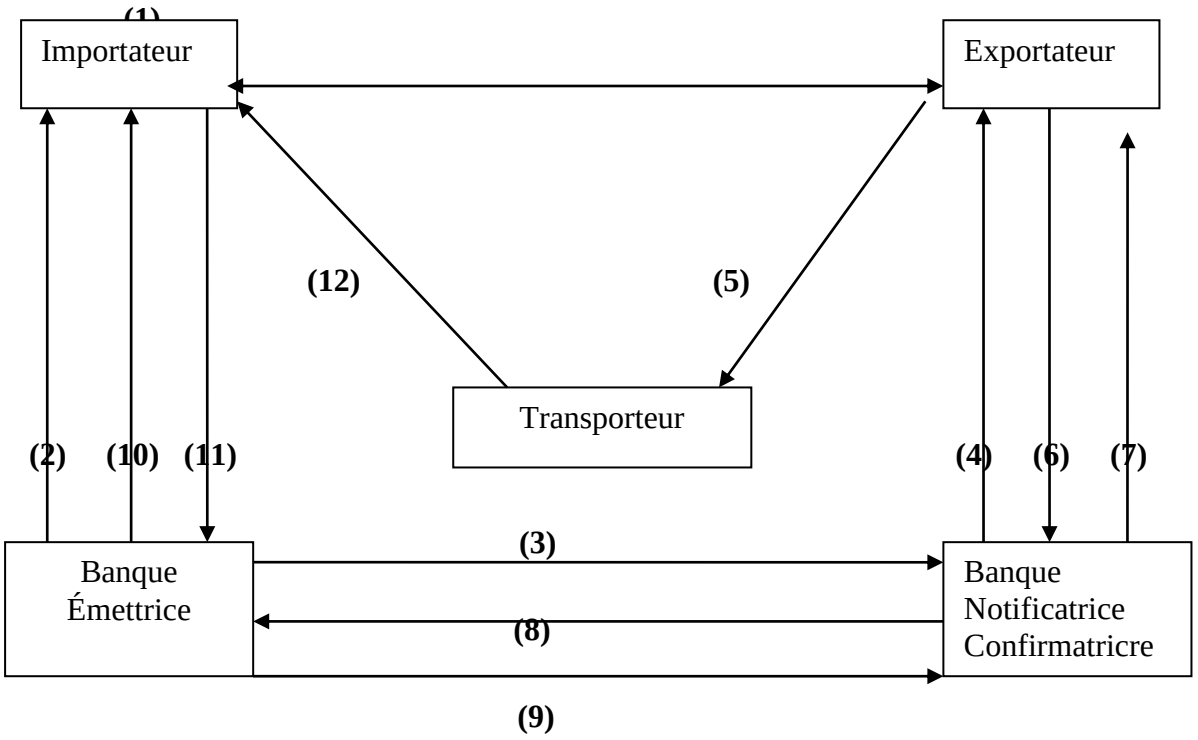
b- La notification : le banquier de l'importateur (banque émettrice) s'adresse à son correspondant (généralement une banque installé dans le pays de l'exportateur), et ce correspondant aura pour mission de notifier le Credoc à l'exportateur.

La banque correspondante (banque notificatrice) a donc pour rôle d'aviser le bénéficiaire (l'exportateur) qu'un Credoc a été ouvert en sa faveur.

c- La confirmation : la banque de l'exportateur en notifiant le Credoc, va le confirmer à la demande de la banque ordonnatrice c'est àdire qu'en confirmant la signature de la banque émettrice, le banquier de l'exportateur garantit le paiement à ce dernier.

L'opération de Credoc peut être schématisée comme suit :

Schéma 12 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire



Source : Patrice.Fontaine, Carole Gresse : « Gestion des risques internationaux », éd Dalloz-2003.

- **Etape 1 : « Contrat commercial »**

Il y a contrat commercial c'est àdire un accord entre l'exportateur et l'importateur qui doit être signé après négociation des modalités et conditions relatives au crédit.

- **Etape 2 : « Ouverture du Credoc »**

L'importateur donne ordre à sa banque émettrice, d'émettre le Credoc en faveur du bénéficiaire. Cet ordre contient certaines mentions telles que le nom et l'adresse de l'exportateur, le moment du crédit, le type et le mode de réalisation du Credoc ainsi que la date et le lieu de validité du Credoc.

- **Etape 3 :« Notification et Confirmation »**

Le banquier de l'importateur s'adresse au banquier de l'exportateur qui procède à la notification et à la confirmation du Credoc.

- **Etape 4 : « Notification »**

La banque confirmatrice s'adresse à son tour, à l'exportateur et l'avise qu'un Credoc a été ouvert en sa faveur.

- **Etape 5 : « Expédition des marchandises »**

En recevant cette information, l'exportateur s'assure que les conditions sont bien conformes à celles du contrat, et puis il procède à l'expédition des marchandises.

- **Etape 6 : « Documents »**

L'exportateur remet à sa banque notificatrice les documents prouvant l'expédition des marchandises.

- **Etape 7 : « Paiement »**

La banque confirmatrice, après vérification de la conformité des documents aux conditions du Credoc, règle l'exportateur.

- **Etape 8 : « Documents »**

Les documents reçus par la banque de l'exportateur seront adressés à la banque de l'importateur (banque émettrice).

- **Etape 9 : « Remboursement »**

Après vérification de la conformité des documents aux conditions du Credoc, la banque émettrice rembourse la banque confirmatrice.

- **Etape 10 : « Documents »**

La banque émettrice remet les documents reçus à son client (importateur).

- **Etape 11 : « Paiement »**

L'importateur satisfait des documents reçus, verse à sa banque les fonds nécessaires.

- **Etape 12 : « Livraison »**

En dernière étape, l'importateur présente les documents reçus au transporteur qui livre les marchandises.

2.2.7. Avantages et inconvénients

Tableau12 : avantages et inconvénients de Credoc

Avantages	**Inconvénients**
-Sécurité totale (type irrévocable et confirmé) ; -Garantit le paiement (solvabilité du client) ; -Réalisation d'opérations commerciales dans conditions optimales (contrôle vigilant des documents par les banques).	-Le Credoc est plus formaliste, plus complexe et plus coûteux ; -Risque politique et risque de non transfert ; -Les banques encourent des risques techniques (erreur de vérification des documents, risque d'insolvabilité).

Source : Construction personnelle.

Conclusion

Les instruments de paiement tels que le chèque, la lettre de change…etc., sont peu demandés dans les opérations du commerce international car le règlement de ces dernières étant avec des sommes très importantes. Et du fait que ces moyens de règlement n'offrent en aucun cas la moindre sécurité aux partenaires commerciaux (importateur, exportateur), ces derniers ont souvent recours aux techniques de paiement telles que la Remdoc et Credoc qui sont les plus utilisées.

Arrêter le mode de paiement représente souvent l'étape la plus délicate dans une opération d'exportation, car les deux parties (importateur, exportateur) cherchent à satisfaire leurs besoins.

D'une part, l'exportateur désire avoir la certitude que le montant qui lui est du, en raison de la livraison de la marchandise, lui sera payé intégralement dans la monnaie et les délais convenables.

D'autre part, l'acheteur avant de payer la marchandise commandée, désire avoir la certitude que celle-ci lui soit effectivement expédiée, conformément aux clauses contractuelles.

Pour répondre à ces préoccupations des deux parties, les banques en tant qu'intermédiaires entre l'exportateur et l'importateur, leur fournit la technique de Credoc qui représente le meilleur mode de paiement des opérations du commerce international.

Chapitre IV :

Les risques nés des opérations de commerce international

Introduction

Les avantages liés à l'internationalisation de l'entreprise font que celle-ci accepte de gérer un ensemble de risques. Afin de limiter leur impact, elle se doit de mettre en place une variable stratégie de gestion des risques couverts par des instruments adaptés. L'évolution du commerce international démontre que chaque entreprise est conduite à intégrer une dimension internationale à sa stratégie; cette composante internationale peut se concrétiser par une ou plusieurs des actions suivantes : développer ses marché étrangers par des exportations directes pénétrer de nouveaux marchés grâce à des implantations locales, délocaliser une partie ou la production pour obtenir des couts de revient les plus bas, optimiser ses approvisionnements en utilisant des fournisseurs ou des sous- traitants étrangers…

Les opérations de commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives.

Au cours des pages suivantes, la gestion des risques sera abordée sous un angle opérationnel et se limitera à la couverture des risques de prospection, des risques de non paiement et des risques de change[1].

Avant d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture, il semble indispensable d'identifier les risques associés à l'environnement international, de les définir et de les analyser selon leurs différentes acceptions, puis de les positionner dans la chronologie d'une opération commerciale.

Dans un second temps, les moyens de couvrir le risque de prospection seront présentés dans l'ordre suivant : assurance foire puis assurance prospection.

[1]Gheslaine.(L), Hubert. (M) « management des opérations de commerce international »6^{eme} éd p 212

Section01 : les risques liés aux commerces extérieurs

1. les risques associés à l'environnement international

1.1. Le risque politique

L'atteinte à la propriété ou au contrôle de l'entreprise, suite à des mesures gouvernementales telles que : l'expropriation, la spoliation, la nationalisation, ou l'ingérence publique au niveau du conseil d'administration de l'entreprise par la nomination de personnalités locales favorables au gouvernement

- l'entrave à l'activité locale générée par des contraintes de nature juridique, fiscale, financière ou économique ;
- la fermeture des frontières, embargos, etc.

Exemple

(Un pays peut prendre les mesures discriminatoires suivantes : taux d'imposition sur les bénéfices plus élevés pour les entreprises étrangères, taxes ou droits prohibitifs sur les transferts de capitaux, charges sociales excessives sur les salariés étrangers afin de contraindre l'entreprise à utiliser du personnel local).

Il est possible de distinguer différents niveaux d'actions d'un gouvernement à l'encontre d'investisseurs étrangers ou d'opérateurs internationaux :

-les actions d'ingérence non discriminatoires : nommer des ressortissants nationaux aux postes de direction, obliger les investisseurs étrangers à construire des équipements sociaux ou économiques (écoles, hôpitaux, routes, adduction d'eau) ;

- les actions d'ingérence discriminatoires : prélevé des droits et taxes spéciales ;
- les sanctions discriminatoires : réinvestissement obligatoire des bénéfices ;
- la dépossession : expropriation, nationalisation.

1.2. Le risque économique

Ce concept revêt diverses acceptions. Les banquiers assimilent le risque économique au risque pays dans le cas du risque de défaillance d'un Etat dans le remboursement de sa dette extérieure. Néanmoins, cette approche est très liée au risque politique. Le risque

économique peut aussi concerner le risque lié aux structures économiques du pays d'accueil d'un investissement. Une mauvaise évaluation des projections économiques aboutit à un investissement. En sur ou sous-capacité[2].

Exemple

(Un industriel allemand avait planifié la construction d'une énorme cimenterie au Proche-Orient qui s'est avérée beaucoup trop grande, compte tenu mauvaise infrastructure routière et des projections de croissance économique surévaluées).

Enfin, la dernière optique est celle retenue par le Coface qui définit ce risque comme résultant d'une hausse anormale des éléments du coût de revient (matières, main-d'œuvre). Notions qu'en période de très faible inflation, ce risque n'est plus couvert. De toute façon, pour la Coface, cette couverture a toujours été limitée à de très gros contrats se déroulant sur de longues périodes ; ce risque n'est actuellement quasiment plus couvert.

1.3. Le risque technologique

Tant qu'une entreprise n'est pas confrontée à d'autres technologies concurrentes, elle peut se permettre de les ignorer (exemple : le minitel en France). Cependant, l'exemple des standards en hifi et vidéo, en radiotéléphone, montre que dans un secteur d'activité donné, il n'ya de place que pour une, deux, voire trois technologies. Différentes. L'industriel qui s'entêterait sur d'autres standards risque sa perte définitive.

Exemple

(Un fabricant indien d'insecticide en vaporisateur qui exportait vers l'exportait vers l'Extrême-Orient et l'Océanie a dû acquérir la technologie permettant d'éviter l'utilisation des CFC qui sont responsables de la destruction de la couche d'ozone).

On constate que pour couvrir le risque technologique, les grands groupes s'associent dans des GIE, afin d'optimiser leurs ressources et de bénéficier d'effets de synergie.

[2] Ghislaine. (L) Hubert (M) « management des opérations de commerce international » 6^{eme} éd p213.

1.4. Le risque juridique

Le développement à l'international de l'entreprise va amener celle-ci à signer des contrats : contrat de vente, de franchise, de cession de licence, de distribution, de travail, etc.

L'entreprise doit connaitre parfaitement la législation de ses pays clients ou de ceux qui accueillent ses investissements à l'étranger.

Les problèmes juridiques peuvent concerner des champs très étendus, on peut en présenter quelques exemples non limitatifs :

- le droit des contrats internationaux : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation.
- le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation ;
- le droit fiscal : existence de conventions fiscale bilatérales….. ;
- le droit économique et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligation de recruter des dirigeants locaux ; législation en matière de contrat commercial (règles, obligations) ;
- le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi anti-trust) ; réglementation sur la vente à perte et sur les soldes ; concept de refus de vente et de distribution sélective ; réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (informations, étiquetage, emballage, service après -vente et garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle de la qualité, respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix ; possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums autorisés, etc. ;
- le droit de la propriété industrielle : procédure de dépôt d'une marque, d'un brevet ; législation en matière de répression contre la contrefaçon.

Non seulement l'entreprise doit maîtriser la législation du pays cible mais elle devra être attentive à vérifier qu'il n'existe pas une règlementation supranationale à laquelle le pays cible adhèred'office de par son appartenance à une communauté économique internationale. En fait, l'entreprise qui agit à l'internationale ne bénéficie pas d'un droit internationalunifié, en raisonde la souveraineté des Etas et d'autre part, il n'existe pas de juridiction

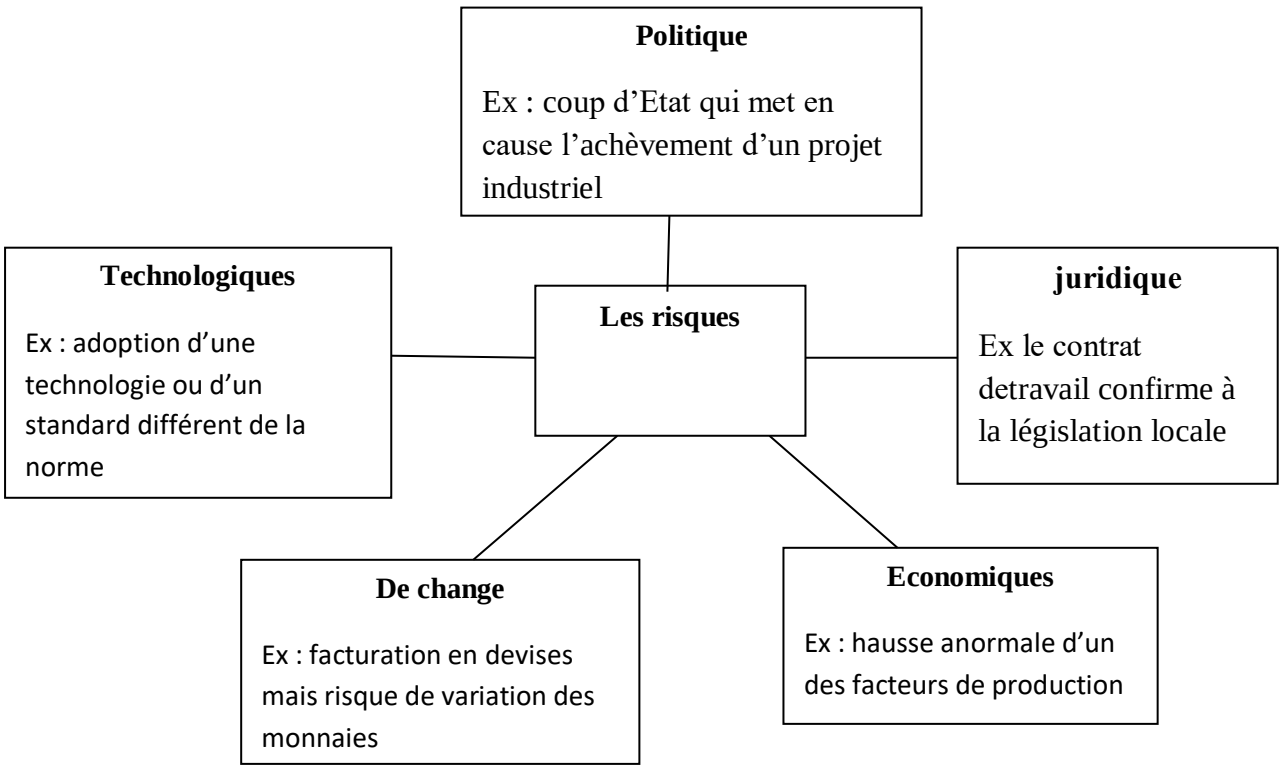
supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique .C'est bien là que réside le risque juridique .En résumé, l'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de portefeuille des risques dans un univers aléatoire. Certains risques ont pour origine un fait générateur facilement identifiable, une probabilité de réalisation que l'en peut supposer et un impact mesurable pour l'entreprise, d'autres par contre relèvent de l'incertitude à tous les niveaux car leur degré de réalisation est imprévisible.

Exemple

(Le risque client pourra avoir fait générateur :

- La rupture de contrat ;
- L'appel abusif de caution ;
- Le refus de payer ou la carence du débiteur, et des conséquences sur la trésorerie, le carnet commande, les encours de production, dont l'évaluation financiers peut être faite grâce au cout de revient de la commande en cous de fabrications, frais financiers liés au retard de paiement, frais liés àl'appel de la caution).

Après avoir brossé un tableau des risques généreux liés à l'environnement international, il semble important à présent de porter l'analyse à un niveau plus opérationnel, et d'évaluer les risques dans la chronologie d'une opération de commerce international.



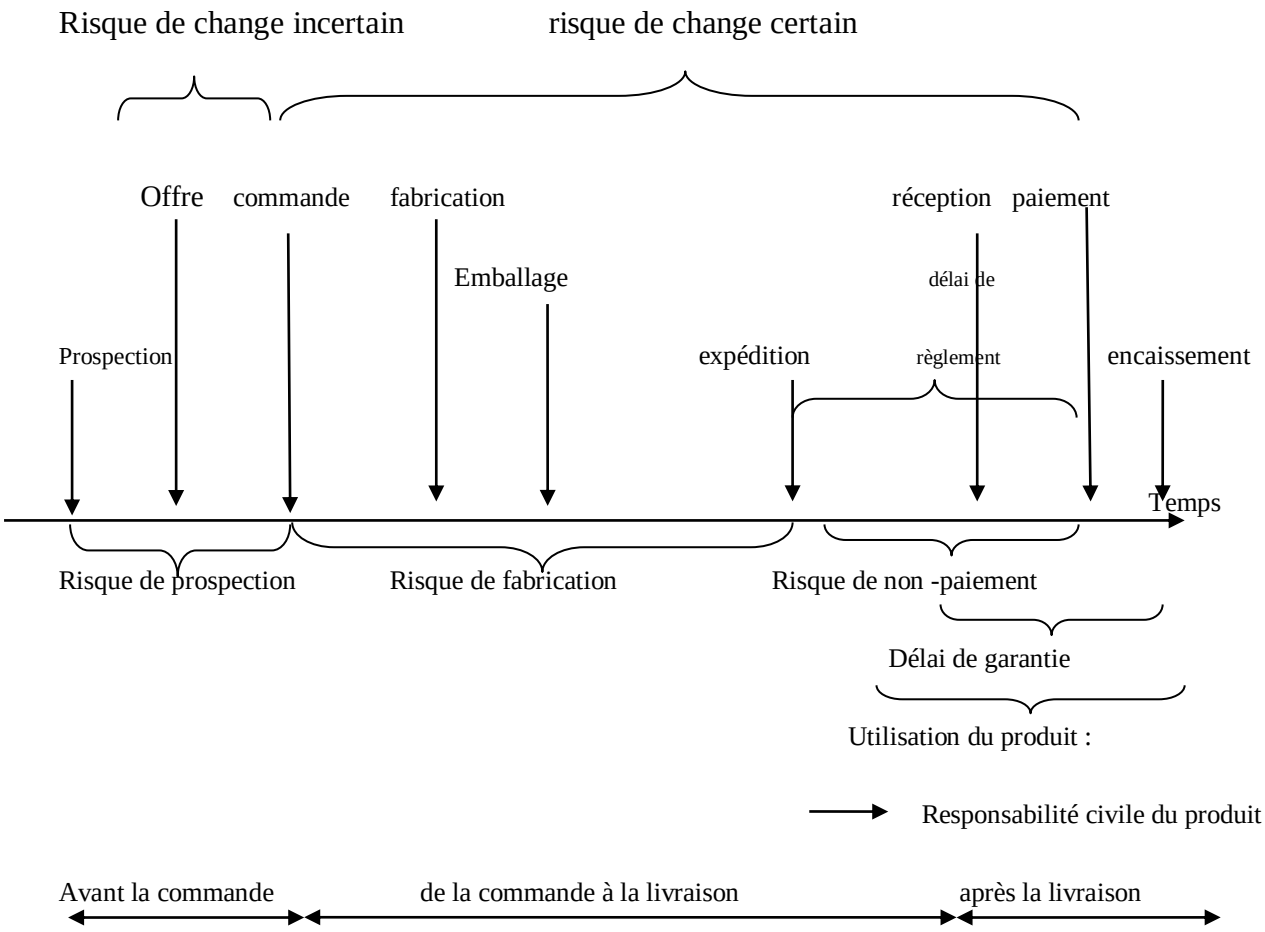
Source : management des opérations de commerce international 6^{eme} édition page212.

2. chronologie des risques et des opérations de commerce international

2.1. Le cas d'une opération de commerce courant

On peut schématiquement distinguer les étapes suivantes :

Schéma13 : une opération de commerce courant

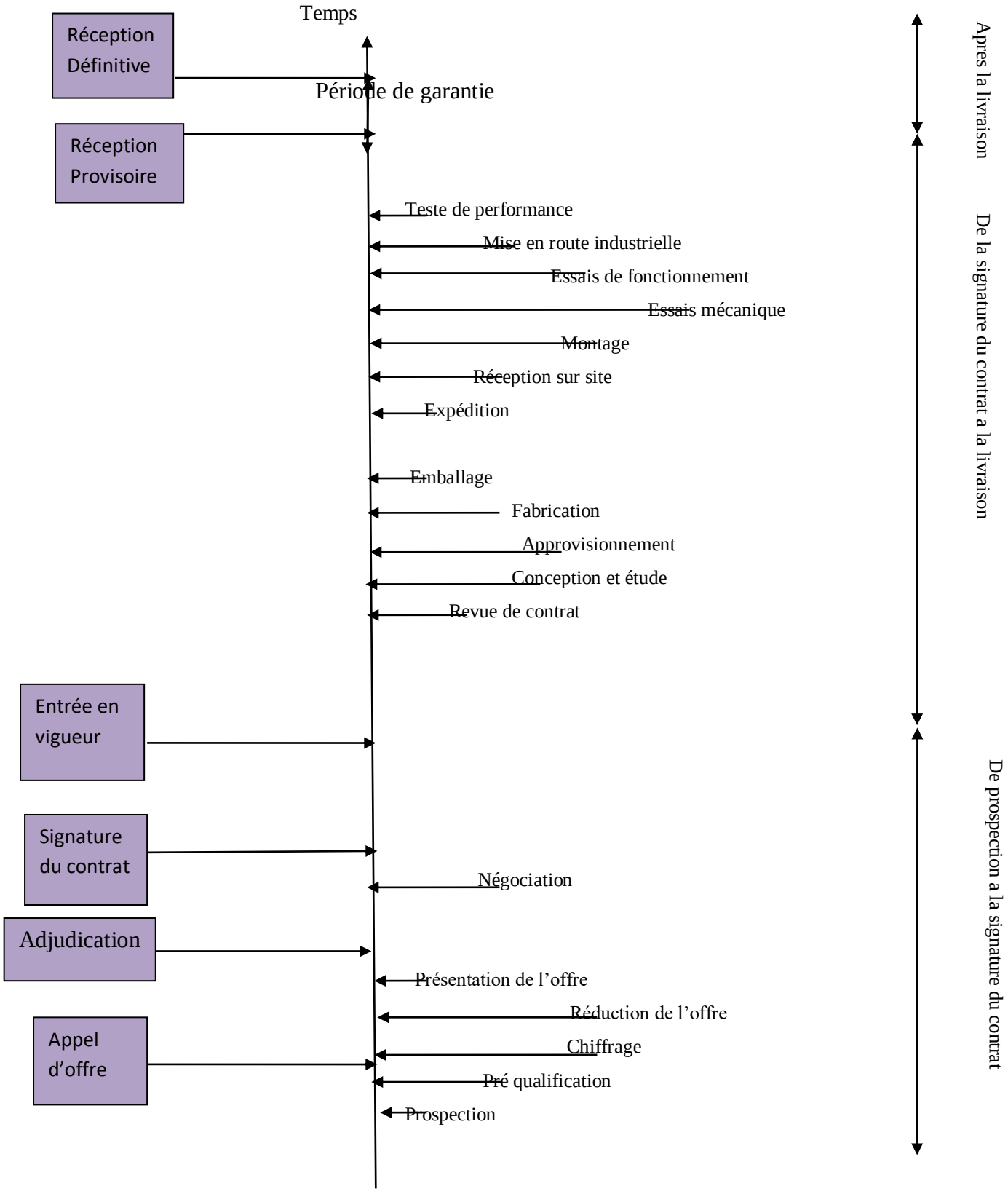


Source : management des opérations de commerce international 6^{eme} édition page 215.

2.2. Le cas d'un grand projet ou de vente de biens d'équipement lourds

Il s'agit souvent de la vente de biens d'équipement « clé en main » dans le cadre de projets internationaux (barrage, hôpitaux, centraux téléphoniques…) ; on peut proposer le schéma ci-après.

Schéma 14 : Le cas d'un grand projet ou de vente de biens d'équipement lourds



Source : management des opérations de commerce international 6^{eme} édition page 216.

De ces deux schémas confondus, on peut tirer une suite d'étapes et un ensemble de risques.

2.3.La chronologie et les risques

2.3.1. La prospection

Rares sont les entreprises qui vendent sur un marché sans l'avoir au préalable prospecté. Cette prospection nécessite des moyens humains et financiers. Le retour sur investissement n'est pas garanti a priori. L'entreprise qui dépense des centaines de milliers de francs dans la recherche de nouveaux débouchés prend le risque de ne pas récupérer les fonds investis. Elle a la possibilité de recourir sous certaines conditions au dispositif d'aide publique à la prospection, gérée par la Coface[3].

2.3.2. L'implantation à l'étranger

La prospection peut être complétée par une implantation à l'étranger, celle-ci à un coût qu'il faudra amortir. La Coface peut assurer les projets d'implantation à l'étranger.

2.3.3. La constitution de stocks à l'étranger

Avant de recevoir des commandes , l'entreprise est parfois amenée à constituer des stocks à l'étranger afin de proposer des délais de livraison plus courts, ou pour profiter d'un régime douanier plus favorable, ce qui pose non seulement le problème du financement de ces stocks mais aussi celui des risques liée au stockage et à la mévente des produits.

2.3.4. Présentation d'une offre

Avant de recevoir des commandes fermes ou d'être désignée entreprise adjudicatrice, il a fallu présenter des offres, ou un catalogue de prix ou encore soumissionnaire en proposant un chiffrage dans le cadre d'un appel d'offres international. Autant d'évènements qui constituent des engagements pour l'entreprise vendeuse. Engagement sur le prix de vente souvent libellés en devises pour une période assez longue, engagement sur l'exécution des travaux…

La Coface propose différentes polices d'assurance pour couvrir le risque de change.

[3] Ghislaine (L) Hubert (M) «management des opérations de commerce international »6^{eme} éd p217.

En cas d'adjudication internationale, l'entreprise a dû accompagner son offre d'une garantie de soumission qui garantit à l'acheteur que le soumissionnaire déclaré entreprise adjudicatrice conclura bien le contrat aux conditions fixées dans l'offre. La remise de cette caution fait courir un risque à l'exportateur. La Coface offre une police couvrant le risque d'appel abusif et le risque politique. D'autres compagnies, Lloyds et Sofrascau, assurent aussi ce type de risque.

2.3.5. La commande

Entre la commande et l'expédition dela marchandise, l'entreprise peut subir plusieurs risques liés :

- soit une augmentation de ses coûts de sois une augmentation de ses couts de revient (hausse du prix de la matièrepremière ou des frais de fabrication), il s'agit du risque économique .l'entreprise aura réussi dans certains cas à inclure dans l'offre une formule de révision de prix,cependant celle-ci sera souvent refusée par l'acheteur ou impossible à mettre en place dans les pays ou ce type de clause est prohibé (Indonésie, Algérie, par exemple) ;
- soit L'interruption de marché A partir de la signature du contrat jusqu'à la fin de ses obligations contractuelles, le vendeur est exposé à des pertes provenant d'événements politiques, de catastrophes naturelles dans le pays de l'acheteur, de la réalisation arbitraire du contrat ou du moins son interruption, de l'insolvabilité du client. Or, s'il s'agit de biens d'équipement spécifiques en cours de fabrication, toutes les dépenses engagées risquent d'être imputées en perte. Ainsi, l'interruption résulte de la faillite de l'acheteur privé, on parle de risque commercial ; si celle-ci émane d'un acheteur public (ou dans le cas d'un acheteur privé si l'interruption résulte d'une décision gouvernementale, ou d'une catastrophe naturelle), il s'agit d'un risque politique.

L'entreprise exportatrice pourra couvrir ce risque en sollicitant une extension de sa police au risque de fabrication par un avenant.

2.3.6. L'emballage, l'expédition

Pourquoi une assurance est-elle nécessaire ?

Malgré un emballage très performant, ou le choix d'un mode de transport jugé le plus sûr, les risques liés au transport restent très nombreux, il s'agit d'un problème que l'exportateur devra traiter avec beaucoup d'attention pour plusieurs raisons[4].

Pour des raisons commerciales évidentes, le vendeur tient à ce que la marchandise parvienne en parfait état à l'acheteur.

On pense couramment que le transporteur est tenu responsable de tous les dommages pendant le transport, et que celui-ci va contracter une police d'assurance transport d'une étendue et d'un montant suffisant, sans attendre une demande du chargeur. La réalité est toute autre, législation qui régit les transports internationaux limite la responsabilité des transporteurs plafonne le montant des indemnisations à des niveaux relativement faibles. Le transporteur assorti le transport d'une assurance à l'étendue restreinte. Ainsi en cas de dommage, le vendeur risque de ne voir son préjudice que faiblement indemnisé par les compagnies d'assurances.

Exemple de risques liés au transport.

(On peut énumérer quelques risques non exhaustifs encourus entre le chargement et la réception : chutes ou chocs lors du chargement ; mauvais arrimage ou calage sur navire, wagon, camion ; accident du moyen de transport (déraillement de train, accident, collision) ; contrat de la marchandise avec des produits dangereux ; panne de réfrigération pour des produits périssables ; chutes ou chocs lors du déchargement ; vol dans les entrepôts au départ ou à l'arrivée ou lors d'un transit.

Les marchandises voyagent aux risques du vendeur ou de l'acheteur de fonction de l'incoterm choisi. Ce dernier détermine le moment le lieu de transfert de risque à l'acheteur).

2.3.7. La réception et la mise en service dans le cas de biens d'équipement

2.3.7.1. Le risque de mise en jeu de la garantie de bonne fin

Sur les contrats de ventes d'équipements, il est courant que l'acheteur exige des engagements de caution de la part de l'exportateur, entre autre la caution de bonne fin.

[4] Ghislaine (L) Hubert (M) « management des opérations de commerce international » 6^{eme}éd p218.

L'exportateur court toujours les risques d'une mise en jeu abusive de cette caution. La Coface offre la garantie de caution.

2.3.7.2. La responsabilité civile du produit

La responsabilité civile du vendeur ne s'arrête pas à la livraison ou à la vente du produit, le fabricant verra des responsabilitésciviles et pénales engagées dans le cas de dommages résultant de l'utilisation du produit, même si les victimes n'ont pas fait la preuve de la faute du fabricant.

2.3.7.3. Les risques propres aux chantiers à l'étranger

L'entreprise propre devra aussi couvrir les risques liés à l'exécution d'un chantier à l'étranger ; ceux –ci concernent :

- Le matériel sur place (vol, détérioration, incendie, catastrophe naturelle, confiscation…) ;
- Les dommages causés par les hommes ou les machines à des tiers pendant ou après les travaux.

Exemple

(En manœuvrant, un chauffeur endommage un transformateur électrique appartenant à la société locale d'électricité et blesse un passant. Deux ans après l'achèvement d'un immeuble, une gouttière se détache du toit et endommage des véhicules en stationnement).

- Les hommes expatriés ou en déplacement temporaire devront disposer d'une protection sociale et d'une assurance décès, rapatriement, protection juridique sachant qu'en cas de dommages provoqués par des salarié de l'entreprise à des tiers, leurs responsabilités seront engagées ;
- Le non-respect des garanties données contractuellement fait courir un risque à l'exportateur. Il peut s'agit de performance non atteinte, de vice de montage, de défaut dans la matière première (par exemple, la mauvaise qualité de la chape béton des parkings provoque une mauvaise adhérence de la peinture de sol.…)

L'acheteur fera jouer les garanties et cautions internationales dont il est bénéficiaire.

2.3.7.4. Le paiement

On fait une distinction entre risque commercial et risque politique. Les conditions de financement sont souvent des éléments qui permettent d'emporter un marché. L'entreprise est donc tentée d'accorder des délais de crédit de plus en plus longs. Or le risque de non-paiement augmente avec le temps.

Ce risque peut résulter de l'insolvabilité de l'acheteur, on parle de risque commercial. Il est parfois la conséquence de décisions gouvernementales du pays de l'acheteur (suspension des transferts de fonds vers l'étranger…) ou catastrophe naturelle, guerre…on parle alors de risque politique.

Le risque de non-paiement ou risque de crédit est assumé par le banquier dans le cas de crédit acheteur, crédit accordé directement par une banque française à un acheteur étranger par l'exportateur lorsqu'il accorde lui-même un délai de paiement à son client. Dans la majorité des cas, il existe des possibilités de couvrir ce risque par différentes polices d'assurance Coface

Cette énumération de risques ne doit pas effrayer le futur exportateur car ceux-ci ne se déclarent pas tous pour une même opération, et, d'autre part, l'opérateur dispose d'une panoplie de techniques de couverture qui lui permettent de limiter chacun de ces risques, voire de supprimer leurs conséquences éventuelles.

3. les risques liés à la prospection[5]

Face à une baisse d'activité sur leur marché national, de nombreuses entreprises espèrent augmenter leur vente sur des marchés. Cet espoir les conduit à réfléchir successivement sur leurs capacités productives, financières, humaines…dans le cadre d'un diagnostic export puis sur les marchés potentiels (grâce à une recherche documentaire). A partir de résultats encourageants, l'entreprise peut envisager une prospection plus poussée, au travers de la participation à des manifestationsà l'étranger, soit d'une compagne de prospection sur plusieurs années.

L'entreprise est souvent engagée dans une démarche coûteuse dont les retombées commerciales ne sont pas certaines.

[5] Ghislaine (L) Hubert (M) « management des opérations de commerce international » 6^{eme}éd p210.

Face à cette incertitude commerciale et financière, la DREE en liaison avec la Coface (compagnie française d'assurance du commerce extérieur) ont mis en place une nouvelle procédure unique.

En 2001, la DREE et la Coface ont procédé à une refonte totale du dispositif public d'appui à l'export des PME et des plus grandes entreprises. Aux trois précédents produits, assurance-foire, APS et APN, les pouvoirs publics ont substitué un produit unique, multifonction, souple et adapté à la problématique des PME ainsi que des plus grandes entreprises. Simplification des procédures, rapidité dans la prise de décision de garantir, autant d'atouts qui contribuent à la réussite de ce produit unique.

3.1. Quel est l'intérêt de l'assurance prospection

Nombreuses sont les entreprises qui souhaitent engager une action de prospection à l'étranger pour développer un nouveau courant d'affaires ou pour tisser et consolider des partenariats industriels et commerciaux. Cette démarche entraine des frais qui peuvent s'avérer importants surtout si les résultants commerciaux ne sont pas au rendez-vous.

L'assurance prospection est une assurance contre le risque d'échec commercial d'une action de prospection à l'étranger ainsi qu'un soutien financier. Son mécanisme, une période de e est simple : elle comprend deux périodes, une période de garantie et une période d'amortissement.

Pendant la période de garantie, la Coface verse **une indemnité** à l'expiration de chaque exercice en tenant compte des dépenses engagées, dans la limite du budget des dépenses engagées et des recettes réalisées dans la zone de garantie pendant l'exercice considéré.

Pendant la période d'amortissement, l'assuré reverse chaque année un pourcentage de ses recettes réalisées dans la zone prévue au contrat. Dans tous les cas, l'assuré ne reverse jamais plus que l'indemnité versée.

La garantie est matérialiséepar un contrat qui définit :

- la zone garantie,
- le budget garanti,

- la date de prise d'effet et la durée du contrat,
- le taux et la durée d'amortissement,
- les modalités d'indemnisation,
- la prime.

3.2. Quelles sont les entreprises éligibles à l'assurance-prospection ?

L'entreprise candidate doit être une entreprise française. **Son chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 millions d'euros.** Certaines filiales de grands groupes sont donc éligibles, car c'est le CA de la filiale qui est seul pris en compte. C'est une nouveauté par rapport à l'ancien dispositif. Les produits et prestations de l'entreprise sont essentiellement d'origine française.

3.3. L'assurance-prospection couvre-t-elle tous les pays ?

Le contrat peut garantir la prospection d'un, de plusieurs ou de tous pays étrangers, sous réserve d'un examen des perspectives de débouchés validées par les PEE par exemple.

3.4. Quelles sont les dépenses qui peuvent être retenues dans le cadre de l'assurance-prospection ?

L'ensemble des frais engagés par l'entreprise pour sa démarche de prospection de la zone garantie, frais différents de ceux qu'elle engage dans son activité habituelle ou frais supplémentaires par rapport à ces derniers.

Ainsi le budget des dépenses peut comprendre les postes suivants :

- Service export : frais de création pour les besoins de la prospection, frais de personnel,
- Location et aménagement d'un stand pour la participation à une manifestation,
- Études de marché,
- Déplacements à l'étranger des délégués de l'entreprise,
- Salaires de ces délégués pendant la durée de leurs déplacements,
- Frais de fonctionnement d'un bureau ou d'une filiale commerciale,
- Invitation en France de clients et agents étrangers,
- Frais de publicité,
- Frais de conseils juridiques,

- Frais de financement de l'action de prospection ou de la constitution de stocks locaux,
- Adaptation de produits,
- Échantillons et collections,
- Création et promotion d'un site Internet.

Cette liste n'est pas exhaustive et donc non limitative. Cependant, il faut noter que certaines de ces dépenses peuvent être plafonnées ou forfaitisées.

3.5. Quel est le coût de cette garantie ?

1.un droit d'ouverture de dossier de 180 euros (TVA compris) payable lors du dépôt de la demande de garantie, pour une demande de garantie portant sur une période de garantie supérieure à un an ou pour une période de garantie d'un an si le budget est d'un montant supérieur à 100 000 euros.

2. une prime de 3%du budget de prospection garanti payable au début de chaque exercice de garantie. Le taux de prime passe à 5% dans l'hypothèse d'avance sur indemnité.

3.6. Quel soutien de trésorerie peut-on espérer de ce nouveau produit ?

L'assurance-prospection apporte un soutien réel de trésorerie à l'assuré.

Ce soutien est décliné de façon différente selon la taille de l'entreprise assurée. Pour les très petites entreprises, ce nouveau produit offre une facilité de trésorerie pour les TPE (très petites entreprises dont le CA est inférieur à 1,5 million d'euros).l'entreprise peut obtenir une avance de 50% de son budget de dépenses garanti afin de soulager sa trésorerie. Cette avance sur indemnité est versée dés la signature du contrat d'assurance prospection. Ce soutien est donc facturé 2 points de taux de prime car la prime est portée à 5% au lieu de 3%.

Pour les entreprises dont le CA excède 1,5 million d'euros, pendant la période de garantie, une indemnité est versée à l'assuré au vu d'un état certifié conforme des dépenses engagées et des recettes réalisées. Elle peut représenter 65% des dépenses garanties. Cette indemnité peut être versée chaque année en une ou en deux fois à la demande de l'assuré. Ainsi, une entreprise qui programme la participation à une manifestation à l'étranger, aura la possibilité de percevoir une indemnité provisionnelle suite au salon (comme dans l'ancienne

assurance foire) sans attendre la fin de l'exercice comptable. En fin d'année, une indemnité complémentaire sera versée en fonction des autres dépenses engagées et des recettes export comptabilisées.

A qui l'entreprise doit s'adresser pour obtenir cette nouvelle police d'assurance ?

Trois moyens sont possibles :

- Par internet : en transmettant les éléments nécessaires à l'examen de la demande de garantie en ligne (voir le site www.coface.fr) ;
- Par téléphone : (uniquement pour les budgets inférieurs ou égaux à 100 000 euros avec une durée de garantie d'un an) en contactant le correspondant régional Coface de l'entreprise (19 délégations régionales) ;
- Par télécopie ou par courrier : en contactant régional Coface et en lui fournissant les mêmes informations que pour la demande de garantie en ligne.

3.7. Quel est le délai de traitement d'une demande d'assurance-prospection ?

Si le budget demandé est inférieur ou égal à 100 000 euros avec une durée de garantie d'un an et si l'entreprise candidate a au moins 3 ans d'existence, un projet de contrat lui sera envoyé par courrier dans les 10jours ouvrés à compter, soit de l'entretien téléphonique, soit de la réception du message internet, du fax ou du courrier, dans la mesure oùl'entreprise a adressé à la Coface l'ensemble des informations demandées. La Coface dispose d'une délégation de la DREE pour prendre seule la décision de garantir[6].

Si le montant excède 100 000 euros ou si la durée de garantie est supérieure à un an, le traitement du dossier peut nécessiter de un à deux mois.

Les indemnités de la Coface ne couvrent pas entièrement les dépenses engagées par l'exportateur. Comme par le passé, ce dernier peut bénéficier du parrainage bancaire et des crédits nécessaires au financement de sa prospection.

[6] Ghislaine (L) Hubert (M) « management des opérations de commerce international » 6^{eme} éd 223.

Tableau 13 : Exemple d'assurance-prospection pluriannuelle

Exercice	(a) Dépenses Garanties	(b) Dépenses Réellement engagées	(c) Dépenses Prises En Compte	(d) Recettes (exportation sur zone garantie)	(e) Amorti-Sseme nt (d×7%)	(f) Solde (c-e)	(g) Quotité Garantie	(h) Indemnités (+) ou Reversement (-) (f×g)	(i) primes (a×3%)
Période de garanmatie 1er année 2e année 3e année 4e année	 200.000 200.000 200.000 150.000	 260.000 255.000 190.000 140.000	 200.000 200.000 190.000 140.000	 120.000 500.000 650.000 590.000	 8.400 35.000 45.000 41.300	 191.600 165.000 144.500 98.700	 65% 65% 65% 65%	 + 12.540 +107.250 + 93.925 + 64.155	6.000 6.000 6.000 4.500
Bilan à l'issue de la période de garantie	750.000	845.000	730.000	1.860.000	130.200	599.800		+389.870	22.500
Période D'amortissement								Reversements	
5e année 6e année 7e année 8e année 9e année	Les dépenses cessent d'être prises en garantie			1.000.000 1.400.000 700.000 900.000 1.100.000	70.000 98.000 49.000 63.000 77.000			-70.000 -98.000 -49.000 -63.000 -77.000	

Bilan de la période d'amortissement				5.100.000	357.000			-357.000	
Bilan final								+32.870	

Source : management des opérations de commerce international 6^{eme} édition page 224.

Section 02 : la couverture des risques inhérents aux opérations du commerce extérieure

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

Les banques ont été instruites à l'effet de mettre en place des systèmes de surveillance de maitrise des risques de crédit, de taux de change et de liquidité devant comporter un dispositif de limites globales internes. Ces limites sont revues autant que nécessaire, au moins une fois par an par l'organe exécutif et, le cas échéant, par l'organe délibérant, en tenant compte, des fonds propres de la banque ou de l'établissement financier concerné.

Les limites opérationnelles qui peuvent être fixées au niveau de différentes entités organiques internes (directions, agences, succursales,…), doivent être en cohérence avec les limites globales. La sélection des opérations de crédit doit intégrer également le critère de leur rentabilité. L'analyse prévisionnelles des charges et produits, directs et indirects, doit être la plus exhaustive possible pour chaque crédit et porter, notamment, sur les couts opérationnels et de financement et sur les couts de rémunération des fonds propres. L'analyse doit intégrer également les charges correspondant à l'estimation du risque de non- paiement par le bénéficiaire au cours de l'opération de crédit[7].

[7] -articles 25 du règlement n° 2002-03 du 14 novembre 2002portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers.

1. technique de couverture de risque de non-paiement

Comme dit haut, le risque de non-paiement ou risque d'insolvabilité est le risque que la banque ne fasse pas son débiteur. Pour se prémunir contre ce risque. Les banques disposent d'un certain nombre de techniques[8].

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

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

L'hypothèque sur titre foncier

Le nantissement de fonds de commerce

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

2. technique de couverture de risque de change

Les contrats du commerce international étant libellés dans la plupart des cas en devises internationales, toute variation de cours entrainera un changement de montant en monnaie locale. Cette variation peut être positive ou négative. Pour se protéger contre le risque de change, les banque disposent de trois techniques : l'avance en devises, les opérations à option et les opérations à terme[9].

2.1. L'avance en devise

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

[8] -Michel MATHIEU, l'exploitation bancaire et les risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maitriser, éd la revue banque, paris, 1995. P85.
[9] -voir Fatiha TALEB, « contrats bancaire internationaux et loi d'autonomie en particulier, les crédits internationaux »thèse de doctorat d'Etat,1990

2.2. Les opérations A option

Moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date t un cours déterminés. L'option (utilisées à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit. Les opérations à option sont généralement de deux formes : les options d'achats (call) et les options de vente (put). Il en existe d'autre formes mais nous nous intéresserons aux deux formes suscitées car étant les plus fréquentes.

2.2.1. Option d'achat (call)[10]

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

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché. Il se trouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer option initialement.

2.2.2. Option de vente (put)

Avec une option de vente. Il ya également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre à un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement est donc perdue. Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux.

[10] -voir Fatiha TALEB, thèse de doctorat d'Etat, op.cit.

2.3. Les opérations A terme[11]

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

2.3.1. Le contrat à terme

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

2.3.2. Le swap[12]

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

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

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

[11] -BENBAYER, cours de magister en droit bancaire et financier. univers Oran .2011/2012
[12] -BENBAYER.op.cit.

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

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

Un contrat de swap peut être utilisé par une collectivité pour restructurer son endettement : par exemple, une société est endettée à taux fixe et anticipe une baisse des taux d'intérêts :

Elle conclura un swap par lequel elle échangera son taux fixe contre un taux variable ; si, au contraire, elle est endettée à taux variable et qu'elle anticipe une hausse des taux d'intérêts, elle conclura un swap par lequel elle échangera son taux variable contre un taux fixe.

3. techniques de couverture du risque politique et du risque catastrophique

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

3.1. La mise en jeu des garanties

Dans le cadre du financement du commerce extérieur, les banques ne cessent de demander des garanties afin de pouvoir faire face aux multiples risques qui peuvent découler. Les garanties bancaires ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux ; ces garanties bancaires internationales constituent l'engagement pris par la banque de l'importateur au profit de l'acheteur (garantie directe) ou de sa banque (garantie indirecte). La garantie

bancaire internationale dite garantie indépendante ou autonome) n'est pas sans présenter de nombreuses ressemblances avec le crédit documentaire qui est, avant tout, un moyen très sûr de paiement des exportations[13].

Toutes les cautions exigées par l'acheteur étranger sont délivrées par la banque primaire sur demande de l'exportateur lequel s'engage, parallèlement à rembourser au cas où la caution serait mise en jeu.

3.1.1. La distinction entre cautions et garanties bancaires

Les cautions et granites bancaire offrent une sécurité supplémentaire à l'acheteur, tout en élargissant le champ d'action du banquier en matière de financement des opérations d'importation. De ce fait, il convient de dire que les garanties ou cautions sont nées de besoins de sécurité contre la mauvaise exécution par l'exportateur de ses engagements contractuels.

Le plus souvent, on parle indifféremment de cautions ou de garanties sans faire la distinction. Certes, leur forme et leurs rôles sont identiques. Ce sont des engagements par signature pris par une banque pour le compte d'un exportateur en faveur de son acheteur. Toutes fois leurs conditions mise en jeu sont différentes.

Te terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garanties et un cautionnement à travers leurs définitions.

3.1.1.1. Le cautionnement

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leur fournisseur étrangers.« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »[14].

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre. Or la garantie est un engagement pris par un tiers (garant) de

[13] -voir Fatiha TALEB.Op.cit.
[14] -Art 644 du code de commerce algérien

payer un montant au bénéficier de cet engagement (importateur) dans le cas où donneur d'ordre (exportateur) ne respecterait pas les termes de son contrat (c'est une obligation de payer conditionnelle).

Néanmoins, les conditions générales des cautions et garanties sont souvent identiques, ce qui justifie l'appellation courante de caution de garantie.

Le cautionnement aux particularités suivantes :

Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;

Il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat ;

Il est juridiquement régi par le code civil.

3.1.1.2. Garantie

Afin de remédie à l'inconvénient et être payé immédiatement, on peut faire appel aux « garanties bancaires ».

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

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

3.1.2. Les principales sortes de garanties bancaires

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

Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

3.1.2.1. La garantie de soumission (BID bond)[15]

désigne un engagement pris une banque, une compagnie d'assurance ou une autre partie (le garant) à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) ou pris sur les instructions d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou d'une autre partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de sa soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites du montant indiqué[16]. Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (l'acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat. Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1à5% du montant de l'offre soumissionnée.

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres. Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir le meilleur offre pour l'exécution du marché.

On entend par garantie de soumission ou d'adjudication, l'engagement que prend une banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Par cette garantie,

[15] -SABRI. (M), AOUDIA. (K), LALLEM. (M), guide de gestion des marchés publics, éd sahel, Alger 2000, p123.
[16] -Article 2 RUU pour les garanties contractuelles, publication N°325.

l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2à 5% de la valeur estimé du contrat) dans le cas où l'adjudication retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.

3.1.2.2. La garantie de restitutions d'avance

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'teint à la livraison de l'objet du contrat. Cette caution garantie à l'acheteur étranger le remboursement des acomptes (entre 5 et 15%) qui auraient été versés au soumissionnaire avant la livraison et /ou début des travaux, si l'exportateur n'avait pas honoré ses engagements.

Le montant de remboursement varie en général, entre 20 et 30% du montant du contrat commercial.

La caution prend effet dès lors que les acomptes ont été transférés jusqu'à réception du matériel, parfois jusqu'à réception provisoire.

3.1.2.3. La garantie de bonne exécution

Appelée également « garantie de bonne fin », est l'engagement pris par la banque contre garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire. Appelée aussi « caution de bonne fin », »elle engage la banque à payer une somme déterminée en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles quant à la qualité des biens fournis ou prestation réalisée.

L'effet de cette caution cesse lors de la réception provisoire (parfois définitive) dûment constatée par un procès-verbal signé par les deux parties contractantes.

3.1.2.4. La garantie de retenue de garantie [17]

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive. C'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du bonheur d'ordre. Elle prend le relais de la caution de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretient pendant la période d'essai se situant entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux (généralement 6 à 12 mois).Il existe encore autres cautions et garanties :

3.1.2.5. La garantie d'admission temporaire

Dans le but de la réalisation de gros projets, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté. Afin de pouvoir importer son matériel temporairement, les sociétés étrangères ayant conclu un contrat de réalisation de travaux avec un organisme national bénéficient d'un régime douanier économique appelé « admission temporaire » ce dernier lui est accordé.

[17] -Naji la négociation des contrats internationaux, cours de magister en droit bancaire et financier, univ Oran 2010/2011.

Avec suspension partielle ou totale des droits et taxes sous réserves du dépôt d'une caution de 10% des droits et taxes exigibles pour chaque matériel, par cette garantie la société étrangère s'engage à ne pas céder le matériel, ni détourner sa destination privilégiée et à le réexporter une fois le délai d'admission sur le territoire algérien échu.

Cette garantie entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sue le document douanier requis (exemplaire officiel) et la souscription en douane de la déclaration d'admission temporaire code de régime douanier sur système informatisé de gestion électronique en douane est 7801.

Cette garantie ne peut être libérée qu'après la réception de la décharge du service douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement par une cession à une autre société étrangère avec maintien du régime douanier.

3.1.2.6. Caution de paiement

La banque garante s'engage à rembourser au bénéficiaire tout le montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits extérieurs (crédit acheteur. Crédit fournisseur) accordés par une ou plusieurs banques.

3.1.2.7. La lettre de crédit (standby)

La lettre de crédit stand-by. SBLC (stand-by letter of crédit), la particularité d'être une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur, elle se joue à première demande en cas de défaillance de l'autre partie.

Les SBLC sont nées de l'interdiction pour les banques américaines d'émettre des garanties bancaires, considérée comme une activité réservée aux compagnies assurance. En garanties d'indemnisation, elle est souvent le pondant d'un crédit documentaire[18].

- **Le cadre réglementaire de la lettre de crédit stand-by :**

Les règles et usances uniformes (RUU) de la CCI relatives aux crédits documentaire, n'ont commencé à s'appliquer aux lettres de crédit stand-by qu'à partir de 1983. Les RUU 500 stipulent que les dite règles régissent les stand-by « dans la mesure où elles seraient

[18] -MARTINI. (H) , DEPREE. (D) , CLIEN-CORNE. (J), Op.cit ;p257.

applicables ». L'objectif de la chambre de commerce internationale était de faire bénéficier les stand-by d'un cadre réglementaire établi, reconnu par tous afin qu'elles échappent à l'arbitraire et à l'absence de règlementation qui prévalait généralement en matière de garanties indépendantes , bien que l'objet des stand-by soit différent de celui du crédit documentaire qui est une technique de paiement tandis que la lettre de crédit stand-by est essentiellement une garantie de paiement[19].

Remarque

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier jusqu'à avoir une main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation de l'un des deux pays).

Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités, soit par :

L'expiration du délai de validité ;
La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
Le retour de l'acte de garantie ;La réalisation de la mise en jeu ;

[19] Bertrand larrera DE MOREL, risque et financement bancaires des PME, opcit

Conclusion

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui différent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Les transactions commerciales impliquent inévitablement des risques à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur, il peut y avoir manquement aux engagements pris de la part de l'une ou l'autre des parties du contrat, des risques d'ordre politique ou économique pouvant en découler des pays concernés.

L'importateur doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente malgré cela, il ya toujours des risques qui surviennent dans des transactions internationales.

Dans le but de réduire ces risques et pour que l'importateur, l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans des bonnes conditions, les banques ont mis à leur disposition des garanties qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

Chapitre V :

Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas de la BDL de T.O.

Introduction

Afin d'illustrer les différents éléments développés dans les chapitres précédents et dans le but de mettre en exergue les techniques d'analyse et d'évaluation de la modernisation du système de paiement, l'étude de cas pratique s'avère nécessaire au cours de ce dernier chapitre qui intitule cas pratique « traitement des opérations du commerce extérieur au niveau de la BDL de TIZI OUZOU ».

Cette partie sera consacré à la présentation de la banque de développement local (BDL) à travers laquelle nous donnerons un aperçu historique et présenterons l'organisme et les activités de cette banque.

Pour mieux comprendre les opérations du commerce extérieur, nous présenterons un exemple concret réalisé par la BDL de TIZI OUZOU agence n° 147.

Section01 : évolution du système bancaire algérien

Au lendemain de l'indépendance, l'Etat algérien récupérait sa souveraineté monétaire à travers la création de l'institut d'émission dénommé « Banque Centrale d'Algérie »[1] et de sa monnaie nationale le « Dinar Algérien »[2]. Outre les missions d'institut d'émission, la BCA exerce les fonctions dévolues à toute Banque Centrale, à savoir : la fonction de Banque des Banques, fonction de Banque de l'Etat et la fonction de Banque des Changes. Dit autrement, les principales fonctions de la BCA sont :

- l'exercice du monopole de l'émission ;
- le rôle de banquier du trésor ;
- la gestion des ressources internationales ;
- le suivi des liquidités des banques primaires.

La création de la BCA s'est faite avec la promulgation de la loi n° 62-144 du 13 décembre 1962. Cette dernière a définit clairement les statuts de la BCA ainsi que la conduite de la politique monétaire, ses objectifs, ses instruments et le degré d'autonomie de l'institut d'émission. Les objectifs de la politique monétaire sont contenus dans l'alinéa premier de l'article 36 des statuts de la BCA dont les missions ont été définies comme suit : « La Banque Centrale a pour mission de créer et de maintenir dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale, en promouvant la mise en œuvre de toutes les ressources productives du pays, tout en veillant à la stabilité interne et externe de la monnaie ».

Les instruments de la politique monétaire prévus dans les statuts sont de type indirect. Autrement dit, le fonctionnement de la BCA reste conforme à celui que lui définissent les lois de l'économie politique, à savoir, l'indépendance de l'autorité politique et l'intervention indirecte dans la conduite de la politique monétaire. Ces instruments consistent à l'époque principalement dans :

- le réescompte et la prise en pension des effets privés et publics (articles 43, 44, 45, et 47) ;
- les avances gagées sur l'or ou devises étrangères, réserves obligatoires (article48) ;

[1]Loi n°64-144 du 13 Décembre 1962.
[2] Loi n°64-11 du 10avril 1964 instituant l'unité monétaire nationale

- l'open market : c'est-à-dire l'intervention sur le marché monétaire interbancaire, appelé alors « marché libre », dans le but de réguler la liquidité des banques en leur achetant ou en leur vendant des effets publics ou privés (article 51).

Durant les premières années de l'indépendance, la BCA est intervenue directement dans le financement du secteur socialiste[3]. Mais elle s'est aussitôt repliée sur son rôle de Banque Centrale après la création des banques primaires dans la seconde moitié des années 1960. Ainsi, l'Etat, dans une seconde étape, mettait en place le système bancaire national, et cela en algérianisant les banques privées étrangères pour donner naissance à :

- Deux intermédiaires financiers non bancaire : la caisse algérienne de développement CAD et la caisse nationale d'épargne et de prévoyance CNEP
- Et trois banques nationales : la banque nationale d'Algérie (BNA), le crédit populaire d'Algérie (CPA), et la banque extérieure d'Algérie (BEA)

L'appréciation du degré d'autonomie de la BCA quant à la formulation et la conduite de la politique monétaire peut se faire à travers la manière avec laquelle sont constitués les organes dirigeants ainsi que leurs prérogatives.

D'après la loi 62-144 *:* « La BCA est constituée sous forme d'établissement public national doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. De ce fait, l'Etat délègue à la Banque Centrale un de ses droits régaliens celui de battre monnaie. Par cette délégation, l'Etat oblige la BCA, d'une part, à donner au gouvernement les moyens de contrôle requis pour les opérations d'émission de monnaie, et d'autre part, à assurer à la direction de la Banque la stabilité et l'indépendance indispensable à l'exercice objectif de sa mission, tout en organisant une liaison permanente et, une collaboration active entre les pouvoirs publics et l'institut d'émission ».

A la lecture de loi précitée, il en ressort plusieurs ambiguïtés quant au degré d'autonomie de la BCA. Nous remarquons en effet que la direction de la Banque est assurée par un Gouverneur assisté d'un Directeur Général, tous deux nommés par décret du Chef de l'Etat, mais sans fixation de durée pour l'exercice de leurs prérogatives. De ce fait, le respect du principe de stabilité de la direction n'était pas assuré, bien que dans la réalité le premier Gouverneur de la BCA a enregistré un record historique de longévité avec 18 ans de service. Aussi, l'alinéa 2 de l'article 36 ne préconise que la BCA « est chargée de régler la circulation

[3] Ce qui est tout à fait normal compte tenu de l'inexistence d'un réseau bancaire national

monétaire, de diriger et de contrôler par tous les moyens appropriés la distribution du crédit, dans le cadre de la politique définie par les pouvoirs publics ». En d'autres termes, cet article montre que la BCA ne pouvait décider seule de la conduite de sa politique monétaire. Néanmoins, elle joua un rôle important car ses statuts tracent encore des limites institutionnelles à l'émission monétaire.

A titre d'exemple, l'article 53 limite en volumes et en durées les crédits que peut accorder la BCA au Trésor Public. En effet, selon cet article, le montant maximum admis ne devait pas dépasser 5% des recettes ordinaires de l'Etat constatées au cours du précédent exercice budgétaire. Tandis que la durée totale ne devait pas dépasser 240 jours consécutifs ou non et ce, au cours d'une année de calendrier. Cette disposition a été de mise jusqu'à la promulgation de la loi de finance complémentaire de 1965 [4] .Autrement dit, jusqu'à l'avènement de la loi complémentaire de 1965, le degré d'indépendance de la BCA face à l'exécutif était relativement de rigueur, au moins parce que le Trésor n'accédait pas « sans limites » aux avances de la banque centrale.

Section 02 : présentation de la banque de développement local

1-Aperçu historique de la banque de développement local (BDL)

La BDL est une récente institution financière issue de la restriction du CPA qui est le corollaire des ouvertures économiques annoncées à partir des années 80.

Elle a été créée par décret n°85/84 du 30Avril 1985 sous forme de société nationale de banque pour prendre en charge notamment le portefeuille des entreprises publiques locales (EPL).

Elle sera transformée dans le cadre de l'autonomie des entreprises publiques, en société par actions le 20 Février 1989 avec un capital social de 1440 millions de DA pour atteindre 13390 millions de DA en 2004, 13 milliards et 390 millions en 2007.

La BDL adémarré ses actions par 39 agences transférées du crédit populaire d'Algérie. Son réseau s'est développé progressivement pour atteindre 151 agences en 2004 et une diminution en 2007 pour atteindre 142 agences et 15 groupes d'exploitation.

[4] Loi des finances complémentaire n°65-93 du 08/04/1965.

A l'instar des autres banques algériennes, la BDL traite toutes les opérations de banques, elle est cependant la seule banque publique qui prend en charge l'activité du prêt sur gage, héritée des ex-caisses du crédit municipal.

Ainsi sur les 142 agences que compte la BDL, cinq (05) entre elles sont spécialisées dans cette activité du prêt sur gage dont le volume présente 10% des emplois de la banque.

La BDL entend se distinguer, par rapport à la concurrence en se définissant comme étant la banque des PME, des professions libérales et des particuliers (crédit immobiliers et crédit à la consommation).

Au plan bilanciel, avec 157 milliards en décembre 2003, elle est la plus petite des 05 banques publiques mais elle dispose d'un réseau vaste, qui la place au troisième rang, concernant toute les 48 wilayas du pays et tous les chefs-lieux des wilayas.

2-la mission de la BDL

La BDL a pour mission [5] : le financement des activités d'exploitation et d'investissement des entreprises publiques locales (EPL), le financement des projets a caractère économiques, industriel, commercial, ainsi que l'agriculture ;

La collecte des ressources, toutes les opérations de banque et de prêt sur gage.

Elle àaccéder à l'autonomie le 20/02/89 dans le cadre de la loi 88/04 portante autonomie des entreprises

D'une présence embryonnaire, la BDL accède à une implantation d'envergure nationale appréciable. Cette banque qui ne complait que 39 agences et une succursale, au bout des dix ans, le nombre des agences est passé à 150 et celui des succursales à 15.

La BDL, qui a pour mission principale, le financement des activités d'exploitation et d'investissement des entreprises publiques locales, à réussi au même titre que les autres à intervenir dans le financement de nombreux projets à caractères industriel et commercial qu'ils soient publics ou prives, et ce dans le cadre de la concurrence interbancaire et sans aucune distinction. La BDL mérite d'avoir parcouru un chemin significatif caractérisé par un glissement vers la déspécialisation en développant une capacité d'inventions multiforme et

[5] Mémoire de fin d'étude, Brevet supérieur de banque, Etude des conditions d'octroi des crédits par les banques, février 2005 ESB.

Cela pour être garante d'un minimum de réussite et pour mieux s'adapter à l'économie de marché.

3-organisme de la BDL

Le schéma général d'organisation de la banque de développement local s'articule autour des structures centrales et d'un réseau de succursales et d'agences. Elles entretiennent entre elle des relations halachiques et/ou fonctionnelles et se répartissent l'ensemble des tâches dévolues à la banque dans le cadre des missions qui lui sont fixées par le pouvoir publics.

La structure générale de la BDL se présente comme suit :

Direction générale (PDG-Directions centrales) ; groupe d'exportation (succursales ou directions régionales) ; réseau d'agences.

3.1. La direction générale

Elle est chargée de taches de conceptions d'administrations, de soutien d'organisation, et de contrôle des structures de réseau.

Elle entretient des relations hiérarchiques et fonctionnelles avec le réseau de des succursales et agences et des relations fonctionnelles entre elles.

La direction générale est dirigée par un président directeur général secondé par des directeurs centraux investis des pouvoirs de gestions.

C'est l'agence intermédiaire entre les agences et les services centraux. Elle a pour fonction principale d'animer, d'assister, de contrôler, de coordonner et de superviser le fonctionnement des agences qui leur sont rattachées.

3.2. La succursale

Chaque succursale est constituée de plusieurs agences, elle relève hier chiquement de la direction du réseau (RE).

La succursale est constituée de 03 départements :

Le premier est le département exploitations de l'animation commerciale qui coordonne les activités du groupe d'exploitation et il est constitué de trois services :

- Service études et crédits ;
- Services suivi des engagements ;
- Services animation commerciales

Le deuxième est le département administratif et des affaires juridiques. Il est constitué de trois services :

- Services administratifs et moyens généraux ;
- Services du personnel ;
- Service juridique.

Le troisième est le département contrôle, il est constitué de :

- Service contrôle comptabilité
- Cellule de contrôle 1^{er} degré.

3.3. L'agence

Constitue la cellule de la base de l'exportation de la banque, elle doit être en mesure, grâce à ses structures d'accueil et des traitements, de satisfaire efficacement la clientèle.

Au niveau de la BDL, les agences sont classées en quatre catégories :

Agences principales ; agences 1^{er} catégorie ; agences $2^{éme}$ catégorie ; agence $3^{éme}$ catégorie.

L'agence est organisée comme suit : service d'exploitation bancaire ; service caisse ; service portefeuille ; service étranger des échanges ; service administratif ;

4-organisation du service étranger

La banque est un organisme très complexe, qui impose une certaine rigueur, afin de fournir une prestation de services optimale a sa clientèle.

4.1. Fonction du service étranger

Les services étrangers de l'agence a pour objectifs de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relation avec l'étranger en conformité avec la réglementation des échanges et du commerce extérieur cet effet, il est chargé :

- D'ouvrir, de suivre, de contrôler et de surveiller l'apurement des dossiers de domiciliations d'importation et d'exportation que le service a obligation de tenir et de gérer ;
- D'intervenir dans le processus d'accord de transfert des contrats et d'assurer leur immatriculation, leur suivi et leur apurement ainsi que la mise en place des garanties y relatives ;
- D'ouvrir tout crédit documentaire, accréditif ou lettre de crédit avec ou sans engagement de financement d'ordre de la clientèle pour l'importation de biens ou services ;
- De notifier avec ou sans la confirmation de la BDL tout crédit documentaire, accréditif ou lettre de crédit d'ordre des banques et correspondants étrangers en faveur d'entreprises installées en Algérie pour couvrir des opérations de biens ou de services ;
- De traiter conformément aux usages en vigueur et aux instructions du cédant des remises documentaires. Il assure l'encaissement et le rapatriement du produit des remises documentaires confiées dans le cadre des opérations d'exportation ;
- D'établir toute déclaration et situation périodique et assurer sa transmission à bonne date à la structure concernée (interne et externe).
- D'assurer la gestion des comptes spéciaux.

4.2. Rôle du service étranger

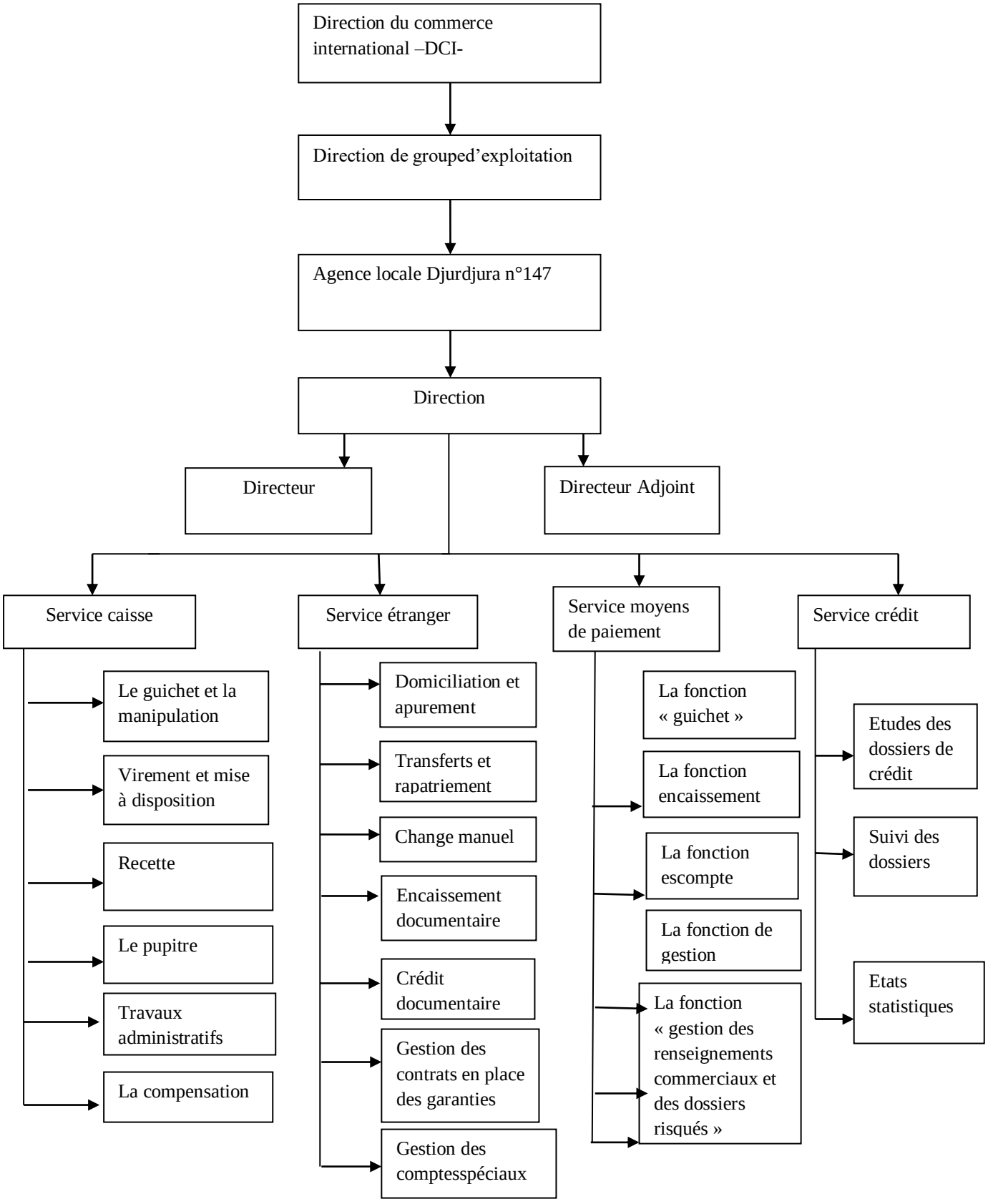
Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service Etranger doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence.

- Garder un contrat 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 l'étranger, de tout jeu de documents, de tout ordre de

notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant ;

- informer sa clientèle par les moyens les plus rapides de l'exécution de toute ordre d'opérations inities par elle ;
- assurer une bonne tenue des registres et répertoires ;
- assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder a la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des comptes dont il a charge.

Schéma 15 :l'organigramme de la BDL agence n°147 de la willaya de T.O



Source : document récupéré au niveau de la BDL.

Section 3 : traitement des opérations de crédit et la remise documentaire au niveau de la BDL.

1-La remise documentaire

1-1-Définition

C'est l'opération par laquelle un exportateur, après avoir expédié la marchandise, remet les documents à sa banque avec instruction de les faire présenter par la banque chargée de l'encaissement qui ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat ou contre acceptation d'une traite.

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est un moyen de paiement qui ne présente aucun engagement des banques. Celles-ci agissent comme mandataires et servent d'intermédiaires dans le paiement et la remise des documents.

La remise documentaire doit se faire par le canal bancaire, c'est pourquoi la transmission des documents et des montants qui leur correspondent doit se faire directement de banque à banque.

1-2-Les formes de remise documentaire

- **La remise documentaire contre paiement**

Dans ce cas, la banque présentatrice ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération.

- **La remise documentaire contre acceptation**

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet. La date d'échéance de celui-ci est déterminée à partir du jour de la présentation selon la maturité indiquée sur l'effet.

Le remettant (exportateur) accorde ainsi un délai de paiement contre la garantie que représente l'effet[6].

[6] Mémoire de fin d'étude « les opérations du commerce international »ML/ 2072.

Afin de remédier au risque de non-paiement à échéance, le remettant peut exiger en plus de l'acceptation du tiré l'aval de sa banque.

- **La remise documentaire contre acceptation et aval**

Dans ce cas, l'exportateur exige à ce que la traite soit avalisée par le banquier intermédiaire pour se prémunir contre le risque de non-paiement de son client à l'échéance.

- **Remdoc contre lettre d'engagement**

Consiste à remettre des documents au client contre son engagement de payer la somme due.

Cette forme n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

1-3-Traitement d'une opération de Remdoc

1-3-1-L'ouverture

La banque remettante sur ordre de son client exportateur transmet les documents après vérification au banquier de l'acheteur accompagné d'un bordereau de remise

Le banquier de l'acheteur procède à :

- La vérification des documents et leur conformité avec le bordereau d'envoi et les instructions de la banque remettante.
- Vérification de l'existence de la facture commerciale et du titre de transport avec comme destination le territoire algérien.
- Apposer la griffe du siège et enregistrer les documents reçus par l'attribution d'un numéro de référence sur un registre spécial.
- Ouvrir une chemise remdoc sur laquelle sont portés les renseignements du bordereau du remettant (annexe18).
- Comptabiliser la remise.

Débit : remises documentaires (par client)

Crédit :contrepartie remdoc

- Aviser le tiré de la réception des documents avec un avis de disposition.
- Accuser réception au correspondant
- Confirmer, éventuellement, la lettre au client si celui-ci ne se manifeste pas dans les 15 jours qui suivent la date du premier envoi.
- Envoi d'un avis de sort au correspondant.
- Envoi d'un avis de sort au correspondant.

1-3-2-Le Règlement financier de la Remdoc

Dans le cas où le tiré ne répond pas à ses exigences, l'agence avisera le correspondant en précisant le motif. Si le client ne se présente pas dans un délai de 30 jours à partir de la date de la deuxième relance il faut rejeter les documents à la banque remettante.

- **Remise des documents au client**

  Débit : CEAE correspondants étrangers / Algérie

  Crédit : remises documentaires (en souffrance)

- **Perception des commissions de levée des documents** :

  Débit : compte client en DZD**.**

  Crédit : commissions diverses (1000 DA).

  Crédit : TVA collectée à reverser (17%)

- **Réception de l'effet (si la Remdoc est cotre acceptation)**

  Débit : Effets libres étrangers /Algérie.

  Crédit : CEAE correspondants étrangers / Algérie

- **Règlement de la remise**

- sur compte dinar :

  Débit :compte client en DZD

  Crédit : liaison inter-sièges sur la DOCE.

- sur compte devise:

  Débit : compte client en devise

  Crédit : liaison inter-sièges sur la DOCE.

- **Règlement de l'effet sur compte dinars**

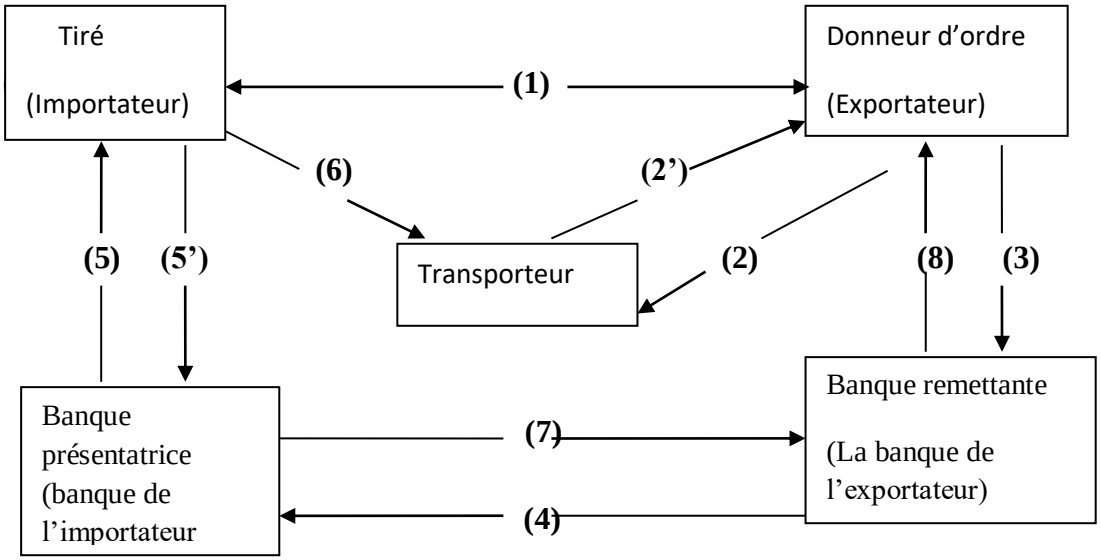
  Débit : CEAE correspondants étrangers /Algérie.

  Crédit : effets libres étrangers/ Algérie.

  Débit : compte client en DZD

  Crédit : liaison inter-sièges sur la DOCE

  Schéma16 : représentation d'une remise documentaire



Source : mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes » université d'Oran par CHERIGUI.C 2014

(1) Contrat commercial.

(2) Expédition de la marchandise.

(2') réception des documents attestant l'expédition des marchandises.

(3) Remise des documents et de la lettre d'instructions.

(4) Transmission des documents et de la lettre d'instructions.

(5) Présentation du dossier documentaire.

(5') Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.

(6) Présentation des documents pour prendre la marchandise.

(7) Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.

(8) Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.

2-Le crédit documentaire

2-1-Définition

le crédit documentaire est l'opération par laquelle la banque émettrice conformément aux instructions de son client donneur d'ordre (importateur), s'engage par l'intermédiaire d'une banque étrangère (notificatrice ou confirmatrice) à effectuer le paiement au bénéficiaire ou d'accepter et payer des effets contre la remise des document stipulés, pour autant que les termes et les conditions du crédit soient respectées.

C'est donc un engagement par signature, ou le vendeur ne cède sa marchandise qu'après avoir eu la notification ou la confirmation d'être payé. Il est le mode de paiement le plus sécurisant.

2-2-Les formes du Crédit documentaire [7]

La règlementation définit trois formes possibles de Credoc

2-2-1-Credoc révocable

Il peut être annulé ou modifié à tout moment par la banque émettrice à son initiative ou à celle de l'importateur sans avis du vendeur (exportateur.)

Cependant l'annulation reste sans effet si la banque émettrice (banque de l'importateur) a déjà accepté les documents

2-2-2-Credoc irrévocable

Ce crédit ne peut être annulé ou modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur ce qui assure à l'exportateur l'engagement ferme de la banque émettrice de payer.

Le Credoc irrévocable peut être en outre confirmé, il est défini comme suit :

2-2-3Le Credoc irrévocable et confirmé

Autre l'engagement de la banque émettrice, l'exportateur bénéficie d'un deuxième engagement d'une banque confirmatrice qui s'engage à payer les documents jugés conforme dès leur présentation par l'exportateur. Ce dernier a donc un engagement de deux banques. Dans ce Credoc la banque confirmatrice n'est pas systématiquement la banque notificatrice.

Cette forme de Credoc est la plus utilisée en pratique en raison du degré optimum de sécurité qu'elle procure.

Il faut noter qu'il n'y a que deux formes de Credoc prévues par les RUU, la confirmation n'étant qu'une option de la révocabilité et ce pour signaler une erreur largement répandues qui prend le Credoc irrévocable et confirmé pour une troisième forme à part entière.

[7] Article 2.d des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n°522.paris. Révision de 1995.

❖ **Les autres formes de crédit documentaire**

2-2-4-Le Credoc transférable

Ce Credoc autorise le premier bénéficiaire à transférer le Credoc partiellement ou en totalité à un ou plusieurs fournisseurs résidents dans le pays de l'exportateur ou à l'étrange dans ce cas l'exportateur n'est qu'un intermédiaire entre l'importateur et les autres intermédiaires.

2-2-5-Le Credoc adossé ou back to back

Le vendeur en tant que bénéficiaire d'un premier crédit, le donne à sa banque notificatrice « en garantie » de l'émission d'un second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il ait été lui- même réglé ou non, dans le cas de premier crédit.

2-2-6-Le Credoc revolving

C'est un Credoc ouvert pour un montant déterminé qui sera renouvelé automatiquement jusqu'à l'épuisement de la commande. Le Credoc renouvelable couvre la contre-valeur de la livraison partielle. Il peut être cumulatif, c'est-à-dire que le montant des tranches non utilisées peut être ajouté aux tranches subséquentes, comme il peut être non cumulatif dans le cas contraire.

2-2-7-Le Credoc « Red clause »

Credoc par lequel la banque confirmatrice ou notificatrice est autorisée à effectuer des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents.

2-3-Modes de réalisation du crédit documentaire

Les crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de fonctionnement.

Le règlement se fait soit par paiement au comptant, soit par paiement différé, soit par acceptation de traites ou par négociation, et ce conformément à l'article 10-a des RUU relatif aux crédits documentaires qui stipule que "tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation".

2-3-1-Crédit documentaire réalisable par paiement à vue

Le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désignée dès réception des documents conformes. Peut faire office de "banque désignée toute banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé, à accepter la ou les traites ou à négocier"

Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

2-3-2-Crédit réalisable par paiement différé

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

2-3-3-Crédit réalisable par acceptation

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

2-3-4-Crédit réalisable par négociation[8]

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

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

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque nidificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie

[8] Article 10 des RUU. Publication CCI n° 500. Paris. Révision de 1993.

le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.

- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

2-4-Traitement pratique d'un Credoc

2-4-1-L'ouverture

Le client demande la domiciliation du contrat commercial avec comme mode de règlement le crédit documentaire. Le banquier établit la lettre d'ouverture du crédit documentaire et enregistre l'opération en lui attribuant un numéro d'ordre dans le registre approprié

Ensuite, il établit des formules de règlement et un bordereau d'envoi (EM07) sur lequel sont répercutées les instructions du client (annexe19) puis transmet à la DOCE le dossier qui comporte deux exemplaires de la facture pro forma dûment domiciliée, deux demandes d'ouverture de credocEM09, quatre exemplaires de la formule de règlement, un engagement d'importation et une liasse EM07.

2-4-2-La comptabilisation

- **L'engagement en devises**

Débit : Débiteur par ouverture de Credoc import.

Crédit : contrepartie des ouvertures de Credoc.

- **S'il y a blocage de la provision**

Débit : compte client en DZD

Crédit : provision sur Credoc

- **Provision sur compte devise**

Débit : compte client en devise

Crédit : provision sur Credoc en devis

2-4-3-La gestion

La gestion du Credoc intervient pendant toute la période précédant sa réalisation. Elle consiste à signaler toute les modifications ou compléments peuvent être communiqués par le donneur d'ordre à la DE qui se charge de les transmettre au correspondant. Elle intervient dès réception des documents convenus.

2-4-4-La réalisation du Credoc

A la réception des documents de son client exportateur, la banque nidificatrice procède à la vérification de leur conformité et leur transmission à la banque émettrice, contre paiement de l'exportateur si elle est confirmatrice.

La banque émettrice vérifie à son tour la conformité des documents, ensuite elle confectionne une chemise crédit documentaire (annexe20) constatant l'entrée des documents et les remet ensuite au client contre paiement ou acceptation.

Le client peut sur la base de ces documents prendre possession de sa marchandise.

***2*-4-5-La comptabilisation**

- **Tombée de l'engagement**

Débit : contrepartie des ouvertures de Credoc

Crédit : Débiteur par ouverture de crédit documentaire import

- **Restitution de la provision**

Débit : provision sur Credoc

Crédit : compte client

- **Rémunération du déposit**

Débit : intérêts servis sur garantie Credoc

Crédit : compte client

Crédit : compte IRG

- **Paiement du Credoc**

Débit : compte client (compte DZD ou en DEV)

Crédit : liaison inter-sièges reçue de DE

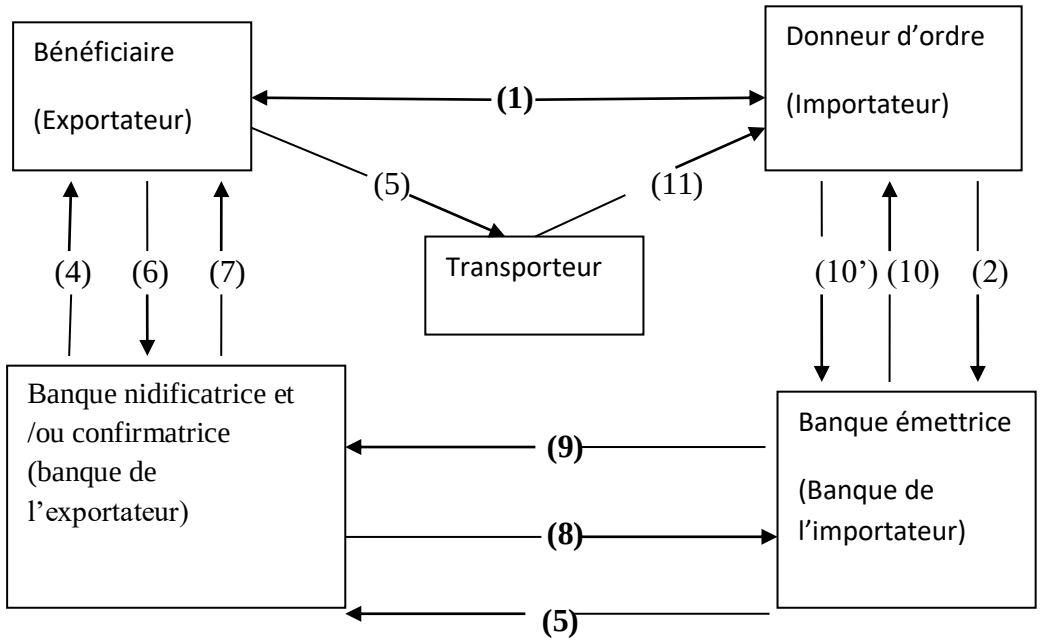
- **Perception des commissions**

Débit : compte client

Crédit : Commission sur ouverture de Credoc (3000 DA)

Crédit : TVA collectée à reverser

Schéma17 : représentation d'un crédit documentaire.



Source : mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes » université d'Oran par CHERIGUI. C 2014.

(1) L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.

(2) L'importateur sollicite l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque

(3) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et ordonne àson correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.

(4) La banque nidificatrice informe le vendeur de l'ouverture du crédit en sa faveur.

(5) L'exportateur expédie la marchandise.

(6) L'exportateur remet les documents à la banque désignée.

(7) La banque désignée (généralement la banque nidificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.

(8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.

(9) La banque émettrice règle la banque désignée (nidificatrice dans ce cas).

(10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.

(10') L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.

(11) L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

Conclusion

Les banques jouent un rôle très important en manière des opérations du commerce extérieur. Apres avoir effectué notre stage à la banque de développement local, nous avons constaté qu'au sein de cette banque les opérations d'importations et d'exportations financé par la remise et le crédit documentaire sont régie par différents organismes internationaux comme la CCI par les RUU 600 ainsi que des nationaux comme les services des douanes et la banque d'Algérie.

Malgré la sécurité et la facilité des opérations du commerce extérieur que procure le crédit documentaire cette technique est peu utilisée à la BDL en raison des coûts énormes engendrés et la complexité de la procédure mais ils optent plutôt pour la remise documentaire en raison de la simplicité de sa procédure.

Conclusion générale

Conclusion générale

A terme de ce travail, nous devrons reconnaitre que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale. Engagée par ses clients l'étranger. Ce service doit également proposer une multitude des services clientèles, tout en veillant au bon respect de la réglementation propre à chaque pays.

Le développement de la pratique bancaire est permis grâce aux échanges et relations commerciales internationales. En effet elle a institué le libre accès au commerce extérieur à conditions de la possession d'un registre de commerce valide, et d'une surface financière suffisante.

Par ailleurs, la structure du commerce de l'Algérie est caractérise par des exportations bases sur des hydrocarbures et des importations diversifiées.

Néanmoins la balance commerciale de l'Algérie enregistre des soldes excédentaires. Cela du aux prix élevés du pétrole qui couvrent largement les importations.

L'objectif de notre stage qui s'est déroulé pendent trois(03) mois au niveau de la BDL de la wilaya de TIZI OUZOU agence n°147, est le traitement pratique des opérations sur le service extérieur, qui est appelée à être à la hauteur des attentes de la clientèle, à savoir la qualité l'intervention, la bonne gestion des opérations traitées et la contribution effective dans la relance économique du pays.

En effet, y a eu création de plusieurs moyens de paiements immédiats, et plusieurs technique de financement, comme le crédit et la remise documentaire qu'on développé dans le cas pratique, pour objectif de réduire les difficultés des transactions internationales, du fait des sûretés importantes qu'il présente. Les banques intermédiaires agrées peuvent émettre, sans autorisations de la banque centrale, des actes de garanties aux profits des résidents au titre d'engagement pris par des non résidents.

Enfin, on peut dire sans l'intervention des banques le commerce extérieur ne sera pas développé avec vitesse aussi remarquable, les exportations ne seront plus fluides et les risques de non paiement devront plus grands, en d'autres terme, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Sachant que en Algérie il ya l'absence total du recours à certains modes de financement nouveaux, par exemple le lesing (crédit-bail), le forfaitage empêchent notamment de mieux s'ouvrir et épanouir au monde contemporain.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- C.Bouzar « systéme financiers : mutations financieres et bancaires et crédits »ed El-Amel, 2010
- F.Renversez : « éléments d'analyse monétaire » mémontos Dollez, paris, 1991,p,12.
- J M. parley, Blondel : « systémé financiers et contrôle » économie et société de l'ISMEA, série M O n°, 1993.
- J. L. Besson : « monnaie et finance », l'économie en plus ,opu , 1993.
- J.l. Micchielli « relation économique international »4^{eme} éd.
- L. Ghislaine et M. Hubert « Managment des opérations de commerce international » 6^{eme}éd.
- « Lixique de la banque et marchés financiers », 5^{eme} ed, Dolloz ,2001.
- M.Rainelli « la nouvelle théorie de commerce international » 3^{eme} éd.
- R.Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export »,ENAG ed ,1997.
- V .Merver ; C.Rolin : « techniques du commerce international » ed Nathan 1997.
- Y.Christin : « transformation des liquidités et financement du plan », édition Mouton,1971.

Sites internet

- https://www.mémoireonline.com/théories_du_commerce_international.
- https:/fr :waaikipedia.org.wiki
- https:/fr.scibd.com/doc/les théories_du_commerce_international.
- www.économics.free.fr/ENT2%20VERNON.doc.
- Homepagess.ulb.ac.be/1~mincera/cours/eie/NC5.

Mémoires

- ML/« Evolution et financement du commerce extérieur de l'Algérie »de l'UMMTO 2010.
- « Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes »de luniversité d'Oran par M^{elle} GHERIGUI Chahrazed.2014.
- MM/« l'économie algérienne : économie d'endettement ou économie de marché financier » de L'UMMTO par M^{me} SEDDIKI Fadila 2013.
- MM/« le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie cas de la BNA » de L'UMMTO par M^{elle} Zourdani Safia 2012.
- MM « le financement et risque du commerce extérieur» de l'université de Bejaia par HELLAT Hakim 2013.
- RS « le financement des opérations du commerce international par le crédit documentaire »2017

Liste des tableaux et schémas

Liste des tableaux et schémas

Liste des tableaux

- tableau 1 : Heures de travail pour produire une unité de bien 6
- Tableau 2 : Heures de travail pour produire une unité de bien 6
- Tableau 3 : Comparaison internationale des taux de salaires (Etats-Unis = 100) 11
- Tableau 4 : Contenu en F.P des importations et exportations des USA en 1962 11
- Tableau 5 : Effets de création et diversion commerciales 13
- Tableau 6 : Avantages et inconvénients de chèque de banque 46
- Tableau 7 : Avantages et inconvénients de virement 47
- Tableau 8 : Avantages et inconvénients de la lettre de change 49
- Tableau 9 : Avantages et inconvénients de billet à ordre 50
- Tableau 10 : Avantages et inconvénients de contre remboursement 53
- Tableau 11 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire 58
- Tableau 12 : avantages et inconvénients de Credoc 67
- Tableau 13 : Exemple d'assurance-prospection pluriannuelle 86

Liste des schémas

- Schéma 1 : Unions douanières en concurrence parfaite 12
- Schéma 2 : la théorie du cycle de vie d'un produit 16
- Schéma 3 : Un circuit direct 24
- Schéma 4 : intermédiaires financiers non bancaire 25
- Schéma 5 : financement indirect par création de monnaie 28
- Schéma 6 : Représentation très schématique de la titrisation 35
- Schéma 7 : Les circuits de financement 41
- Schéma 8 : réalisation d'une traite 48
- Schéma 9 : Mécanisme 52
- Schéma 10: les intervenants d'une remise doc 56
- Schéma 11: crédit documentaire transférable 62
- Schéma 12 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire 65
- Schéma 13 : une opération de commerce courant 75
- Schéma 14 : Le cas d'un grand projet ou de vente de biens d'équipement lourds 76
- Schéma 15 : l'organigramme de la BDL agence n°147 de la willaya de T.O 109
- Schéma 16 : représentation d'une remise documentaire 113
- Schéma 17 : représentation d'un crédit documentaire 120

Résumé :

Le commerce extérieur ne doit pas être arrêté uniquement sur les deux contractants acheteurs vendeur, en effet l'institution bancaire est l'intermédiaire principal de toute la chaine d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, financement ou du paiement de l'opération. Il véritable que bon nombre de techniques du commerce extérieur sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur.

La banque joue un important rôle en matière de financement des opérations du commerce international. Elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices, aussi elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminue des risques, dans ce cadre que des garanties ont été mises en place pour le but de se couvrir contre les risques.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé sur le reste du monde, son ouverture sur l'économie de marché permet des importations et exportations des biens et services aux entreprises. Comme mesure prise dans le cadre de commerce international le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations, et la remise documentaire comme seul moyen de règlement des exportations des biens et services, édité dans la loi de finance complémentaire. Cette décision à eu certainement un effet important sur les opérations d'importations et des exportations et qui se représente sur le marché nationale.

MODELE DE DEMANDE D'OUVERTURE
DE DOSSIER DE DOMICILIATION «IMPORT»

Papier avec entête de l'entreprise demanderesse

.....le, ... 200.

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
Agence .....
Adresse .....

OBJET : Demande d'ouverture de dossier
de domiciliation «import».

Monsieur le Directeur (Madame la Directrice).

Conformément à la législation et à la réglementation des changes et du commerce extérieur en vigueur dans notre pays. Notamment :

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. (J.O.R.A N° 31 du 13 mai 2007).

2. L'Ordonnance N° 22-96 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N° 43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 19 février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

Dont nous avons pris connaissance des termes et dispositions, nous vous saurions gré de nous attribuer, en notre nom, un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après:

A / INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE

- Contrat N°..... du ..... ou.
- Facture, N°.....du.....ou.
- Facture pro forma N°..... du ..... ou,
- Bon de commande N°..... du..... ou.
- Confirmation définitive d'achat N°..... du .....ou.
- Echange de correspondances N°.....du.....et N°.....du .....

Où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.

- Nature des marchandises / produits(s) : ....
- Montant en devises : .....
- Termes de vente (INCOTERMS): (F.O.B; C & F; autres) .....
- Modalités de paiement: (Virement ou «transfert libre», remise documentaire, remise libre, crédit documentaire).
- Montant en Dinars Algériens (à titre indicatif): .....
- Provenance de la marchandise (indiquer le pays, et le port d'embarquement): .....
- Pays d'origine de la marchandise: ... ...
- T arif (s) douanier (s): .....

S'il est prévu plusieurs tarifs douaniers, indiquez le tarif du produit qui a le plus grand montant)

- . Délai(s) de livraison : :.....
- . Date prévisionnelle d'expédition:.....

***B/* INFORMATIONS CONCERNANT L'IMPORTATEUR**

. Raison social de l'entreprise demanderesse : .....

. Date de création (date de naissance): .....

. Adresse: .....
Commune : ..... Wilaya : .....

. Numéro de compte: Date d'ouverture: .....

. Forme juridique de l'entreprise : ..... Code : .....

. Secteur d'activité : .....Code : .....

. Numéro du registre de commerce : ..... du .....

. Numéro de l'identifiant de l'opérateur «NIF» (Nouvel Identifiant Fiscal):.....

. Nationalité du gérant : .....

. Nationalité des associés (s'il y a lieu): .....

***C/* INFORMATIONS CONCERNANT LE FOURNISSEUR ETRANGER**

. Raison sociale : .....

. Adresse : .....

. Pays : .....

. Domiciliation bancaire : .....

. Numéro de compte: (Code IBAN).....

Si requis, et conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous remettrons les autres documents **préalablement** à l'acte de domiciliation.

Après dédouanement des marchandises ici concernées, nous nous engageons par la présente à déposer, auprès de vos services dans les délais requis:

- Le document douanier de mise à la consommation (D.10), exemplaire déclarant.
- L'attestation de services faits,(préalablement à l'exécution du transfert de fonds)

Lorsqu'il s'agit d'une importation de services ou de réalisation de prestations de services par un non résident.

Nous vous précisons que les produits/marchandises, ou services indiqués ci-dessus sont destinés:

- à l'investissement,
- à la 'transformation ou au fonctionnement
- à la revente en l'état,
- sont des services.

Les renseignements et déclarations repris sur cette demande, vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et à cet effet, nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur (Madame la Directrice), nos salutations distinguées.

Timbre humide (cachet) de l'entreprise et
Signature de son (ses) responsable(s) dûment habilité(s)

MODELE EM 9

DEMANDE D'EMISSION DE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE

Ce formulaire annule et remplace celui figurant en annexe 20
De la Circulaire N°051/2001 du 23 septembre 2001
Cocher les cases avec les marques suivantes ☐ ou ☐

Nous vous demandons de bien vouloir ouvrir pour notre propre compte, un crédit documentaire irrévocable selon les instructions suivantes:

Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires. RUUCO Publication 600 de la Chambre de Commerce Internationale - CCI.

Confirmation de crédit:
☐ **requise** ☐ **Non requise**

Nom et adresse du donneur d'ordre : .....

Raison Sociale : .....
.....

Tél : .....**Fax :** .....**Email :** .....

Nom et adresse du bénéficiaire : .....

Raison Sociale: .....
.....

Tél. : .....**Fax :** .....**Email :** .....
Monnaie:.....
Montant en chiffres: .....
Montant en lettres: .....

☐ **Maximum** ☐ **Environ:** + % /- %
Frais à la charge du:
☐ **Donneur d'ordre** ☐ **Bénéficiaire**

Moyen de notification: ☐ **Par téléphone** ☐ **Par courrier rapide**
Expéditions partielles: **Transbordement**
☐ **Autorisées** ☐ **Autorisé**
☐ **Non autorisées** ☐ **Non autorisé**

Embarquement à bord / Expéditions:
De: Port ou Aéroport d'embarquement :.....
A : Port ou Aéroport de destination :.....
Si transport terrestre, lieu de destination ....
Au plus tard le : .....
Termes de livraison (Incoterms 2000):
☐ **CFR** ☐ **FOB** ☐ **CPT** ☐ **Autres (Préciser).**
Par ☐ **Mer** ☐ **Air** ☐ **Route** ☐ **Poste.**
Fret : ☐ **Payé d'avance** ☐ **Payable à destination.**

Utilisable auprès de:
☐ **N'importe quelle banque** ☐ **Banque indiquée ci-dessous (*):**
(*).....
Date d'expiration du crédit: .....
lieu de présentation des documents:.....
Période de présentation de documents (nombre de jours):.....
Mode de paiement:
☐ vue
☐ **Acceptation de traite à**..... ☐ **Négociation**
☐ **Paiement différé à**.....
☐ **Paiement mixte, selon détail ci-dessous (*)**
Autres Instructions :
Crédit documentaire revolving: Nombre de fois .....
Montant total cumulatif: ☐ **OUI** ☐ **NON**
Crédit documentaire transférable: ☐ **OUI** ☐ **NON**
Détail du mode de paiement mixte.....

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
BDL
Agence : DJURDJURA 147

Description de la marchandise et/ou des services.
.....
.....
.....
Conformes à la facture pro forma / contrat / commande:
N°..... ..... **du** .....
Numéro du dossier de domiciliation .....
Du .....

Documents exigés

A. Facture et document (s) de transport
☐ Facture commerciale en ( ).exemplaires signées indiquant l'origine et le nom du fabricant ou du producteur de la marchandise et le numéro de crédit documentaire.

☐ Un jeu complet de connaissement « **Clean on Board**» établi ou endossé à l'ordre de Banque de Développement Local donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit Documentaire.
Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL.

☐ Lettre de transport aérien établie à l'adresse de la BDL pour le compte du donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit documentaire.
Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'Ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL

☐ **Autre document de transport (à préciser)**

B. Document(s) d'assurance
☐ Police d'assurance ☐ Certificat d'assurance sous forme transférable établi ou transféré en faveur de la BDL en valeur **CIF** plus.....%
Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, le Certificat d'assurance peut ne pas être établi ou transféré en faveur de la BDL

☐ Assurance couverte par nous-mêmes.

C. Certificat(s)
☐ Certificat d'analyse ☐ Certificat phytosanitaire
☐ Certificat d'origine ☐ autre certificat (Préciser)
Certificat de conformité ☐ **Certificat de contrôle de qualité**

D. Autres documents
☐ Liste de colisage ☐ Note de poids ☐ Autres
Le(s) certificat(s) et autre(s) document(s) doivent indiquer le numéro du crédit documentaire.

Tous les document(s) doivent être transmis sous forme de deux (02) plis séparés. L'un par le biais d'un courrier RAPIDE, et l'autre par courrier RECOMMANDE destiné à la BDL, sise au 38, Rue des Frères BOUADOU -Bir Mourad Raïs -Alger- ALGERIE.

Signature(s) autorisée(s) du client

Nom (s)	**Prénom(s)**	**Qualité**

Conditions générales
pour les crédits documentaires à l'importation

Considérant l'accord de la BDL d'ouvrir ce crédit documentaire en notre nom, nous convenons de ce qui suit:

1-Nous vous autorisons à débiter notre compte N° ..... de toute somme due au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place.

- Au cas où toute somme vous est due et non réglée par nos soins à échéance, vous avez le droit absolu, sans nous préaviser ni vous référer à un quelconque préalable, pour débiter notre compte courant dont numéro ci-dessus.

- Nous vous autorisons, le cas échéant, à virer la contre valeur si disponible de notre compte devise personne morale à notre compte dinars ci-dessus mentionné pour couvrir nos engagements.

- Au cas où le solde de notre compte ne serait pas suffisant, nous nous engageons à verser à votre première demande un montant équivalent à notre engagement envers vous conformément à l'une de ces conditions.

2- Ce crédit est soumis aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la chambre de commerce internationale, actuellement en vigueur (brochure 600).

3- Nous reconnaissons le droit immuable de la BDL concernant le choix du correspondant bancaire chargé de la notification et/ou de la confirmation et de la négociation des documents exigés au titre de ce crédit documentaire, aux meilleures conditions du moment.

4- Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la mise en place du crédit documentaire notamment le risque de change ainsi que le paiement immédiat et à première demande de la BDL, sans déduction aucune ni contestations des frais et commissions, taxes nés en Algérie ainsi que les frais et commissions nés à l'étranger aux cas où ils ne pourraient être récupérés auprès du bénéficiaire.

5- Les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent et plus généralement les biens, objet du présent crédit documentaire, sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantira également les avances, résultat de votre paiement ou le remboursement des engagements souscrits par la BDL ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement pour quelque cause que ce soit.

- Pendant toute la durée de cette affectation nous nous engageons à donner des instructions à tout détenteur des marchandises ou des biens pour qu'il ne se dessaisisse de ceux-ci qu'avec votre accord express.

- Nous vous autorisons à vendre la marchandise aux enchères publiques en quelque lieu qu'elles se trouvent et nous nous engageons - au cas où la dite vente ne couvrira pas les sommes que vous avez déboursées ainsi que vos frais et intérêts - à vous régler sans délai la différence.

- **Nous notons que les dispositions de ce point (N°5) ne sont pas applicables dans le cas où le présent crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de nos propres fonds**.

6. Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent crédit documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit des cours de la monnaie, la présente affectation en gage et en nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge aussi longtemps que votre Engagement demeurera en vigueur et que nous ne vous aurons pas intégralement remboursés.

7- Nous nous engageons, si l'assurance est contractée par nos soins, à vous communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir par notre assureur un titre négociable que nous vous transmettons sur demande.

8- Nous acceptons de vous indemniser à votre première demande, vous rembourser et vous préserver contre tous préjudice, engagements, frais, dommages et dépenses (dont honoraires) que vous auriez encouru dans le cadre du crédit documentaire (sauf en cas de négligence ou faute de votre part) dont ce qui suit:

a) Tout cas de manquement ou préservation ou exercices des droits de la BDL dans le cadre de ce crédit ou tous documents de garantie.

b) La réception par la BDL d'un paiement qui lui est donné (soit par compensation, soit sur ordre de tribunal jugement ou autre) en une monnaie autre que celle dans laquelle le paiement est du et qui convient par la BDL (au taux de change en vigueur à la date déterminée par elle) en la devise dans laquelle le paiement est dû dont un montant inférieur à celui qui lui est dû et,

c) Tous autres frais légaux que la BDL peut, de manière raisonnable, engager pour protéger ses droits sont couvert du crédit documentaire.
Cette indemnité est indépendante des autres obligations de la BDL et demeure valable au-delà de la validité du crédit.

9- Les droits de la BDL au titre de ce crédit documentaire, autre accord ou instrument délivré sous couvert de ce crédit documentaire sont cumulatifs et n'excluent pas d'autres droits. Tout défaut ou retard par la BDL dans l'exercice partiel d'un droit ou d'un seul droit ne l'empêche d'exercer tel droit ou tout autre droit. Toute renonciation ou amendement ne sont considéré comme effectifs que s'ils sont donnés par écrit. Ces termes sont valables nonobstant non validité, la nullité du crédit documentaire ou toute autres engagement de notre part sous couvert de ce crédit documentaire ou autre en vertu d'une loi, réglementaire règle, ou autre condition.

10- Ces conditions, ainsi que les conditions contenues dans la demande d'émission du crédit documentaire s'appliquent sur tous les crédits documentaires émis par vos soins, ainsi qu'à celles qui seront émises à notre demande.

11- En cas de contradiction entre les conditions générales et conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.

12- Nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de vos commissions et autres frais dus au titre de l'émission de la prorogation éventuelle du crédit documentaire. Nous vous autorisons également à débiter notre compte du montant des intérêts de retard selon l'usage au sein de votre établissement.

13- Nous avons élu domicile à l'adresse indiquée dans vos registres aux fins de nous communiquer toute information concernant ce crédit documentaire par pli postal, recommandé ou par porteur.

Nom:
Prénom:
Qualité:

Signature(s) habilitée(s)

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE LA WILAYA
DE : ALGER EST
RECETTE DES IMPOTS DE :
CDI BAB EZZOUAR

Code de la recette : | | | | | |

ATTESTATION DE LA TAXE DE DOMICILIATION BANCAIRE SUR UNE OPERATION D'IMPORTATION

(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005)
J.O N° 52 du 26/07/2005
Modifié et complété par l'Article 73 de la loi de finances complémentaire 2015
J.O N° 40 du 23/07/2015

Nom et prénom ou raison sociale : [illegible]

Statut juridique : Sarl

Capital social : 32 000 000.00 DA

Adresse : Rue 05, Beaulieu Oued Smar, Alger

Numéro d'Identification Statistique : 0 0 0 7 1 5 0 0 4 6 7 5 5 6 3

Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 07 B 00 4675 5 16 /00

Code d'activité : 4 0 6 2 0 4

Numéro du compte bancaire de l'importateur : 005001474002

Nom, prénom et adresse du gérant : HASSOUNA Akli, Villa N° 76, Lotissement : Bouaziz Tizi-Ouzou

Numéro d'Identification Statistique du gérant : 7 9 7 2 1 5 3 0 0 0 0 0 1 4 5

Indication(s) et position(s) tarifaire(s) des produits importés : **8414109000-8421391900**

Equipements d'oxygénothérapie

Valeur en devise et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : 119 202,19 €, Cent Dix Neuf Mille Deux Cent Deux Euro et Dix Neuf Centimes, soit (16 380 800,00 DA) Seize Millions Trois Cent Quatre Vingt Mille Huit Cent Dinars

Numéro de la facture ou autre document commercial : DV-1804GES01955 du 29/04/2018

Banque de domiciliation : [illegible]

Désignation de l'agence : [illegible]

Bénéficiaire étranger : [illegible]

Adresse du bénéficiaire étranger : 1[illegible] France

Visa du Receveur des Impôts

Visa de la Banque

Signature du représentant légal

HASSOUNA Akli
Gérant

Quittance de paiement :
Numéro : 065727
Date : 12/09/2018
Mode de paiement : CH

Date et numéro de domiciliation

Fait à Alger, le 10/09/2018

Exemplaire, n° 2:
Déposé par l'importateur et
Conservé par la Banque

(5)

ENGAGEMENT

Je soussigné M.....représentant légal de la société :

Raison sociale.....
Activité.....
Adresse.....
NIS.....
M'engage au nom de la société :

- A affecter les biens et matières premières importés, au titre de la facture Numéro .....du ..... d'un montant de ....., exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise
- De m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés.

En outres, j'atteste que les quantités importées correspondent effectivement aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement,en application de l'article 74 de la loi de fiances complémentaire pour 2015, qui stipule que « *les personnes exemptés de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipement et matières premières qui ne sont pas destinées à la revente en l'état, sont passibles , lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (2) fois la valeur de ces importations* ».

Fait a .....le .....

Cachet et signature de l'operateur

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LYON METROPOLE
17.09.18 042777

S.A. au capital de 2 190 000 euros
15 rue de Genève
69 746 Genas cedex - France
Tél. : +33 (0)4 72 78 00 40
Fax : +33 (0)4 78 00 82 34
sales@mils.fr

Attestation de libre commercialisation dans le pays d'origine et/ou de provenance des produits exportés vers l'Algérie

La Chambre de Commerce de **LYON METROPOLE Saint-Etienne Roanne**

Vise, à la demande de [redacted], **15 Rue de Genève 69746 GENAS Cedex - France**

La libre circulation du (des) produit(s) :

Pompe à vide à palettes lubrifiées EVISA -E65.R avec lest d'air ajustable
Pompe à vide à palettes lubrifiées EVISA -E100.R avec lest d'air ajustable
Pompe à vide monoétagée, à palettes lubrifiées EVISA E.25R

Chaine de traitement d'air par filtration SEC.2A - AD5035
Chaine de traitement d'air par filtration SEC.3 F - SPE007

Compresseur à piston lubrifiée AIRMIL'S G-33 K1 sans box
Compresseur à piston lubrifiée AIRMIL'S - 17 K1 sans box
Réservoir vertical d'air comprimé capacité 500 litres
Kit réservoir pour réservoirs d'air verticaux de 500 à 900 litres
Tamis Moléculaire PRO2XY
Nez bouteille PRO2XY MONOBLOC

Relevant de/des sous position(s) 84141025 – 84213919 - 84148073

Fabriqué (s) par [redacted], **15 Rue de Genève 69746 GENAS Cedex – France**

comme conformes à la réglementation en vigueur en France ou à défaut aux normes internationales en matière d'exigences de sécurité et de protection du consommateur : conformément à la directive 93/42/CE et Article 4.3 de la directive 201468UE, norme AFNOR et CE MEDICAL.

Et commercialisés **en France**.

Fait à Lyon, le 17/09/2018

Signature et cachet de l'entreprise

MIL'S SAS
Capital 2.190.000 Euros
15 rue de Genève
69746 GENAS CEDEX
Tél: 04 72 78 00 40 Fax: 04 78 00 82 34
RCS LYON B 327 218 939
SIRET 327 218 939 00079

Visa de la Chambre de Commerce

Pour le Président,

Emmanuelle BOURGIN

(7)