

*République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministre de l'enseignement supérieure et de la recherche scientifique
Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion*



Mémoire fin d'étude

En vue d'obtention du diplôme de master en sciences financières et comptabilité

Option : Finance et Banque

Thème

**Le commerce international
Paiement, financement
et risques y afférents**

Cas : BEA de TIZI-OUZOU

Réalisé par :

- ◆ HACHOUD Farida
- ◆ GUERGOUS Léticya

Encadré par :

M^{me} BOURKACHE Ferroudja

Membre de jury :

M^{me} AKSIL Kayssa

Maître assistante classe A, UMMTO

M^{me} BELADEL Amina

Maître assistante classe A, UMMTO

M^{me} BOURKACHE Ferroudja

Maître de conférences classe B, UMMTO

Année universitaire : 2020/2021

REMERCIEMENTS

Nous remercions Dieu pour nous avoir donné le courage et la volonté de réaliser ce travail.

Nous tenons à adresser nos vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué à l'élaboration du présent mémoire et au bon déroulement de notre stage pratique.

Nos remerciements sont adressés tout particulièrement à notre

Promotrice , BOURKACHE Ferroudja, pour ses lectures et ses conseils.

Ensuite, nous adressons nos remerciements les plus respectueux aux membres de la banque l'agence BEA de Tizi-Ouzou pour leurs orientations et leurs conseils durant ce stage.

Nous tenons à remercier nos parents, et également toutes nos familles pour leurs confiance et leurs soutiens si appréciables.

Et nous remercions tout les enseignants et nos camarades de notre

promotion Finance et banque

*A nos chères amis pour leurs encouragements
A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.*

Dédicace

Les efforts et sacrifices consentis pour l'élaboration de ce mémoire ont été stimulés par une pensée empreinte de gratitude à l'endroit de ceux qui n'ont reculé devant aucun obstacle pour assurer l'épanouissement et l'édification de ma personne :

Ma famille

Que Dieu les protège,

Merci ma mère ; merci mon père.

Mes chers frères et ma sœur pour leur encouragements, leur assistance et soutien.

Mes chers amis

A mon binôme Farída.

Léticya

Dédicace

*Je dédie ce travail, comme preuve de respect, de gratitude,
à:
Mes très chers parents
avec tous mes sentiments de respect, d'amour, de gratitude
et de reconnaissance
pour tous les sacrifices déployés pour m'élever dignement et
assurer mon
éducation dans les meilleures conditions.
A mes frères Mustapha, Mourad et Mehdi
A ma sœur Samia
A mon binôme Leticya, avec qui je partage cette réussite,
qui m'a soutenu
tout au long de ce travail
A mes amis
A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la
réalisation de ce travail.*

Farida

sommaire

Introduction générale.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international.

Introduction.

Section 1 : Le contrat de commerce international.

Section 2 : Les incoterms.

Section 3 : Les documents commerciaux.

Section 4 : La domiciliation bancaire.

Conclusion.

Chapitre II : Les techniques de paiement du commerce international.

Introduction.

Section 1 : Les termes du paiement.

Section 2 : Le crédit documentaire.

Section 3 : L'encaissement documentaire.

Section 4 : L'encaissement simple.

Conclusion.

Chapitre III : Les techniques de financement du commerce international.

Introduction.

Section 1 : Les techniques de financement à court terme.

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

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

Conclusion.

Chapitre IV : La couverture des risques du commerce international.

Section 1 : La couverture du risque lié à la conformité des marchandises (risque de l'acheteur).

Section 2 : La couverture du risque de non-paiement (risque du vendeur).

Section 3 : La couverture du risque de change (risque de l'acheteur et du vendeur).

Section 4 : Etude de cas

Conclusion.

Conclusion générale

*Introduction
générale*

Introduction générale

Introduction générale

A l'ère de la globalisation et de la mondialisation de l'économie, aucun pays ne peut se suffire à lui-même seul. Chaque jour, de nouveaux produits sont déversés sur le marché, ce qui rend plus difficile à la majorité des Etats de couvrir toute la gamme des produits possibles. Certains pays ne peuvent produire les biens dont ils ont besoin ou les produisent en quantité insuffisante, ils vont donc chercher à se procurer ailleurs ce qu'ils ne peuvent avoir sur place, et devront ainsi recourir aux échanges économiques internationaux.

Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de main mise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les forts (colonisation, domination...).

Cette évolution historique a contribué à l'émergence d'un capitalisme florissant qui a su développer en parallèle une base industrielle solide et des techniques modernes pour améliorer grandement les rendements dans l'agriculture.

Ce développement multidimensionnel ne pouvait se poursuivre sans des débouchés durables à l'extérieur pour les productions excédentaires. Outre l'écoulement du surplus de la production agricole, les pays développés exportent également des équipements, des produits manufacturés et des prestations de services aux pays moins avancés en échange de ressources naturelles nobles ou de produits agricoles spécifiques au climat (café, banane, cacao, datte...).

En rajoutant le souci des avantages comparatifs même entre les produits nationaux et ceux en provenance d'autres pays on entrevoit toute l'ampleur et l'importance des échanges internationaux et pourquoi, à partir du dix-neuvième siècle, les marchés mondiaux ont été ouverts à un nombre croissant d'entreprises et de producteurs. Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne peut donc se permettre de vivre en autarcie. L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, qu'il fallait circonscrire.

Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

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

Ces réformes ont institué au milieu des années quatre-vingt-dix le cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement dans la réglementation des échanges tout en

Introduction générale

préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conserve son de régulateur de l'économie.

Ces reformes ont eu, bien entendu, une incidence sur l'ensemble des intervenants algériens dans le commerce international (operateurs économiques, banques et autres organismes financiers, douanes...).

Les banques, en particulier, ont du faire très rapidement a ce nouveau contexte, afin de prendre en charge le traitement pour leurs clients des opérations d'import ou d'export sur la base de la nouvelle réglementation nationale.

Le manque de préparation aussi bien de la part des operateurs que des autres organismes de soutien pour ce changement relativement brutal n'a pas permis d'obtenir les résultats souhaités dans la dynamisation des échanges avec l'extérieur.

Par notre modeste contribution nous nous proposons d'apporter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation d'une transaction de commerce international en apparence très simple.

Certes il existe toute une panoplie de techniques et de mécanismes de paiements et de financements qui pourraient s'offrir aux operateurs mais comment apprécier les mieux adaptés et les plus avantageux et réaliser sans préjudice une opération d'importation ou d'exportation ?

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers les réponses aux questions suivantes :

- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ? Comment faire les choix approprié ?
- Quels sont les mécanismes en réponse aux besoins de financement des operateurs ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les operateurs lors de leur opération commerciale a l'international ? comment y faire face ?

Chapitre I:

Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Chapitre I: Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Introduction

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

Pour que la vente se réalise, il est nécessaire que les deux parties (acheteur et vendeur) entrent en contact et que les volontés se rencontrent. La formation du consentement (offre puis acceptation) aboutit au contrat de vente. Les modalités de la livraison, du transfert de risque et de la répartition entre le vendeur et l'acheteur des frais afférents à la marchandises sont définis afin d'éviter toute contestation.

En commerce international, la pratique recourt à des termes commerciaux (incoterms) qui condensent sous forme de sigles les conditions les plus usuelles. La Chambre de Commerce Internationale (CCI) codifie les termes commerciaux les plus courants. Ses travaux aboutissent à plusieurs publications, la dernière version est celle de 1990.

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations (respect des délais et des termes convenus) par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exceptions limitées par la réglementation algérienne).

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Section 1 : le contrat du commerce international

Le fondement juridique du commerce international demeure le contrat, ayant trait à la vente et à l'achat des marchandises. Il est le pivot de tout un dispositif de réseaux divers mais de façon essentiellement liés où viennent s'inscrire en même lieu de convergence le choix de moyens de transports et les modes retenus, l'assurance couvrant les marchandises, les formalités douanières et les divers modes de règlement.

Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées :

- Aux discordances probables entre les lois ;
- A l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires ;
- Aux embouches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux ;
- Aux aléas fâcheux.

Pour éviter ces difficultés et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.

Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au contrat de commerce international devront être bien maîtrisés .

1.1. Généralité

Avant de passer en revue les aspects cités auparavant, nous essayons au préalable de définir les notions se rapportant au contrat de manière générale.

Le contrat est « une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »¹.

Le contrat est un accord de volontés qui crée des engagements à la charge des parties.

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

❖ La capacité juridique des parties

Les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.

❖ Le consentement des parties

La volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.

❖ L'objet du contrat

La transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter le morale et l'éthique.

¹ Articles 54 du code de commerce algérien.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

1.2. Définition du contrat commerce international

On considère le contrat commerce international toute transaction commerciale impliquant un mouvement de biens, de service ou un paiement par-dessus les frontières ou intéressant l'économie de deux pays au moins.

Plus précisément, le contrat doit contenir ce qu'on appelle un élément d'extranéité, c'est-à-dire un élément qui implique le contrat avec un ordre juridique étranger (le domicile de l'une des parties, lieu d'exécution du contrat...).

1.3. Conditions de formation

En plus des conditions de validité d'un contrat en général, citées auparavant, le contrat de commerce international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans conditions, de cette offre par l'acheteur.

Le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

1.4. Effets du contrat de commerce international

1.4.1. Obligations des parties

1.4.1.1. Obligations du vendeur

- Garantie la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

1.4.1.2. Obligation de l'acheteur

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison «obligation prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante » ; tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

1.4.2. Transfert de propriété et de risques

1.4.2.1. transfert de propriété

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

1.4.2.2. transfert de risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transfert à utilisé, constitue la meilleure solutions .

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

1.5. Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

Des éléments généraux	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Préambule exposant un résumé du projet ; ▪ Identité des contractants ; ▪ Nature et objet du contrat ; ▪ Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ; ▪ Liste des documents contractuels
Des éléments techniques et commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité... ▪ Nature de l'emballage ; ▪ Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ; ▪ Protocole de contrôle et d'examen de conformité ; ▪ Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.
Des éléments financiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision ; ▪ Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ; ▪ Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ; ▪ Garanties bancaires à mettre en place ; ▪ Données fiscales et douanières.
Des éléments juridiques :	<p>date de mise en vigueur du contrat ;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ; ▪ Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ; ▪ Droit applicable au contrat accepte par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ; Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ; ▪ Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

	une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ; <ul style="list-style-type: none">• Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution de contrat.
--	--

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité « l'incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. En raison de l'importance de ces notions, nous allons les traiter dans les prochaines sections.

Section 2 : les incoterms

L'acheteur n'a pas seulement l'obligation de s'acquitter du prix mais aussi il est souvent contraint à payer d'autres sommes afin d'assurer la bonne fin de contrat commercial.

Ces divers frais qui concernent notamment les frais d'assurance, de transport, d'impôt et de dédouanement sont supportés par l'acheteur ou le vendeur selon leur accord dans le contrat.

« Cet accord peut être implicite du fait d'utilisation des incoterms qui précisent le partage des frais des risques entre les deux parties »².

L'application de l'étendue du paiement au contrat n'est jamais en contradiction avec l'incoterm utilisé dans ce dernier.

Nous allons essayer dans cette section de définir le concept incoterms, de passer en revue les incoterms 2000 et enfin relever leurs limites.

2.1. Notions général

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce International) a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom « incoterms ». Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990.

Enfin, la dernière version 2000 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international.

Les incoterms sont rédigés afin d'homogénéiser le vocabulaire dans les échanges et ainsi éviter les litiges entre le vendeur et l'acheteur . selon le choix de l'incoterm, on peut savoir, qui fait quoi dans les transports de marchandises, qui paie le transport, qui assure la marchandise et à partir de quel point géographique.

« Sur quels documents trouve-t-on les incoterms ?

²« Le financement du commerce extérieur par la banque algérienne »présenter par Melle CHERIGUI Chahrazed, Université d'Oran, 22 Mai 2014.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

- Le contrat lorsqu'il est écrit,
- La facture commerciale,
- Le crédit documentaire(technique de paiement international).

Les Termes Commerciaux Internationaux ne sont ni imposés, ni obligatoires , ce sont des outils mis à la disposition des opérateurs internationaux. Selon les secteurs d'activités, des variantes peuvent en modifier les dispositions. Il y a parfois danger à vouloir bousculer les règles utilisés par la majeure partie des opérateurs. »³

La version 2000 constitue la synthèse des commentaires des utilisateurs des incoterms selon, les évolutions constatées dans les pratiques du commerce international.

Les amendements apportés dans cette version, concernent :

- Le dédouanement et les obligations en matière de paiement des droits en vertu des termes FAS et DEQ ;
- Les obligations de changement/déchargement en vertu du terme FCA.
- D'autres précisions, introduites pour définir certains termes à savoir : livraison, expédition, port, bateau, lieu, endroit, locaux...

2.2. Définition des dérivés incoterms

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques. Chaque définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.

L'importance des incoterms dans l'élaboration du contrat justifier à notre avis leur présentation succincte dans le cadre de cette étude.

EXW=EX WORKS= A L'USINE :

Le vendeur met les marchandises dans son établissement à la disposition de l'acheteur. l'acheteur supporte les frais et risques du transport de la marchandise du départ usine au lieu de destination.

FCA= FREE CARRIER= FRANCO TRANSPORTEUR :

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

FAS= FREE ALONG SIDE SHIP= FRANCO LE LONG DU NAVIRE :

³ BUSSEAU Annick ;Stratégie et techniques du commerce international ; Editions Masson 216, boulevard Saint-Germain, Paris, mars 1994, page 170.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.

A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

✚ FOB = FREE ON BOARD= FRANCO A BORD

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

✚ CFR= COST AND FREIGHT = Coût et fret

Le vendeur doit payer les frais et fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage.

✚ CIF= COST, INSURANCE and FREIGHT= Coût , Assurance et fret

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

✚ CPT : (carriage paid to), port payé jusqu'à

le vendeur choisit le transporteur. Il paye les frais de transport des marchandises jusqu'à la destination convenue.

Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

✚ CIP : (courage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

✚ DAF : (delivered at frontiere), rendu frontière (lieu convenu)

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.

✚ DES : (delivered ex ship), rendu ex ship

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu.

Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

DEQ : (delivered ex quav) , rendu à quoi

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenue.

DDU : (delivered duty unpaid), rendu droits non acquittés

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans les pays d'importation.

Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés

Le vendeur a l'obligation maximale, c'est-à-dire que le transfert de frais et de risque se fait à livraison chez l'acheteur et que le déchargement lui incombe (sauf stipulation contraire des parties).

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR. L'incoterm CIF est interdit.

2.3. Classement des incoterms

2.3.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

Groupe E : (Ex) comprend l'incoterm Ex work :

Obligation minimale pour le vendeur.

Groupe F : (Free :franco) comprend les incoterms FCA, FAS et FOB :

Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.

Groupe C : (Cost or Carriage : coût ou port) comprend: CFR, CIF, CPT et CIP:

Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.

Groupe D : (delivered : rendu) comprend les incoterms DAF, DES, DEQ, DDU et DDP :

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Le vendeur assume les coûts et risques du transport principal.

2.3.2. Selon le mode de transport

Transport maritime : Il comprend les incoterms : FAS, FOB ,CFR, CIF , DES et DEQ.

Transport terrestre : L'incoterm approprié à ce mode est le DAF.

Tous mode de transport : Ils concernent les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU et DDP

2.3.3. Selon le type de vente

Vente départ :Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes :E,F et C.

Vente arrivé : Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie.

« Enfin, l'un des incoterms (DAF) est exclusivement terrestre, six sont réservés au transport par bateau (FAS ,FOB,CFR, CIF, DES et DEQ) et six sont multimodaux c'est-à-dire valables pour tout mode de transport (EXW, FCA, CPT, CIP, DDU et DDP)»⁴.

⁴ JAMMAL Naji, avec la collaboration de FOURNIER Sophie, ED du Renouveau Pédagogique INC , Québec CANADA, 3^e trimestre 2005, P131.

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Tableau n°1 : Répartition des frais selon l'incoterm retenu⁵													
	Incoterms de vente au départ								Incoterms de vente à l'arrivée				
	Groupe E	Groupe F			Groupe C				Groupe D				
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
Maritime=M terrestre=T multimodaux=MM	MM	MM	M	M	M	M	MM	MM	T	M	M	MM	MM
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement usine	A ^{a*}	A ^b	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-cheminement	A	V*	V*	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention départ	A	A	A	V*	V*	V*	V*	V*	s.o .	V	V	V	V
Fret	A	A	A	A	V	V	V	V	A et V*	V*	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V	V	V
Manutention arrivée	A	A	A	A	V ^c	V ^c	V ^c	V ^c	A	A	V*	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A*	A*
a : Ou V, si on utilise la variante « EXW chargé » b : Ou V, si le lieu convenu est l'usine du vendeur c : Ou A, selon le contrat de transport * : à ce point, les risques de perte ou de dommage de marchandise sont transférés à l'acheteur.													

⁵ JAMMAL Naji, avec la collaboration de FOURNIER Sophie, Commerce international : théorie, techniques et applications, Editions du Renouveau pédagogique INC, Québec, Canada, 3^e trimestre 2005, p252.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

2.3.4. Limite des incoterms

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm...).

Section 3 : Les documents commerciaux

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés prouvant que de part et d'autre les uns des autres, donc il faut établir un nombre de documents transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

3.1. Documents du prix

3.1.1. La facture commerciale

C'est un document établi par le vendeur qui atteste l'exécution de ses obligations commerciales et en réclame le paiement à l'acheteur.

Elle est composée de :

- ✓ Le nom ou la raison sociale et les références du vendeur, n° identifiant TVA pour les échanges intra-communautaire ;
- ✓ Le nom ou la raison sociale et les références de l'acheteur (éléments importants lorsque l'acheteur est d'un pays où la langue et l'écriture sont très différentes : pays arabes, l'ex-URSS) ;
- ✓ La nature des marchandises ;
- ✓ Le nombre d'unités ;
- ✓ Le poids (certains pays réceptionnent souvent en pesées ex-URSS) ;
- ✓ Le prix unitaire ;
- ✓ Le prix global ;
- ✓ Les rabais et ristournes ;
- ✓ Les frais annexes liés aux incoterms (transport et assurance) ;
- ✓ Les conditions et règlement ;
- ✓ Le mode de règlement ; instrument de paiement domiciliation bancaire ;
- ✓ Références aux licences d'importation et d'exportation ;
- ✓ Désignations du lieu de compétence juridique ;
- ✓ Mode de transport ;
- ✓ Lieu de destination ;
- ✓ Date d'expédition et lieu d'expédition ;
- ✓ Emballages.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

3.1.2. Les autres types de facture

3.1.2.1. Facture consulaire

Il en existe de deux sortes :

- Facture établie sur un imprimé spécial fourni par le consulat du pays de l'acheteur, surtout utilisée pour les ventes aux pays d'Amérique du Sud.
- Facture normal légalisée par le consulat, surtout utilisée avec les pays du Moyen-Orient.

Son rôle :

- Certifier l'origine des marchandises ; dans ce cas, elle remplace le certificat d'origine.
- Eviter les escroqueries par une facturation minorée abusivement pour payer moins de droits de douane.

3.1.2.2. Facture douanière

Elle est exigée par certain pays. Elle est établie sur des imprimés spéciaux avec mentions obligatoires et variables selon les pays concernés.

3.1.2.3. Facture pro-forma

Il s'agit d'un devis qui détermine les grandes lignes de la vente. Il permet à l'acheteur d'effectuer les démarches administratives dans son pays(obtention de certaines autorisations, ouverture d'un crédit documentaire). Pour le vendeur, sur le plan bancaire, il peut justifier un préfinancement à l'exportation.

3.1.2.4. Facture d'acompte

Les entreprises exportatrices ont l'habitude d'établir une facture au titre de l'acompte qu'elles reçoivent. Cette facture rédigée brièvement comporte un minimum de références relatives à l'opération commerciale.

3.1.2.5. Facture visée par la Chambre de Commerce

L'acheteur demande une facture visée par une Chambre de Commerce pour attester de l'origine des produits, de leur qualité et d'un prix correct.

3.2. Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transport. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

3.2.1. Le connaissement maritime

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Est le document qui prouve l'existence du contrat de transport et qui permet de disposer de la marchandise. C'est un document négociable. Il peut être émis à ordre et donc transmissible par endossement (dans le cèdre du crédit documentaire). Il peut être à personne dénommé ce qui le rend non négociable (rare). Il peut être enfin au porteur sans indiquer aucun destinataire. C'est une forme dangereuse en cas de perte ou de vol.⁶

Le connaissement contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids...

Il peut également porter quelques mentions particulières à savoir :

- La mention : clean(net de réserves) : atteste le bon état des marchandises au moment de leur prise en charge.
- La mention : on board(à bord) : le connaissement daté et signé portant cette mention, atteste le changement effectif de la marchandise sur le navire à date de signature.
- La mention : received for shipment(reçu pour embarquement) : cette mention n'atteste pas l'expédition effective de la marchandise, elle n'assure que sa prise en charge par la compagnie de transport.
- La mention : dirty (surchargé ou clausé) : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées.
- La mention : on deck (en portée) : dans ce cas, la marchandises est entreposée sur un espace non couvert du navire.
- La mention liée au transbordement (autorisé/interdit) : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; qui est le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire sur un autre au cours du transport maritime.
- Le connaissement de charte-partie : la charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de nature ou de son importance, ne peut être transportée de manière la plus générale et la plus simple.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « *clean on board* » (marchandise embarquée net de réserves) tandis que la mention « *received for shipment* » (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

Tableau n°2 : les obligations respectives des parties

⁶ Ghislaine Legrand, Hubert Martini ; Commerce international ; 3 e édition , Dunod, Paris, 2010 pp(110,111)

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
<ul style="list-style-type: none">-Déclaration écrite(sous forme de note de chargement ou instruction d'expédition) des marchandises transportées (marques, nombres, natures, etc.).-marquage des colis avec indications du poids(de façon très lisible), numéro du colis, ports de destination, identification du destinataire.-emballage suffisant pour protégée la marchandise durant le transport et les manutentions portuaires.-calage et arrimage a l'intérieur les conteneurs.	<ul style="list-style-type: none">- émission du connaissement.-mise en état de navigabilité du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter.-prise en charge de la marchandises.-chargement et opération de calage, arrimage a bord, puis transport, de façon appropriée.-transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage.- avis d'arriver au destinataire de la marchandises et déchargement.-livraison de la marchandise.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « *lettre de garantie* » afin de lui permettre de prendre possession des marchandises. Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.

3.2.2. La lettre de transport aérien (LTA)

La lettre de transport aérien (air way bill) est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Si ces déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommage ou d'varies, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers.

Toutes les mentions relatives aux poids, démentions de marchandises, ainsi qu'à leur **état apparent**, ont valeur de preuve contre le transporteur. Les autres caractéristiques portées sur la LTA (volume, quantités, état) n'ont pas de valeur probante, sauf s'il y a vérification contradictoire avant le départ.

La LTA est « *non négociable* » et ne se transmet pas par endos. En cas d'absence, d'irrégularité ou de perte de la LTA, la responsabilité du transporteur n'en est pas moins engagée, puisque celle-ci naît de la prise en charge de la marchandise.

La LTA peut couvrir un transport combiné, mais aussi plusieurs transports successifs aériens, ce qui est un cas de figure fréquent.

Les type de LTA :

- **LTA neutre** : ne comporte pas le coordonnées des transporteurs ;

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

- **LTA compagnie** : coordonnées pré-imprimées du transporteur émetteur ;
- **Le cas du groupage aérien** : les organisateurs commissionnaires de transport préposent des groupages d'un coût beaucoup moins élevé que les taux des fret ordinaires. Dans ce cas, le groupeur émet une LTA mère (Master Air Way Bill) et autant de LTA domestiques (House Air Way Bill) qu'il y a d'expéditeur distincts.

Tableau n°03 : les obligations des parties.

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
-prévoir un emballage adapté. -marquage des colis. -mettre la marchandise à disposition du transporteur au lieu et à la date prévue. -émettre la LTA : responsabilité des renseignements fournis par la compagnie aérienne. -prévoir le dédouanement des marchandises et satisfaire aux opérations de contrôle du commerce extérieur et des changes.	-charger la marchandise. -acheminer la marchandise à destination, en bon état, dans les délais contractuels, ou à défaut, dans des délais « raisonnables ». -décharger la marchandise. -avis d'arrivée au destinataire ou à l'intermédiaire indiqué sur la LTA.

3.2.3. La lettre de transport routier(truck way bill) LTA

La LTA est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

Tableau n°04 : contrat de transport par route

Obligations de l'expéditeur	Obligations de transporteur
-emballer et étiqueter la marchandise. -respecter les règlementation diverses (marchandises dangereuses par exemple). -remettre dans les délais convenue la marchandise. - informer le transporteur des particularités de la marchandise. -procéder au chargement pour les envois de plus 3 tonnes. -veiller à la rédaction du document de transport international. -acquitter le prix du transport en « port payé ».	-Prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent(masse et contenu si le chargeur le demande). -livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu. -assurer le changement pour les envois de moins de 3 tonnes(messagerie). - émettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur. -régulariser les opérations de transit.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

3.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international DLVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire(rail way bill)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933).

Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

Tableau n°05 :Les obligation contractées par le document ferroviaire

Envois complet	Envois de détail
L'obligation de transport, mais avec la possibilité pour le chemin de fer, de concerter le trafic international sur les réseaux les plus demandés. En conséquence, l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire.	L'obligation de transport n'existe plus, les envois peuvent par contre faire l'objet de groupages.

3.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

3.2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal)

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandises. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

3.3. Les document d'assurance

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues ans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

3.3.1. La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être :

-une police au voyage : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminée.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

-une police à alimenter : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.

-une police flottante ou d'abonnement : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quelles que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.

-une police tiers-chargeur : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

3.3.2. Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

3.3.3. L'avenant

C'est un document sous forme de contrat constatant une modification d'une police déjà en force ou lui apportant un additif. Lorsqu'il désigne un autre bénéficiaire, il est appelé Avenant de Délégation.

3.4. Autres documents

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce international.

3.4.1. Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visées par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

3.4.2. Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

3.4.3. Le certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

3.4.4. Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

3.4.5. Le certificat phytosanitaire

Ce document garantit la bonne santé des produits végétaux importés pour la consommation ou la culture dans un domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

3.4.6. Les listes de colisage et de poids

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids...

3.4.7. Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques. Nous pouvons citer également d'autres documents qui sont peu utilisés : la liste des frais, la liste de spécification, le certificat de poids ou de pesage, le certificat isotopique...

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Section 4 : La domiciliation bancaire

L'importance des échanges internationaux dans l'équilibre économique de toute nation milite à un suivi rigoureux.

Cette mission de surveillance, qui nécessite une institutionnalisation complète de ces opérations, pour une meilleure maîtrise des flux, et une appréhension de tous les risques liés à ces transactions est confiée d'une manière systématique au système bancaire.

Aussi, les opérations du commerce extérieur sont soumises obligatoirement, à une identification, et une immatriculation au niveau d'une banque national, ou d'une manière plus technique à « une domiciliation ».

Ainsi, conformément aux dispositions :

- Des règlements du 14 août 1991 de la Banque d'Algérie :

- N°91-12 relatif à la domiciliation des importations.
- N°91-13 relatif à la domiciliation des exportations.

- Des règlements 92-04 et 95-07 relatifs au contrôle des changes.

- De l'instruction 20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importations.

Toute opération d'importation ou d'exportation de biens et ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie, à l'exception de certaines opérations limitées par l'article 02 du règlement n°91-12 relatif à la domiciliation des importations.

La domiciliation est une immatriculation des opérations du commerce extérieur. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce extérieur. Cette domiciliation peut être relative aux importations ou aux exportations. Le droit appliqué à la domiciliation bancaire est l'ensemble des règles et usances uniformes de la CCI. L'actualisation de ces textes se fait périodiquement par la CCI sous forme de brochures adressées aux banques membres de cette organisation.

4.1. La domiciliation des importation

4.1.1. Définition

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation consiste :

4.1.1.1. Pour l'importations

A faire le choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

4.1.1.2. Pour le banquier

A effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

4.1.2. Le traitement ou la procédure de la domiciliation

A la réception de la demande de domiciliation accompagnée du contrat ou de la facture définitive ; le client doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel.

Le banquier est chargé alors :

De vérifier que :

- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- L'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.

D'examiner :

- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une « fiche de contrôle » modèle FDI ou FDIP.

- modèle FDI : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (06) mois à partir de la date de domiciliation ;
- modèle FDIP : pour les importations à délai qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (06) mois.

Ce dossier doit comprendre : la demande du client, les avis de débit, la facture pro-forma ou définitive.

L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

La fiche de contrôle FDI, établie sur un modèle uniforme, comporte des informations permettant de suivre convenablement la réalisation physique et financière de l'opération.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

4.1.3. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, le service de l'agence concerné (service « étranger ») procède au suivi prévu par la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération (six mois ou délai réel) ;
- L'établissement d'un inventaire : au huitième mois ;
- L'établissement d'un bilan au neuvième mois ;
- L'établissement d'une décision relative à l'apurement au dixième mois.

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation interviennent :

- Trois mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;
- Trois mois après le dernier règlement d'une opération réalisée par plusieurs paiements.

4.1.4. Apurement de la domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est-à-dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré(les flux financiers avec flux physiques).

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents le banquier classe le dossier soit :

- **Dossier apuré**, lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants(celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D 10 et celui de la facture commerciale) ;
- **Dossier en insuffisance de règlement**, si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- **Dossier en excédant de règlement**, si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- **Dossier non utilisé ou annulé**, il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

Les dossiers de domiciliation doivent faire l'objet de déclarations statistiques semestrielles, au 30 avril et au 31 octobre de chaque année, à la Banque d'Algérie.

Ces déclarations concernent l'ouverture de dossiers pendant le semestre qui précède celui de la déclaration et l'ouverture et le contrôle de ceux ouverts le semestre d'avant.

Ces déclarations permettent au service de contrôle des charges de veiller à ce que les dossiers non apurés (en excédent ou en insuffisance de règlement supérieur à 100000 dinars(DZD)) soient signalés.

4.2. La domiciliation des exportations

4.2.1. Définition

Comme pour les importations, toute opération d'exportation de marchandise ou de service est soumise à une domiciliation préalable, sauf dispositions particulières pour certaines opérations exceptionnelles. Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies. Dans le cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation :

- **La domiciliation des exportations à court terme** où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.
- **La domiciliation des exportations à moyen terme** où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

Les exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

4.2.2. Traitement de l'opération

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet « domiciliation exportation » et procède ensuite à :

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées ;
- L'établissements de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

4.2.3. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin.

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

4.2.4. Apurement du dossier de domiciliation

l'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 104 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque l'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et ce selon le calendrier suivant :

- 28/02 de l'année « n » : les dossiers ouverts durant le 3^{eme} trimestre de l'année « n-1 ».
- 03/05 de l'année « n » : les dossiers ouverts durant le 4^{eme} trimestre de l'année « n-1 ».
- 31/08 de l'année « n » : les dossiers ouverts durant le 1^{er} trimestre de l'année « n ».
- 30/11 de l'année « n » : les dossiers ouverts durant le 2^{eme} trimestre de l'année « n ».

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq (5) ans.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Conclusion

A la lumière des différentes précautions évoquées qui doivent entourer les opérations de commerce international, il apparaît clairement, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

En particulier, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

La clause relative au transfert de propriété doit compléter le choix de l'incoterm.

De plus, l'énumération complète des documents commerciaux attestant l'exécution des obligations des deux parties, doit faire l'objet d'une clause du contrat de vente international.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international, permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Chapitre II :
les techniques de
paiement

Chapitre II : Les techniques de paiement

Chapitre II : es techniques de paiement

Introduction

Lors des négociations commerciales, les modalités financière du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlements, le mode de paiement, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires. L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour soucis majeur de se faire payer de ses clients. Ainsi, les operateurs du commerce international devront choisir le mode et la techniques adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. En raison de certains impératifs commerciaux (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélectives), l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptibles de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement. Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice.

Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciales accrue, l'exportateur se doit de bien connaitre les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client.

A l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

La négociation entre l'importateur et l'exportateur permet ainsi de fixer les choix concernant :

- Les termes du paiement : le lieu, le moment, l'étendue et la monnaie de paiement.
- Les moyens ou les instruments de paiement : cheque, lettre de change, billet à ordre ou virement. Ils représentent les formes matérielles servant de supports au paiement. Notons que le virement par *Swift* est l'instrument le plus utilisé en raison des avantages qu'il présente à savoir la rapidité, le cout réduit, la sécurité et la facilité d'utilisation.
- Les techniques de règlement à mettre en place : il s'agit des procédures par lesquelles seront collectés les instruments de paiement. La préférence d'une technique à une autre est fonction du degré de confiance entre les partenaires, sachant que ces techniques différent en matière de complexité, de contrainte et de coût.

Chapitre II : Les techniques de paiement

Section 1 : les termes de paiement

Après concrétisation de l'accord sur la marchandise à livrer et le prix à payer, il appartient aux contractants de préciser *les termes de paiement* qui concernent généralement :

- Le lieu dans lequel le paiement doit être effectué ;
- Le délai de règlement accordé ou la date de paiement ;
- L'étendue de paiement ;
- La monnaie de paiement.

1.1. Le lieu de paiement

Le lieu de paiement peut être déterminé par deux façons.

1.1.1. Par accord des parties

Les contractants peuvent définir le lieu de paiement dans le bon de commande, dans le contrat ou dans la facture commerciale. Ce lieu peut être situé :

- Au domicile bancaire du débiteur (la créance est dite *quérable*) ;
- Au domicile bancaire du créancier (la créance est dite *portable*) ;
- Dans tout autre lieu convenu.

Le lieu choisi initialement ne peut être modifié ultérieurement sans qu'un nouvel accord n'intervienne pour préciser un autre lieu de paiement.

1.1.2. Par le droit applicable

Dans le cas où l'intention des parties concernant le lieu de paiement ne serait pas clairement exprimée, ces derniers font appel au juge qui aura à interpréter la volonté des parties par référence au droit applicable au contrat.

Pour le droit algérien, le lieu de paiement est situé généralement au domicile bancaire du créancier

1.2. Le moment de paiement

Selon la nature et l'importance de la transaction l'acheteur et le vendeur peuvent convenir des modalités de paiement énumérées ci-après.

- Avant la livraison des marchandises, c'est-à-dire financement de la fabrication des biens par l'acheteur ;
- Au moment où le fournisseur livrera la marchandise ou la remettra au transporteur convenu ou bien encore fournira à l'acheteur des documents de transport de cette marchandise ;
- A la fin d'une période de différé de paiement convenue ;
- Par une combinaison de ces possibilités en payant, par exemple des avances et en soldant le reliquat au moment de la livraison.

1.2.1. Le prépaiement

L'acheteur paye par anticipations son fournisseur qui ne peut assurer le financement de la fabrication des biens commandés ou leur entreposage avant la livraison.

En payant de cette façon, l'acheteur encourt un risque de contrepartie qui peut naître de la faillite du fournisseur avant la livraison de la marchandise prépayée.

Pour se prémunir contre ce risque, l'acheteur pourrait opter pour l'une des variantes :

- Obtenir une garantie de restitution d'avance (montant du prépaiement) ;
- Obtenir un gage qui couvre les biens en cours de fabrication ou d'autres actifs du fournisseur ;

Chapitre II : Les techniques de paiement

- Se faire transférer la propriété des biens en cours de fabrication ou des matières premières destinées à leur fabrication pour qu'ils ne fassent pas partie du gage commun des créanciers du fournisseur en cas de faillite de ce dernier ;

Remarque :

Cette modalité de paiement est strictement interdite en Algérie. La réglementation de la Banque d'Algérie (**article 12 du règlement 91-12**) ne prévoit que le paiement d'une avance n'excédant pas les **15%** du montant du contrat. Cette avance doit être couverte par une contre-garantie de restitution d'acompte d'égale valeur émise par une banque étrangère de premier ordre (le contre-garant)¹.

1.2.2. Le paiement au comptant

Le vendeur n'obtient le paiement qu'après livraison de la marchandise au lieu convenu, de même, l'acheteur n'obtient la marchandise qu'une fois le paiement effectué. En cas de besoin, chaque partie obtient un financement de sa banque ou d'un tiers sans atteindre l'exécution de ses obligations contractuelles envers l'autre partie.

Ce paiement est avantageux en droit international par rapport aux autres paiements, à défaut d'indications dans le contrat d'un moment de différé pour le paiement du prix (CVIM².Art 58).

Notons que le dénouement d'une opération du commerce international par livraison et paiement simultanés est difficile à réaliser, à cause de l'éloignement géographique des parties, de la technicité croissante des opérations du commerce international et même des matières vendues ainsi que l'exécution successive des prestations du contrat.

En utilisant cette forme de paiement, l'acheteur peut se retrouver avec une marchandise non conforme avec celle qui est décrite dans le contrat, de même, le vendeur peut se trouver face à cette situation en cas de paiement par échange compensé contre d'autres biens.

Afin d'éviter ce problème, deux solutions sont proposées :

- Inspection de la quantité et de la qualité de la marchandise avant expédition, donc au moment de sa remise au transporteur, par des sociétés internationales spécialisées ;
- Intervention d'un tiers ayant une surface financière acceptable ; il s'agit généralement d'une banque qui s'engage irrévocablement envers les deux parties à effectuer le paiement dès la remise des marchandises. C'est le principe utilisé dans un crédit documentaire que nous étudierons ultérieurement.

1.2.3. Le paiement différé

Le fournisseur accorde un délai de paiement à son client.

Ce paiement est accordé généralement quand :

- L'acheteur n'est pas en mesure d'honorer, par sa seule trésorerie, le paiement des biens et services fournis, faute de fonds propres ;
- Il a été convenu que le paiement dépendra de la revente de la marchandise à un autre acheteur, dans ce cas le prix de la revente assurera le paiement du prix de la vente.

Dans ces deux cas, le fournisseur est exposé au risque de contrepartie qui peut se matérialiser par la faillite de l'acheteur. Afin de se prémunir contre ce risque, le fournisseur a la possibilité d'opter pour l'une ou l'autre des solutions suivantes :

- Obtenir une assurance auprès d'un organisme d'assurance afin d'obtenir le paiement du prix des marchandises livrées, en cas de non-paiement par l'acheteur au terme convenu ;

¹ Les garanties bancaires seront traitées au troisième chapitre.

² CVIM : Convention des Nations Unies sur le contrat de vente International de marchandises, élaborée par la CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International).

Chapitre II : Les techniques de paiement

- Se réserver la propriété des biens remis à l'acheteur jusqu'à paiement du prix ;
- Escompter sa créance à terme sur l'acheteur auprès d'une banque.

Il ne suffit pas de spécifier le moment où l'acheteur doit s'acquitter du prix (prépaiement, comptant, paiement différé), mais il faut aussi prendre en considération le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté du prix.

Dans les opérations du commerce international, « *on peut considérer que le débiteur n'est libéré de son obligation que lorsque son créancier reçoit effectivement le paiement convenu* »³

Par contre, les principes UNIDROIT⁴. Prévoit : « *la libération du débiteur de son obligation de paiement à a date à laquelle le transfert à l'établissement financier du créancier prend effet* »⁵.

C'est-à-dire lorsque le compte de la banque du vendeur auprès de la banque de l'acheteur est crédité par cette dernière.

Notons que ces principes ne sont applicables que dans le cas où ils seraient prévus dans le contrat ou lorsque les contractants optent pour la soumission de leur contrat aux principes généraux du droit ou aux usages du commerce.

A défaut d'accord des parties, le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté de son obligation est déterminé par le droit applicable.

1.3. L'étendue de paiement

L'acheteur n'a pas seulement l'obligation de s'acquitter du prix mais aussi il est souvent contraint à payer d'autres sommes afin d'assurer la bonne fin du contrat commercial.

Ces divers frais qui concernent notamment les frais d'assurance, de transport, d'impôt et de dédouanement sont supportés par l'acheteur ou le vendeur selon leur accord dans le contrat. Cet accord peut être implicite du fait d'utiliser les incoterms qui précisent le partage des frais et des risques entre les deux parties.

L'étendue du paiement a été prévue aussi dans la CVIM où son application au contrat n'est jamais en contradiction avec l'incoterm utilisé dans ce dernier.

En effet, l'article 54 de la CVIM dispose : « *l'obligation qu'a l'acheteur de payer le prix comprend celle de prendre les mesures et d'accomplir les formalités destinées à permettre le paiement de prix qui sont prévues dans le contrat ou par les lois et les règlements.* »

1.4. La monnaie de paiement

Comme pour le lieu et le moment de paiement, l'acheteur et le vendeur doivent choisir et indiquer dans le contrat la monnaie dans laquelle doit s'effectuer le paiement et cela afin d'éviter tout malentendu.

Pour effectuer ce choix, les opérateurs internationaux doivent tenir compte de divers éléments. Les uns leur étant externes ; les autres sont internes à leur entreprise :

1.4.1. Critères externes

- L'opérateur international n'est pas toujours libre de choisir la monnaie de facturation car il peut être amené à subir les contraintes d'un pays imposant sa monnaie nationale dans les opérations commerciales avec l'étranger ; tant à l'achat qu'à la vente.
- Certains pays, soit pour des raisons de proximité, soit par le fait de relations historiques et/ou financières, ont pour habitude de commercer dans une tierce devise

³ AFFAKI.G ,JOUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F , « *Financements et garanties dans le commerce international* ». Centre du commerce international, Genève, 2002,p25.

⁴ UNIDROIT :Institut international pour l'unification du droit privé.

⁵ Article : 6.1.8 de UNIDROIT.

Chapitre II : Les techniques de paiement

- Dans le cas où le pays de l'acheteur ne posséderait pas un marché des changes de la monnaie du vendeur, l'importateur rencontre des difficultés à se procurer la devise du paiement auprès des banques locales et peut être amené à refuser la transaction.

1.4.2. Critères internes

L'opérateur doit opter pour le choix de la monnaie de facturation qui :

- Lui permet de couvrir son risque de change ;
- Lui permet un financement à faible taux d'intérêt ou bien un cours à terme favorable ;

Les contractants ont intérêt à :

- Facturer et/ou payer en une « *grande monnaie* » transférable et servant de façon générale aux paiements internationaux ;
- Diversifier leur portefeuille pour minimiser les risques car les monnaies ne se déprécient (s'apprécient) pas toutes en même temps.

Après avoir précisé tous les termes du paiement, il appartient aux contractants de choisir la technique de paiement la plus appropriée à leur opération, en tenant compte du degré de confiance entre eux.

Section 2 : le crédit documentaire

Les difficultés rencontrées pour le recouvrement des créances et les risques dus à la situation politique et financière de l'acheteur poussent les exportateurs à rechercher un moyen de paiement sûr.

Le vendeur veut être payé avant l'expédition de la marchandise, l'acheteur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture.

Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire.

Le crédit documentaire est une technique de paiement appropriée aux acteurs du commerce international.

2.1. Les principes généraux

2.1.1. Définition

« Le crédit documentaire est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés- la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis »⁶.

Il s'agit donc un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé »⁷.

2.1.2. Les intervenants

-Le donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

⁶ Crédit Lyonnais

⁷ GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini ; le management des opérations de commerce international importer-exporter, 7^e édition DUNOD, Paris 2005, page 102-103.

Chapitre II : Les techniques de paiement

- La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

-La banque notificatrice

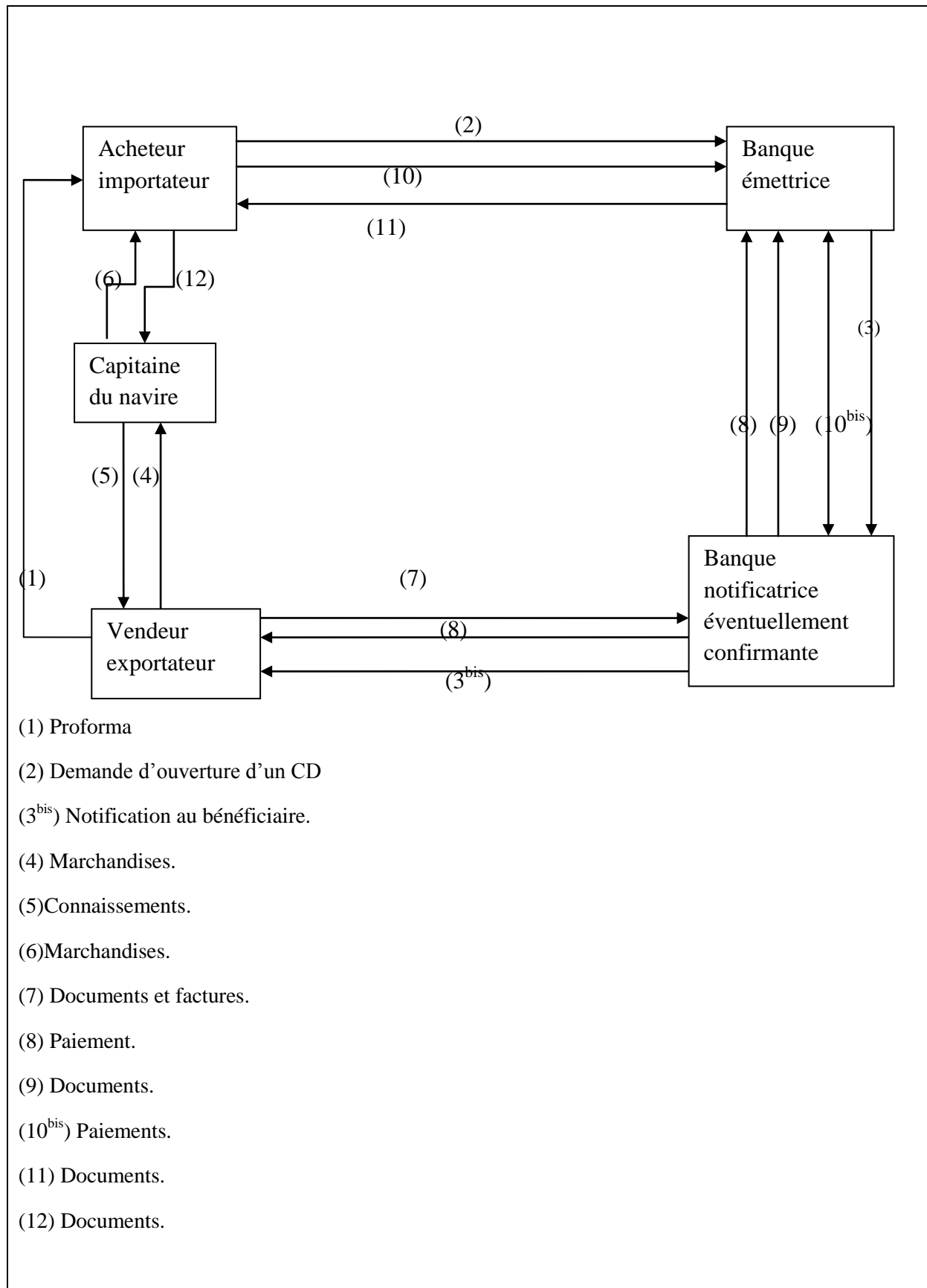
C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

-Le bénéficiaire

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

Le fonctionnement du crédit documentaire est décrit dans le schéma qui suit :

Chapitre II : Les techniques de paiement



Chapitre II : Les techniques de paiement

2.1.3. typologie de crédits documentaires

2.1.3.1. le crédit révocable

Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire. Cependant, celle-ci ne peut plus exercer cette faculté à partir du moment où les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice. On constate que le vendeur peut se retrouver dans le cas limite où il doit obtenir le règlement directement de l'acheteur, la marchandise, étant déjà expédiée. Si ce crédit documentaire apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur, il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur. Cette forme est peu courante.

2.1.3.2. Le crédit irrévocable

Ce type de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, d'effectuer ou de faire effectuer un règlement sous réserve que le vendeur présente les documents conformes aux instructions de l'acheteur. Ce crédit documentaire est beaucoup plus sûr que le précédent ; néanmoins, le vendeur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger, et supporte, d'autre part, le risque de la cessation de paiement d'un pays liées à un coup d'Etat, à une catastrophe naturelle, ou à un changement de la politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger...

Ce crédit documentaire est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

2.1.3.3. le crédit irrévocable et confirmé

c'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.

2.2. Les mécanismes du crédit documentaire

2.2.1. Les crédits documentaires à l'import et à l'export

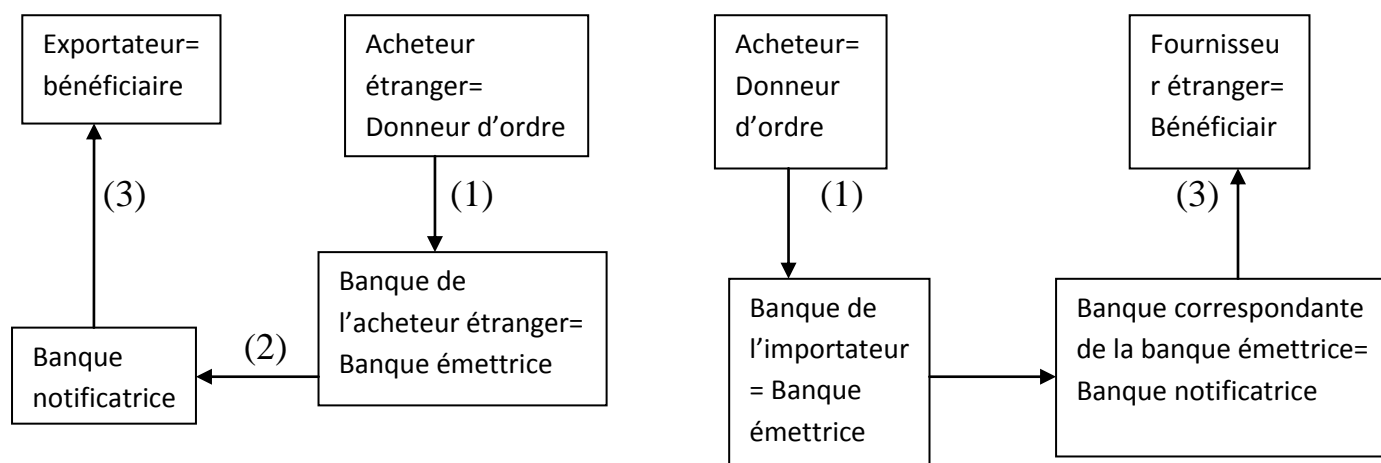
Que l'entreprise importe ou exporte, elle sera susceptible de rencontrer soit des crédits documentaires à l'importation, soit des crédits documentaires à l'exportation. Dans le premier cas, l'entreprise importatrice doit demander l'ouverture d'un crédit documentaire au profit de son fournisseur étranger selon les conditions établies au contrat commercial ; tandis que le crédit documentaire à l'exportation résulte d'une opération export et est mis en place à l'initiative de l'acheteur étranger. L'ouverture est faite par une banque à l'étranger dans le

Chapitre II : Les techniques de paiement

pays de l'acheteur généralement(banque émettrice). Celle-ci envoie un télex à une banque, chargée de notifier et/ou de confirmer le crédit à un vendeur(le bénéficiaire).

Crédit documentaire à l'export

Crédit documentaire à l'import



- (1) Demande d'ouverture du crédit.
- (2) Transmission par télex à la banque notificatrice.
- (3) Notification au bénéficiaire.

L'ouverture d'un crédit documentaire par une banque n'est pas automatique. En effet pour le banquier, il s'agit d'un engagement irrévocable et donc d'un risque de crédit qui nécessite une analyse de solvabilité selon de critères d'appréciation tels que :

- analyse du donneur d'ordre (« client de la banque ») : situation financière, notoriété, compétence de l'entreprise... ;
- analyse de la marchandise : peut-elle servir de gage (« garantie marchandise » relativement illusoire dans la majorité des cas) ? existe-t-il un marché réel pour celle-ci ?
- analyse du fournisseur : notoriété, fraude... ;
- analyse du pays fournisseur : situation géopolitique, situation financière ;
- analyse des intermédiaires : transitaire, affréteurs ;
- analyse des conditions de vente ou d'achat et des documents requis selon la demande d'ouverture de crédit.

2.2.2. Les modes de réalisation

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

Chapitre II : Les techniques de paiement

par négociation, et ce conformément à l'article 10-a des RUU⁸ relatif aux crédits documentaire qui stipule que « *tous crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, à acceptation ou par négociation* ».

2.2.2.1. Crédit documentaire réalisable par paiement à vue

Le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désigné dès réception des document conformes. Peut faire office de « *banque désignée toute banque autorisée à payer, à contacter un engagement de paiement différé, à accepter la ou les traitée ou à négociier* »⁹. Cette banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

2.2.2.1.1. 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.

2.2.2.1.2. 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 de sa 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 fixés.

2.2.2.1.3. Le crédit est réalisable par négociation

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice au vue des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.

2.2.3. Caractéristiques du crédit documentaire

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des « Règles et Usances Uniformes » (RUU) édictées par « la Chambre de Commerce International » (CCI)¹⁰.

Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, le formes du crédit documentaire...

- ◆ Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :
 - Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
 - Un gage de sécurité pour les parties ;

⁸ RUU : Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires.

⁹ Article 10 des RUU. Publication CCI n°500, Paris. Révision de 1993.

¹⁰ RUU dernière révision 1993-publication n°500.

Chapitre II : Les techniques de paiement

- Un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération.

Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises ;

- Un engagement conditionnel c'est-à-dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit ;
- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles ;
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise. Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portées sur ces éléments concernant l'expédition de la marchandise.
- ◆ Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations entre les partenaires. Cette implication, par les documents, lui confère donc le caractère d'indépendance.
- ◆ Toute opération de crédit documentaire est basée sur « **une demande d'ouverture de crédit documentaire** » exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :
 - Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;
 - Le montant du crédit ;
 - Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non ;
 - Le mode de réalisation ;
 - La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;
 - La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;
 - Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non) ;
 - La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser.
 - Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge ;
 - La date et le lieu de validité du crédit ;
 - Le type de crédit (transférable ou non transférable) ;
 - Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...
- ◆ Pour le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire, la CCI propose depuis 1997 un système est appelé « **DOCDEX** » : (Documentary Credit Dispute Resolution Expertise). Ces règles sont publiées dans brochure n°577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent l'application des règles de la CCI.

2.2.4. Les crédits documentaire spéciaux

Chapitre II : Les techniques de paiement

2.2.4.1. Le crédit « revolving »

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles. Le crédit revolving peut être amendé de différentes manières afin de répondre aux besoins des parties. Ainsi on distingue :

2.2.4.1.1. Le crédit revolving automatique(renouvelable quant à la valeur)

Ce crédit est renouvelable automatiquement au seuil convenu dès l'utilisation de la tranche précédente jusqu'à concurrence du montant global et dans la limite de la période de validité fixée.

2.2.4.1.2. Le crédit revolving périodique(renouvelable quant à la durée)

Ce crédits est renouvelable à des échéances fixes. Un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance de la période convenue à l'ouverture du crédit. Le crédit revolving peut être *cumulatif* ou *non cumulatif* selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont ou non rajoutées aux fractions suivantes.

Le crédit « revolving » vise à :

- ◆ Limiter les commissions perçues par les banques à chaque ouverture d'un crédit documentaire ;
- ◆ Eviter des pertes de temps en économisant des démarches et des formalités répétitives, ainsi que l'attente des accords de la banque pour chaque émission.)

Ne pas confondre le *crédit documentaire « revolving »* avec le *crédit documentaire « disponible par fractions »* prévu à l'article 41 des RUU relatives aux crédits documentaires qui est un crédit émis pour le montant total du contrat lequel est disponible par tirage fractionnés pour chaque expédition.

Chaque tirage doit intervenir au cours d'une période déterminée dans le crédit. Si ce dernier n'a pas eu lieu dans la période qui lui a été attribuée ce crédit cesse d'être utilisable pour cette livraison et pour toutes les subséquentes.

2.2.4.2. Le crédit « red clause »

Ce crédit a été appelé ainsi à cause de la clause qui mentionnée à l'origine, à l'encre rouge, afin d'attirer l'attention sur la particularité de ce crédit.

Cette clause, qui est insérée par la banque émettrice, à la demande du donneur d'ordre, rend le crédit documentaire moyen de financement pour l'exportateur dans la mesure où il permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser des avances à ce dernier avant même l'expédition des marchandises.

Bien entendu ces avances ne sont versées que contre présentation des documents prévus au contrat. A noter que si l'exportateur n'expédie pas la marchandise, la banque émettrice est

Chapitre II : Les techniques de paiement

tenue de rembourser la banque notificatrice et ne peut se retourner que contre le donneur d'ordre.

2.2.4.3. Le crédit documentaire « transférable »

« un crédit transférable est un crédit vertu duquel bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander)à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque « transférante ») ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque « transférante », qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second(s) bénéficiaire(s)) »¹¹

Ce crédit comporte donc une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l'exportateur (premier bénéficiaires).

Ce crédit est généralement utilisé lorsqu'il s'agit d'opérations de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, et souhaite transférer une partie ou la totalité du crédit aux fournisseur réels en tant que seconds bénéficiaires.

L'article 48 des RUU traite des points fondamentaux liés aux crédits transférables, notamment :

- ◆ Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de « transférable » par la banque émettrice, évidemment sur instruction du donneur d'ordre ;
- ◆ Quand un crédit est transféré à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus d'un amendement par un ou plusieurs d'entre eux n'entraîne pas la nullité de l'acceptation des autres seconds bénéficiaires ;
- ◆ Un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule fois .

2.2.4.4. Le crédit « back to back »

Dans le cas où le donneur d'ordre refuserait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit « back to back ».

Selon la conception de ce crédit « adossé » deux crédits indépendants sont mis en place :

Un crédit principal sur ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur (premier bénéficiaire) et *Un crédit adossé* demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (second bénéficiaire). La banque notificatrice dans le premier crédit devient *ipso facto* la banque émettrice des crédits en faveur de sous-traitants.

Le paiement du crédit principal assure celui du crédit adossé. De ce fait, il est fréquent de voir le délai de paiement du crédit adossé supérieur à celui du crédit principal.

Contrairement au crédit transférable, le crédit back to back n'est pas traité par les RUU500 car il s'agit d'un montage de deux crédits documentaires juridiquement indépendants bien qu'ils concernent la même affaire.

¹¹ Article 48 des RUU relatives aux crédits documentaires. Publication CCI n°500, Paris. Révision de 1993

Chapitre II : Les techniques de paiement

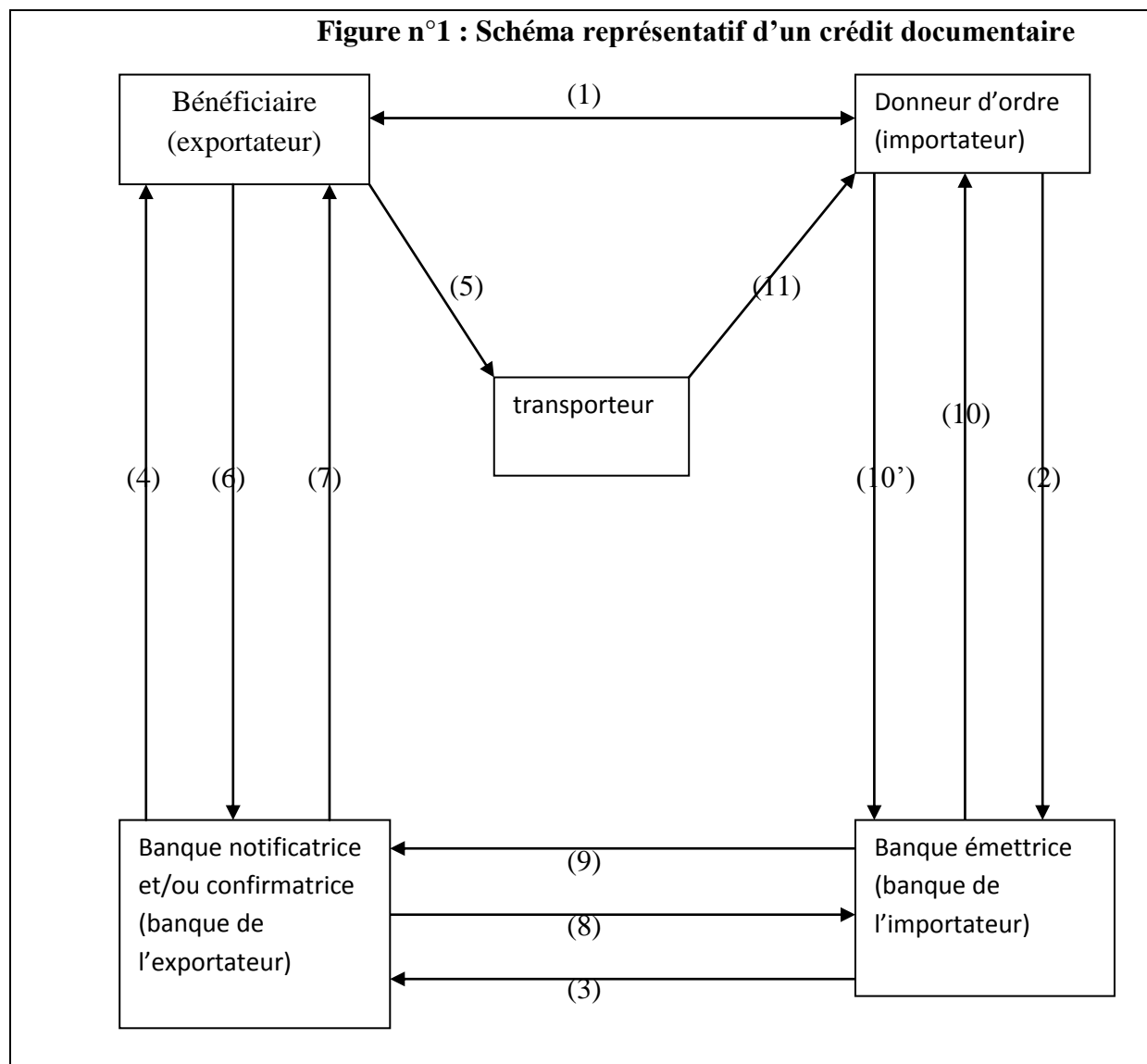
2.2.5. Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire (cf. fig. n°1)

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- ◆ L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- ◆ L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- ◆ La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
- ◆ La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- ◆ Dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises.
- ◆ Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit(y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.
- ◆ A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit(paiement, acceptation ou négociation).
- ◆ La banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.
- ◆ La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse, de la façon convenue, la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire(la banque désignée).
- ◆ La banque émettrice remet les documents à l'acheteur après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
- ◆ L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Chapitre II : Les techniques de paiement

Figure n°1 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire



- (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 à son correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.
- (4) La banque notificatrice 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 notificatrice) 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 (notificatrice 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.

Chapitre II : Les techniques de paiement

2.2.6. Avantages et inconvénients des crédits documentaires

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :

- ⇒ Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé ;
- ⇒ Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger. Il comporte néanmoins quelques inconvénients majeurs :
- ⇒ Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;
- ⇒ Mauvaise perception de la technique par l'acheteur qui manifeste parfois une défiance ;
- ⇒ Cherté de son coût surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.

2.2.7. Risques nés dans une opération de crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

- ❖ **La banque émettrice** est exposée au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à payer l'exportateur) ;
- ❖ **La banque du vendeur**, quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit.

En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects :

- **L'aspect financier**, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays ;
- **L'aspect technique**, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves ;
- ❖ **Le vendeur** encourt un risque de contrepartie ; pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé ;
- ❖ **Pour l'acheteur**, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution (chapitre 3). De plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

Dans le cas où les contractants ont de bonnes relations d'affaires, ils peuvent faire face aux inconvénients de cette technique, notamment la cherté, la lourdeur, la complexité et le formalisme rigoureux, en utilisant la remise (l'encaissement) documentaire.

Chapitre II : Les techniques de paiement

Section 03 : l'encaissement documentaire

Lorsque :

- ❖ Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires ;
- ❖ L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client(il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change) ;
- ❖ La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable ;
- ❖ La marchandises peut facilement être revendu sur place en cas de désistement de l'importateur ;
- ❖ L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement, la technique de paiement recommandée est « *la remise documentaire* »

3.1. Définition

L'encaissement documentaire ou la remise documentaire est une technique de règlement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque, le paiement ou l'acceptation par l'acheteur au moment de la présentation des documents afférents à la marchandise.

« le terme « *encaissement documentaire* » peut signifier soit :

- **Documents commerciaux accompagnés de documents financiers.**
- **Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers »¹²**

Nous entendons par :

- Documents commerciaux : documents relatifs au prix, au transport...(chapitre introductif).
- Documents financiers : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce...

3.2. Les intervenants

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

3.2.1. le donneur d'ordre

L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative, dès qu'il donne mandat à sa banque.

3.2.2. La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

3.2.3. La banque chargée de l'encaissement

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans un pays de l'acheteur.

3.2.4. La banque présentatrice (banque de l'acheteur)

C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant.si l'acheteur dispose d'un compte auprès de la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière.

Si l'acheteur ne dispose pas d'un compte dans la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice(la banque de l'acheteur) reçoit le règlement en contrepartie des documents pour le compte de la banque chargée de l'encaissement.

¹² Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n°522. Paris. Révision de 1995.

Chapitre II : Les techniques de paiement

3.2.5. Le tiré

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

3.3. Formes de réalisation

la remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

3.3.1. Document contre paiement : (documents against payment ;D/P)

la banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

3.3.2. Document contre acceptation : (document against acceptance ; D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un règlement différé.

3.3.3. Document contre acceptation et aval

Pour palier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

3.3.4. Document contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

3.4. Caractéristique d'une remise documentaire

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version (voir publication n°522).

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

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

- Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.
- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissements est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :
 - Exécuter les instructions reçues par son mandat ;
 - Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.

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

- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans accord préalable de celle-ci.

Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

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

Chapitre II : Les techniques de paiement

- Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
- Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
- Le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
- La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
- Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- Les frais et intérêts à encaisser ;
- Le mode de paiement ;
- La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non respect des instructions.

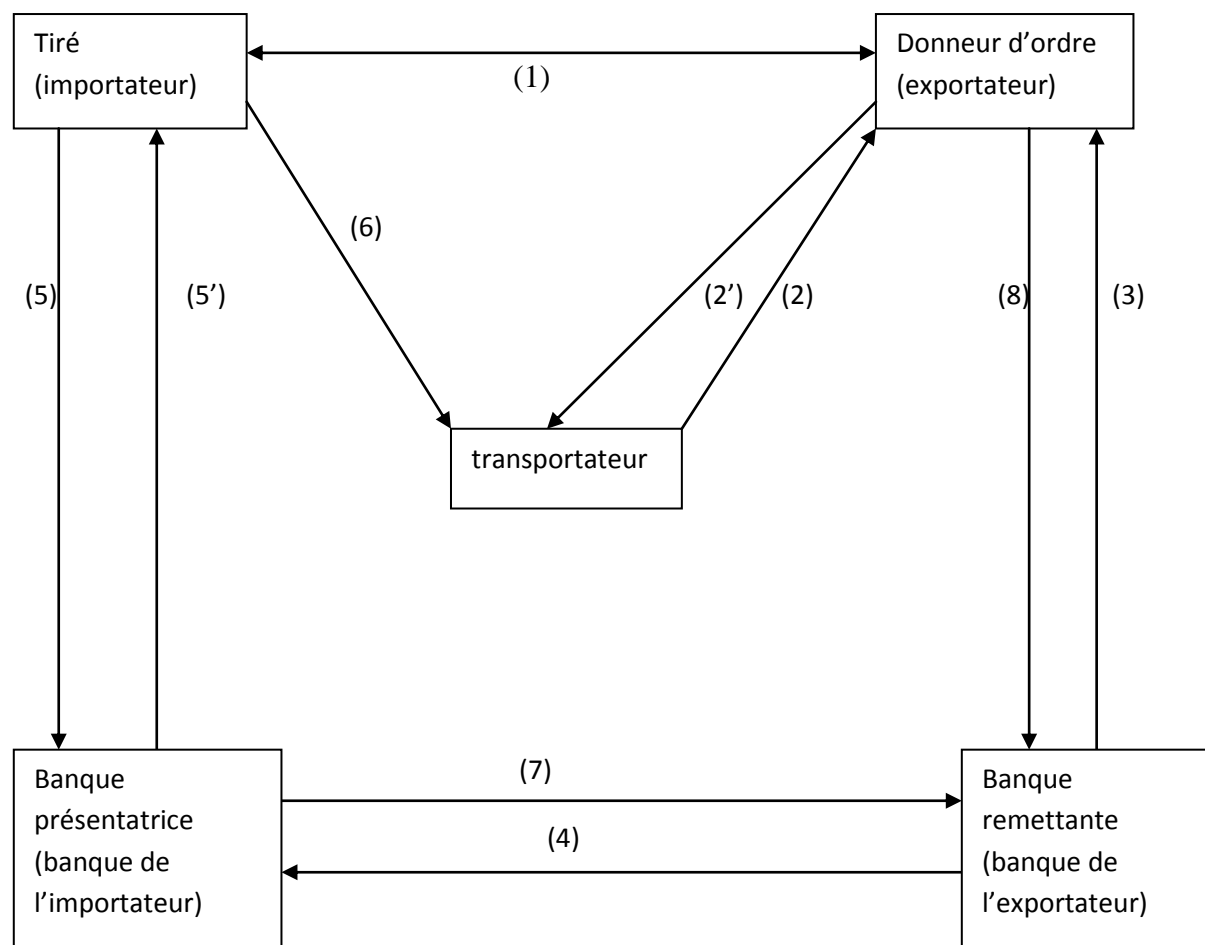
3.5. Aspects pratiques et schéma général(cf. fig. n°2)

Le dénouement d'une opération d'encaissement documentaire se fait comme suit :

- Les contractants concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement ;
- L'exportateur expédie la marchandise à la destination convenue et fait établir les documents de transport (généralement à l'ordre de la banque présentatrice) avec les autres documents prévus contractuellement.
- Il remet les documents à la banque remettante ainsi que l'ordre d'encaissement appelé également « lettre d'instruction ». Celle-ci est établie sur instruction du donneur d'ordre.
- La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque chargée de l'encaissement :
 - Si la banque chargée de l'encaissement est également la banque de l'acheteur (la banque présentatrice), elle remet les documents à l'acheteur contre règlement.
 - Dans la négative, la banque chargée de l'encaissement mandate une banque tierce, dans laquelle l'acheteur dispose d'un compte, qui devient alors la banque présentatrice, pour lui remettre les documents contre le règlement prévu. S'agissant d'un encaissement pour compte il sera bien entendu reversé à la banque chargée de l'encaissement suivant les procédures requises.
- Cette dernière procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
- La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

Chapitre II : Les techniques de paiement

Figure n°2 : schéma représentatif d'une remise documentaire



(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 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.

La banque remettante informe le donneur d'ordre, par le biais d'un avis de sort, du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

Chapitre II : Les techniques de paiement

3.6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

la remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- La simplicité et la souplesse de la procédure ;
- Le cout bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire ;
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;
- L'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations ;
- Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients liés en particulier à :

- Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise ;
- La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer) ;
- Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait le refus de le retrait de la marchandise (fais d'entrepôt, de réexpédition de la marchandise etc.) pour l'exportateur. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage ;

- Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur.

Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

Pour limiter ces risques il est recommandé de rechercher l'aval de la banque de l'importateur et ou recourir aux assurances.

L'encaissement documentaire, comme nous l'avons déjà dit, peut être caractérisé par un simple encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux, nous parlons alors d'un encaissement simple qui sous-entend une confiance totale entre les partenaires. C'est ce que fera l'objet de la prochaine section.

Chapitre II : Les techniques de paiement

Section 4. l'encaissement simple

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus usitées dans le commerce international compte tenu le degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique *d'encaissement simple*.

L'exportateur envoie une facture payable à vue ou à échéance. Le client a donc l'initiative du paiement mais il lui est possible de solliciter auprès de l'importateur une lettre de garantie de la banque, au cas où le règlement ne serait pas effectué à l'échéance prévue.

1.1. Définition

C'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

« le terme « encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux »¹³

Il est entendu par documents financiers, les instruments de paiement tels que : chèques, billets à ordre, lettres de change,...

1.2. Déroulement de l'opération

- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple ;
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur ;
- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

Remarque :

Cette pratique d'encaissement libre est réservée en Algérie uniquement aux personnes morales (par référence à la note *II/VGT*¹⁴ du 25.03.2002 de la Banque d'Algérie). Les personnes physiques sont par conséquent exclues du champ d'application.

¹³ RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure n°522 Paris révisée 95

¹⁴ VGT : Vice Gouverneur M.TOUATI.

Chapitre II : Les techniques de paiement

1.3. Avantages et inconvénients

1.3.1. Avantages

Cette opération se caractérise par la :

- Simplicité de la procédure ;
- Modération des coûts ;
- Rapidité ;
- Souplesse.

1.3.2. Inconvénients

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

Palliatif

L'exportateur peut opter pour la souscription d'assurance crédit qui lui garantisse une indemnisation en cas d'incident de paiement.

En Algérie, conformément au règlement de la BA n°91-12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations dans les articles 12-13 :

Tout transfert à destination de l'étranger est conditionné par la présentation de documents à la banque, selon le cas.

- Pour les marchandises : le paiement ou le transfert s'effectue sur la base des factures définitives et des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national ou des documents douaniers « de mise à la consommation des marchandises » (D.3 ou D.10 exemplaire banque)
- Pour les services : le transfert s'effectue sur la base des factures visées par l'importateur résident accompagnées des « attestations de services faits » y afférents, ainsi que toute pièce requise en la matière et/ou par le contrat.

Par ailleurs, la banque peut procéder aux versements d'avances (acomptes) dans la mesure où celles-ci sont prévues au contrat commercial et ce, dans la limite de 15% du montant de l'opération.

Tout dépassement de ce seuil doit obtenir l'autorisation particulière de la Banque d'Algérie.

D'autres techniques de paiement internationaux existent mais qui ne sont pas applicables en Algérie tels que le paiement en espèce ou le contre remboursement.

- Le paiement en espèces : ce paiement est prohibé par la réglementation des changes en Algérie (obligation de passer par le canal bancaire pour le rapatriement des fonds), sauf pour ce qui concerne l'exportation de poissons frais et crustacés. Note de la B.A n°01-93 du 24.02.1993.
- Le contre remboursement : « *le contre remboursement consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par cheque ou par acceptation de traite.* »¹⁵

¹⁵ LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », Ed.DUNOD, paris, 1997.

Chapitre II : Les techniques de paiement

Conclusion

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

Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- Les caractéristiques de la relation acheteur-vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises connues ou non, des renseignements de la notoriété sur leur prospect...
- Les renseignements sur le pays de l'acheteur : estimation du risque politique (événement politique, catastrophe naturelle, risque de non-transfert...), les usages en matière de paiement dans le pays de l'acheteur (habitudes de paiements, moyens de paiement les plus utilisés...).
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée car chacune d'entre elles se s'applique à une situation bien précise.

Néanmoins, les deux parties doivent être vigilantes concernant quelques points à savoir :

- L'exportateur doit s'assurer que la réglementation du pays où s'effectue le paiement (le pays de l'acheteur généralement) ne restreigne pas le transfert de devises ;
- S'assurer de la volonté de son vis-à-vis quant à la répartition des risques et des frais, si elle coïncide avec celle proposée par l'incoterm choisi ;
- S'assurer que les licences d'import/export et les autorisations administratives ont été obtenues ;
- L'exportateur doit se renseigner sur l'intégrité de l'acheteur, sur ses actifs disponibles et sur le respect de ses engagements en matière de paiement dans des opérations similaires dans le passé ;
- L'importateur doit se renseigner sur le respect du vendeur des termes de livraison (délais, conformité...) dans des opérations similaires dans le passé ;
- Envisager le recours aux banques en cas de méconnaissance entre les partenaires et en l'absence de sûretés appropriées afin de s'assurer des exécutions réciproques des parties.

Nous proposons aussi aux contractants, de stipuler dans leur contrat des clauses concernant :

- Les termes de paiement : lieu, montant, étendue et monnaie de paiement ;
- L'instrument de paiement à utiliser (le virement par *SWIFT* de préférence en raison de ses avantages cités au paravent) ;
- La technique de paiement à retenir, et si elle est documentaire, contre quel document ;
- Le droit applicable au paiement ainsi que la juridiction compétente.

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

Chapitre III :

Techniques de financement du commerce international

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Introduction

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

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

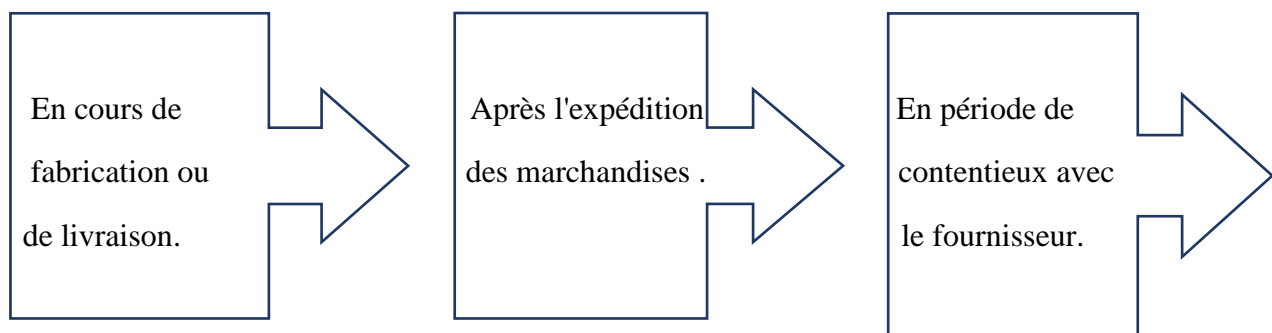
Lorsqu'il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédent sept ans).

Dans le souci de bien expliquer les techniques de financement, nous jugeons utile de définir le contexte d'utilisation de chaque technique à travers ce chapitre.

Section 01 : Les techniques de financement à court termes

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux (02) à sept(07) ans avec un différé de un (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier²². Ce type de concours entraîne un décaissement de fond de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.

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



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

1.1. Le crédit de préfinancement

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

1.1.1. Définition

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

1.1.2. Caractéristiques

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

²² l'amortissement fiscal est l'amortissement réel(physique) de l'équipement tandis que le financier correspond à l'amortissement de la dette.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

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

Le remboursement du crédit est assuré soit :

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

Conditions :

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement. La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et jusqu'à naissance de la créance. Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication(risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

1.1.3. Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
Offre des avantages visant la promotion des exportations. La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisant, par l'exportateur, des commandes confiées.	Le montant est souvent plafonné ; il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

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

1.2.1. Définition

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

existent juridiquement²³. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce. L'intérêt de ce crédit est de permettre aux entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers de recevoir leur contrepartie après la mobilisation de ces créances auprès d'une banque.

1.2.2. Caractéristiques

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

1.2.3. Procédure

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance. Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

1.2.4. Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
Elle permet aux exportateurs ayant des créances payable à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leurs exploitations. Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.	Risque de non-paiement. Risque des changes (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

1.3. Les avances en devises²⁴

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

1.3.1. Définition

Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation. L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances

²³ TALEB.F, cours de magister, droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010-2011.

²⁴ BENBAYER.H, cours « les produits dérivés », magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010/2011.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

1.3.2. Caractéristiques

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement. Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises²⁵ et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

1.3.3. Déroulement de l'opération

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

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

1.3.4. Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation. Mise à la disposition des fonds à concurrence de 100% de la créance. Mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités. Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.	Le risque commercial est à la charge de l'exportateur. Si la devise de l'emprunteur diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

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

1.4. L'affacturage

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

1.4.1. Définition

« Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée " factor" devient subrogée au droit de son client appelé « adhérent » en payant ferme à ce dernier le montant

²⁵Eurodevises : devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays de la devise concernée.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement »²⁶.

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs²⁷.

C'est une opération par laquelle un exportateur cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « facto », contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'exportateur du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement²⁸.

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

1.4.2. Caractéristiques

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

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

- ✚ Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
- ✚ Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
- ✚ Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor(factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

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

1.4.3. Déroulement de l'opération

²⁶ Articles 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.

²⁷ BENHALIMA(A), « pratique des techniques bancaires », édition, DAHLAB, 1997.p 107.

²⁸ Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

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

Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier ;

L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par « l'affacturage ».

L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring.

Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.

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

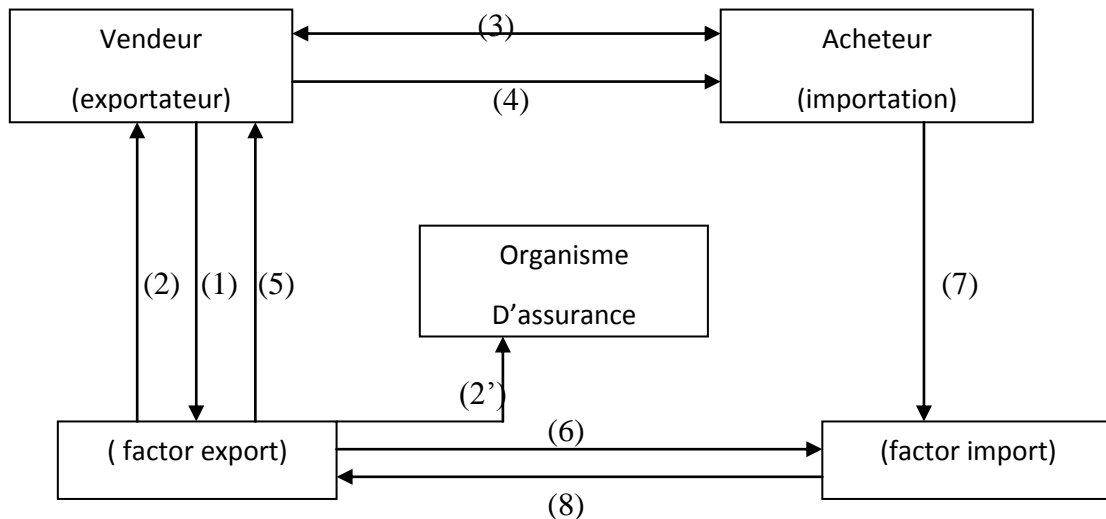
Le factor import procède au recouvrement à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

1.4.4. Avantages et inconvénients

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

Figure n°3

Schéma représentatif d'une opération d'affacturage :



(1) Demande de financement.

(2) Acceptation du dossier et conclusion du contrat d'affacturage.

(2') Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance.

(3) Contrat commercial.

(4) Expédition des marchandises avec factures pour le paiement du factor.

(5) Paiement anticipé de l'exportateur par le factor import, le factor export lui transfère les effets pour recouvrement.

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

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

Section 02 : Technique de financement à moyen et long termes

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

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

La banque ne disposant généralement que de ressources à court terme, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ses ressources dans un crédit à long terme, celle-ci

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

entraînerait l'immobilisation de ses fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liés à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).²⁹

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

2.1. Le crédit fournisseur

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

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

2.1.1. Définition

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

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

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

2.1.2. Caractéristiques

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés. Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ; et supérieur à 7ans quand le crédit est à long terme.

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : « procédures de paiements progressifs » : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de

²⁹TALEB Fatiha, relations banques entreprise, cours de magister en droit bancaire et financier, univ oran, 2011-2012.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. Il est à signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICS augmenté d'une marge. Le TICS correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par l'OCDE « organisation de coopération et de développement économique ». Il a une finalité de régulation des taux de crédits l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE. Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts. Le crédit fournisseur consiste en un escompte « sauf bonne fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues.

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

2.1.3. Déroulement de l'opération

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

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

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

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

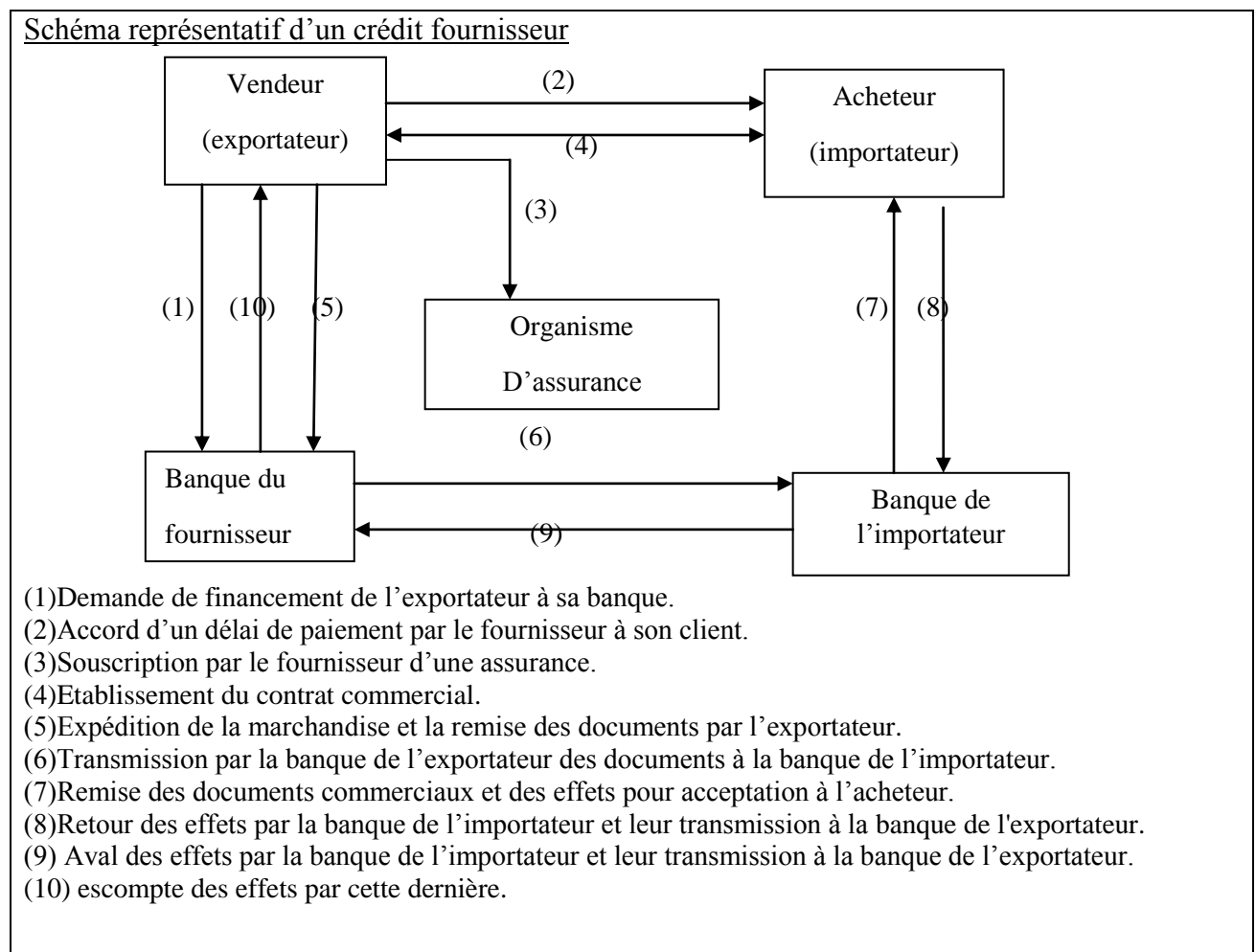
2.1.4. Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux techniques et financiers.	Pour l'exportateur : Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne couvre pas

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

<p>La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.</p> <p>Le financements peut porter sur 100% du contrat.</p> <p>La connaissance rapide de l'échéance et du coût.</p> <p>L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.</p>	<p>auprès d'un organisme d'assurance(si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).</p> <p>Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédits.</p> <p>La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.</p> <p>Pour l'acheteur :</p> <p>D'une part le fournisseur aura tendance augmenter les prix pour couvrir les frais et charges...</p> <p>D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.</p>
---	---

Figure n°4



2.2. Le crédit acheteur

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

2.2.1. Définition

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

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

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

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

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

2.2.2. Caractéristiques

Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières. Le crédit acheteur finance généralement 85% du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %.

Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles³⁰.

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principe et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements. Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par échancier de remboursement.

La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination. Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédit acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est arrêté par les pays membres de l'OCDE, valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur réglementés, c'est-à-dire ceux bénéficiant de soutien public. Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques.

Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :

- ✚ La commission de gestion pour rémunérer les frais de gestion et de suivi du crédit acheteur.
- ✚ La commission d'engagement pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur. Elle est calculée sur le solde non utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement.

³⁰ TALEB, cours de magister, opcit

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur, soit au comptant, soit par incorporation dans le montant du crédit. Ces primes concernent les deux polices d'assurances nées des deux contrats du crédit acheteur :

- ✚ La police risque de fabrication : elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassant pas 90%, contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur.
- ✚ La police risque de crédit : elle assure les banques à 95%, contre le manquement éventuel de l'emprunteur à ses engagements de remboursement.

Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivant la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe. Nous citons ci-après les principales lignes de crédit.

- ✚ Les protocoles intergouvernementaux : il s'agit des accords conclus entre les gouvernements afin de promouvoir les échanges commerciaux entre leurs pays
- ✚ Les protocoles bancaires ; appelés également « accords cadres » : ils sont souvent des applications des protocoles financiers intergouvernementaux. Il s'agit des lignes de crédit accordées par des banques étrangères ;
- ✚ Les accords multilatéraux : lignes des crédits acheteur octroyées par une banque étrangère pour le financement d'une opération donnée.

2.2.3. Les différentes phases du crédit acheteur

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes ; il souhaite sa trésorerie. De son côté, l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitif des prestations.

Pour concilier ces intérêts contradictoires les banques ont mis en place la technique du « crédit acheteur ».

Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers les étapes qui suivent :

- ✚ La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (formalités, autorisations, règlement des escomptes et des commissions de gestion,... cette date est également appelée : date effective.
- ✚ La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement.

- ✚ La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée. Le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et/ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux
- ✚ La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé.
- ✚ La date d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement : date de réception provisoire ou définitive, date de mise en route de l'usine...
- ✚ La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal(le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.
- ✚ La date du premier remboursement.
- ✚ La date du dernier remboursement.

2.2.4. Avantages et inconvénients

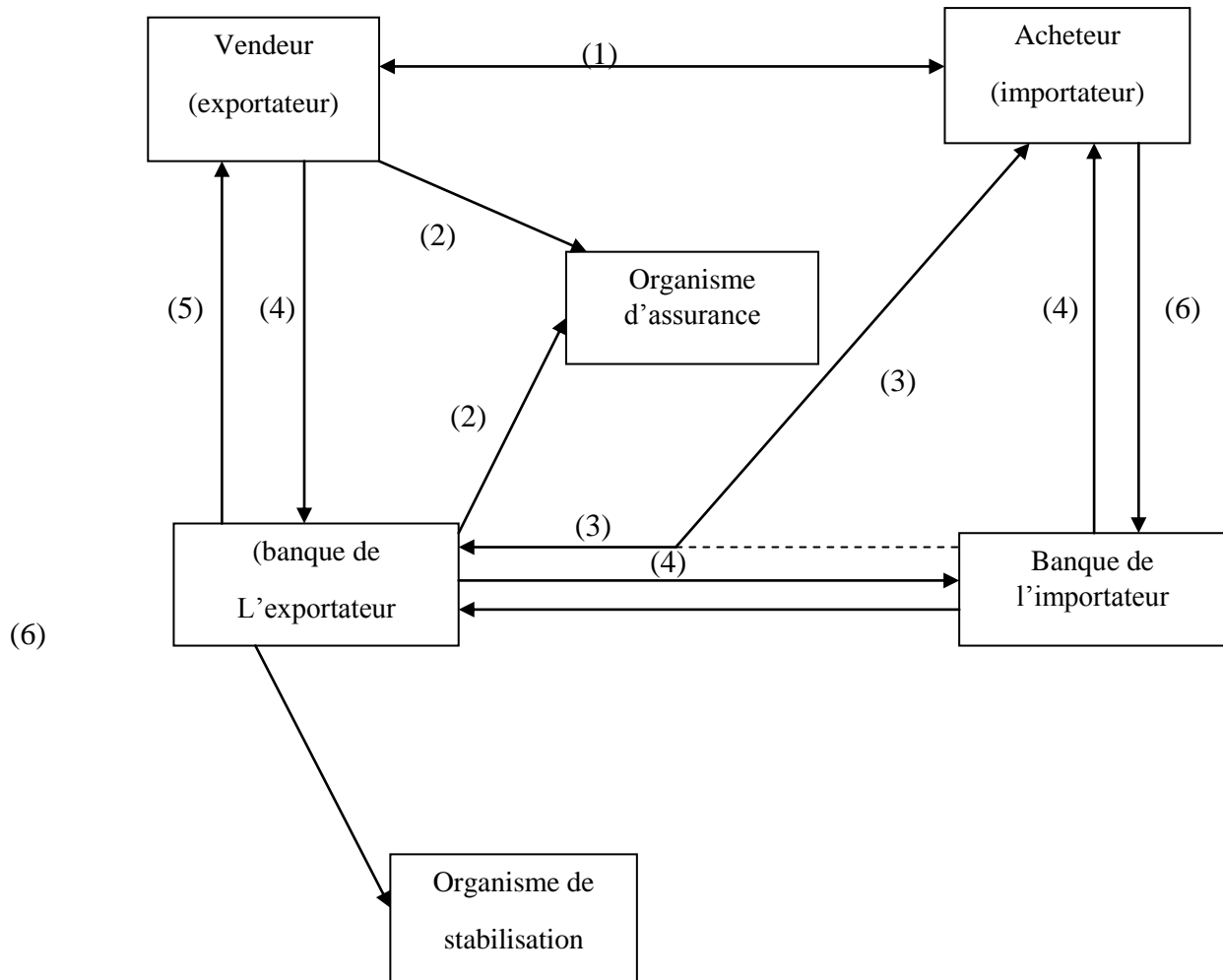
Avantages	Inconvénients
<p>Pour l'exportateur :</p> <p>Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités.</p> <p>Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse.</p> <p>Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit.</p> <p>Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.</p> <p>Pour l'importateur :</p>	<p>Pour l'exportateur :</p> <p>Seule les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement .</p> <p>Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.</p> <p>Pour l'acheteur :</p> <p>A deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation(contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps.</p> <p>A la lenteur de l'opération.</p> <p>Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause</p>

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Bénéficiaire de délais de paiement. Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.	des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit. Au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.
--	---

Figure n°5

Schéma représentatif d'un crédit acheteur



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

(2) L'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance. Généralement, c'est cet organisme qui fixe les conditions de crédit : la part finançable, les primes d'assurance...

(3) Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur).

(4) L'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir exécuter ses obligations contractuelles (les livraisons).

(5) La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée.

(6) L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts des commission suivant l'échéancier de remboursement.

2.3. Le crédit- bail ou leasing

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

Régi par les dispositions des textes suivants : la loi 90/10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit(Art n°112,116), l'ordonnance 03/11 relative à la monnaie et au crédit dans son article 68 ; l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail, l'instruction d4e la banque d'Algérie 07 /96 du 22/10/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de leasing et leur agrément.

2.3.1. Définition

Le crédit-bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19^e siècle, et s'est développé aux États-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons. Le crédit-bail ou leasing, est une opération commerciale et financière 74³¹ :

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

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

³¹ Articles N°2 de l'ordonnance 96/09 du 10\01\1996 relative au crédit-bail,

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Il est aussi défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Il s'applique aussi bien à des biens mobiliers qu'immobiliers. Il peut être national(les contractants sont résidents) ou international(dans le cas où l'un des contractants serait un non résident).

Le crédit-bail³²est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste pour le bailleur(société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur(le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété.

Autrement dit l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable. Au terme du bail (la durée de location) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur.

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

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

2.3.2. Mécanisme

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires, conteneurs, équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisé par des entreprises de travaux publics, machines, outils....

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur.
- Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

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

- Le fournisseur : vendeur ou fabricant.

³² F.TALEB, opcit

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

- L'opérateur locataire : qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.
- Le bailleur de fonds : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

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

2.3.3. Caractéristiques

Il existe deux types de crédit-bail :

- Le crédit-bail mobilier ;
- Le crédit-bail immobilier.

⇒ Le crédit-bail mobilier :

C'est l'opération qui consiste pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit-bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur. Défini par les dispositions du septième article de l'ordonnance du 1996 précitée comme suit « le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression « le crédit-bailleur » donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression « le crédit-preneur », des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer »³³.

⇒ Le crédit-bail immobilier :

³³l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail, op.cit.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

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

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

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

2.3.4. Les avantages et inconvénients du crédit-bail³⁴

Avantages	Inconvénients
La procédure de la documentation pour la réalisation sont simples. Financement de l'intégralité(100%) du coût de l'investissement. Le crédit-bail figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations ce qui permet de conserver ses capacités d'emprunt. Contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire. Il ne nécessite pas de garantie vu que le risque lié à l'opération est faible.	Le preneur à droit de jouissance de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit, cependant, il est dans l'obligation de conserver le biens en bon état, donc il a une lourde responsabilité du preneur en cas de dommage au bien loué. Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer et à lui déléguer l'indemnité en cas de de sinistre. Cas de de vol du matériel et contrat subsiste. Le coût global est plus élevé qu'un crédit

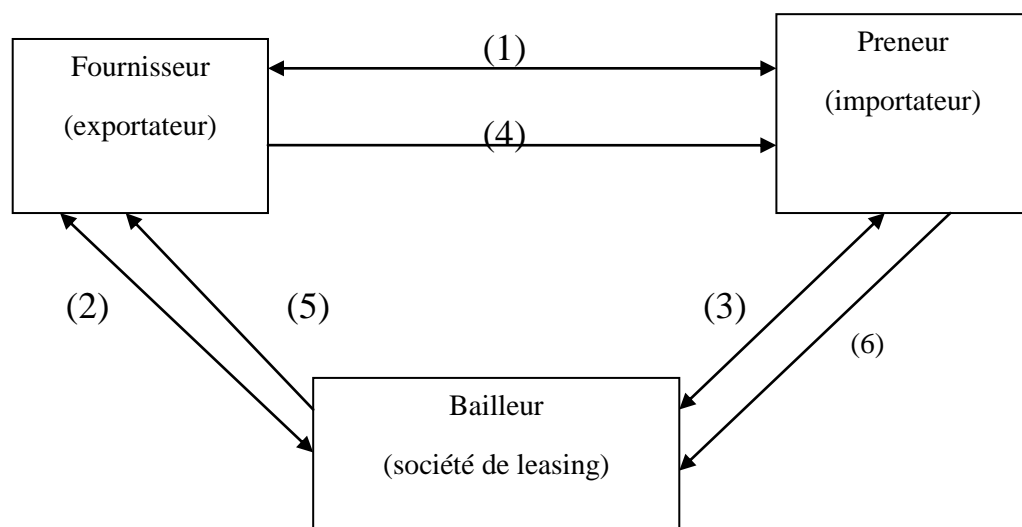
³⁴ PRUCHAUD.J, Évolution des techniques bancaires, édition scientifique, Riber, Paris, 1960, page 50.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise permettent ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique. De bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée.	classique. Le coût du crédit-bail est très élevé, en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants. ³⁵
---	---

Figure n°6

Schéma représentatif d'un crédit-bail



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

*les caractéristiques des équipements en question ;

*le prix de vente ;

*les délais de livraison ;

*la formule convenue de crédit-bail.

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

(3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat sont fixées les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat.

(4) Le fournisseur expédie l'équipements, l'outillage ou le matériel au « preneur ».

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

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

³⁵ Jean-Pierre 78- Jean-Pierre LAHILLE, Bien gérer vos relations avec vos banquiers, les éditions d'Organisations, Paris 2002, 399page.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Section03 : Autre techniques de financement

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

3.1. Le forfaitage

3.1.1. Définition

Appelé également rachat de créance à forfaitage. Le forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autre du crédit fournisseur³⁶. Il remplace peu à peu ma confirmation de commande que nous allons voir par la suite. Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

Cette cession est un escompte « à forfait » car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur). Autrement dit, cette technique permet au vendeur de céder ses créances en escomptant les effets de commerce (billet à ordre ou lettre de change) auprès du forfaitaire sans aucun recours (le vendeur n'aura plus affaire à l'importateur, le responsable sera une banque garante ou autre institution), l'exportateur vend ses créances au forfaitaire moyennant des commissions et le taux d'escompte).

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

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

3.1.2. Caractéristiques

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

³⁶ Éric LAMARQUE, Gestion bancaire, éditions e-Node/Pardon éducation France, Paris, 2003, 221 pages.,

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipement. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur le marchés étrangers est difficile³⁷.

Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte. Le délai de règlement varie généralement entre 18mois et 5 ans.

Cependant, il est possible d'acheter des créances inférieurs à 18 mois sans toutefois descendre en dessous de seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent atteindre 10 ans.

Les créances doivent être libellées dans les monnaie pour lesquelles le refinancement est immédiat et sans problème, sinon elles risquent d'être refusées par le forfaitaire. Après le rachat de la créance, le forfaitaire n'a droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur. Généralement, le forfaitaire ne garde pas la créances dans ses livres jusqu'à échéance, il la cède à son tour, totalement ou partiellement si elle est divisible, à d'autre forfaitaire sur un marché secondaire très actif. Les forfaitaires achètent la créance sans recours contre le forfaitaire originel ou l'exportateur cédant. Cette technique est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminée. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées. Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible.

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

Il contient :

³⁷ Nicolas EBER, Les relations bancaires de long terme : une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001, n°111, page 195-246

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

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

3.1.3. Déroulement et schéma représentatif de l'opération

L'opération de forfaitage se déroule en deux étapes : négociation et réalisation³⁸

3.1.3.1. La négociation

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitaire sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant et la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat. Sur la base de ces informations, le forfaitaire fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant net à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

3.1.3.2. La réalisation

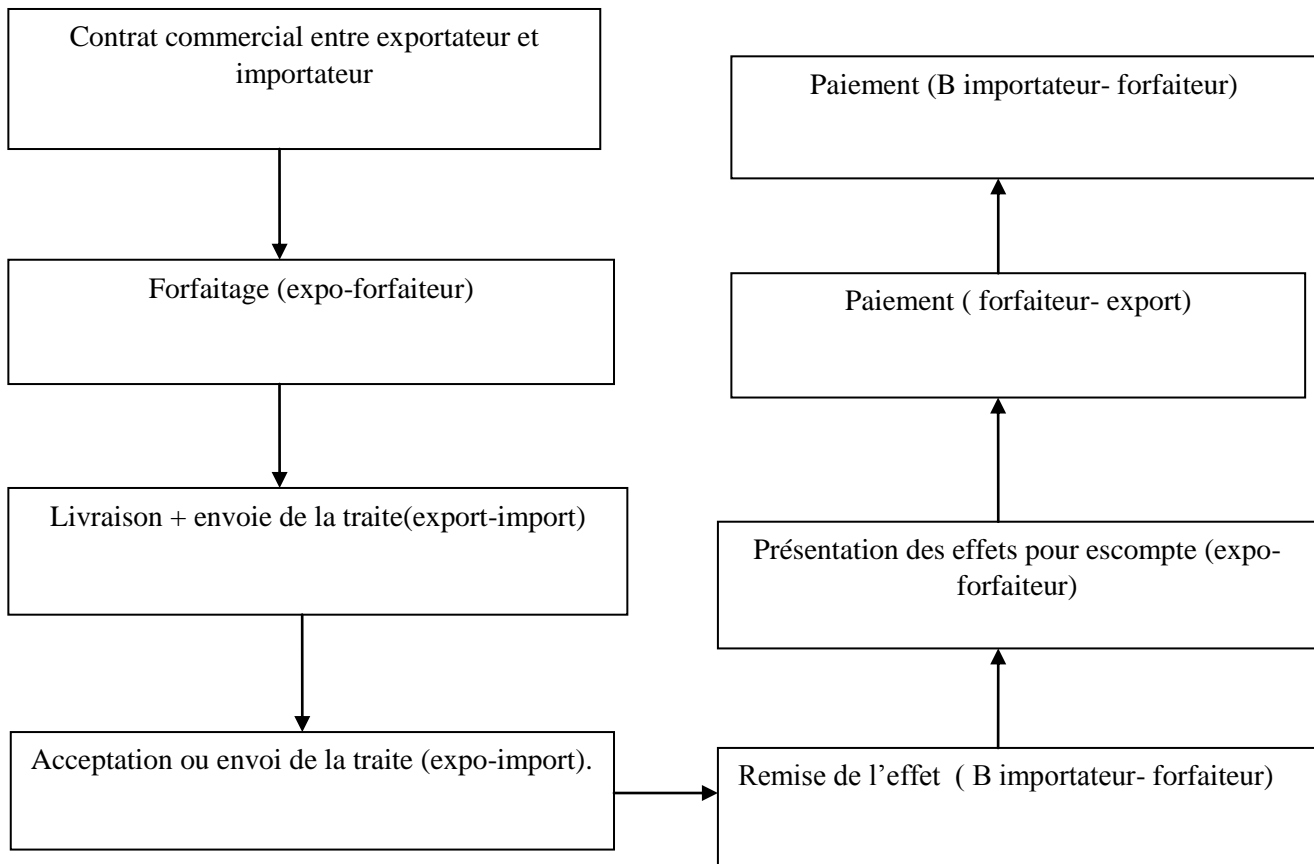
L'exportateur présente au forfaitaire un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de paiement, garantie...

Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminué de la commission d'escompte à échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

³⁸ Mohamed Yazid BOUMGHAR, La relation PME-BANQUE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23, 24, 25 juin 2003, hôtel Hilton Alger, 15 pages.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

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

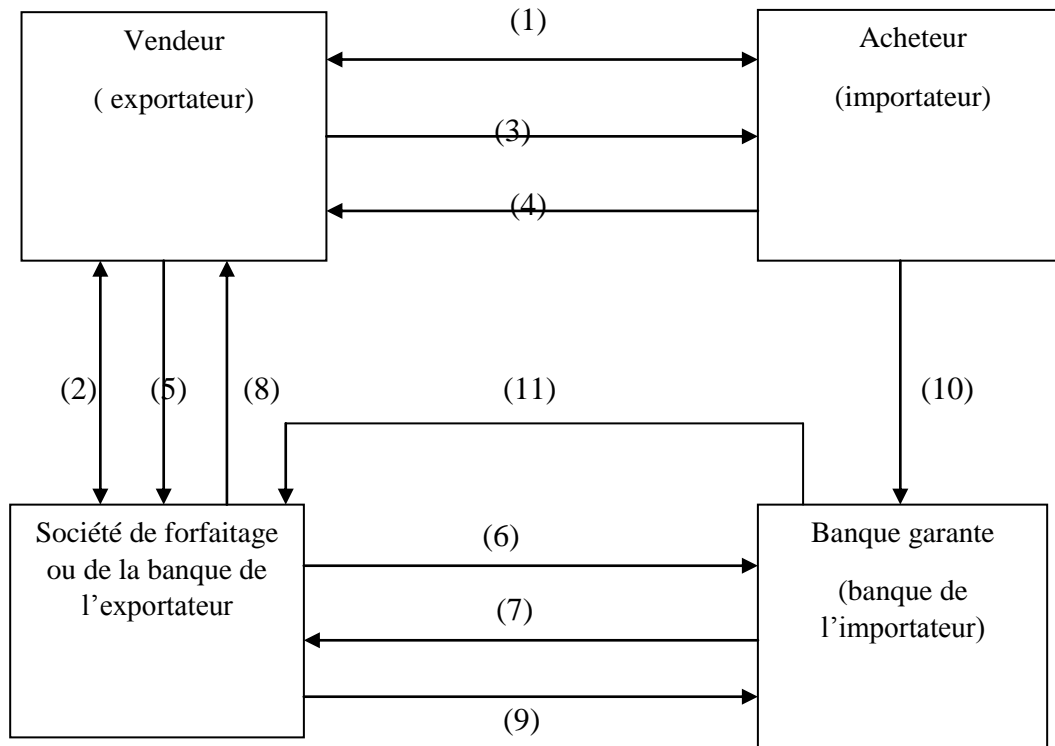


Le forfaitaire pour se prévenir contre le risque de non paiement souscrit à la CAGEX³⁹.

³⁹ Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.

Figure n°7

Schéma représentatif d'une opération de forfaitage



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

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

3.1.4. Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Paiement immédiat dès que les créances sont escamotable.- financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger.- élimination des détails, des frais d'encaissement et de gestion des créances.- allègement du bilan de l'exportateur(créance client transformé en cash sans engagement hors bilan).- non-recours à une procédure d'assurance-crédit (pas de quotité maximale étrangère).- financement de l'intégralité du contrat.- couverture du risque de change directement dans le cadre du forfaiting.	<ul style="list-style-type: none">- Coût parfois élevé selon le risque et la monnaie de facturation.- dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire.- technique coûteuse.- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre.

3.2. La confirmation de commande

Parmi les techniques de financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipement nous retrouvons la confirmation de commande.⁴⁰

3.2.1. Définition

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

3.2.2. Caractéristiques

Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportations de bien d'équipements.

⁴⁰ Éric LAMARQUE ,Gestion bancaire, opcit.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur ⁴¹.

Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.

Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

3.2.3. Procédure et schéma représentatif

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever des documents, accepter et payer les effets commerciaux. ⁴²

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

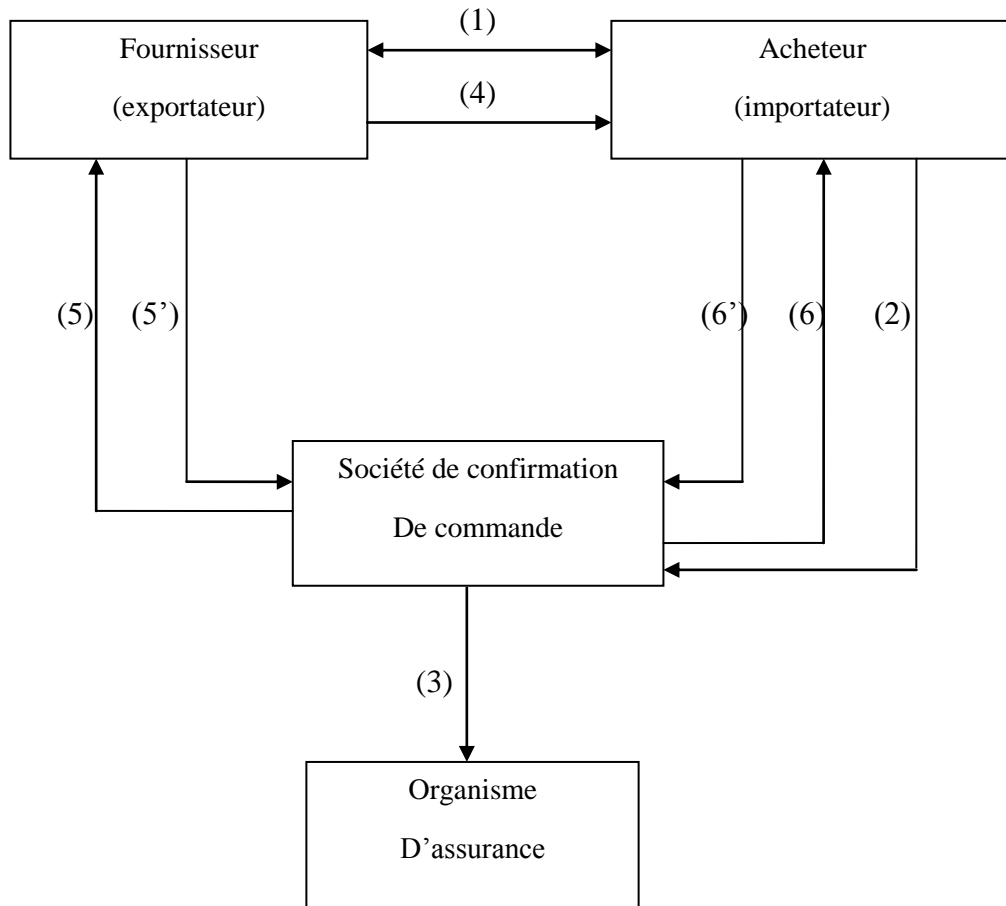
Par ailleurs elle doit contacter une assurance crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur. À échéance, l'acheteur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

⁴¹ Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme, opcit.

⁴² Monique ZOLLINGER, Marketing et stratégie bancaire : la métamorphose, éditions Dunod, Paris, 2005, 181 pages.

Figure n°8

Schéma représentatif d'une confirmation de commande



- (1) Contrat commercial.
- (2) Demande de confirmation de commande auprès de la société de confirmation de commande.
- (3) Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance.
- (4) Livraison de la marchandise.
- (5) Présentation des documents d'expédition et des traites.
- (5') Paiement.
- (6) Présentation des documents d'expédition et des traites.
- (6') Paiement à échéance.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

3.2.4. avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
-Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes client... - la couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.	- le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays. -ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

3.3. Le crédit financier

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

3.3.1. Définition⁴³

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

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

3.3.2. Caractéristiques

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

⁴³ Mohamed LAKASACI, Monnaie et intermédiation financière en Algérie Cread, 01/1989, n°17 office des publications universitaires, page 133-146.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables, il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur.

Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.⁴⁴

3.3.3. Avantages et inconvénients⁴⁵

Avantages	Inconvénients
Le principale avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.	-absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement. - absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables. - le coût de ce crédit est très élevé.

⁴⁴ Messaoud BOUSRI, Le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, BEA, 2003, n°10, page 13-18.

⁴⁵ Hubert MARTINI, Techniques de commerce international, édition DUNOD, 1^{er} septembre 2017, Paris, page 248.

Chapitre III : Techniques de financement du commerce international

Conclusion

Dans Le but de mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. Nous avons exposé dans ce chapitre les technique de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international. La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

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

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

Chapitre IV :
La couverture des
risques

Chapitre IV : La couverture des risques

Chapitre IV : La couverture des risques

Introduction

Dans les précédents chapitres nous avons examiné les procédures de paiement et de financement les plus utilisées dans le commerce international en exposant, pour chacune d'elles, les principaux risques encourus par les deux parties au contrat qui doivent faire preuve de vigilance voire de méfiance mutuelle pour préserver leurs intérêts réciproques.

Les principaux risques auxquels doit faire face l'exportateur sont liés à la phase de paiement (risque de non-paiement et risque de change).

Aussi nous allons, dans le chapitre qui suit, traiter uniquement ces deux risques en raison de leur importance sans évoquer les autres liés à la marchandise (conformité, respect des délais de livraison...), auquel s'ajoute également le risque de change.

En conséquence, il nous paraît opportun maintenant d'identifier ces risques, de mesurer leur ampleur et d'énumérer les différentes techniques envisagées pour les couvrir.

Section 1 : la couverture du risque lié à la conformité des marchandises (risque de l'acheteur)

Le développement de la concurrence entre les exportateurs a rendu les exigences des acheteurs de plus en plus importantes.

Dans le temps les importateurs exigeaient des vendeurs des dépôts de fonds afin de s'assurer du remboursement des acomptes versés et du paiement des indemnités.

Néanmoins ces dépôts avaient un très sérieux inconvénient pour les exportateurs, en pesant lourdement sur leur trésorerie par une longue et coûteuse mobilisation de fonds, d'autant plus, les acheteurs se permettaient de se les approprier et de refuser de les restituer au vendeur, sur leur simple estimation que ce dernier a mal exécuté ses obligations.

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

1.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie :

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

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 de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

« le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie 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 »⁴⁶

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.

Le cautionnement a les 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.

1.1.2. La garantie

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

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

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

⁴⁶ Article 644 du code civil Algérien.

Chapitre IV : La couverture des risques

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

La garantie peut être à premier 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.

1.2. Schémas de mise en place des garanties

1.2.1. La mise en place d'une garantie directe (cf. fig. n°9)

L'exportateur donne ordre à sa banque d'émettre directement une garantie en faveur de son client étranger.

1.2.2. La mise en place d'une garantie indirecte (cf. fig. n°10)

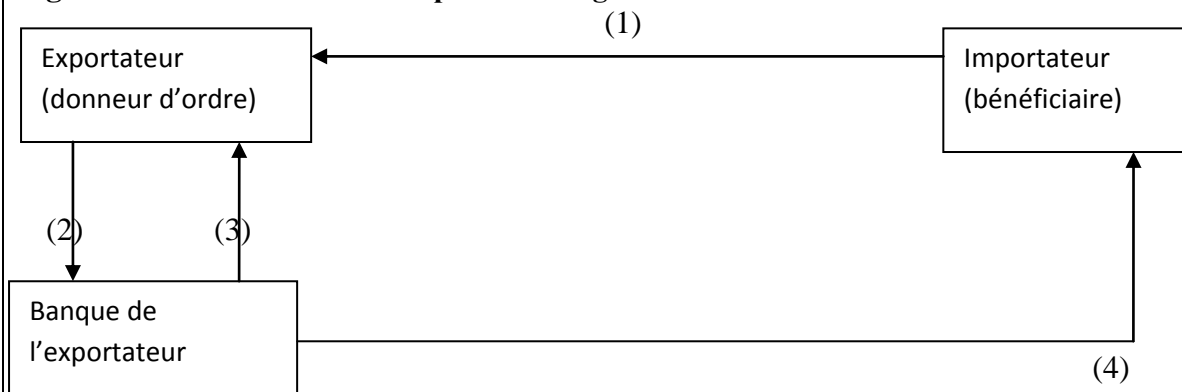
Dans ce cas la banque du donneur d'ordre demande à son tour à une banque locale (correspondant étranger) d'émettre la garantie pour son compte.

Donc la banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante.

Notons que dans la pratique les banques garantes ne procèdent au règlement qu'après avoir été réglées par le contre garant.

Chapitre IV : La couverture des risques

Figure n°9 : Schéma de mise en place d'une garantie directe



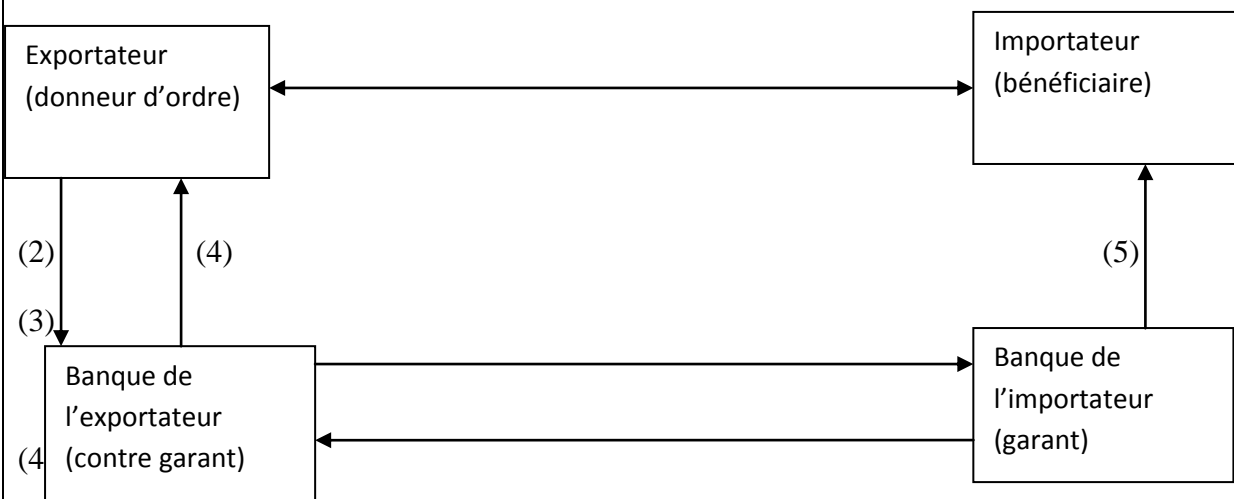
(1) Contrat commercial.

(2) Demande de garantie + mandat sous forme de lettre d'ordre.

(3) Accord de garantie.

(4) Envoi de la lettre de garantie (engagement de la banque).

Figure n°10 : schéma de mise en place d'une garantie indirecte



(1) contrat commercial.

(2) demande de garantie + mandat sous forme de lettre d'ordre.

(3) demande de garantie.

(4) accord de garantie.

(5) envoi de la lettre de garantie (engagement de la banque).

Chapitre IV : La couverture des risques

1.3. Les principales sortes de garanties indépendantes en faveur de l'acheteur

La pratique du commerce international 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.

1.3.1. La garantie de soumission (BID bond) :

Dans le cadre de grands contrats, les entreprises ou les gouvernements étrangers recourent aux procédures d'appel d'offres, ou adjudications. afin de recenser les différents fournisseurs internationaux potentiels et de choisir la meilleure offre pour exécuter leur marché. la garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. Cette garantie lui garantit qu'une fois retenue, l'entreprise adjudicataire signera le contrat et/ou fournira une caution ou une garantie de bonne fin de travaux.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1% et 5% du montant de l'offre soumissionnée. Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

1.3.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond) :

Elle est aussi appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. La banque ou l'assureur a le choix entre indemniser le maître d'ouvrage qui subit des pertes du fait de la rupture du contrat ou trouver une autre entreprise pour achever les travaux.

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.

1.3.3. La garantie de restitution d'avance

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

Les conditions de paiement de commandes à l'exportations 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 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

Chapitre IV : La couverture des risques

15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

Notons, néanmoins, qu'il peut être stipulé dans le contrat que chaque garantie peut se réduire automatiquement au fur et à mesure et au prorata des livraisons ou de l'achèvement des travaux.

1.3.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance

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 retenue à titre de garantie afin de s'assurer de tout éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Elle prend le relais de la caution de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux (souvent six mois ou un an).

Le contrat peut faire mention d'un pourcentage du montant du contrat qui sera retenu par l'acheteur à titre de garantie, et réglé à l'exportateur, seulement à la fin du marché (retenue de garantie). Cependant, cette retenue de garantie peut être réglée au début de la période de garantie du marché contre la présentation par l'exportateur d'une garantie appelée « *garantie retenue garantie* », garantissant toutes les obligations contractuelles de l'exportateur pendant la période de garantie du matériel ou de la construction. Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger dans le cas où le matériel fourni ou la construction effectuée ne seraient pas conformes aux cahiers des charges ou les finitions imparfaites. La mise en jeu peut résulter aussi de la non-exécution des obligations de maintenance de l'exportateur.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relis 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 d l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

Remarque

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier approprié 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 ;

Chapitre IV : La couverture des risques

- La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
- Le retour de l'acte de garantie ;
- La réalisation de la mise en jeu.

1.4. Schémas de mise en jeu des garanties

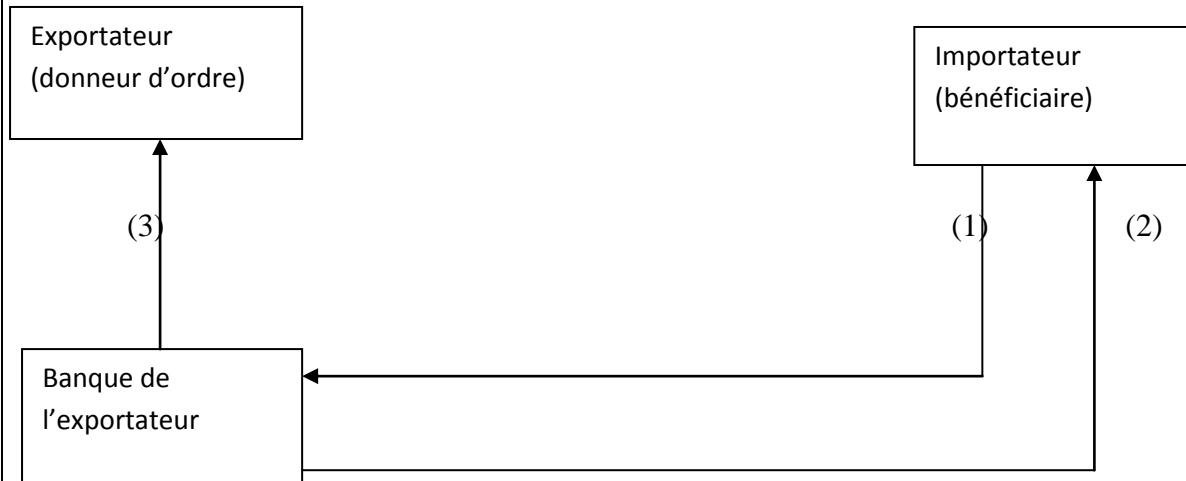
Nous entendons par une mise en jeu, toute demande de paiement faite par l'acheteur (le bénéficiaire) dans le cas d'une mauvaise exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles. A travers les schémas qui suivent, nous allons exposer les procédures de mise en jeu des garanties directes et des garanties indirectes.

1.4.1. Mise en jeu d'une garantie directe (cf.fig.n°11)

1.4.2. Mise en jeu d'une garantie indirecte (cf.fig.n°12)

Chapitre IV : La couverture des risques

figure n°11 : schéma de mise en jeu d'une garantie directe

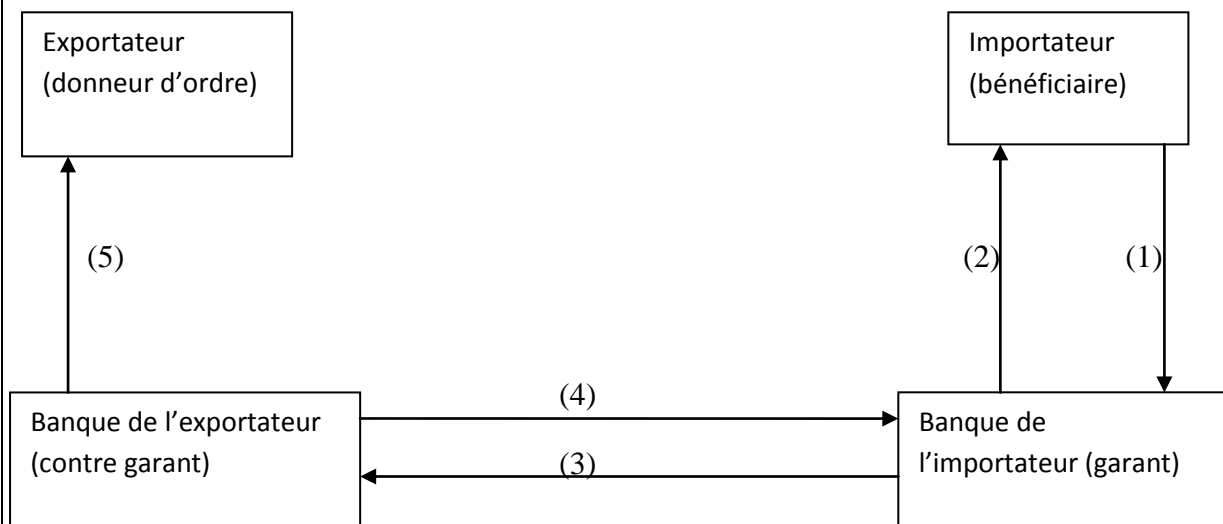


(1) Demande de paiement (mise en jeu).

(2) Le règlement.

(3) Débit du compte de donneur d'ordre.

Figure n°12 : schéma de mise en place d'une garantie indirecte.



(1) Demande de paiement (mise en jeu)

(2) Règlement

(3) Appel de garantie

(4) Paiement (remboursement)

(5) Débit du compte de l'exportateur.

Chapitre IV : La couverture des risques

Section 2 : la couverture du risque de non-paiement (risque de l'exportateur)

Toute activité commerciale comporte des risques, davantage encore à l'international, et l'exportateur doit accepter ces risques, tout en essayant de les réduire le plus possible. Bien sûr, le recours à un intermédiaire (par exemple, une banque) l'aidera en ce sens, mais il ne faut pas oublier que le rôle de cet intermédiaire se limitera souvent à vérifier les documents et les instruments. Avant tout, l'exportateur doit analyser les risques liés aux transactions internationales qu'il compte faire.

Exporter avec succès des marchandises ou des services hors de son pays ne représente pas une opération commerciale réussie, il faudra encore sécuriser le paiement du prix et se prémunir contre le « *risque de non-paiement* » (risque crédit).

Pour se faire, l'exportateur doit réfléchir à une politique de gestion du risque crédit sur la base d'une analyse (évaluation) des différents déterminants de ce dernier.

Toutefois, avant de parler de gestion du risque crédit, il faudra tout d'abord identifier ce risque, en exposant les différentes formes que peut revêtir ce crédit.

2.1. Identification du risque

Le risque de crédit ou de non-paiement est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises.

Il s'agit de défaut de paiement qui prend l'une des formes suivantes :

2.1.1. Risque commercial

Ce risque est lié à la solvabilité et ou au comportement de l'acheteur (faillite, difficultés de trésorerie...). L'insolvabilité de l'acheteur étranger ; le non-paiement, qu'il soit volontaire ou non ; le refus de l'acheteur d'honorer ses engagements ; le refus de l'acheteur de prendre livraison de marchandise expédiée ; la résiliation unilatérale du contrat ; les complications attribuables aux délais de livraison.

2.1.2. Risque pays (risque politique)

Ce risque peut être engendré soit par :

Le risque politique (au sens strict) : qui est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêchent le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique du pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, guerre, changement politique...), l'état de guerre et les coups d'Etat ; l'annulation de licences d'importation et d'exportation par les autorités ; les problèmes de transfert de fonds ; les changements dans l'orientation politique ; l'agitation sociale ou ouvrière ; l'expropriation.

Le risque de non-transfert : qui provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêchent ou retardent le transfert des fonds, versés par le débiteur.

Le risque bancaire : qui est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...)

2.1.3. Risque économique

Les mouvements du taux de change ; l'inflation et la hausse du taux de chômage ; la santé économique du pays ; le PIB ; les réserves en devises fortes ; les difficultés de conversion de la monnaie locale.

2.2. Evaluation du risque

Compte tenu de la concurrence sur les marchés internationaux, les créances douteuses ne peuvent que nuire à la santé d'une entreprise exportatrice. Sur le plan stratégique,

Chapitre IV : La couverture des risques

l'exportateur doit donc bien gérer ses comptes clients s'il veut rester dans la course et assurer sa croissance interne.

Dans ce contexte, le principal risque auquel l'exportateur s'expose est le risque de non-paiement, c'est-à-dire la possibilité que l'acheteur n'exécute pas ses obligations ou ne les exécute que partiellement. Ce risque peut être lié au risque d'insolvabilité ou au risque politique, le degré de ce risque est en fonction de plusieurs paramètres.

2.2.1. La répartition du chiffre d'affaires

Le premier élément important dans l'appréciation de l'intensité du risque de non-paiement est la répartition du chiffre d'affaire de l'exportateur sur les clients et ou les pays. En effet la concentration de ces ventes sur un petit nombre de clients amplifie le risque, du fait que la défaillance de l'un entre eux peut entraîner la liquidation de son entreprise.

2.2.2. Les caractéristiques de l'acheteur

La mesure du risque de non-paiement se base aussi sur les caractéristiques des clients, car ces derniers influencent la probabilité de non-paiement.

Parmi les critères objet de cette évaluation :

➤ L'ancienneté du client

Lorsqu'il s'agit de l'ancienne clientèle, l'intensité du risque est en fonction du nombre d'incidents de paiement répertoriés, donc lors de l'évaluation du risque nous tiendrons compte de ces incidents afin de pouvoir contrôler et gérer ce risque.

Tandis qu'une nouvelle clientèle augmente le risque de non-paiement sauf s'il s'agit d'un client ayant une bonne réputation connue mondialement.

➤ Sa localisation

Même si l'exportateur choisit soigneusement ses clients, il court toutefois, le risque de ne pas pouvoir percevoir le paiement de ses exportations. Ce risque provient du risque politique (catastrophe naturelle, non-transfert des devises...)

➤ Son statut

L'acheteur peut être une entreprise privée ou publique. Dans le premier cas, le risque peut être soit commercial lié à la défaillance financière de l'acheteur, soit politique lié à des catastrophes naturelles, à des événements politiques ou à des problèmes de transfert de devises.

Dans le second cas, le risque sur cet acheteur est toujours politique, du fait que cette entreprise appartient à l'Etat qui ne peut être mis en faillite.

2.2.3. L'échéance de paiement

Plus le délai de paiement accordé à l'acheteur est important, plus le risque de non-paiement ou de non-recouvrement des créances augmente. En effet, la probabilité de survenance d'un événement commercial ou politique, pouvant empêcher le paiement, augmente dans le temps.

2.3. Gestion du risque de non-paiement

Après avoir identifié et évalué le risque de crédit en étudiant tous les partenaires qui influent sur son intensité, il y a lieu de le gérer, en suivant plusieurs démarches.

2.3.1. La prévention du risque

Sur la base de l'information économique et financière, l'exportateur peut détecter les mauvais clients.

➤ Nouveaux clients

S'agissant de nouveaux clients, l'exportateur procède à une recherche d'informations fiables sur ses acheteurs étrangers en faisant une recherche autonome auprès des conseillers du commerce international, des clubs d'exportations ou des syndicats professionnels...

Néanmoins, l'hétérogénéité des sources et l'absence de contrôle de fiabilité des informations rendent les informations non fiables, ce qui fait que l'exportateur recherchera les informations

Chapitre IV : La couverture des risques

par l'intermédiaire d'un organisme d'assurance ou des sociétés spécialisées des renseignements commerciaux.

➤ Anciens clients

Pour les clients connus, il y a lieu de faire une mise à jour de dossiers de chaque client en effectuant un suivi des comptes client, du déroulement des paiements et des informations relatives à la santé financière du client (à travers la presse, les rapports des agents ou des exportateurs de même secteur). Il y a aussi un suivi du risque politique qui se base sur des facteurs politiques et d'autres économiques.

2.3.2. Le transfert du risque de non-paiement

2.3.2.1. Le recours aux assurances

Le risque de non-paiement peut être transféré aux compagnies d'assurances. L'exportateur a donc la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la souscription d'assurances auprès des assureurs crédit, qui présentent des gammes de police d'assurance crédit, contre paiement d'une prime d'assurance.

En Algérie par exemple, la CAGEX (Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations) offre aux exportateurs algériens deux types de polices d'assurance :

➤ Les polices globales

Ces polices sont destinées à couvrir les problèmes des ventes de biens de consommation et les prestations de services payables à court terme.

« la police est globale, sauf dérogation prévue aux (conditions particulières), dans le cas où l'assuré s'engage à soumettre à la compagnie d'assurance la totalité des opérations d'exportation à l'exclusion de celles dont le paiement intervient par crédit documentaire irrévocable et confirmé en Algérie ou par anticipation »⁴⁷

➤ les polices individuelles

elles concernent aussi les biens de consommation et les prestations de services payables à court terme. Elles sont délivrées opération par opération et non pour un ensemble d'opérations d'un exportateur. La quotité garantie par une police globale ou une police individuelle correspond à :

⇒ 80% du montant de la créance garantie au titre du risque commercial.

⇒ 90% du montant de la créance garantie au titre du risque politique, de catastrophe naturelle et de non-transfert.

2.3.2.2. Les recours aux sociétés d'affacturage

Les exportateurs peuvent aussi recourir aux sociétés d'affacturage afin de se couvrir à 100% du risque de non-paiement.

Les sociétés d'affacturage assurent non seulement les financements des exportations, mais aussi elles permettent aux exportateurs d'alléger leur trésorerie, de gérer les comptes clients et de recouvrer les créances tout en leur prélevant des commissions liées à ce financement.

2.3.2.3. Les recours aux banques (les garanties en faveur de l'exportateur)

Les garanties mises en place dans le commerce international sont dans leur majorité, émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent parfois exiger de leurs acheteurs des garanties, afin de s'assurer de la couverture du paiement.

➤ La garantie de paiement

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance.

Le montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat.

cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.

⁴⁷ Article 3 de la « police globale, conditions générales » de la CAGEX.

Chapitre IV : La couverture des risques

➤ La lettre de crédit « stand-by »

les lettres de crédit stand-by sont nées de l'interdiction faite aux banques américaines de se porter garante ou cautions des obligations d'un tiers, activité réservée uniquement aux compagnies d'assurance et aux sociétés de cautionnement.

Elles sont apparues aux Etats-Unis, développées dans les pays Sud-asiatiques et au Japon et elles sont maintenant de plus en plus utilisées en Europe.

La lettre de crédit stand-by est un instrument hybride. Elle emprunte, d'un côté à la garantie bancaire à première demande (garantie indépendante) sa fonction de garantie personnelle sujette à ses propres termes, ainsi que la forme de sa demande au paiement (la lettre de crédit « stand-by » est souvent accompagnée d'une attestation indiquant que le fournisseur a livré les marchandises alors que l'acheteur a failli à son obligation de paiement à échéance).

D'un autre côté, cette lettre emprunte au crédit documentaire sa forme (sa structure et son contenu sont ceux d'un crédit documentaire : en faisant intervenir la banque en tant que confirmatrice au lieu plutôt que contre garante) et ses termes de paiement (à vue, différé, par acceptation ou par négociation).

Elle est soumise aux « Règles et Usance Uniformes relative aux crédits documentaires (brochure n°500 de la CCI) ou aux « International stand-by practices ISP 98 » (brochure n°590 de la CCI).

Notons que lorsque le degré du risque est important, les compagnies d'assurance, les sociétés d'affacturage ainsi que les banques n'acceptent pas d'assumer ce risque.

2.3.3. Auto couverture du risque (par l'entreprise elle-même)

La couverture du risque de non-paiement peut être assurée par l'entreprise exportatrice elle-même en choisissant avec minutie les instruments et les techniques de paiement, en prévoyant une clause de réserve de propriété dans le contrat commercial et en amortissant le choc éventuel causé par le non-paiement en utilisant des mesures comptables.

2.3.3.1. Le choix des instruments et techniques de paiement

Comme nous l'avons bien dit dans le premier chapitre, le risque crédit a une relation étroite avec les techniques de paiement choisies. En effet, plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.

2.3.3.2. La clause de réserve de propriété

« la clause de réserve de propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu »⁴⁸

Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait honorer son engagement pour une raison ou une autre.

2.3.3.3. Les mesures comptables

« L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance »⁴⁹

Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

⁴⁸ BENAMMAR. J-M. « Techniques du commerce international », Ed. TECHNIPLUS, France 1995

⁴⁹ PASCO.C, « Commerce international », Ed. DUNOD, Paris, 2002.

Chapitre IV : La couverture des risques

Section 03 : La couverture du risque de change

(risque de l'acheteur et du vendeur)

Toute entreprise effectuant des opérations commerciales ou financière facturées dans des devises étrangères, est confrontée à un risque lié à la variation de la parité entre les monnaies(monnaie de facturation et monnaie de référence⁵⁰). Il s'agit du « risque de change ».

Nous pouvons donc définir le risque de change comme étant l'éventualité de voir la rentabilité de l'établissement affectée par les variations des taux de change. Une variation de quelques points du cours de change peut avoir une incidence favorable, nulle ou même défavorable qui peut remettre en question la rentabilité de l'opération traitée.

Donc lors de la négociation d'un contrat commercial, une fois que la monnaie de facturation des transactions été choisie, les deux parties contractantes se trouve face au risque de change. Il devient alors nécessaire pour chacun d'évaluer ce dernier et de le gérer par la suite.

3.1. La naissance du risque de change

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes : l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement.

Durant ces différentes période, on ne peut parler du risque certain de change(risque économique de change) qu'une fois le contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.

3.2. Les différentes stratégies à adopter face au risque de change

Face au risque de change, trois attitudes sont concevable.

3.2.1. La non couverture du risque

L'entreprise report l'ensemble des conséquences financières de ce risque à l'époque où il est concrétisé, soit comme étant une stratégie, soit par méconnaissance du risque encouru.

3.2.2. La couverture systématique

Elle constitue à se protéger automatiquement dès qu'une créance ou une dette en devise apparaît.

3.2.3. La couverture sélective

C'est-à-dire selon le cas en question, l'entreprise prend la décision de couvrir ou non la position ouverte, en tenant compte du niveau d'acceptation du risque, de l'anticipation des parties de taux et des positions de l'entreprise.

⁵⁰ Monnaie de référence : de compte (de comptabilisation) qui est généralement assimilée à la monnaie nationale.

Chapitre IV : La couverture des risques

La mise en œuvre d'une gestion du risque de change par une couverture systémique ou sélective, fait supporter l'entreprise un coût relativement modeste. S'il n'y a pas de couverture, il y a toujours possibilité pour qu'une perte, susceptible d'induire de graves difficultés financières, se réalise.

Ajoutons à cela que l'économie mondiale se caractérise par le flottement des devises et par les grandes fluctuations des cours des monnaies, donc la gestion du risque de change devient une nécessité et non pas un choix.

La gestion du risque de change a pour objectif de minimiser, au moindre coût possible, les pertes de change susceptibles d'affecter la rentabilité de l'opération traitée. Elle débute par la détermination de la surveillance permanente de la position de change.

3.3. La position de change

La position de change (assiette du risque) est constituée par l'existence, dans le patrimoine de l'entreprise (importatrice ou exportatrice), d'un ensemble d'actifs et d'engagements libellés en monnaies différentes de la monnaie de référence de cette entreprise.

Cette position peut être soit :

- Fermée ou nulle, si les engagements sont égaux aux actifs ;
- Ouverte, s'il y a différence. Cette dernière est appelée « longue » si les créances en devises excèdent les dettes et « courte » dans le cas contraire.

Afin de déterminer la position de change et de la surveiller en permanence, un tableau sur lequel sont enregistrées toutes les opérations en devises susceptibles d'influencer la position de change de l'entreprise, est établi.

Ce tableau représente donc un état des flux de trésorerie en capital et en intérêts, devise par devise et échéance par échéance, en mettant en évidence les positions de change successives jusqu'à l'échéance la plus éloignée pour chaque devise.

Une fois la position nette déterminée, il y a lieu d'évaluer le degré de probabilité de la réalisation effective d'une perte de change, pour voir si réellement il y a lieu de se couvrir du risque de change.

3.4. Les instruments de gestion et de couverture du risque de change

Lorsqu'une partie (acheteur ou vendeur) se trouve exposé au risque de change, elle peut opter pour l'une ou l'autre des méthodes de couvertures, interne ou externe, consistant à réduire ou à annuler sa position en devise (longue ou courte).

Chapitre IV : La couverture des risques

3.4.1. Méthodes internes de couverture du risque de change⁵¹

Il s'agit des méthodes que l'entreprise met en place, en utilisant des techniques propres à elle afin de réduire l'exposition au risque.

3.4.1.1. Le choix de la monnaie de facturation

✓ La facturation en monnaie nationale :

Elle permet d'éliminer l'exposition au risque de change, que ce soit pour l'importateur ou pour l'exportateur .

Mais, il faut bien s'assurer que le contrat ne contient pas une clause de correction de prix indexé sur une devise de référence. Néanmoins, les intérêts opposés des contractants ainsi que la nature de certains produits rendent la facturation en monnaie national très difficile ou même impossible. Il y a lieu donc de facturer une autre devise.

✓ La facturation en plusieurs monnaie étrangère :

Cette facturation a pour but de diversification, du moment que les monnaies ne s'apprécient(ne se déprécient pas) toute en même temps.

Sauf que dans ce cas il y a un inconvénient concernant la lourdeur de la gestion des frais.

3.4.1.2. Le termaillage (leads and lags)

C'est une procédure qui sert à diminuer le risque de change, en modifiant (retarder ou avancer) les délais de paiement des importations ou des exportations afin de profiter de l'évolution favorable des cours. Les paiements accélérés sont dits : « leads » tandis que les paiements retardés sont appelés : « lags ».

Le tableau suivant illustre bien la décision à prendre, compte tenu de la tendance de la devise de facturation :

Tableau n°06

Tendance opération	La devise de facturation s'apprécie	La devise de facturation se déprécie
Exportateur	Retarder le rapatriement « lag »	Accélérer le paiement « lead »
Importateur	Accélérer le rapatriement « lead »	Retarder le paiement « lag »

Toutefois, pour utiliser cette technique, l'opérateur doit comparer le gain de change anticipé et l'éventuel coût qu'il supporte suite aux modifications des délais de règlement.

⁵¹ GARSUALT. P et PRIMI. S, « Les opérations bancaires à l'international », Ed. Banque-Edition, Paris, 1999.

Chapitre IV : La couverture des risques

3.4.1.3. La compensation

C'est un outil utilisé par les groupes internationaux. Il est basé sur l'utilisation des techniques de compensation des positions de change débitrices ou créditrices réciproques des différentes entités d'un groupe multinational pour réduire les montants en devises à couvrir.

D'abord, cet outil ou ce compte centralisateur est obtenu en utilisant un tableau multi-entrées ou une matrice reprenant pour chaque filiale, les dettes et les créances converties toutes en une seule monnaie.

En suite, il y'a lieu d'établir la situation nette globale de chaque filiale :

(\sum des créances $-\sum$ des dettes).

Enfin, à partir de ces soldes, chaque filiale sera créditée ou débitée de sa position nette dans la monnaie utilisée ou dans sa monnaie de référence au lieu d'effectuer tous les paiements bilatéraux.

3.4.1.4. Clauses de change contractuelles

Le risque de change a une relation étroite avec la volatilité des monnaies. De ce fait les contractants peuvent inclure dans leur contrat des clauses permettant d'adapter le prix de vente à l'évolution du cours des devises, parmi ces clauses, nous pouvons citer :

- La cause fixe : cette clause stipule que dans le présent contrat la monnaie de facturation est prise sur la base d'un cours fixe, quelle que soit sa parité le jour du paiement.
- La clause d'adaptation des proportionnels aux fluctuations de change : cette clause stipule que les fluctuations du cours de la devise de facturation se répercutent sur les prix. Afin de faciliter la compréhension de cette clause, nous allons illustrer ce point par un exemple :

Un exportateur algérien conclut un contrat de 100 000 dollars américains(USD) équivalent à 10 000 000 dinars algériens (DZD) : (1 USD = 100 DZD le jour de la conclusion du contrat). Cet exportateur veut avoir 10 000 000 DZD quelque soit le cours du dollar le jour du paiement, alors il s'entend avec son client pour inclure cette clause alors :

Si le cours passe à 1 USD =102 DZD le jour du paiement, l'importateur paye :

$$10\,000\,000\text{ DZD} * 1\text{ USD} / 102\text{ DZD} = 98\,039.215\text{ USD} = 10\,000\,000\text{ DZD}.$$

Si le cours passe à : 1USD = 98 DZD l'importateur paye :

$$10\,000\,000\text{ DZD} * 1\text{ USD} / 98\text{ DZD} = 102\,040.816\text{ USD} = 10\,000\,000\text{ DZD}.$$

Dans ce cas la facturation est faite en dollar américain, mais cette clause nous ramène à un cas comme si que la facturation était faite en dinar algérien.

- La clause multidevise : cette clause permet d'exprimer le montant du contrat en plusieurs devises avec la possibilité pour l'une des deux parties, fixée à l'avance, de

Chapitre IV : La couverture des risques

choisir à l'échéance la monnaie de règlement. Ces différentes clauses couvrent bien l'opération du risque de change, néanmoins, elles sont souvent très difficiles à négocier.

3.4.2. Techniques externes de couverture du risque de change⁵²

Nous pouvons les scinder en deux principaux groupes : des techniques externes classiques (avances en devises, couverture à terme, recours aux compagnies d'assurances) et de nouvelles technique (les futures, les swaps, les options).

3.4.2.1. Les avances en devises

Cette technique (développée dans le chapitre 2 section 1) est une technique de financement et de couverture contre le risque de change pour l'exportateur.

L'exportateur emprunte des devises auprès de sa banque (du montant de la créance qu'il détient sur son client étranger majoré du montant des intérêts de cet emprunt et pour la même échéance). Il convertit ce montant en monnaie locale au cours spot. Cet emprunt sera remboursé, à échéance, par les devises transférées par l'acheteur, via sa banque, les intérêts seront remboursé par l'exportateur lui-même).

3.4.2.2. La couverture à terme (forwards)

Cette opération est basé sur un échange de gré à gré. Elle consiste en la conclusion du contrats aujourd'hui en fixant le cours à adapter, avec livraison à une date convenue (à terme).

Exemple : Afin de se couvrir contre le risque de change, un importateur français devant payer une dette en USD à terme, sollicite sa banque pour un achat de devise à terme (à « n » jours). Cette dernière procède alors à :

- emprunter un montant dans la monnaie locale avec un taux du marché financier « t_{mf} » ;
- convertir ce montant en USD en utilisant le cours spot « c_s » ;
- placer ce montant sur le marché de l'eurodollar au taux de l'eurodevise « t_{ed} ».

La banque calcule le cours à terme « c_t » en utilisant la formule suivante :

$$c_t = c_s * [(1 + t_{mf} * n/360)/(1 + t_{ed} * n/360)]$$

3.4.2.3. Converties par recours aux compagnies d'assurances

Les compagnies d'assurance proposent plusieurs polices d'assurance contre le risque de change. À titre d'exemple, nous pouvons citer le cas de la COFACE (France) qui propose les polices d'assurance pour couvrir des flux réguliers et autres pour des opérations ponctuelles.

⁵² PASCO. C, « Commerce international », Ed. DUNOD, Paris, 2002.

Chapitre IV : La couverture des risques

Pour la compagnie d'assurance algérienne « CAGEX », elle ne couvre pas encore le risque de change.

3.4.2.4. Les futures sur devises

Les futures sont des contrat aux termes desquels les opérations s'engagent à acheter ou à vendre une quantité de devises, à un cours et à une échéance fixes à l'avance.

Nous pouvons faire ressortir quelques caractéristiques des futures :

- Contrairement aux contrats de change à terme (les forwards), les contrats de futures sur devises sont négociés sur des marchés organisés , localisés à un endroit et standardisés en terme de montant et de date d'échéance.
- Les cotation dans les marchés des futures sur devises sont établies à la criée et localisées dans une bourse. Contrairement aux marchés de change dans lesquels il y a un cours acheteur et un cours vendeur pour les marchés des futures il n'existe qu'un seul cours côté.
- Sur ces marchés on parle de « position longue » pour un acheteur de futures et de « position courte » pour un vendeur de futures.

Les avantages que comporte cette technique sont :

- La couverture du risque de change ;
- L'acheteur ou le vendeur peut annuler sa position par une opération inverse.

En revanche, cette technique présente quelques inconvénients :

- Vu la standardisation des montants le contrat 3zt généralement en sus ou en sous couverture ;
- Ces contrats ne concernent qu'un nombre limité de de devises ;
- Comme les échéance sont aussi standardisés, elle peuvent ne pas correspondre aux délais accordé par les fournisseurs aux clients.

3.4.2.5. Les swaps

Une opération de swap est une opération d'échange(opérations d'emprunt et de prêt simultanées), un échange au comptant et un autre à terme. Cette transaction peut être soit :

- Un swap de change (cambiste) ;
 - Un swap de taux ;
 - Un swap de devises.
- a) **Le swap de change (cambiste) :**

C'est une opération de vente (d'achat) au comptant (au cours spot) de devises, suivie de l'opération inverse à l'échéance du contrat, au cours de change à terme ou à un autre cours convenu à l'avance. Cette opération est réalisée à court terme.

Exemple :

Court spot : EUR/USD =0.9912

Cours à terme (2mois) : EUR/USD = 0.9805

Chapitre IV : La couverture des risques

- Le combiste swap de la banque « X » achète 1 000 000 EUR à un autre combiste de la banque « Y » en payant 991 200USD.
- À terme le cambiste de la banque «X » vendra les 1 000 000 EUR en recevant 980 500 USD.

b) **Les swaps de taux** :

Cette opération consiste à échanger, sur une base de taux différente et pendant une période déterminée, les conditions d'emprunt (changes financière de leur endettement) entre deux parties.

Exemple :

Tableau n°07

	Opération A		Opération B	
	Taux fixe	Taux variable	Taux fixe	Taux variable
Conditions d'emprunt	11.50%	LIBOR+0.50%	10%	LIBOR
Souhait des opérateurs	Endettement à taux fixe		Endettement à taux variable	
Taux obtenu hors opération de swap	11.50%		LIBOR	
Base de l'opération de swap	S'endette à taux variable		S'endette à taux fixe	
Change d'endettement initial	A paie LIBOR+ 0.50% à sa banque		B paie 10% à sa banque	
Echange de taux au titre de swap	A paie 10.50% à B A reçoit LIBOR de B		B paie LIBOR à A B reçoit 10.50% de A	
Charge d'endettement finale	A paie LIBOR+0.50%+10.50% A reçoit LIBOR		B paie 10%+LIBOR B reçoit 10.50%	
Taux obtenu après opération de swap	Endettement au taux fixe de 11%		Endettement au taux variable de LIBOR-0.50%	
Economie au titre de swap	0.50%		0.50%	

c) **Les swaps de devises** :

C'est un contrat de gré à gré, il se base sur un échange entre deux parties d'un emprunt en une devise pour un autre en une autre devise. Dans ce cas nous parlons d'échange du principal et des intérêts.

Exemple :

Un contrat de swap conclu entre un opérateur français et sa banque. L'opérateur s'engage à emprunter des USD à 1% contre le prêt DES EUR à 2%.

Le montant : 10 000 000 USD

Le court spot EUR/USD : 0.9800

Chapitre IV : La couverture des risques

Alors le premier jour, l'entreprise bénéficie d'un emprunt de 10 000 000 USD, en payant à sa banque 10 204 081.63 EUR ($10\,000\,000 / 0.9800$),

A échéance de chaque coupon, la banque recevra $10\,000\,000 * 1\% = 100\,000$ USD et fournira à l'entreprise $10\,000\,000 / 0.9800 * 2\% = 204\,081.63$ EUR.

À l'échéance du contrat (à la date de maturité), la banque reversera les à 10 204 081.63 EUR au client qui à son tour payera les 10 000 000 USD à cette dernière.

Si à échéance le cours du dollar devient EUR/USD : 0.9702 l'entreprise réalisera une plus value du moment qu'elle remboursera son emprunt (10 000 000 USD) par 10 204 081.63 EUR et non pas par 10 307 153.16 EUR ($10\,000\,000 / 0.9702$). Donc l'entreprise est couverte du risque de change.

Et si le cours passe à EUR/USD : 1.0101, dans ce cas l'entreprise aura un manque à gagner car elle paye 10 204 081.63 EUR au lieu de 9 900 009.9 EUR, mais elle est toujours couverte du risque de change.

Les principaux avantages que présentent les swaps sont :

- Les swaps ne sont pas inscrits au bilan (opérations hors bilan), ce qui implique qu'il n'y a pas l'alourdissement de la structure financière de l'utilisateur. Toutefois, ils sont réintégrés dans les dettes et les prêts à hauteur de 10% du montant du swap.
- Ils n'y a pas le risque de contrepartie lorsqu'il y'a utilisation de dette technique. Sauf que le risque de change qui est souvent estimé à 10% du montant du contrat persiste, c'est ce qui explique d'ailleurs la réintégration des swaps à hauteur de 10% dans le bilan.
- Les contrat de swap étant de gré à gré, il y'a donc une adéquation aux besoins des opérations.
- Nous pouvons aussi ajouter que le swap des devises est une couverture du risque de change à long terme.

Néanmoins, cette technique a n' échappe pas aux inconvénients à savoir :

- La nécessité d'un suivi.
- La complexité de l'opération.
- L'éventuelle persistance du risque de change, dans le cas de défaillance du vis-à-vis.

3.4.2.6. Les options de change

Une option sur devise est un contrat qui donne à son acheteur (l'acheteur de l'option) le droit et non l'obligation d'acheter ou de vendre une quantité de devises, à un prix (prix d'exercice ou le strike) et à une date convenue (maturité), moyennant la paiement d'une prime (premium).

Quand au vendeur, il est soumis à la décision de l'acheteur, en contre partie il reçoit la prime.

Chapitre IV : La couverture des risques

Donc pour l'acheteur la perte maximale correspond au montant de la prime et le gain est illimité. Tandis que le vendeur, son gain maximal correspond au montant de la prime, alors que théoriquement sa perte est illimitée.

Types d'options

Nous pouvons distinguer les options soit :

- Options d'achat « call », l'acheteur d'une option « call » a le droit d'acheter la monnaie de référence ;
- Options de vente « put », l'acheteur d'une option « put » a le droit de vendre la monnaie référence ;

Tableau n°08

Achat d'une option « call »	Anticipation haussière	Vente d'une Option « call »	Anticipation baissière
Achat d'une option « put »	Anticipation baissière	Vente d'une option « put »	Anticipation haussière

Soit :

- Options européennes, l'acheteur d'une option de ce type ne peut exercer son droit d'acheter ou de vendre l'actif sous-jacent (la monnaie de référence) qu'à échéance de cette dernière.
- Options américaines, l'acheteur de ce type d'option, peut exercer son droit d'acheter ou de vendre la monnaie de référence à tout moment jusqu'à échéance de cette option.

Soit :

- Option négociable, il s'agit de contrats standardisés en terme de date d'échéance, de montant et de prix d'exercice, nous les retrouvons sur les marchés organisés.
- Option non négociable, ce sont des contrats très souples en terme de montant, de dates d'échéances et de prix d'exercice, nous les retrouvons sur les marchés de gré à gré.

Caractéristiques des options

- Le strike (prix d'exercice d'une option) est le cours de change que le détenteur de l'option obtiendra s'il décide de l'exercer.
- A chaque prix d'exercice correspond une prime ; exprimée en pourcentage du prix d'exercice. Cette prime représente le coût d'achat de l'option.
- La date d'exercice d'une option est la date à laquelle le détenteur utilise son droit.
- Une fois l'opération négociée, l'acheteur peut dénouer son opération soit par :
 - ✚ L'exercice de son droit si le prix de l'option est plus intéressant que le prix du marché.

Chapitre IV : La couverture des risques

✚ Le non exercice de son droit si le prix de l'option est moins intéressant que le prix du marché.

➤ La cotation

Tableau n°09

	Call	put
Strike < spot (à terme)	In the money	Out of the money
Strike > spot (à terme)	Out of the money	In the money
Strike = spot (à terme)	At the money	At the money

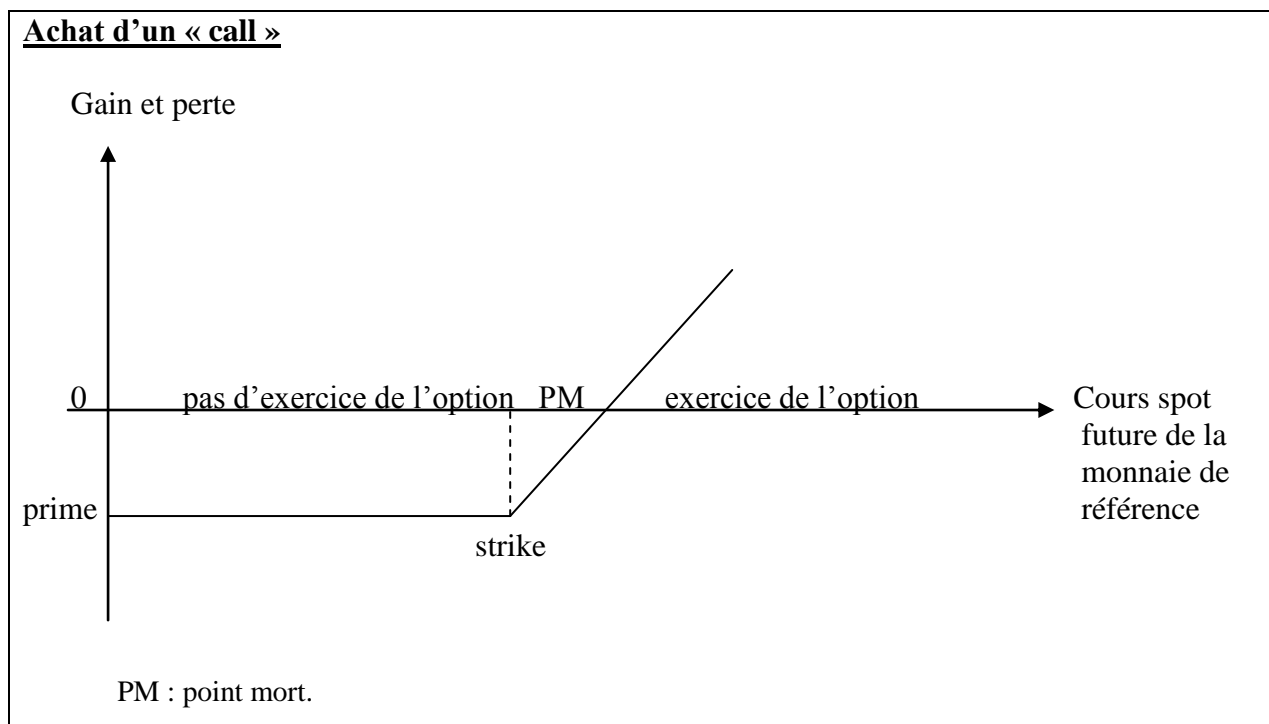
In the money : l'exercice de l'option permet à son détenteur de réaliser des gains

At the money : l'exercice ne conduit ni à un gain ni à une perte.

Out of the money : l'exercice de cette option engendre un perte.

Les différents cas qui existent

Figure n°13



Chapitre IV : La couverture des risques

Figure n°14

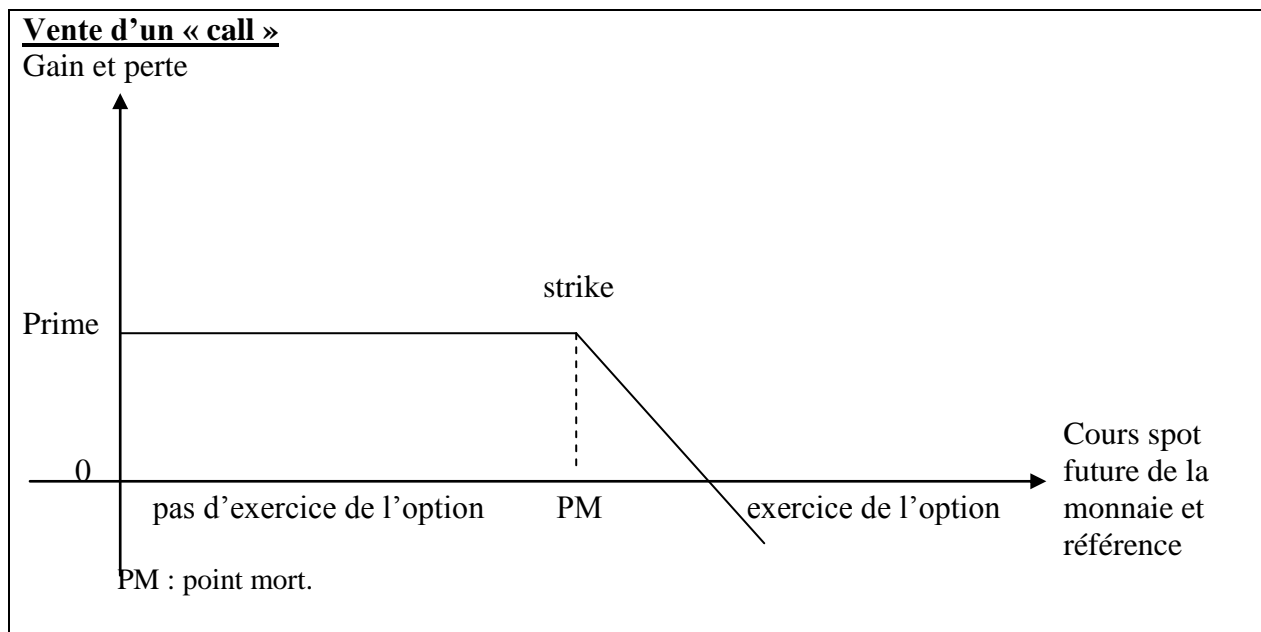
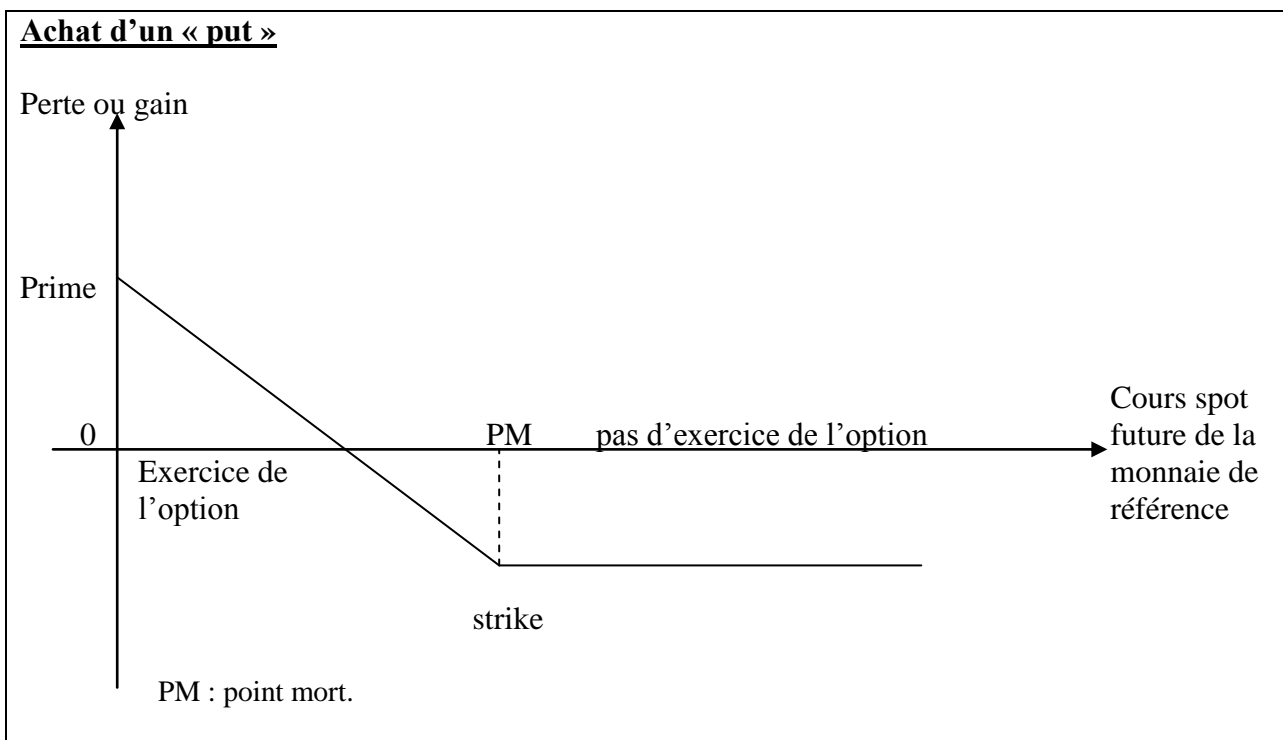
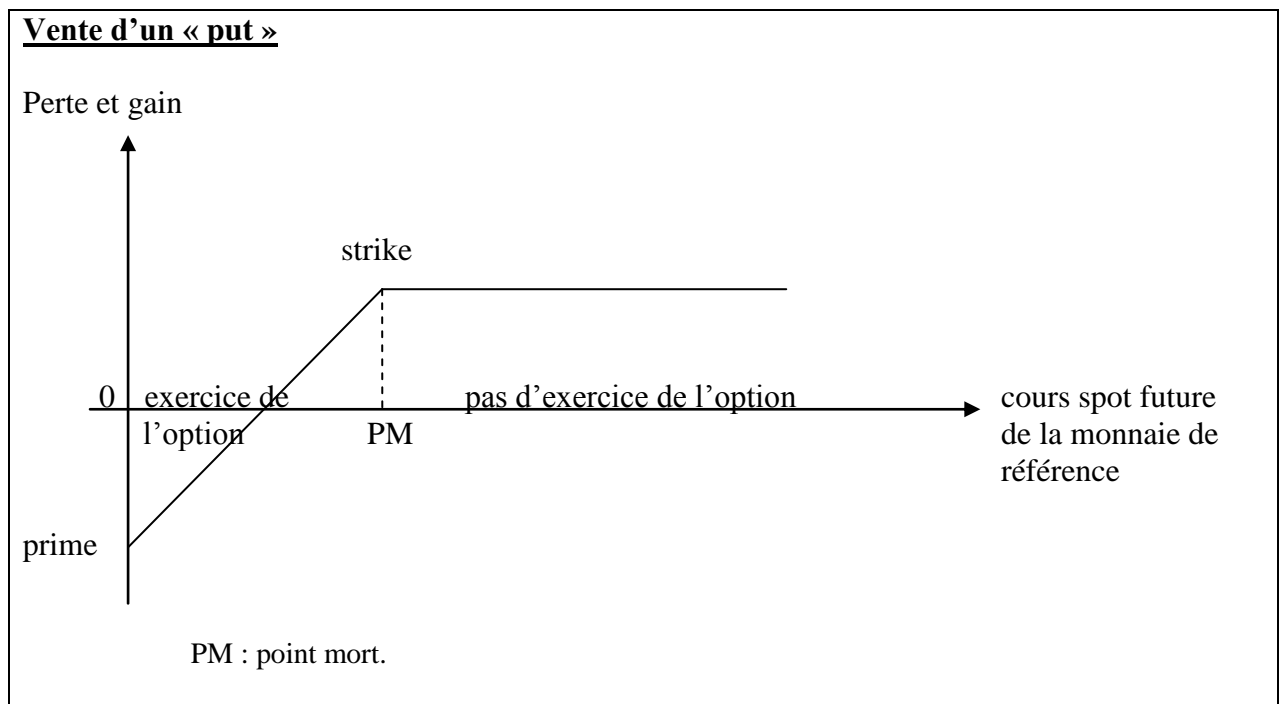


Figure n°15



Chapitre IV : La couverture des risques

Figure n°16



L'option de change permet donc à son détenteur de couvrir son risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'évolution favorable du cours de la devise en question.

Chapitre IV : La couverture des risques

Section 04 : étude de cas

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation et les principaux risques associés auxquels sont confrontés les opérateurs.

Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par une étude de cas les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite le financement d'une importation de diverses méplats et rond de cuivre entre l'acheteur Algérien « XXX » et le fournisseur Français « YYY ».

Nous avons à dessein envisagé plusieurs techniques, qui ne sont pas nécessairement applicables simultanément pour un cas aussi simple, dans le seul souci de faciliter l'assimilation des sujets essentiels traités (recherche d'échantillon le plus représentatif).

Ainsi trois modalités de paiement sont prévues (avance, crédit documentaire et crédit acheteur) ce qui nous permettra d'examiner en même temps le crédit documentaire et le crédit acheteur ;

Au passage, le rôle et l'importance du système bancaire dans les opérations du commerce extérieur sont passés en revue pour sensibilisation des opérateurs ;

Le risque de change est bien mis en évidence à travers ce cas.

4.1. Présentation du dossier

4.1.1. Contrat commercial

- Une entreprise industrielle algérienne « XXX » spécialisée en industries électrotechniques SPA (société par action) au capital de 50 000 000 000DA ayant son siège social à TIZI-OUZOU ,ALGERIE ,qui est domiciliée à la banque extérieure BEA. Elle veut importer des méplats et des ronds en cuivre pour cela elle a contacter une entreprise française « YYY » qui a son siège social à LYON ,France qui est domiciliée à la CIC Banques (Crédit Industriel et Commercial) Lyonnaise de Banque Lyon.
- Les deux entreprises ont signer un contrat commercial pour objet la fourniture des diverses méplats et ronds de cuivre suivant la procédure de gré à gré au **18/11/2020** pour un montant de **16611.90 EUR (2 652 352 437.02 DZD)**.
- Les conditions du contrat :
 - Les documents qui sont affectées pour le fournisseur sont à titre de gage ou de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront du paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont l'acheteur sera débiteurs envers le fournisseur quelque cause que se soit.
 - La mobilisation de crédit par acceptation ne fait pas obstacle a la demande de constitution de marge avant l'échéance des traites si le prix de la marchandise vient à baissée au dessous du montant total des traites acceptées.

Chapitre IV : La couverture des risques

- L'acheteur a pour gage de verser le montant du paiement à l'arrivée des documents à ALGER, plus les commission et frais accessoires et ce, quelle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle aura effectué le paiement.
- L'entreprise s'engage, si l'assurance est signée par eux, à leur remettre un avenant à leur profit aussitôt que l'acheteur connaît de manière certaine.
- Cette opération est soumise aux règles et usages uniformes relatifs au crédit documentaire, approuvées par la CCI « chambre de commerce international » et actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adoptées les règles et usages uniformes.

4.1.2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire à l'import

Nous vous prions d'émettre pour notre compte un crédit documentaire irrévocable, conformément aux instructions citées ci-après :

Par le débit de notre compte :*****

- Confirmé
- ~~N/confirmé~~

Donneur d'ordre : XXX ,Tizi-Ouzou.

Bénéficiaire : YYY, France.

Banque du bénéficiaire :

CIC Lyonnaise de banque Lyon.

Code Swift

(BIC) :*****

IBAN :*****

Montant : seize mille six cent onze euros et quatre vingt dix centimes (16 611.90 €).

- ~~Maximum~~
- Autre (tolérance +/-05%)

Paiement :

- Crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à 60 jours date de facture.

Date de validité : 31/03/2021.

Lieu de validité : France.

Expéditions partielles :

- ~~Autorisé~~

Chapitre IV : La couverture des risques

- Non autorisé

Transbordement :

- ~~Autorisé~~
- Non autorisé

Lieu de l'expédition : ~~aéroport~~ / port de Marseille

Destination finale : ~~aéroport~~ / port de Bejaia.

Description de la marchandise :

- Diverse méplats et ronde de cuivre.
Suivant la facture pro-forma : *****du 18/11/2020 – commande n°*****du 19/11/2020.

Condition de vente :

CFR port de Bejaia.

- **Par canal bancaire :**

Documents exigés :

- Facture commerciale en quatre (04) exemplaires signés et cachetés, détaillés, reprenant clairement chaque position (désignations, quantités, prix unitaires et prix totaux), arrêtés en chiffres et en lettres et faisant ressortir en détail les informations commerciales et fiscales relatives au vendeur et à l'acheteur.
- 3 Originaux du connaissement CLEAN ON BOARD à ordre B.E.A. NOTIFY.
- 3 originaux liste de colisage signées et cachetées par le bénéficiaire.
- 1 original de EUR 1 rempli à la machine, délivré et signé par l'autorité concernée.
- Original certificat d'origine établi et visé par la chambre de commerce du bénéficiaire (France), précisant le pays d'origine de la marchandise (France).
- Un (01) original de certificat de conformité des marchandises livrées selon model et signé et cacheté par le bénéficiaire.

Frais et commissions :

- **En Algérie :**
 - donneur d'ordre.
 - ~~bénéficiaire~~
- **Hors Algérie :**

Chapitre IV : La couverture des risques

- ~~donneur d'ordre~~
- bénéficiaire
- **Frais de confirmation :**
- ~~donneur d'ordre~~
- bénéficiaire

4.2. Ouverture de la domiciliation

4.2.1. Mesure de sécurisation des opérations de commerce extérieur (règles prudentielles)⁵³

Avant l'ouverture d'un crédit documentaire la banque doit prendre des mesures de vigilance à observer dans le traitement des opérations du commerce extérieur, l'ensemble des banques respect des mesures suivantes :

1/ Appliquer rigoureusement l'article 42 du Règlement n°07-01 du 03/02/2007, qui fait obligation à la banque de s'assurer, préalablement à la réalisation d'une opération de commerce extérieur, de la surface financière du client.

2/Ne pas domicilier d'opérations d'importation pour des montants excédant 2 fois les fonds propres de l'entreprise.

3/Ne pas permettre à la société soumise au forfait fiscal d'effectuer des transactions dont le montant annuel dépasserait 30 Millions de DA.

4/ Refuser les versements en espèces effectués par des tiers et destinés à couvrir la constitution de la provision préalable à l'importation.

5/Refuser, lors de la domiciliation des opérations de commerce extérieur, les actes notariés de connaissance de dettes servant de justificatifs à des dépôts d'espèces.

6/Refuser la domiciliation de nouvelles opérations d'importation sans que celles réalisées précédemment ne soient apurées.

7/Inviter la relation (client) à rendre exigible l'ensemble de documents attestant la qualité des produits à même d'assurer une sécurité supplémentaire et une traçabilité des opérations d'importation notamment des trois principaux pays d'expédition (Chine, Dubaï, Turquie).

Ces documents, délivrés par des organismes indépendants de renommée mondiale, sont censés représenter la qualité, l'origine et la conformité à la commande, des produits importés.

8/D'observer une plus grande vigilance vis-à-vis des pays de destination ou de provenance qui ne sont pas transparents sur le régime fiscal, et qui sont tolérants envers les sociétés écrans.

9/Exiger, au préalable de la domiciliation bancaire des produits destinés à la revente en l'état, le certificat de conformité, délivré par les services habilités du Ministère du Commerce.

⁵³ www.liberte-algerie.com

Chapitre IV : La couverture des risques

4.2.2. Ouverture du dossier

Pour procéder à l'ouverture du dossier par la banque l'acheteur doit se présenter le **15/12/2020 à 10 :00 heure** munis des documents suivants :

- La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseignée par le client importateur ou le gérant dument mandaté.
- La facture pro forma ou contrat commercial ou autre documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007.
- L'attestation fiscal et parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinés à la revente en l'état, délivrée par les services du Ministère du Commerce.
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/ recette des impôts.
- L'autorisation ou visa technique délivré par les Ministères concernés pour l'importation de certains produits réglementés.
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la taxe 3% pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente.
- Le bilan et e tableau des comptes de résultats de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscal (bilan fiscal).
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation : une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état.

4.2.3. Ouverture du crédit documentaire

Le fournisseur doit d'une part, faire connaître à son client, par courrier expresse (DHL) soixante douze (72) heures au plus tard avant le départ du bateau, les renseignements suivantes :

- Le nom du navire ;
- La date prévisionnelle de départ et d'arrivée ;
- Le montant de l'expédition ;
- Le nombre de conteneurs, les poids net et brut ;
- La liste de colisage.

La banque émettrice procède à l'ouverture du crédit documentaire par le réseau SWIFT le 13/01/2021 à 15h22min de la banque du vendeur. L'acheteur reçoit alors une copie de l'envoi correspondant.

4.2.3.1. Documents requis

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire la banque exige la transmission des documents originaux suivants :

Chapitre IV : La couverture des risques

- La facture commerciale détaillée représentant clairement chaque position (désignations, quantités, prix unitaires et prix totaux) arrêté en chiffre et en lettre et faisant ressortir en détail les informations commerciales et fiscales relatives au vendeur et à l'acheteur, établie en (04)exemplaires originaux, dument signées par le bénéficiaire et portant cachet humide.
- Jeu complet de connaissements 3/3 originaux on board à ordre de la BEA Tizi-Ouzou 034 notifie le donneur d'ordre, marque fret payé, portant le numéro d'identifiant fiscal du donneur d'ordre.
- Original certificat d'origine (origine France) délivré et signé par la chambre de commerce et d'industrie française.
- Liste de colisage en (03) exemplaire originaux dument signés par le bénéficiaire et portant cachet humide.
- Original EUR1 rempli a la machine, délivré et signé et cacheté par les services de douanes.
- Original certificat de conformité délivré et signé et cacheté par le bénéficiaire.

4.2.3.2. Autres conditions

- L'envoi des documents examinés doit se faire obligatoirement par le biais de banque bénéficiaire et par courrier expresse à l'agence BEA 034.
- Pour chaque jeu de document irréguliers acceptés par le donneur d'ordre, EUR 100,00 représentant commissions d'intervention seront déduits lors du règlement.
- Tous les documents doivent être signés et porter la référence de la lettre de crédit sauf EUR1.
- Documents présentés après la date de validité de la lettre de crédit non acceptables.
- Le mentant doit indiquer la date de notification de la lettre de crédit au bénéficiaire.
- Le paiement ne sera reconnu qu'a la banque mandatée pour l'examen des documents par instruction de la BEA.
- Si la date d'échéance tombe sur une journée fériée ou non ouvrée (vendredi) en Algérie, elle doit être reportée au jour ouvre suivant.

4.3. La notification ou confirmation du crédit documentaire

La banque notificatrice s'attache à signaler l'ouverture du crédit bancaire et, si elle le souhaite, y ajoute sa confirmation. Dans le cas d'une confirmation, la banque s'engage à payer le vendeur en cas de documents jugés conformes, dans les délais impartis. Le vendeur bénéficie d'un double engagement : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice.

4.4. L'expédition de la marchandise, la remise et l'envoi des documents

Le vendeur expédie la marchandise on respectant les conditions et la date prévue dans le contrat et mentionnée dans le crédit. Les documents demandés sont préparer selon les instructions du crédit documentaire.

Le vendeur remet les documents à sa banque. Cette dernière se charge d'envoyer les documents a l'acheteur et réclame le paiement qui lui est dû.

Chapitre IV : La couverture des risques

4.5. Vérification de la banque, le débit de l'acheteur et la transmission des documents

Afin de pouvoir statuer sur leur conformité, la banque de l'acheteur vérifie tout les documents. Paiement : si tout cela est estimé conforme en déduisant les frais applicables, la banque de l'acheteur effectue le paiement de la banque de l'acheteur.

Le client est débité par sa banque, celle de l'acheteur, du montant du crédit documentaire on soustrayant les frais applicables les documents sont remis au client. L'acheteur peut aussi prendre possession de la marchandise on la dédouanant.

Ainsi la banque du vendeur procède au paiement e son client on déduisant les frais applicables.

Recommandations

Le crédit documentaire est une technique de règlement sûr aussi bien pour le vendeur, car il couvre tout les risques d'impayé, que pour l'acheteur qui reçoit dans les délais qu'il a souhaité, une marchandise conforme en qualité et en quantité à sa commande. Mais c'est une technique contraignante, couteuse et il convient donc de bien connaître les règles et usances, de prendre de nombreuses précautions, d'être rigoureux et de porter une attention particulière a certains points.

Le vendeur doit respecter les délais et notamment trois dates principales :

- ✓ la date limite d'expédition de la marchandise.
- ✓ La date d'envoi des documents.
- ✓ La date de validité de crédit documentaire.

Le crédit documentaire s'appuie sur la présentation des documents par le vendeur à la banque désignée en échange de paiement. Il faut donc veiller a ce que les documents qui lui sont demandés soient suffisamment complètes pour être utile à l'acheteur (prise de possession, dédouanement...).

Il est généralement exigé la facture la liste de colisage, le documents de transport. Ensuite, tout autre document spécifique détaillé dans le crédit documentaire peut être demandé (certificat d'origine, d'assurance...).

Des précautions sont également à fondre par l'acheteur et/ou par le vendeur en trois stades cruciaux du crédit documentaire : à l'ouverture, à la notification et à la présentation des documents .

Chapitre IV : La couverture des risques

Conclusion

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

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées. S'agissant de l'importateur il doit veiller à la conformité de la marchandise commandée préventives peuvent être résumées par l'une des solutions suivantes :

- ◆ Demande des garanties bancaires à son fournisseur.
- ◆ Retenir, comme technique de paiement, le crédit documentaire en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les deux parties au contrat.
- ◆ Exiger l'inspection de la marchandise avant son expédition (quantité et qualité).

Le vendeur, quant à lui, risque de subir des contretemps liés au paiement. On dit alors qu'il est confronté au risque de non-paiement auquel il doit faire face, soit :

- ◆ En le transférant aux sociétés d'assurances, d'affacturage...
- ◆ En se couvrant soi-même en optant pour un choix judicieux des instruments et des techniques de paiement.

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige acheteurs et vendeurs à se préoccuper davantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées.

Pour le cas de l'Algérie, les opérations ne disposent pas de techniques de couverture aussi efficace et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tentent d'agir sur les délais de paiement. Devant ces méthodes assez intuitives qui sont loin d'être satisfaisantes, l'instauration d'autres techniques plus modernes s'avère indispensable.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

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

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur vendeur) sont devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.). Il était donc indispensable de baliser les rôles de ces multiples pouvant surgir à l'occasion des interprétations.

La superposition de pareilles mesures préventives au fur et à mesure du développement de ces échanges et des enseignements tirés de la pratique a donné lieu à un ensemble de règles et de procédures que l'opérateur ne doit pas ignorer.

Tout d'abord le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial. Pour ce faire l'opérateur doit disposer d'une banque de données technique et commerciale sur les opérations similaires à travers le monde.

Par ailleurs il est nécessaire d'associer le partenaire bancaire à toutes les phases de la transaction, y compris durant la phase préliminaire à la conclusion de l'accord.

En effet, outre ses prestations traditionnelles, le banquier a désormais un rôle primordial d'expert, de conseiller et de guide.

Ces attributions ne peuvent être assurées valablement que dans la mesure où, d'une part, il dispose de moyens et de prérogatives semblables à ses homologues étrangers et d'autre part, s'il dispose de compétences humaines comparables.

Par ailleurs, il y a lieu de souligner que l'environnement constitue l'élément déterminant pour réaliser convenablement les transactions internationales.

Paradoxalement, l'excès de formalisme et de bureaucratie a relevé souvent plus de failles d'une réglementation succincte bien conçue.

Il appartient donc à l'administration algérienne de s'adapter au contexte international et d'établir des règles de fonctionnement d'une souplesse équivalente.

La législation et la réglementation algériennes devront ainsi, s'inscrire dans le cadre de l'orientation de l'économie mondiale. Aussi, des réformes prioritaires sont à entreprendre en vue de simplifier les procédures administratives, douanière, fiscales et financières relatives aux activités d'import et d'export.

L'amélioration de la rentabilité des différentes institutions du pays passe nécessairement par une phase préalable de mise à niveau de tous les intervenants.

Durant la phase transitoire, qui nous paraît incontournable, le soutien de l'Etat sous forme d'aides financières, d'avantages fiscaux est souhaitable pour encourager les opérateurs et améliorer leur compétitivité internationale.

Des dispositions attrayantes sont même requises pour favoriser l'implantation des investisseurs étrangers.

Les remarques que nous venons de mettre en relief, soulignent particulièrement le manque d'harmonie de l'environnement national avec le contexte international requis de mise en application des différentes techniques exposées.

Sous réserves de prise en charge des mesures conservatoires préconisées pour la phase transitoire, il appartient d'ores et déjà à chaque intervenant (opérateurs, banques, douanes...) d'engager les préparatifs de sa mise à niveau.

Entre autres préparatifs nous recommandons vivement la vulgarisation la plus large des différentes techniques de paiement et de financement voire leur enseignement pédagogique à travers des études de cas pratiques et théoriques.

Conclusion générale

Car en définitive, l'enjeu majeur consiste à rendre préformant le tissu économique algérien qui ne peut être fondé que sur les paramètres universels de rentabilité (gains de temps, gains d'argent, minimisation des coûts et des risques).

La conjugaison des efforts nous paraît de nature à réunir des conditions favorables au développement des exportations hors hydrocarbures qui ont constitué jusqu'à présent la source principale des revenus en devises. Autrement dit l'apport des exportations hors hydrocarbures devra contribuer progressivement à garantir une part importante des équilibres financiers du pays. Sa prospérité en dépend et partant le bien être des citoyens.

*Références
Bibliographiques*

Bibliographie

Ouvrages :

- **AFFAKLIG ,JOUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F** , « Financements et garanties dans le commerce international ». Centre du commerce international, Genève, 2002.
- **BENAMMAR. J-M.** « Techniques du commerce international », Ed. TECHNIPLUS, France 1995
- **BENHALIMA(A)**, « pratique des techniques bancaires »,édition, DAHLAB, 1997.
- **BUSSEAU Annick** « Stratégie et techniques du commerce international »,Editions Masson 216, boulevard Saint-Germain, Paris, mars 1994.
- **LAMARQUE Éric** , « Gestion bancaire », éditions e-Node/Pardon éducation France, Paris, 2003.
- **GHISLAINE Legrand** , **HUBERT Martini** ; le management des opérations de commerce international importer-exporter, 7^e édition DUNOD, paris 2005.
- **GARSUALT. P et PRIML. S**, « Les opérations bancaires à l'international », Ed. Banque-Edition, Paris, 1999.
- **LEGRAND Ghislaine** , **Hubert Martini** ; Commerce international ; 3 e édition , Dunod, Paris, 2010.
- **MARTINI Hubert** , Techniques de commerce international, édition DUNOD, 1^{er} septembre 2017.
- **JAMMAL Naji** , avec la collaboration de **FOURNIER Sophie**, « Commerce international : théorie, techniques et applications », Editions du Renouveau pédagogique INC, Québec, Canada, 3^e trimestre 2005.
- **LAHILLE Jean-Pierre**, «Bien gérer vos relations avec vos banquiers », les éditions d'Organisations, Paris 2002.
- **LEGRAND.G et MARTINI.H**, « *Management des opérations du commerce international* », Ed.DUNOD, paris, 1997.
- **ZOLLINGER Monique**, « Marketing et stratégie bancaire : la métamorphose », éditions Dunod, Paris, 2005.
- **PASCO.C**, « Commerce international », Ed. DUNOD, Paris, 2002.
- **PRUCHAUD.J** « Évolution des techniques bancaires », édition scientifique, Riber, Paris.

Reuves :

- **BOUSRI Messaoud** , Le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, BEA, 2003, n°10.
- **EBER Nicolas**, Les relations bancaires de long terme : une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001, n°111.
- **LAKASACI Mohamed**, Monnaie et intermédiation financière en Algérie Cread, 01/1989,n°17 office des publications universitaires.

Autres documents :

- **BENBAYER.H**, cours « les produits dérivés », magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010/2011.
- Document sur les crédits documentaires, les encaissements documentaires et les garanties bancaires de l'UBS (Union des Banques Suisses).

- Fascicules de la BNA (Banque Nationale Algérienne) sur l'accès au commerce extérieur en Algérie n°1,2,3,4,5.
- Incoterms2000: règles officielles CCI (Chambre de Commerce Internationale) pour l'interprétation des termes commerciaux, publication CCI n°560, Paris, 1999.
- Le financement du commerce extérieur par la banque algérienne »présenter par Melle CHERIGUI Chahrazed, Université d'Oran, 22 Mai 2014.
- Mohamed Yazid BOUMGHAR, La relation PME-BANQUE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23, 24, 25 juin 2003, hôtel Hilton Alger.
- TALEB Fatiha, relations banques entreprise, cours de magister en droit bancaire et financier, université Oran, 2011-2012.
- Règles Uniformes relatives aux Encaissements, publication CCI, brochure n°520, Paris, version révisée 1995.
- Règles Uniformes relatives aux crédits documentaires, publication CCI, brochure n°500, paris,1993.

Site web :

- www.liberte-algerie.com

Annexes

Objet : Domiciliation à l'importation de biens et de services.

Sur instruction de la banque d'algerie, communiquée par notre direction du commerce extérieur et applicable à partir du 15 mars 2016, nous vous informons que toutes les demandes de domiciliation des opérations du commerce extérieur vont être précédé par la pré domiciliation.

Cette opération permet de prendre en charge les données de la demande de pré domiciliation formulé par le client a travers le site de la BEA www.bea.dz/predom,

Avant d'initier sa première demande de pré domiciliation le client doit récupérer au niveau de son agence domiciliataire, son code utilisateur et son mot de passe, le client peut consulter l'état de ses demandes :

« AT » demandes en cour de traitement

« RG » demandes rejetés

« VA » demandes acceptées.

Dans les deux cas « RG » ou « VA » le système permet d'afficher et d'imprimer :

-pour l'état « RG » la lettre contenant le motif de rejet.

-pour l'état « VA » la lettre contenant la date de rendez-vous ainsi que les documents à présenter au niveau de L'agence y compris le formulaire imprimé dûment signé avec cachet humide de la personne habilité a signer pour le compte du client.

Après identification par son nom d'utilisateur et son mot de passe le client doit exécuter la commande « Nouvelle Demande de Domiciliation » pour renseigner le formulaire qui s'affiche scanner le document commercial servant de base à la pré domiciliation.

Nous restons à votre disposition et vous remercions pour votre habituelle collaboration.

Meilleures salutations.

Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

Numéro de la domiciliation :

Nom ou Raison Sociale : ELECTRO-INDUSTRIES SPA

Capital Social :

Nom du Gérant : DJILALI BENT

N_téléphone :

EMAIL :

Compte Bancaire:

Adresse: W TIZI OUZOU

Agence: TIZI OUZOU

Messieurs, Mesdames,

Conformément aux dispositions réglementaire en vigueur, notamment celles édictées par le Règlement du 07/01 DU 03/02/2007, relatif aux règles applicables de transactions courantes avec l'étranger, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de l'opération cités-ci après :

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : Méplats et ronds de cuivre

Origine de la Marchandise : FRANCE

Facture Proforma N°:

Date de Facture: 2020-11-18

Finalite Economique: FONCTIONNMENT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère):

Adresse du Fournisseur : - FRANCE

Téléphone du Fournisseur :

Montant : 0000016611.90

Type Devise: EUR

Code Douanier / Nature Exacte du Service :

Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Incoterm : CFR

N° du Registre de Commerce

N° Licence d'importation :

REF Agrément d'exercice d'activité:

N° D'identification Fiscale (NIF):

N° D'identification Statistique (NIN)

Adresse du Bureau de rattachement des impots :

Aussi, Nous nous dégageons la Banque Extérieure d'Algérie de toute responsabilité pouvant résulter de la non réalisation de cette opération.

Nom, Cachet et Signature du gérant :

EMENT

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur [REDACTED], représentant légal de la Société :

Raison sociale : [REDACTED] / ELECTRO - INDUSTRIES- SPA

Activité : Production et Commercialisation de Moteurs - Alternateurs / Groupes
Electrogènes et transformateurs de distribution

Adresse : [REDACTED]

NIF : [REDACTED]

m'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités de méplats et ronds de cuivre importées dans le cadre :

- De la commande : [REDACTED] du 19/11/2020
- De la proforma : [REDACTED] du 18/11/2020
- Montant : 16 611.90 €
- Fournisseur : [REDACTED] France -

Corresponde aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société

Fait à [REDACTED], le

Cachet et signature

9 - OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR

Nature des Opérations	Commissions	Date de valeur
9-1. OPERATIONS A L'IMPORT		
- Domiciliation à l'import	3000 DA	Date d'ouverture
a) Crédoc à l'importation :		
- Ouverture du Crédoc	Com. fixe 3.000 DA + frais Swift 3000 DA	Veille de l'opération
- Modification ou annulation du Crédoc	Com. fixe 3.500 DA	Veille de l'opération
- Engagements :		
Avec constitution de provision	0.25 % par trimestre indivisible avec un minimum de 2.500 DA	Date d'ouverture
Sans constitution de provision	0.65 % par trimestre indivisible avec un minimum de 2.500 DA	Date d'ouverture
Commission de change et de règlement	frais Swift 3000 DA	Date d'ouverture
Récupération Commission de Transfert Banque d'Algérie (comptes devises exclus)	1%	Date de règlement
b) - Remdoc à l'importation :		
- Commission de change et de règlement	frais Swift 3000 DA	Date de règlement
- Commission acceptation	Com : 3.500 DA	Date d'acceptation
Récupération commission de transfert Banque d'Algérie (comptes devises exclus)	1%	Date de règlement
c) Opérations de transfert :		
- Commission de change et de règlement	frais Swift 3000 DA	Date de règlement
- Récupération commission de transfert Banque d'Algérie (comptes devises exclus)	1%	Date de règlement
9-2 - OPERATIONS A L'EXPORT (frais à la charge du bénéficiaire)		
a) - Domiciliation	1.500 DA par dossier	Date d'ouverture
b) - Crédoc à l'Export		
- Commission de Confirmation	1% minimum 5.000 DA par trimestre indivisible	Date de confirmation
- Commission de notification	0,50% minimum 2.500 DA par trimestre indivisible	Date de notification
- Commission de négociation (paiement)	1% sur le montant facturé minimum 2.500 DA (chaque expédition)	Date de négociation
- Commission de paiement différé	1% par mois sur le montant facturé minimum 2.500 DA	Date de facturation
- Frais de modification	2.000 DA sur chaque modification	Date de modification
- Frais de courrier (DHL, etc...)	Selon facture (montant de la prestation)	
c) - Remdoc à l'export	0,1% flat max : 2.000 DA par dossier	

Toutes les commissions sur les opérations de la Banque, sont soumises à la TVA au taux en vigueur.

Shipper		ORIGINAL BILL OF LADING		Voyage number		
				Bill of lading number		
Consignee		Export references				
A ORDRE DE LA BEA TIZI OUZOU		BJA-X				
Notify party, Carrier not responsible for failure to notify		Carrier :				
EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA		Siège social :				
WILAYA TIZI OUZOU ALGERIE		Tel :				
NIF:		Agent at destination :				
Place of receipt		Port of loading	Port of discharge	Final place of delivery		
PORT MARSEILLE - BEJAIA		PORT DE BEJAIA	ENTREPOTT PORTUAIRE BEJAIA			
Vessel		Incoterm	Number of original Bill of lading			
JAGUAR		CFR	THREE (3)			
Marks and nos container and seal	No and kind of package	Description of packages and goods as stated by shipper			Gross weight (Kg)	Volume (m3)
L/C N°	6 CAISSES	STC CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS 2010 FOURNITURE DIVERSES MEPLATS ET ROND DE CUIVRE. MT EX WORKS: 14.608,05 EUR MT MISE EN FOB PORT DE MARSEILLE:1016.20 EUR MT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EUR 15.624,25. MT DU FRET EN EUR:1087.65 MT TOTAL CFR PORT BEJAIA 16.611,90 EUR +OU-5 PCT QUANTITES DIVERSES PRIX UNITAIRES DIVERS SUIVANT FACTURE PROFORMA 18/11/2020 FRET PAYE NR FISCAL DONNEUR D'ORDRE:			2094	2,48 UP

N°TC
N° Pb :

FRET PAYE
SHIPPED ON BOARD LE 13/03/2021

Additional clauses

Cargo at port is at merchant risk, expense and responsibility. THC or storage ad destination payable by consignee as per line/port tariff. Container can be delivered in dry port or bonded warehouse. Way of transfer remain at the discretion of the carrier and under his responsibility. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge. Mis-declaration of cargo weight endanger crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighted at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge. Carrier is not responsible for any omission in regards article 69of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n°44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional cost, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant. As per National Algerian Customs Regulations, a full name and address of Merchants have to be indicated on every package, as gross weight on each of them.

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding on all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the carrier and the merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness, whereof three (3) original Bills of lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (Other terms and conditions of the contract on page one and on <http://sophimex.com/termes-et-conditions/>)

Place and date of issue MARSEILLE , 13/03/21

Sheet : 1 of 1

Signed as Carrier Sophimex:

02/12/2020

N° PROFORMA

FACTURE PRO FORMA du 18/11/2020

Votre Commande : 2020.2.020

Adresse de livraison
 EPE / ELECTRO INDUSTRIES
 TIZI OUZOU

Adresse de facturation
 EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE
 TIZI OUZOU ALGERIE

Adresse commerciale
 EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 TIZI OUZOU ALGERIE
 ALGERIE

N° client
 Contact :

Contact
 Tel :
 Fax :
 E-Mail :

Port : CFR COUT ET FRET		Prix en EUR			Prix en EUR	
Poste	Designation	Quantité commandée	Cours Métal Coeff. %	Ecart Vente	Prix Complet	Total Poste
	TOTAL HORS TAXES					16 611.90
	T.V.A. 0.00 %					0.00
	TOTAL TTC.....					16 611.90

MONTANT EX WORKS EN EURO: 14508.05
 MONTANT DE LA MISE A FOB EN EURO: 1016.20
 MONTANT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EURO: 15524.25
 MONTANT DU FRET EN EURO : 1087.65
 MONTANT TOTAL CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM 2000): 16611.90
 SEIZE MILLE SIX CENT ONZE EUROS ET QUATRE VINGT DIX CENTIMES

MADE IN FRANCE BY
 COUNTRY OF ORIGIN : FRANCE

N° REGISTRE DU COMMERCE:
 N° IDENTIFICATION FISCALE:

LYONNAISE DE BANQUE LYON
 SWIFT

02/12/2020

N° PROFORMA

FACTURE PRO FORMA
du 18/11/2020

Votre Commande : 2020.2.020

Adresse commerciale

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

TIZI OUZOU ALGERIE
ALGERIE

Adresse de livraison

EPE / ELECTRO INDUSTRIES

TIZI OUZOU

Adresse de facturation

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

TIZI OUZOU ALGERIE

N° client :
Contact :

Contact :
Tel :
Fax : +
E-Mail :

: CFR COUT ET FRET

N/Réf :	Designation	Quantité commandée	Cours Métal Coeff. %	Ecart Vente	Prix en EUR	
					Prix Complet	Total Poste
	TRANSPORT MARITIME EXPORT	1 P			1 016.20 €/P	1 016.20 €
	MISE A FOB PORT DE MARSEILLE					
	TRANSPORT MARITIME EXPORT	1 P			1 087.65 €/P	1 087.65 €
	FRET MARITIME CFR (INCOTERM2020) PORT DE BEJAIA)					

02/12/2020

N° PROFORMA

FACTURE PRO FORMA
du 18/11/2020

Votre Commande : 2020.2.020

Adresse de livraison
EPE / ELECTRO INDUSTRIES
TEL : [REDACTED]
TIZI OUZOU

Adresse commerciale
ELECTRO INDUSTRIES SPA
TIZI OUZOU ALGERIE
ALGERIE

Adresse de facturation
EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
TIZI OUZOU ALGERIE
[REDACTED]

N° client : [REDACTED]
Contact : [REDACTED]

Contact : [REDACTED]
Tel : [REDACTED]
Fax : [REDACTED]
E-Mail : [REDACTED]

Port : CFR COUT ET FRET

Poste	Designation	Quantité commandée	Cours Métal Coeff. %	Ecart Vente	Prix en EUR	
					Prix Complet	Total Poste
5	LG 4000 MIN 4000 MAX 4100 DIN CAISSE MARITIME AV PLAST 33 PAPIER QTE MAX/EMB : 1500 KG	250 KG -5% +5%	6 010.14 €/T	2 250.00 €/T	8 260.14 €/T	2 065.03 €
6	LARG. BOTTE 80 PDS RLX MIN 60 MAX 63 DIN 46431 PALETTE MARITIME POUR BOTTE AV PLAST QTE MAX/EMB : 250 KG	250 KG -5% +5%	6 010.14 €/T	2 500.00 €/T	8 510.14 €/T	2 127.53 €

IX

FACTURE

N° du 24.02.21

BL N° : du 24.02.2021

Votre commande : 2020.2.020 du 20.11.2020

ORIGINAL

Adresse d'envoi de Facture

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

WILAYA

TIZI OUZOU
ALGERIE

Adresse commerciale

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

WILAYA

TIZI OUZOU - ALGERIE

N° client :

Contact :

E-mail :

Tel :

Fax :

Adresse de facturation

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

TIZI OUZOU
ALGERIE

Adresse de livraison

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

WILAYA

TIZI OUZOU
ALGERIE

Prix en EUR

Prix en EUR

Poste	Désignation	Quantité (P/kg)	Cours métal Coeff.	Ecart Vente	Prix complet	TOTAL
1	N/Réf : V/Réf : LG MIN MAX DIN / DIN CAISSE MARITIME AV PLAS SS PAPIER QTE MAX/EMB : 1200 KG MILLE HUIT CENT QUATRE VINGT QUATRE EUROS ET HUIT CENTIMES NIF EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA : TVA	245 KG	6 010.14 €/T	1 680.00 €/T	7 690.14 €/T	1 884.08€
2	N/Réf : V/Réf : LG MIN MAX DIN CAISSE MARITIME AV PLAST SS PAPIER QTE MAX/EMB : 1350 KG TROIS MILLE SIX CENT SOIXANTE DIX HUIT EUROS ET TRENTE ET UN CENTIMES NIF EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA : TVA	474 KG	6 010.14 €/T	1 750.00 €/T	7 760.14 €/T	3 678.31€
3	N/Réf : V/Réf : LG MIN MAX DIN CAISSE MARITIME AV PLAST SS PAPIER QTE MAX/EMB : 1500 KG DEUX MILLE DEUX CENT SOIXANTE EUROS ET DOUZE CENTIMES NIF EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA : TVA	258 KG	6 010.14 €/T	2 750.00 €/T	8 760.14 €/T	2 260.12€

FACTURE

N° 37205 du 24.02.21

BL N° : 6513187 du 24.02.2021

Votre commande : 2020.2.020 du 20.11.2020

Adresse d'envoi de Facture

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

ROUTE NATIONALE

WILAYA

TIZI OUZOU
ALGERIE

Poste	Désignation	Quantité (P/kg)	Cours métal Coeff.	Ecart Vente	Prix complet	TOTAL
4	N/Réf : V/Réf : LG MIN MAX DIN / DIN CAISSE MARITIME AV PLAST SS PAPIER QTE MAX/EMB : 1400 KG DEUX MILLE QUATRE CENT QUATRE VINGT SIX EUROS ET TRENTE CENTIMES NIF EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA : TVA	301 KG	6 010.14 €/T	2 250.00 €/T	8 260.14 €/T	2 486.30€
5	N/Réf : V/Réf : LG MIN MAX DIN / DIN / TOL SPE CAISSE MARITIME AV PLAST SS PAPIER QTE MAX/EMB : 1500 KG MILLE HUIT CENT CINQUANTE HUIT EUROS ET CINQUANTE TROIS CENTIMES NIF EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA : TVA	225 KG	6 010.14 €/T	2 250.00 €/T	8 260.14 €/T	1 858.53€
6	N/Réf : V/Réf : CUA1 ETAT0 DIA.3 BO DI DE LARG. BOTTE PDS RLX MIN MAX DIN PALETTE MARITIME POUR BOTTE AV PLAST QTE MAX/EMB : 250 KG DEUX MILLE CENT SOIXANTE ET UN EUROS ET CINQUANTE HUIT CENTIMES NIF EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA : TVA	254 KG	6 010.14 €/T	2 500.00 €/T	8 510.14 €/T	2 161.58€
7	N/Réf : TRANSPORT MARITIME EXPORT MISE A FOB PORT DE MARSEILLE MILLE SEIZE EUROS ET VINGT CENTIMES NIF EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA : TVA	1 F	1 016.20 €	-----	1 016.20 €/P	1 016.20€

FACTURE

N° du 24.02.21

BL N° : du 24.02.2021

Votre commande : 2020.2.020 du 20.11.2020

Adresse d'envoi de Facture

EPÉ ELECTRO INDUSTRIES SPA

. TIZI OUZOU
ALGERIE

Poste	Désignation	Quantité (P/kg)	Cours métal. Coeff.	Ecart Vente	Prix complet	TOTAL
8	N/Réf : TRANSPORT MARITIME EXPORT FRET MARITIME CFR (INCOTERM2020) PORT DE BEJAIA) MILLE QUATRE VINGT SEPT EUROS ET SOIXANTE DIX SEPT CENTIMES NIF EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA : TVA	1 P	-----		1 087.65 €/P	1 087.65€
	TOTAL HORS TAXES	16	2.77			16 432.77 €

FACTURE

N° du 24.02.21

BL N° : du 24.02.2021

Votre commande : 2020.2.020 du 20.11.2020

Adresse d'envoi de Facture

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

WILAYA

. TIZI OUZOU
ALGERIE

Poste	Désignation	Quantité (P/kg)	Cours métal Coeff.	Ecart Vente	Prix complet	TOTAL
	SIZE OF EACH SEAWORTHY PACKING DE BEJAIA (INCOTERM2010) 4M20 X 0M32 X 0M30 : 5 0M80 X 0M80 X 0M80 : 1 IN 6 SEAWORTHY PACKING MARKED CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM2010) MADE IN EU PAYS D'ORIGINE: FRANCE DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS2010 FOURNITURES: DIVERSES MEPLATS ET ROND DE CUIVRE MT EX WORKS: 14 328,92 EUR MT MISE EN FOB PORT DE MARSEILLE: 1016,20 EUR MT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EUR :15 345,12 MT DU FRET EN EUR : 1087,65 MT TOTAL CFR PORT BEJAIA : 16 432,77 EUR QUANTITES DIVERSES PRIX UNITAIRES DIVERS SUIVANT FACTURE PROFORMA NR DU 18/11/2020 MADE IN FRANCE COUNTRY OF ORIGIN : FRANCE TERME DE REGLEMENT: LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRMEE A 59 JOURS DATE DE FACTURE L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière N°FR) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle UE. LYONNAISE DE BANQUE LYON SWIFT IBAN				CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM2010) COUT ET FRET Type de transport : MARITIME Poids Total Brut : 2094 KG Poids Total Net : 1757 KG	
	SEIZE MILLE QUATRE CENT TRENTE DEUX EUROS ET 77 CENTS					16 432.77 €

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

XIII -
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1450 010013240000ALIBDT7201001001

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender : ~~XXXXXXXXXX~~
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : ~~XXXXXXXXXX~~
CREDIT MUTUEL - CIC BANQUES
(BANQUE FEDERATIVE CREDIT MUTUEL - BFCM)
PARIS FR
MUR : CREDOC

----- Message Text -----

27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
0341CD0000121009
31C: Date d'emission
210113
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
210331FRANCE
51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE TIZI OUZOU 034 SITE ENIEM
DIRECTION GENERALE BOULEVARD STITI
ALI TIZI OUZOU.
50: Partie demanderesse
EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
WILAYA TIZI OUZOU ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
SINDRE BOUHERWANY FRANCE
31, RUE THIARD
FRANCE.
TEL NR: 0472461000 FAX: 0472461000
32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #16.611,90#
39A: Pourcentage tolerance mnt credit
05/05
41A: Disponible chez/via - FI BIC

CREDIT MUTUEL - CIC BANQUES
(BANQUE FEDERATIVE CREDIT MUTUEL - BFCM)
PARIS FR
BY DEF PAYMENT
42P: Negociation/Details du paiement differe
59 JOURS DATE DE FACTURE
COMMERCIALE
43P: Envois partiels
NOT ALLOWED
43T: Transbordement
NOT ALLOWED
13/01/21-15:22:53

2

44E: Port de chargemt/Aeroport depart
PORT MARSEILLE
44F: Port de dechargemt/Aerprt de dest
PORT DE BEJAIA
45A: Desc biens et/ou prestations
CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS 2010
FOURNITURE:DIVERSES MEPLATS ET ROND DE CUIVRE.
MT EX WORKS:14.508,05 EUR
MT MISE EN FOB PORT DE MARSEILLE:1016,20 EUR
MT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EUR 15.524,25.
MT DU FRET EN EUR:1087,65
MT TOTAL CFR PORT BEJAIA 16.611,90 EUR +OU -5 PCT
QUANTITES DIVERSES PRIX UNITAIRES DIVERS
.
SUIVANT FACTURE PROFORMA NR ~~GB202006257~~ DU 18/11/2020
46A: Documents requis
FACTURE COMMERCIALE DETAILLEE REPRESENTANT CLAIREMENT CHAQUE
POSITION (DESIGNATIONS, QUANTITES, PRIX UNITAIRES ET PRIX
TOTAUX)
ARRETE EN CHIFFRE ET EN LETTRE ET FAISANT RESSORTIR EN DETAIL
LES INFORMATIONS COMMERCIALES ET FISCALES RELATIVES AU
VENDEUR
ET A L'ACHETEUR, ETABLIE EN (04) EX ORIGINAUX, DUMENT SIGNEES
PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE
.
JEU COMPLET DE CONNAISSEMENTS 3/3 ORIGINAUX ON BOARD A ORDRE
DE
LA BEA TIZI OUZOU 034 NOTIFY LE DONNEUR D'ORDRE, MARQUE FRET
PAYE, PORTANT LE NR D'IDANTIFIANT FISCAL DU
DONNEUR D'ORDRE
.
ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE FRANCE) DELIVRE ET
SIGNE
PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCAISE
.
LISTE DE COLISAGE EN (03) EX ORIGINAUX DUMENT SIGNES
PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE
.
ORIGINAL EUR1 REMPLI A LA MACHINE, DELIVRE ET SIGNE ET CACHETE
PAR LES SERVICES DE DOUANES
.
ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE DELIVRE ET SIGNE ET CACHETE
PAR LE BENEFICIAIRE.
47A: Autres conditions

PAR L'ENVOI DES DOCUMENTS EXAMINES DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT
LE BIAIS DE VOTRE BANQUE (CMCIFRPA) ET PAR COURRIER EXPRESS A
NOTRE AGENCE CITEE AU CHAMP 51D
POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTEES PAR LE
DONNEUR D'ORDRE, EUR 100,00 REPRESENTANT COMMISSIONS
D'INTERVENTION SERONT DEDUITS LORS DU REGLEMENT.
DE TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET PORTER LA REFERENCE
LA L/C SAUF EUR1
DOCUMENTS PRESENTES APRES LA DATE DE VALIDITE DE LA L/C NON
ACCEPTABLES
AU VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C
BENEFICIAIRE
LE PAIEMENT NE SERA RECONNU QU'A LA BANQUE MANDATEE POUR
L'EXAMEN DES DOCUMENTS PAR NOS INSTRUCTIONS.
OUVREE SI LA DATE D'ECHEANCE TOMBE SUR UNE JOURNEE FERIEE OU NON
(VENDREDI) EN ALGERIE, ELLE DOIT ETRE REPORTEE AU JOUR OUVRE
SUIVANT
71D: Frais
13/01/21-15:22:53 3

VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME EN CAS
D'ANNULATION OU NON UTILISATION DE
LA L/C. L'ARTICLE 37C DES RUU NON
OPPOSABLE A LA BEA.
49: Instructions de confirmation
CONFIRM
78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAIEMENT A VOS CAISSES, REMBOURSEMENT PAR LE DEBIT DE NOTRE
COMPTE EN EUR A ECHEANCE SOUS AVIS MT754 A BEXADZALDOE NOUS
AVISANT DE LA CONFORMITE DES DOCUMENT AVEC LES TERMES DE LA
L/C 72Z: Info emetteur - destinataire
/REC/DEMANDE DE MODIFICATION AVIS
//D'IRREGULARITES AINSI QUE TOUTE
//INTERROGATION SUR CETTE L/C A
//TRANSMETTRE A NOTRE AGENCE CITEE
//AU CHAP 51D.

----- Message Trailer -----

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 13/01/21 15:22:38
Application : SWIFT Interface

Operator : SYSTEM
Text

XIV 178

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator:
Alliance Server Instance:
Date - Time: 2021/01/17 09:47:16

Report Content

Reprint From

Instance Type and Transmission

Copy received from SWIFT
Priority: Normal
Message Output Reference :
Correspondent Input Reference :

Message Header

Swift Output: FIN 730 Accuse de reception
Sender : CM - CIC BANQUES (CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL-CIC) PARIS FR
Receiver : BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART ALGIERS DZ)

MUR :

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
F21: Référence du destinataire
F30: Date accusé de réception du msg
210113 2021 Jan 13
F722: Info émetteur - destinataire
WE ADD OUR CONFIRMATION

Message Trailer

PKI Signature: MAC-Equivalent

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
& DES STATISTIQUES (C.N.I.S)

XV

OK

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

NATURE DE L'OPERATION

Code Bureau..... : BEJAIA PORT
Regime Douanier..... :
Annee/No.Declaration... :
Date/heure : 2021-03-31 15:53
Nbre.art..... : 0002

IMPORTATEUR/EXPORTATEUR

Importateur/Exportateur Reel..: EPE/SPA ENTREPRISE DES INDUSTR

No.Indentifiant fiscal..... :

CADRE IMPORTATION/EXPORTATION

Domiciliation Bancaire : /EUR Incoterm : FOB
M./Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

PARTIE FINANCIERE

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	EUR	14 328,92	158,21270
Assurance.....	DZD	1 892,29	
Fret.....	EUR	1 087,65	
Autres frais.....	EUR	1 016,20	
Valeur en DA.....	DZD	2 601 765,00	

FOURNISSEUR/DECLARANT

Fournisseur/Destinataire Reel :
Declarant..... :
No.Agrement..... :

PROVENANCE/DESTINATION

Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination
FRANCE FRANCE

PARTIE MANIFESTE

No.Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
	18/03/2021	6	JAGUAR	2094,00	GLOBAL

APUREMENT DOMICILIATION

Editer Le:2021-04-28 15:58:45.664 *

Par....

FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction n° 893

Modèle F. DI

ANNEXE II

Intermédiaire Agréé

**BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE**

Agence : 034

Numéro de guichet
domiciliaire

150301

Références diverses
concernant l'importateur

Numéro du dossier
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

EUR

Dossier de domiciliation
DI
Importation à délai normal

DATES

1° Date d'ouverture du dossier :

26.10.2010

2° Date de vérification du droit
au maintien de la couverture
de change :
(6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'interventaire du dossier :
(8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du "Bilan" :
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque :
(10 mois après l'ouverture)

Nom et adresse de l'importateur

ERE ELECTRO IND.

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL ± 5 pct

ENAG - ULC - Régata

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
28/11/20	CFR France	EUR 16 612 190,2	652 437,02	meplats et ronds de cuivre

LICENCE D'IMPORTATION AC Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
ATTESTATION D'IMPORTATION AV soit la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

ERS: AVDRP DR. LAVTNY

Reglt: Credoc à 60 jrs Date de Facture

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un exemplaire ravé de brun comportant les quatre pages.

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

REGLEMENTS DES IMPORTATIONS

F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

DATES ET REFERENCES des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En D.A.	
Facture N° 22 du 24/02/2023	16432,77	159,6709	2623835,18	
Total	16432,77		2623835,18	

T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAIEMENTS DIVERS (Y compris les paiements effectués en France en francs français pour des frais encourus à l'Etranger)

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAIEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
26/04/2023	16432,77	159,6709	2623835,18	
Total	16432		2623835,18	

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
				(Bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc...)
Total				

D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (Déclarations en douane, avis d'imputation RS. I, factures n'exédant pas 10.000 DA. ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

DATES ET NUMEROS des déclarations avis RS. I et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
du 30/03/2023	16432,77	158,2127	2599872,94	
Total	16432,77		2599872,94	

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F. FACTURES DEFINITIVES et notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises	Montant en D
Quantités	Devises	D			
			T. Règlements..... (Valeur CAF).	(01) 16432,77	2623835,18
			R. Rapatriements.....		
01)	16432,77	2623835,18	P. Règlements nets..... (Valeur CAF). (T - R)	(01) 16432,77	2623835,18
Observations sur es différences entre F (factures) et D (valeurs en douanes)			D. Valeurs en douane..... (Valeur CAF).	(01) 16432,77	2599812,91
			E. Excédent de règlement (+) (P - D)		
			I. Insuffisance de règlement (-) (D - P).		

REGULARISATIONS DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (Ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (Ligne I. ci-dessus)		
	Devises	D		Devises	D
Rapatriements			5. Règlements		
Date			Date		
Jours			Cours		
Chevauchements			6. Chevauchements		
Référence du dossier			Référence du dossier		
Preneur			Preneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
Rectification de valeur			7. Rectification de valeur		
en douane (augmentation)			en douane (diminution)		
Référence du titre recti- ficatif			Référence du titre recti- ficatif		
Date			Date		
Différence finale			8. Différence finale		
Total de vérification			Total de vérification		
Observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie autorisations, etc...).					

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT (DI - A) 01/05/2021	CLASSEMENT (DI - S/I bis) (Insuffisance de règlement entre 10.000 D et 100.000 D)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du Contrôle commercial)	
		DI - S/I	DI - S/E
Date, cachet et signature :	Date, cachet et signature : et observations :	Date, cachet et signature :	Date, cachet et signature :

CRÉDITIF N° LICENCE N°

IMPORT - EX

MONTANT	VALIDITE	CONTRAT
EUR - 16.611,90	31/03/2021	IRRÉVOCABLE - CONFIE CAF - FOB - CET F - FAS A VUE - PAR ACCEPTA

Donneur d'ordre ou Bénéficiaire : EPE ELECTRO... Crédit ouvert le : 13/01/2021

INDUSTRIE TYPE DIFF

Compte N° Téléphone : Sous références :

Remboursement chez : Remboursement chez :

DOM :
 TD :
 FOURNISSEUR : FRANCES

RÉALISATIONS ARTICULÉES					INDICATIONS PARTICULIÈRES		
N°	DATE	MONTANT	COMMISSIONS	SOLDE	VISAS	NOS COMMISSIONS	COMMISSIONS CORRESP
1	31/03/2021	16432,77		179,13			
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							

reçue le :
 échéance : 26/04/2021
 Solde Annulé en Aole
 du 30/06/2021

RÉSERVES

Table de matière

Remerciements

Dédicaces

Introduction générale..... 1

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international. 3

Introduction 3

Section 1 : Le contrat du commerce international 4

1.1.	Généralité.....	4
1.2.	Définition du contrat commerce international	5
1.3.	Conditions de formation	5
1.4.	Effets du contrat de commerce international	5
1.4.1.	Obligations des parties	5
1.4.1.1.	Obligations du vendeur	5
1.4.1.2.	Obligation de l'acheteur	5
1.4.2.	Transfert de propriété et de risques	5
1.4.2.1.	transfert de propriété	5
1.4.2.2.	transfert de risques	5
1.5.	Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international	6

Section 2 : les incoterms..... 7

2.1.	Notions général	7
2.2.	Définition des déférents incoterms	8
2.3.	Classement des incoterms	10
2.3.1.	Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur.....	10
2.3.2.	Selon le mode de transport	10
2.3.3.	Selon le type de vente	11
2.3.4.	Limite des incoterms	13

Section 3 : Les documents commerciaux..... 13

3.1.	Documents du prix	13
3.1.1.	La facture commerciale.....	13
3.1.2.	Les autres types de facture	14
3.1.2.1.	Facture consulaire	14
3.1.2.2.	Facture douanière	14
3.1.2.3.	Facture pro-forma	14
3.1.2.4.	Facture d'acompte	14
3.1.2.5.	Facture visée par la Chambre de Commerce	14
3.2.	Les documents de transport	14
3.2.1.	Le connaissement maritime	14
3.2.2.	La lettre de transport aérien (LTA)	16
3.2.3.	La lettre de transport routier(truck way bill) LTA.....	17
3.2.4.	Le duplicata de lettre de voiture international DLVI appelé aussi	17

lettre de voiture ferroviaire(rail way bill)	18
3.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)	18
3.2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal)	18
3.3. Les document d'assurance	18
3.3.1. La police d'assurance	18
3.3.2. Le certificat d'assurance	18
3.3.3. L'avenant	19
3.4. Autres documents	19
3.4.1. Les documents douaniers	19
3.4.2. Le certificat d'origine	19
3.4.3. Le certificat de provenance	19
3.4.4. Le certificat sanitaire	19
3.4.5. Le certificat phytosanitaire	19
3.4.6. Les liste de colisage et de poids	19
3.4.7. Le certificat d'analyse ou de qualité	19
Section 4 : La domiciliation bancaire	20
4.1. La domiciliation des importation	20
4.1.1. Définition	20
4.1.1.1. Pour l'importations	20
4.1.1.2. Pour le banquier	21
4.1.2. Le traitement ou la procédure de la domiciliation	21
4.1.3. Gestion et suivi du dossier de domiciliation	21
4.1.4. Apurement de la domiciliation	22
4.2. La domiciliation des exportations.....	22
4.2.1. Définition	22
4.2.2. Traitement de l'opération	22
4.2.3. Gestion du dossier de domiciliation	23
4.2.4. Apurement du dossier de domiciliation	23
Conclusion.....	24
Chapitre II : les techniques de paiement	25
Introduction	25
Section 1 : les termes de paiement	26
1.1. Le lieu de paiement	26
1.1.1. Par accord des parties	26
1.1.2. par le droit applicable	26
1.2. Le moment de paiement	26
1.2.1. Le prépaiement	26
1.2.2. Le paiement au comptant	27
1.2.3. Le paiement différé	27
1.3. L'étendue de paiement	28
1.4. La monnaie de paiement	28
1.4.1. Critères externes	28
1.4.2. Critères internes	29
Section 2 : le crédit documentaire.....	29
2.1. Les principes généraux	29
2.1.1. Définition	29
2.1.2. Les intervenants	29
2.1.3. typologie de crédits documentaires	32

2.1.3.1.	le crédit révocable	32
2.1.3.2.	Le crédit irrévocable	32
2.1.3.3.	le crédit irrévocable et confirmé	32
2.2.	Les mécanismes du crédit documentaire	32
2.2.1.	Les crédits documentaires à l'import et à l'export	32
2.2.2.	Les modes de réalisation	33
2.2.2.1.	Crédit documentaire réalisable par paiement à vue	34
2.2.2.1.1.	Crédit réalisable par paiement différé	34
2.2.2.1.2.	Crédit réalisable par acceptation	34
2.2.2.1.3.	Le crédit est réalisable par négociation	34
2.2.3.	Caractéristiques du crédit documentaire	34
2.2.4.	Les crédits documentaire spéciaux.....	36
2.2.4.1.	Le crédit « revolving »	36
2.2.4.1.1.	Le crédit revolving automatique(renouvelable quant à la valeur)	36
2.2.4.1.2.	Le crédit revolving périodique(renouvelable quant à la durée)	36
2.2.4.2.	Le crédit « red clause »	36
2.2.4.3.	Le crédit documentaire « transférable »	37
2.2.4.4.	Le credit « back to back »	37
2.2.5.	Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire	38
2.2.6.	Avantages et inconvénients des crédits documentaires	40
2.2.7.	Risques nés dans une opération de crédit documentaire	40
Section 03 : l'encaissement documentaire.....		41
3.1.	Définition	41
3.2.	Les intervenants	41
3.2.1.	Le donneur d'ordre.....	41
3.2.2.	la banque remettante	41
3.2.3.	la banque chargée de l'encaissement	41
3.2.4.	la banque présentatrice (banque de l'acheteur)	41
3.2.5.	Le tiré	42
3.3.	Formes de réalisation	42
3.3.1.	Document contre paiement : (documents against payment ;D/P)	42
3.3.2.	Document contre acceptation : (document against acceptance ; D/A).....	42
3.3.3.	Document contre acceptation et aval	42
3.3.4.	Document contre lettre d'engagement	42
3.4.	Caractéristique d'une remise documentaire	42
3.5.	Aspects pratiques et schéma général(cf. fig. n°2)	43
3.6.	Avantages et inconvénients de la remise documentaire	45
Section 4. l'encaissement simple		46
4.1.	Définition	46
4.2.	Déroulement de l'opération	46
4.3.	Avantages et inconvénients	47
4.3.1.	Avantages	47
4.3.2.	Inconvénients	47
Conclusion.....		48
Chapitre III : Techniques de financement du commerce international.....		49
Introduction		49
Section 01 : Les techniques de financement à court termes		50

1.1.	Le crédit de préfinancement.....	50
1.1.1.	Définition.....	50
1.1.2.	Caractéristiques.....	50
1.1.3.	Avantages et inconvénients	51
1.2.	La mobilisation des créances nées sur l'étranger	51
1.2.1.	Définition	51
1.2.2.	Caractéristiques	52
1.2.3.	Procédure	52
1.2.4.	Avantages et inconvénients	52
1.3.	Les avances en devises.....	52
1.3.1.	Définition	52
1.3.2.	Caractéristiques	53
1.3.3.	Déroulement de l'opération	53
1.3.4.	Avantages et inconvénients	53
1.4.	L'affacturage	53
1.4.1.	Définition	53
1.4.2.	Caractéristiques	54
1.4.3.	Déroulement de l'opération	54
1.4.4.	Avantages et inconvénients	55
Section 02 : Technique de financement à moyen et long termes.....		56
2.1.	Le crédit fournisseur	57
2.1.1.	Définition	57
2.1.2.	Caractéristiques	57
2.1.3.	Déroulement de l'opération	58
2.1.4.	Avantages et inconvénients	58
2.2.	Le crédit acheteur	60
2.2.1.	Définition	60
2.2.2.	Caractéristiques	61
2.2.3.	Les différentes phases du crédit acheteur	62
2.2.4.	Avantages et inconvénients	63
2.3.	Le crédit- bail ou leasing	66
2.3.1.	Définition	66
2.3.2.	Mécanisme	67
2.3.3.	Caractéristiques.....	68
2.3.4.	Les avantages et inconvénients du crédit-bail.....	69
Section03 : Autre techniques de financement.....		71
3.1.	Le forfaitage	71
3.1.1.	Définition	71
3.1.2.	Caractéristiques	71
3.1.3.	Déroulement et schéma représentatif de l'opération	73
3.1.3.1.	La négociation	73
3.1.3.2.	La réalisation	73
3.1.4.	Avantages et inconvénients.....	76
3.2.	La confirmation de commande	76
3.2.1.	Définition	76
3.2.2.	Caractéristiques	76
3.2.3.	Procédure et schéma représentatif	76
3.2.4.	avantages et inconvénients.....	79

3.3.Le crédit financier	79
3.3.1. Définition	79
3.3.2. Caractéristiques	79
3.3.3. Avantages et inconvénients	80
Conclusion.....	81
Chapitre IV : la couverture des risques.....	82
Introduction	82
Section 1 : la couverture du risque lié à la conformité des marchandises (risque de l'acheteur)	83
1.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie	83
1.1.1. Le cautionnement	83
1.1.2. La garantie	83
1.2. Schémas de mise en place des garanties	84
1.2.1. La mise en place d'une garantie directe	84
1.2.2. La mise en place d'une garantie indirecte	84
1.3. Les principales sortes de garanties indépendantes en faveur de l'acheteur	86
1.3.1. La garantie de soumission (BID bond)	86
1.3.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)	86
1.3.3. La garantie de restitution d'avance	86
1.3.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance	87
1.4. Schémas de mise en jeu des garanties	88
1.4.1. Mise en jeu d'une garantie directe	88
1.4.2. Mise en jeu d'une garantie indirecte	88
Section2 : la couverture du risque de non-paiement (risque de l'exportateur).....	90
2.1. Identification du risque	90
2.1.1. Risque commercial	90
2.1.2. Risque pays (risque politique).....	90
2.1.3. Risque économique	90
2.2. Evaluation du risque	90
2.2.1. La répartition du chiffre d'affaires	91
2.2.2. Les caractéristiques de l'acheteur	91
2.2.3. L'échéance de paiement.....	91
2.3. Gestion du risque de non-paiement.....	91
2.3.1. La prévention du risque.....	91
2.3.2. Le transfert du risque de non-paiement.....	92
2.3.2.1. Le recours aux assurances	92
2.3.2.2. Les recours aux sociétés d'affacturage.....	92
2.3.2.3. Les recours aux banques (les garanties en faveur de l'exportateur).....	92
2.3.3. Auto couverture du risque (par l'entreprise elle-même)	93
2.3.3.1. Le choix des instruments et techniques de paiement.....	93
2.3.3.2. La clause de réserve de propriété	93
2.3.3.3. Les mesures comptables	93
Section 03 : La couverture du risque de change (risque de l'acheteur et du vendeur)	94
3.1. La naissance du risque de change	94
3.2. Les différentes stratégies à adopter face au risque de change	94
3.2.1. La non couverture du risque.....	94

3.2.2.	La couverture systématique	94
3.2.3.	La couverture sélective	94
3.3.	La position de change	95
3.4.	Les instruments de gestion et de couverture du risque de change	95
3.4.1.	Méthodes internes de couverture du risque de change.....	96
3.4.1.1.	Le choix de la monnaie de facturation	96
3.4.1.2.	Le termaillage (leads and lags)	96
3.4.1.3.	La compensation	97
3.4.1.4.	Clauses de change contractuelles	97
3.4.2.	Techniques externes de couverture du risque de change	98
3.4.2.1.	Les avances en devises	98
3.4.2.2.	La couverture à terme (forwards)	98
3.4.2.3.	Converties par recours aux compagnies d'assurances	98
3.4.2.4.	Les futures sur devises.....	99
3.4.2.5.	Les swaps	99
3.4.2.6.	Les options de change	101
Section 4 : Etude de cas.....		106
4.1.	Présentation du dossier	106
4.1.1.	Contrat commercial	106
4.1.2.	Demande d'ouverture d'un crédit documentaire à l'import.....	107
4.2.	Ouverture de la domiciliation	109
4.2.1.	Mesure de sécurisation des opérations de commerce extérieur (règles prudentielles) ...	109
4.2.2.	Ouverture du dossier	110
4.2.3.	Ouverture du crédit documentaire.....	110
4.2.3.1.	Documents requis	110
4.2.3.2.	Autres conditions.....	111
4.3.	La notification ou confirmation du crédit documentaire.....	111
4.4.	L'expédition de la marchandise, la remise et l'envoi des documents	111
4.5.	Vérification de la banque, le débit de l'acheteur et la transmission des documents	112
Recommandations		112
Conclusion		113
Conclusion générale		114
Listes des tableaux		
Listes des figures		
Références bibliographiques		

Liste des figures

- Figure n°1** : Schéma représentatif d'un crédit documentaire(page n°39)
Figure n°2 : Schéma représentatif d'une remise documentaire (page n° 44).
Figure n°3 : Schéma représentatif d'une opération d'affacturage(page n°56)
Figure n°4 : Schéma représentatif d'un crédit fournisseur (page n° 60)
Figure n°5 : Schéma représentatif d'un crédit acheteur (page n° 65).
Figure n°6 : Schéma représentatif d'un crédit bail (page n° 70).
Figure n°7 : Schéma représentatif d'une opération de forfaitage (page n° 75).
Figure n°8 : Schéma représentatif d'une confirmation de commande (page n° 78).
Figure n°9 : Schéma de mise en place d'une garantie directe (page n° 85).
Figure n°10 : Schéma de mise en place d'une garantie indirecte (page n° 85).
Figure n°11 : Schéma de mise en jeu d'une garantie directe (page n° 89).
Figure n°12 : Schéma de mise en place d'une garantie indirecte (page n° 89).
Figure n°13 :Schéma représentatif d'achat d'un "call " (page n° 103).
Figure n°14 : Schéma représentatif de vente d'un " call" (page n° 104)
Figure n°15 : Schéma représentatif d'achat d'un " put" (page n° 104).
Figure n°16 : Schéma représentatif de vente d'un " put" (page n° 105).

Listes des tableaux

Tableau n°1 : Répartition des frais selon l'incoterm retenu(page n°12)

Tableau n°2 : les obligations respectives des parties(page n°15)

Tableau n°03 : les obligations des parties.(page n°17)

Tableau n°04 : contrat de transport par route(page n°17)

Tableau n°05 :Les obligation contractées par le document ferroviaire(page n°18)

Tableau n°06: Le termaillage les décisions à prendre, compte tenu de la tendance de la devise de facturation (page n° 96).

Tableau n°07 : Les swaps des taux (page n° 100).

Tableau n°08 : Les types d'options (page n° 102).

Tableau n°09 : La cotation des options (page n° 103).

Résumé

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

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

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

Mots clés : Commerce, importations, exportations, financement, banque, crédit, intérêt, remboursement, risques, garantie

Abstract:

International trade should not be understood only through the buyer-seller pair; in fact the banking institution is the main link in the entire export chain, whether it concerns pre-financing, financing or payment of the 'operation. It turns out that a good number of techniques of international trade secure transactions through the guarantee of the importer and the exporter.

The bank plays an important role in the financing of foreign trade operations. It makes trade more flexible and faster. It is directly involved in certain operations but its responsibility in this context is not reduced by the risks, it is in this context that the guarantees have been put in place in order to cover them. Finally, we can say that the bank is not a simple financial intermediary but it is a key partner.

Algeria, like any country, is not isolated from the world of trade and its coverage of the market economy allows companies to import and export. The government had imposed documentary credit as the only means of payment for imports of goods; this decision certainly had an important effect on import operations and which has repercussions on foreign trade relations.

Keywords: Trade, imports, exports, financing, banking, credit, interest, reimbursement, risks, guarantee