

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ministère de L'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

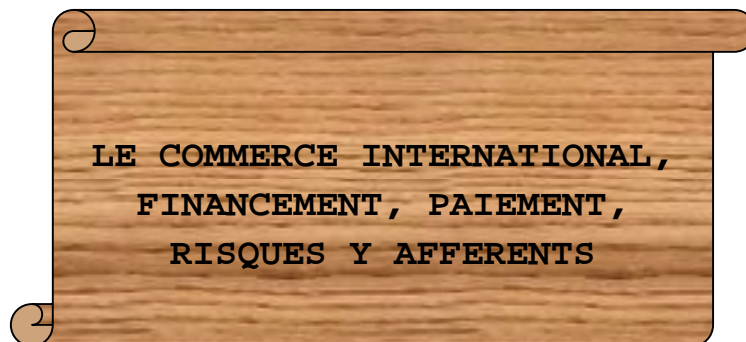
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

En vue de l'obtention du Diplôme de

Post Graduation Spécialisée En Comptabilité

Thème



Préparé par :

Mr : LEZAZENE Merzouk

Encadré par :

Mr : YANTRN AKLI

Promotion 2015/2016

REMERCIEMENT

Tout d'abord,

Nous remercions Allah, et nous tenons à exprimer notre reconnaissance envers tous ceux qui ont aidé et contribué à l'élaboration de ce mémoire notamment MR YENTEREN AKLI et MR AMARA ALLAOUA, et MR YAICI MD AREZKI pour leurs aides et orientations précieuses, ainsi que tous les professeurs et les amis (es), sans oublier le personnel de la DGAOI.

Dédicaces

Je dédie ce travail à

A mes chers parents pour leur soutien,

A ma femme, mes enfants, mon beau - père, mes frères et sœurs et mes proches

pour leurs encouragements,

A tous mes amis (es) et à tous ceux

qui m'ont aidé durant le cursus.

Merzouk

INTRODUCTION GENERALE

Les échanges internationaux représentent un fait acquis, si la nécessité d'échanges apparaît depuis la plus haute antiquité et constitue une des données profondes des relations entre les peuples depuis la préhistoire. Nous constatons dès la fin du XIX^{ème} siècle une accélération rapide du commerce à l'échelle mondiale, souvent liée à la conquête, toujours aux migrations (invasion, explorations, pèlerinage).

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

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

Le commerce international est caractérisé, aujourd'hui, par une forte expansion et une croissance plus rapide que celle de la production mondiale suite à l'élargissement des marchés aux dimensions régionales et même mondiales, et au processus de mondialisation de l'économie qui engendre l'interdépendance poussée des intérêts à l'échelle internationale.

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 changes tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

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

Les banques, en particulier, ont dû faire face très rapidement à 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 opérateurs 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 opérateurs 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 le choix approprié ?
- 🚧 Quels sont les mécanismes en réponse aux besoins de financement des opérateurs ?
- 🚧 Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur opération commerciale à l'international ?
- 🚧 Comment y faire face ?

Pour souligner les multiples contours de l'environnement et tenter de répondre à l'ensemble de ces préoccupations, nous avons articulé notre rapport comme suit :

Chapitre préliminaire : *Eléments fondamentaux des opérations du commerce international.*

Chapitre 1 : *Les techniques de paiement dans le commerce international.*

Dans ce chapitre, nous allons exposer les procédures les plus utilisées pour le règlement des importations ainsi que leurs contextes d'utilisation. Ces techniques seront précédées par une section traitant les termes du paiement.

Chapitre 2 : *La couverture des risques du commerce international.*

Ce chapitre, quant à lui, portera sur les principales méthodes de couverture des principaux risques engendrés par une opération du commerce international.

Chapitre 3 : *Etude de cas pratique.*

Dans ce chapitre, nous allons traiter un dossier d'une opération concrète d'importation. A travers ce dossier, nous exposerons la démarche suivie par l'importateur afin de réaliser son importation.

CHAPITRE PRELIMINAIRE

ELEMENTS FONDAMENTAUX DES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL

ELEMENTS FONDAMENTAUX DES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL

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.

Aussi, le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Entre autres points essentiels devant figurer dans le contrat commercial, la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisée car elle représente souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international "*Incoterms*".

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*).

Compte tenu de ce qui précède, le chapitre introductif sera présenté comme suit :

Section 1 : Le contrat de commerce international

Section 2 : Les incoterms.

Section 3 : Les documents utilisés et les moyens de transmission

SECTION 1

LE CONTRAT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

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 embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux.
- ✚ Aux aléas fâcheux (annulation d'une vente) .

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.

I. GENERALITES :

Un contrat prend naissance quand deux parties tombent d'accord sur une transaction de vent. En principe, les deux parties sont libres de décider entre elles comment le contrat sera exécuté, quel prix sera facturé, comment aura lieu le paiement, qui se chargera de telle fonction, qui supportera le coût de la livraison, qui assumera les risques ; c'est le principe de la liberté contractuelle.

A notre époque, beaucoup de contrats sont des transactions rédigées en style télégraphique .Ils précisent simplement que certaines quantités de marchandises sont commandées à un certain prix, pour être livrées à une certaine date et en un certain lieu. C'est seulement s'il s'agit d'un contrat d'un montant élevé, ou de transactions étalées sur une longue période, ou encore si les relations sont particulièrement complexes, que les parties prendront la peine de rédiger un contrat écrit stipulant tous leurs droits et obligation réciproques.

Le contrat comprend quatre grandes clauses. Il s'agit des clauses préliminaires, des clauses commerciales et techniques, des clauses juridiques, et des clauses financières.

I.1- Les clauses préliminaires :

Ces clauses reprennent l'objet du contrat, définissent la marchandise concernée ainsi que tous les éléments pouvant la caractériser.

I.2- Les clauses commerciales et techniques :

Sont repris ici l'ensemble des paramètres relatifs au prix, aux modalités de livraison, au montage, à l'inspection et l'examen de conformité, à la garantie ainsi qu'aux conditions de modification du contrat.

I.3- Les clauses juridiques :

Elles sont nombreuses dans la mesure où elles organisent la protection des cocontractants. Elles représentent des clauses exonératoires de limitation de responsabilité, telles que les clauses de force majeure, le transfert de propriétaire, le paiement des dommages et intérêts, les conditions de suspension de l'exécution, le transfert des risques, l'entrée en vigueur du contrat, la juridiction compétente en cas de litige ainsi que la langue du contrat.

I.4- Les clauses financières :

Elles reprennent les conditions de paiement les garanties bancaires ainsi que les clauses fiscales et de douane.

II. DEFINITION DU CONTRAT COMMERCIAL INTERNATIONAL :

Est considéré contrat de commerce international tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents. Ces contrats mettent des obligations réciproques à la charge des deux parties. Ce sont aussi des contrats, sauf exception, à titre onéreux.

Le contrat est une rencontre de volontés qui se mettent en accord sur plusieurs éléments. Le contrat est constitué de plusieurs éléments. Le consentement tout d'abord est une manifestation de la volonté de contracter ensemble des deux parties.

Il doit contenir une offre et une acceptation avec une modalité de mise en œuvre expresse ou tacite. Les titulaires doivent avoir la capacité, c'est-à-dire être titulaires de droits pour exercer le contrat, par ailleurs, le contrat doit préciser l'objet de l'opération et le contenu précis de chaque prestation, enfin le contrat indique le résultat envisagé.

Sur les contrats d'affaires la primauté repose sur la simplicité et la rapidité.

III. LES CLAUSES GENERALES ET PARTICULIERES :

Ces clauses reprennent les différents éléments qui déterminent les obligations réciproques. Elles désignent les cocontractants, l'objet du contrat ainsi que son entrée en vigueur. Nous retrouvons des clauses de sauvegardes (*Possibilité de renégociation du contrat en cas de survenance d'évènement*), exonératoires, pénale (*Prévision de versement d'indemnités en cas*

d'inexécution contractuelle), compromissoire (*Recours au droit privé au travers de l'arbitrage international*) et résolutoire (*Arrêt du contrat en cas de constat de défaut d'exécution*).

IV. EFFETS DU CONTRAT DE COMMERCE INTERNATIONAL :

IV.1- Obligation des parties :

IV.1.A. Obligation du vendeur :

- ✚ Garantir 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.

IV.1.B. Obligation de l'acheteur :

- ✚ Satisfaire le paiement des marchandises suivant les conditions requises.
- ✚ Réception de la marchandise ou en prendre livraison «*Obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante* »¹

Tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

IV.2- Transfert de propriété et de risques :

IV.2.A. 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.

IV.2.B. Transfert de risque :

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de 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 transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

¹ Convention de Vienne

V. MODELE DE CONTRAT COMMERCIAL TYPE SIMPLIFIE :

V.1- Clause préliminaire :

- ✚ Identité des contractants.
- ✚ Nature et objet du contrat.
- ✚ Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation

V.2- Clause technique et commerciale :

- ✚ 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.
- ✚ Condition de modification du contrat, par voie d'avenants.

V.3- Clause financière:

- ✚ Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision.
- ✚ Frais inclus dans le prix, incoterm utilisé.
- ✚ Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement.
- ✚ Garanties bancaires à mettre en place.
- ✚ Données fiscales et douanières.

V.4- Clause juridiques :

- ✚ Date de mise en vigueur du contrat.
- ✚ Condition 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 accepté 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 :***

Autre la possibilité à l'amiable, une clause compromissoire.

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 a une autre, est souvent a l'origine de plusieurs litiges .Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure.

Clause de résiliation :

Cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non exécution du 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 listes 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

I. GENERALITE :

Ce sont des termes contractuels normalisés qui permettent aux parties de se référer à un jeu de règles préétablies, pouvant être intégrées dans leur contrat.

De toute évidence, il importe de savoir, avant de signer le contrat, ce que veulent dire ces conditions générales types. Les incoterms font partie de cette catégorie spéciale de conditions générales types qu'on nomme termes commerciaux. La précédente édition des incoterms de la chambre de commerce internationale, publication n° 460, datait de 1990. Ces incoterms font l'objet d'une révision permanente depuis leur apparition en 1936. C'est ainsi qu'une nouvelle publication n° 560, dénommée incoterms 2000 a été publiée en septembre 1999, pour une application prévue des janvier 2000.

Les incoterms 2000 apportent de nombreuses modifications, des précisions sur les obligations en matière de déchargement et chargement sont apportées et celles du dédouanement encore plus affinées. Enfin, les obligations du vendeur et de l'acheteur ont été redéfinies.

L'incoterm définit les obligations réciproques des vendeurs et des acheteurs et précise le lieu de livraison, le transfert du risque, la répartition des frais entre acheteur et vendeur, la répartition des formalités douanières et les informations particulières que l'acheteur et le vendeur doivent se fournir.

L'incoterms doit être associé à un lieu où s'arrêtent les prestations du vendeur.

Il convient de noter que des dispositions spéciales dans un contrat donné l'emporteront sur toutes dispositions des incoterms. Les parties peuvent adopter les incoterms comme base générale de leur contrat, aussi spécifier des variantes ou des compléments qui les adaptent à une branche particulière ou à leurs besoins particuliers. Dans ce contexte, il est important d'avoir toujours présent à l'esprit que les incoterms sont fondés sur le principe de l'engagement minimum du vendeur. Dans un contrat déterminé, l'acheteur peut donc souhaiter accroître l'obligation du vendeur. Cela peut se faire, par exemple, en exigeant d'un vendeur *CIF* qu'il fournisse une assurance couvrant davantage de risques. En pareil cas, l'acheteur peut spécifier, par exemple, incoterm *CIF* avec assurance tous risques.

La référence à un incoterm particulier ne suffit pas de déterminer la plénitude des relations juridiques entre parties à un contrat de vente. Des questions, telles que les ruptures de contrat et leurs conséquences, tombent en dehors du champ des termes commerciaux et sont soumises aux

règles du droit international .Les incoterms régissent les droits et obligations des parties relatives à la livraison des marchandises vendues.

Certains incoterms sont réservés au transport maritime et les autres concernent tous les modes de transports. Une mention spéciale indiquant le caractère maritime sera apposée en face de chaque incoterm concerné.

II. PRESENTATIONS DES DIFFERENTS INCOTERMS :

La présentation est faite dans un ordre croissant des obligations du vendeur .Ces termes sont regroupée en quatre familles :

- ✚ E, pour une livraison à l'acheteur dans les locaux de l'exportation (*EXW*)
- ✚ F, le vendeur livre la marchandise à un transporteur désigné par l'acheteur (*FCA, FAS, FOB*).
- ✚ C, le vendeur conclut le contrat de transport sans assumer les risques de perte ou de dommages ainsi que les frais ultérieurs (*CFR, CIF, CPT, CIP*).
- ✚ D, le vendeur assume les coûts et risques de l'acheminement de la marchandise jusqu'au pays de destination (*DAF, DES, DEQ, DDU, DDP*).

II.1- Selon le mode de transport :

✚ **Transport maritime :**

Il comporte des incoterms : *FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ*.

✚ **Transport terrestre :**

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

✚ **Tous modes de transport :**

Ils concernent les incoterms : *EXW, FCA, CPT, CIP, DDU*.

II.2- 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 arrivée :**

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays, d'arrivée, elle comprend le group D sauf l'incoterm *DAF* qui n'appartient à aucune catégorie.

III. DEFINITION DES DIFFERENTS INCOTERMS :

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

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

III.1- EXW (ex work), à l'usine (lieu convenu) :

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.

III.2- FCA (free carrier), franco transporteur (lieu convenu) :

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.

III.3- FAS (Free Along side Ship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu) :

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.

III.4- FOB (Free On Board), franco à bord (port d'embarquement convenu) :

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.

III.5- CFR (Cost And Freight), coût et fret (port de destination convenu) :

Le vendeur doit payer les frais et le 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 du navire.

III.6- CIF (Cost, Insurance and Freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu) :

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.

III.7- CPT (Carriage Paid To), port payé jusqu'à (point de destination convenu) :

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le 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 est transférés du vendeur à l'acheteur.

III.8- CIP (Carriage, Insurance, Paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenu) :

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.

III.9- 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.

III.10- DES (Delivered Ex Ship), rendu ex Ship (port de destination convenu) :

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.

III.11- DEQ (Delivered Ex Quay), rendu à quai (port de destination convenu) :

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 convenu.

III.12- DDU (Delivered Duty Unpaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu) :

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le 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.

III.13- DDP (Delivered Duty Paid), rendu droits acquittés (lieu convenu) :

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

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

IV. 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 UTILISES ET LES MOYENS DE TRANSMISSION

Les documents émis lors d'une transaction commerciale sont bien souvent désignés en termes généraux des Règles et Usances de la Chambre de Commerce Internationale.

On peut classer les documents en deux catégories que nous allons successivement énumérer.

I. LES DOCUMENTS PRINCIPAUX :

I.1- Les documents de prix :

I.1.A. La facture proforma :

Elle ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire, c'est en effet une sorte de devis établi sous forme d'une facture préfigurant la facture définitive.

I.1.B. La facture commerciale :

C'est le document de base qui caractérise toute opération commerciale, elle doit indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le prix unitaire et le prix total des marchandises.

I.1.C. La facture consulaire :

Particulière à certains pays, la facture consulaire est un document établi par le vendeur, elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur. Ce document doit porter le visa du consulat du pays destinataire.

I.2- Les documents de transport :

I.2.A. Le connaissement maritime :

Le commerce international donne fréquemment lieu à un transport par mer et à cette occasion, il est émis un titre d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent.

Dans les autres modes de transport, en effet, le connaissement maritime revêt un triple aspect, il est à la fois :

- ✚ Le récépissé d'expédition émis au chargeur.
- ✚ Le contrat de transport dont les conditions figurent intégralement au verso.
- ✚ Le document indispensable en échange duquel la marchandise sera retirée à destination.

C'est un titre de propriété transmissible par voie d'endossement.

I.2.B. La lettre de transport aérien :

Une marchandise expédiée par avion donne l'établissement d'une lettre de transport aérien.

Ce document est un simple récépissé d'expédition non négociable car émis à l'adresse d'une personne dénommée.

I.2.C. La lettre de voiture internationale :

C'est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée

I.3- Les documents d'assurance :

La question des assurances transport pose souvent des problèmes délicats en matière de commerce international par suite de la diversité des types d'assurance et d'expression apparemment synonymes dont la signification est souvent très différente selon les pays.

Il existe deux principaux types de police d'assurance

I.3.A. La police au voyage :

Souscrite pour un chargement déterminé, elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue elle même le document justificatif.

I.3.B. La police flottante :

Dite aussi police d'abonnement, c'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes les expéditions faite pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie qui remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

II. LES DOCUMENTS ANNEXES :

Ces documents sont nombreux et variés, il n'existe pas pour eux des règles particulières.

Les banques n'ont pas à exiger qu'une concordance, la facture et les autres documents à moins qu'il ne soit pas prévu des conditions de forme nettement définies. Compte tenu de leur diversité, il est difficile d'en établir une liste limitative, citons néanmoins parmi les principaux :

II.1- Les certificats douaniers :

Ils sont établis, le plus souvent, sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administration des douanes du pays de l'importateur.

II.2- Les certificats d'origine :

Ils précisent le pays ou ont été produites les marchandises importées. Ces certificats sont généralement établis par une chambre de commerce du lieu d'expédition ou un bureau de douane.

II.3- Les certificats sanitaires ou phytosanitaires :

Les certificats sanitaires concernent le bétail, la viande ou l'alimentation d'origine animale, tandis que les certificats phytosanitaires sont pour les plantes, les grains et l'alimentation d'origine végétale. Etablis après contrôle vétérinaire ou par des laboratoires, ils ont pour but de démontrer que le produit concerné est propre à la consommation humaine.

II.4- Les certificats d'agréege :

Ils sont établis par les entreprises ou organismes spécialisés comme les sociétés générales de surveillance. Leur objectif est de contrôler la qualité des marchandises ou de vérifier son poids afin de corroborer les affirmations portées sur la facture d'exportation.

CHAPITRE I

TECHNIQUES DE PAIEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

TECHNIQUES DE PAIEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu.

A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties :

L'exportateur souhaite être payé au plus tôt, voire avant même l'expédition de la marchandise ; tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible.

Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré.

Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place qui demeurent tributaires du niveau de la concurrence et de l'environnement des parties. En tout état de cause elles subissent très généralement le rapport de force entre les parties.

La négociation 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 :

Chèque, 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 coût 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 diffèrent en matière de complexité, de contrainte et de coût.

Dans le souci de clarifier ces techniques de paiements, ce chapitre a été structuré comme suit :

Section 1 : Le crédit documentaire ;

Section 2 : La remise ou l'encaissement documentaire ;

Section 3 : L'encaissement simple ;

Section 4 : Les techniques de financement à moyen et long terme.

SECTION 1

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

L'importateur souhaite avoir l'assurance que sa marchandise a bien été expédiée avant de payer .Il souhaite recevoir la marchandise dans un délai sûr. Il espère avoir une marchandise conforme et peut éventuellement envisager de la revendre avant même de payer le vendeur.

L'objectif de l'exportateur est d'être payé le plus tôt possible dès l'expédition de la marchandise. Il peut aussi souhaiter être payé à l'avance s'il doit financer spécifiquement une production.

Le commerce international accroît la distance entre les acteurs rendant difficile le dénouement rapide des transactions. L'acte de commerce ne se fait pas « *Donnant-Donnant* » mais est différé dans le temps.

Aux distances et à la difficulté de vérifier l'état des marchandises, s'ajoutent des faits externes à l'entreprise, relatifs au risque politique de non- paiement dans certains pays.

Par ailleurs, des faits propres à l'exécution du contrat peuvent interrompre le cours .Il est donc du devoir de l'exportateur de se désengager de ses obligations.

I. HISTORIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

L'origine du crédit documentaire remonte à la fin du 19ème siècle, les banques ont mis en œuvre une technique pour suivre le fort accroissement des opérations de commerce international. L'objectif était d'accompagner le développement et de sécuriser le volet financier de l'opération, en raison de l'éloignement.

Le crédit documentaire est aujourd'hui utilisé dans le monde entier par l'ensemble des opérateurs de commerce international. Le crédit documentaire est un arrangement par lequel une banque émettrice, agissant à la demande d'un client, donneur d'ordre, est chargée d'effectuer un paiement au bénéficiaire, ou d'accepter à payer les effets contre la remise des documents stipulés , pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés . L'objet du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires. Le crédit documentaire peut revêtir différentes formes.

La banque de l'importateur engage totalement sa responsabilité .Il en va de même pour la banque de l'exportateur, lorsqu'elle confirme le crédit documentaire. Cependant, lors de l'exécution d'un simple mandat de notification d'une ouverture d'un crédit la responsabilité de cette dernière n'est pas engagée.

La sécurité qu'engendre le crédit documentaire explique très largement le succès que rencontre cette technique de paiement, un grand nombre de banques adhérentes aux règles et usances de la *CCI N° 500*.

II. DEFINITION GENERALE DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

Les règles et usances donnent une définition précise du crédit documentaire : le crédit documentaire « est un arrangement en vertu duquel une banque, agissant à la demande d'un client, s'engage à effectuer un paiement ou de payer ou d'accepter un effet de commerce tiré sur un tiers Elle peut autoriser une autre banque à effectuer le paiement, ou accepter ou négocier l'effet de commerce contre remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés.

Le Crédit Documentaire est une technique qui à été instaurée par la Chambre du Commerce Internationale (*C.C.I*), sous l'impulsion des banques pour favoriser le développement des échanges commerciaux et surtout, pour éliminer certaines difficultés que rencontrent les acheteurs et vendeurs dans leurs opérations de commerce extérieur.

« Le Crédit Documentaire est un engagement conditionnel de paiement donné par une banque. Cet engagement est un écrit pris par une banque (Banque émettrice) en faveur du vendeur (Bénéficiaire), est délivré à celui-ci à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (Donneur d'ordre) en vertu duquel elle effectuera ou fera effectuer un règlement, soit par paiement immédiat ou différé ou bien par acceptation, soit en autorisant la négociation d'effets de commerce jusqu'à concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un délai déterminé et contre remise de documents prescrits »¹

Dans une autre définition : *« Le Crédit Documentaire consiste dans une promesse de paiement faite par un banquier (A la demande de son client importateur de marchandise) à un exportateur étranger à condition de présenter un certain nombre de documents conformes aux normes préalablement définies. Il s'agit d'abord d'une ligne de crédit ouverte en faveur d'un opérateur étranger dont l'utilisation demeure être conditionnelle »²*. En résumé, le Crédit Documentaire offre aux deux partenaires d'une transaction commerciale un degré de sécurité associé à la possibilité de se procurer plus aisément une aide financière.

La principale caractéristique du Crédit Documentaire est son caractère abstrait , dérivant du fait qu'il est au dessus du rapport contractuel des parties qui ne peuvent agir -au contraire - que sur la base des documents.

¹ Chambre du Commerce Internationale, Guide des opérations du crédit documentaire, PARIS, 1983, P: 6

² BOUKRAMI Sid -Ali, Vade Mecum de la finance, OPU, Alger, 1992, p : 259

III. LES INTERVENANTS :

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

III.1- Le donneur d'ordre :

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (*Exportateur*) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

III.2- La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client.

III.3- La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale.

Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

III.4- Le bénéficiaire :

Il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire.




IV. ASPECT JURIDIQUE :

Dans tous les pays, le Crédit Documentaire est régi par les « *Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires* » (*R.U.U.C.D*) édictées par la Chambre de Commerce Internationale.

Ces règles ayant été adoptées par les banques et associations bancaires dans plus de 160 pays, dont l'Algérie fait partie.

Elles constituent un langage commun universellement reconnu, évitant ainsi les complications éventuelles pouvant découler des facteurs tels que l'éloignement géographique, la différence de législation, l'absence de contrat directe ou de confiance mutuelle.

Elles sont tracées en 55 articles (*Un canevas de principes essentiels à respecter*), fondées sur la pratique la plus courante et elles constituent un cadre général guidant les rapports entre acheteurs, vendeurs et banquiers dans tous les aspects du Crédit Documentaire :

-  Désignation et examen des documents;
-  Délais à respecter;
-  Responsabilités.

V. LES DIFFERENTS TYPES DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

V.1- Selon les critères de sécurité :

Il existe divers types de *CREDOC*, selon les articles 9 et 10 des Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires (*R.U.U.C.D*).

V.1.A. Crédit révocable :

Le *CREDOC* Révocable est un crédit ouvert à l'acheteur par son banquier sans engagement ferme de sa part ; de plus, lorsqu'à la demande de l'acheteur.

L'ouverture de crédit est notifiée au vendeur, cette notification est faite à titre de simple information, le banquier de l'acheteur ne contractant aucune obligation à l'égard du vendeur. Il n'y a donc aucun lien de droit entre le vendeur, l'acheteur et leurs banquiers jusqu'au moment où le crédit reçoit un commencement de réalisation.

Tel qu'il a été indiqué dans l'article 9 des *R.U.U.C.D*, le Crédit Révocable ne constitue aucun lien juridique entre la banque et le bénéficiaire.

En conséquence, il peut, à tout moment être modifié ou révoqué sans que le bénéficiaire en soit avisé.

Lorsqu'un crédit de cette nature aura été transmis à une succursale ou à une autre banque, la modification ou l'annulation ne pourra prendre effet qu'après réception de l'avis par ladite succursale ou ladite banque, et ce, avant le paiement ou la négociation du crédit ou l'acceptation de traites émises en vue de la réalisation du crédit ladite succursale ou ladite banque.

Les Règles et Usances Uniformes ne font pas obligation au banquier donneur d'ordre d'aviser le bénéficiaire de l'ouverture d'un *CREDOC* Révocable à sa faveur, ou des modifications qui seraient apportées au crédit de l'acheteur.

V.1.B. Crédit irrévocable :

Contrairement au Crédit Documentaire révocable, le Crédit Irrévocable comporte un «engagement ferme» du banquier de l'acheteur sous l'instruction de ce dernier, en faveur du bénéficiaire et pour une période déterminée.

Donc le *CREDOC* Irrévocable ne peut-être amendé ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties du contrat, définies dans l'article 10 des *R.U.U.C.D.*

En raison de l'engagement inconditionnel qu'il implique, le Crédit Irrévocable doit obligatoirement comporter une date extrême de validité

En conséquence, tout crédit qui n'est pas déclaré « *Irrévocable* » sera considéré comme « *Révocable* », même si un terme de validité à été indiqué.

V.1.C. Crédit irrévocable et confirmé :

Dans ce cas, il peut arriver que le vendeur ne connaisse pas le banquier de l'acheteur, alors il désire avoir un engagement d'une banque de son propre pays. Lors de la conclusion du contrat de vente, le banquier ordonnateur ouvrira un Crédit Irrévocable chez la banque désignée par le vendeur, en priant celle-ci de notifier l'ouverture du crédit au bénéficiaire en ajoutant sa confirmation.

En confirmant le crédit, le banquier intermédiaire prend à l'égard du bénéficiaire, un engagement personnel absolument identique à l'engagement que le banquier ordonnateur aurait pris s'il avait directement notifié le crédit à ce bénéficiaire.

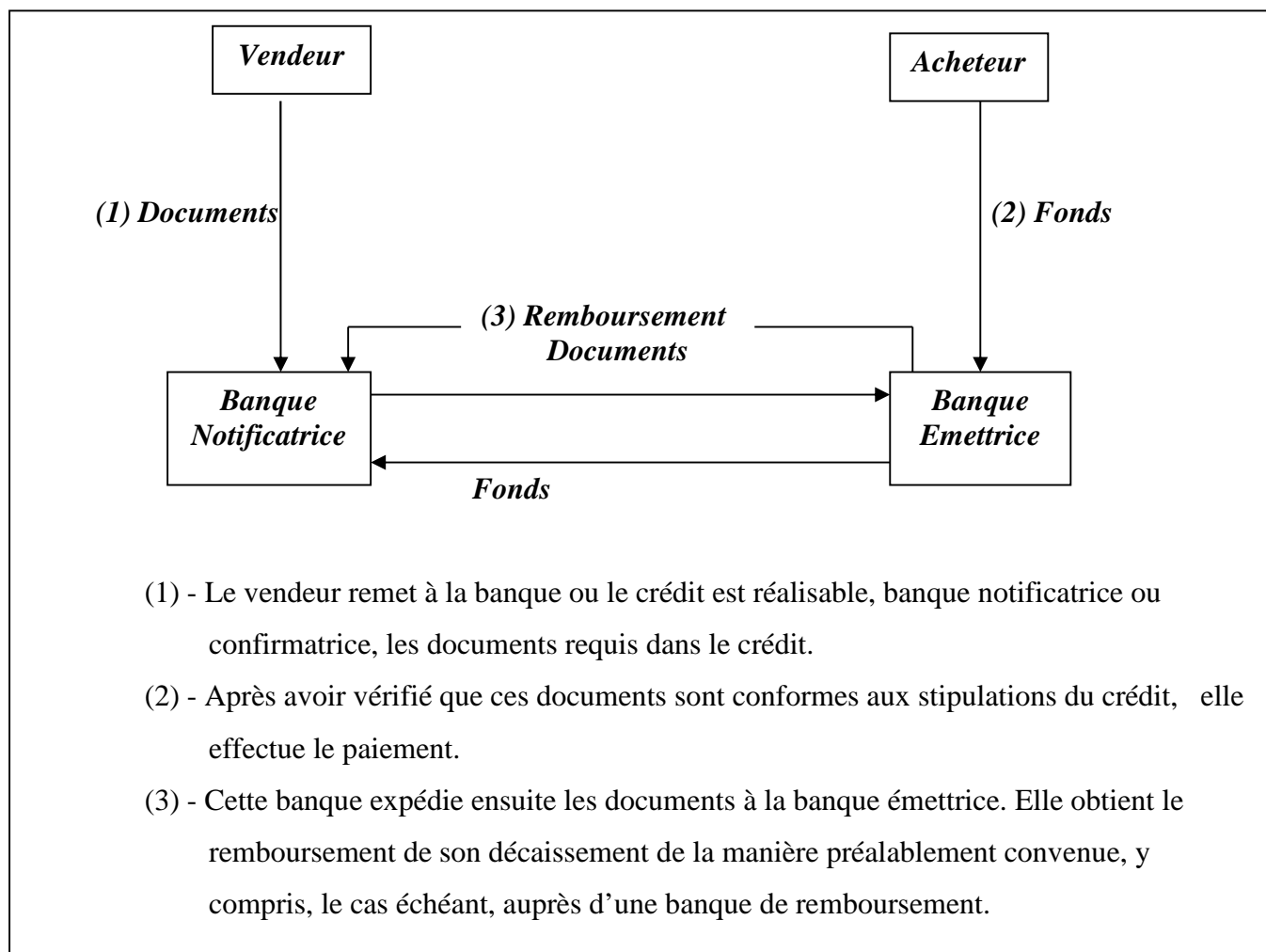
Donc le Crédit Documentaire Irrévocable et Confirmé comporte un double engagement bancaire, le banquier intermédiaire garantit le bénéficiaire contre les défaillances éventuelles, tant pour l'acheteur que du banquier ordonnateur.

V.2- Selon les modalités de paiement :

On peut distinguer :

V.2.A. Le règlement par paiement à vue :

C'est une opération qui consiste pour la banque émettrice (*Banque de l'acheteur*) à verser ou à faire verser au profit de l'exportateur les fonds soit par son siège ou son correspondant établi dans le pays du vendeur , selon le schéma représentatif suivant :



« figure n°1 :Règlement par Paiement à Vue »

V.2.B. Le règlement par paiement différé :

C'est une opération qui suppose que le contrat commercial qui donne naissance audit crédit, prévoyait un délai de paiement accordé à l'importateur. L'échéance est alors généralement calculée à partir de la date d'expédition des marchandises.

Dans cette sorte de crédit, l'exportateur présente les documents à la banque notificatrice ou confirmatrice, et en cas de stricte régularité de ceux-ci, obtient en échange « *Attestation de conformité des documents* » et :

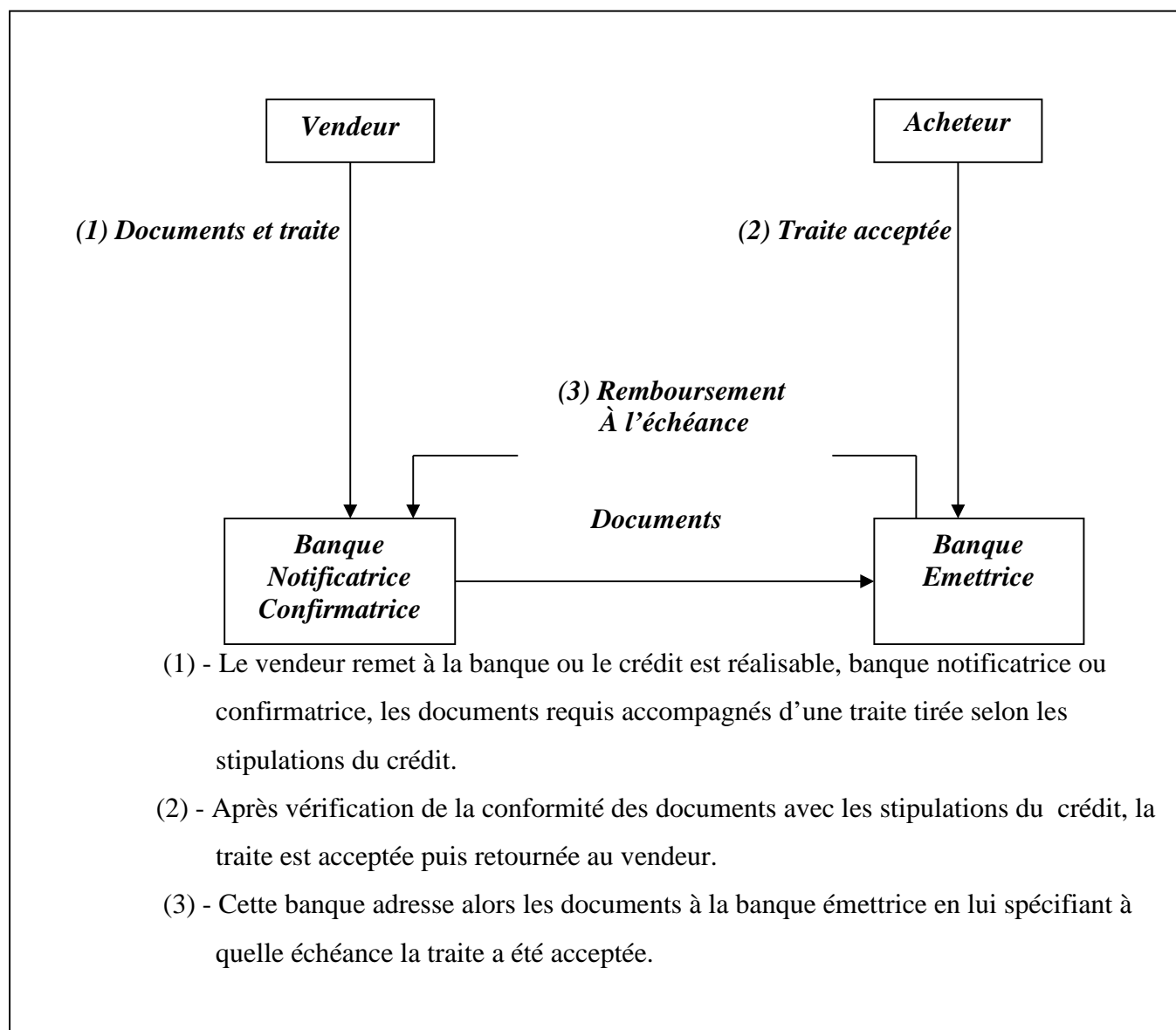
- ❖ Si le crédit est confirmé, l'engagement ferme de la banque confirmatrice d'opérer le paiement à la date convenue.
- ❖ Si le crédit est notifié, un avis précisant que le paiement est « prévu » pour la date convenue.

V.2.C. Le règlement par acceptation :

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

- ✚ Soit à accepter une traite (*à x jours ou à x mois*) tirée sur elle par le vendeur si le crédit est réalisable dans le pays du vendeur.
- ✓ Dans ce cas, l'engagement de la banque de l'acheteur, seul, est pris en considération.
- ✚ Soit à faire accepter une traite (*à x jours ou à x mois*) par son siège ou encore par son correspondant installé dans le pays du vendeur.
- ✓ Dans ce cas, l'on relèvera, tout particulièrement, l'engagement d'une banque installée dans le pays de l'exportateur, d'où la sécurité recherchée par celui-ci.

Ces deux alternatives devant s'exécuter contre la remise des documents prévus dans l'ordre d'ouverture du *CREDOC* , selon le schéma représentatif suivant :

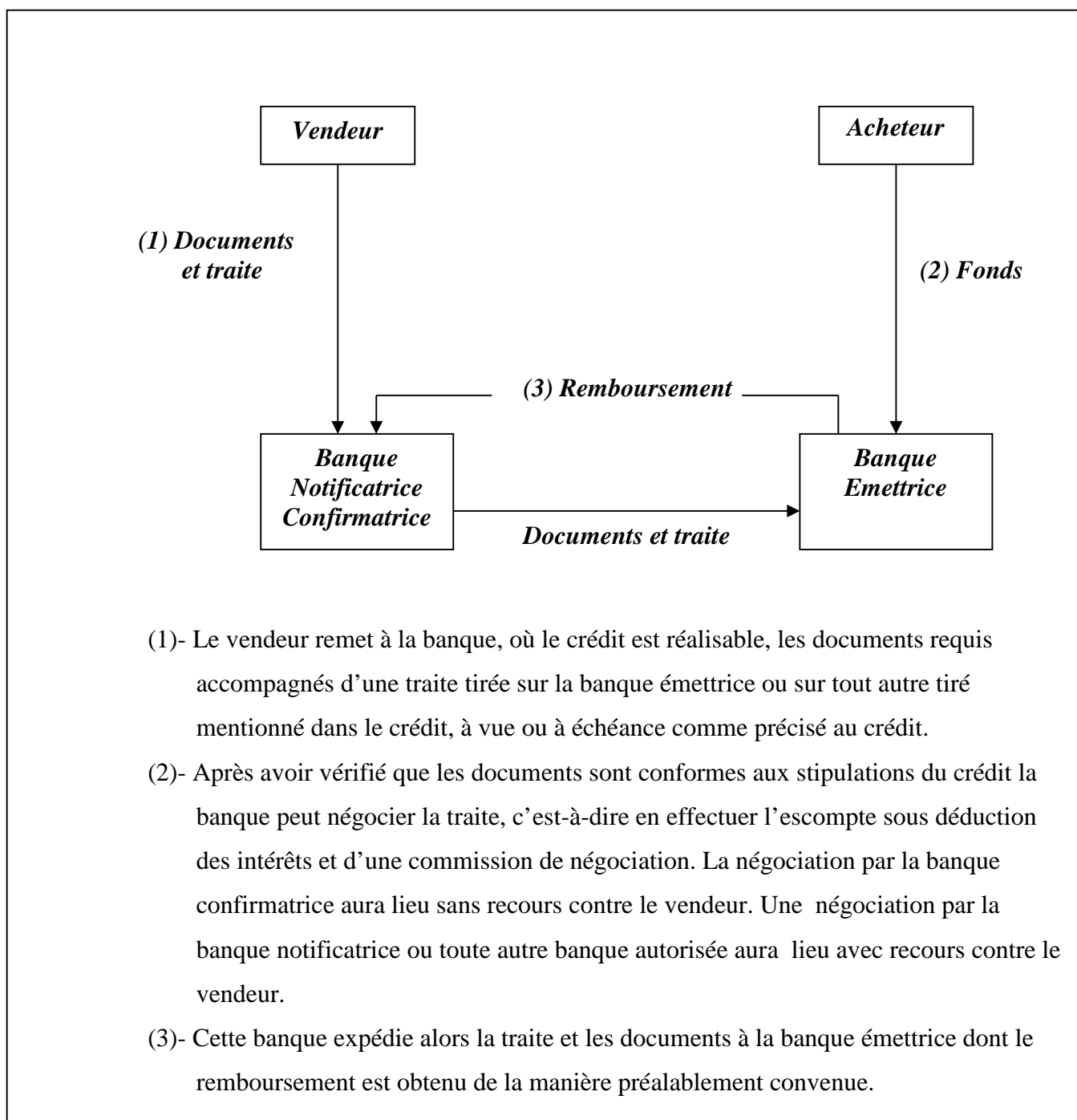


« figure n°2 :Règlement par Acceptation »

V.2.D. Le règlement par négociation :

Il s'agit d'une pratique des banques Anglo-saxonnes, pratique basée sur la «*Lettre du Crédit*».

La Lettre de Crédit est un engagement émis en faveur d'un exportateur par la banque de l'importateur et qui autorise cet exportateur à tirer sur elle, ou sur une banque expressément désignée, une traite documentaire selon le schéma représentatif suivant :



« **figure n°3 :Règlement par Négociation** »

VI. LES CREDITS DOCUMENTAIRE SPECIAUX :

VI.1. Le credoc revolving :

Ce type de crédit est renouvelable en montant ou en durée, 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.

- Il peut être renouvelable quand à la valeur (Crédoc revolving automatique) :il 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 période de validité fixée .
- Il peu être aussi renouvelable quand à la durée (Credoc revolving périodique) : ce crédit est renouvelable à des échéances fixes .Un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance.
- Le crédit revolving peut être cumulatif ou non cumulatif selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes.

Remarque :

Dans le crédoc revolving, chaque tirage doit intervenir au cours d'une période déterminée à l'ouverture .Si ce derniers n'a pas eu lieu dans la période qui lui a été attribuée, le crédit cesse d'être utilisable pour cette livraison et pour toutes les subséquentes.

Il ne faut pas confondre 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 tirages fractionnés pour chaque expédition.

VI.2 Le credoc avec « red clause » :

Ce crédit a été appelé ainsi en raison de la clause qui était 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 un 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 dans le crédit documentaire .A noter que si l'exportateur n'expédie pas la marchandise , la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice et ne peut se retourner que contre le donneur d'ordre .

VI.3. Le credoc transférable :

Ce crédit comporte une clause autorisant la banque confirmatrice (ou notificatrice) à transférer, sur demande de l'exportateur (premier bénéficiaire),une partie ou la totalité du montant du crédit à une ou plusieurs personnes (second bénéficiaire) .

Le crédoc transférable 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 fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

VI.4. Le credoc adossé "back to back":

Dans le cas ou 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 connaitre 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) .

Le paiement du crédit principal assure celui du crédit adossé (c'est un crédit très risqué pour la banque de l'exportateur) .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 « règles et usances uniformes »car il s'agit d'un montage de deux crédits documentaires juridiquement indépendants ,bien qu'ils concernent la même affaire.

VII. DEROULEMENT ET MECANISME D'UNE OPERATION DE CREDIT DOCUMENTAIRE :

- ❖ L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial prévoyant le paiement au moyen d'un crédit documentaire.
- ❖ L'acheteur demande à sa banque, la banque émettrice, d'émettre un crédit en faveur du vendeur (*Bénéficiaire*).
- ❖ La banque émettrice demande à une autre banque, située habituellement dans le pays du vendeur, de notifier ou de confirmer le crédit *MT 700*
- ❖ La banque notificatrice ou confirmatrice informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.

- ❖ Dès que le vendeur reçoit le crédit documentaire et qu'il est assuré de pouvoir satisfaire aux conditions de celui-ci, il peut procéder à l'expédition des marchandises.
- ❖ Le vendeur remet les documents requis contre paiement à la banque auprès de laquelle ce crédit est réalisable, banque notificatrice ou confirmatrice, ou une banque négociatrice.
- ❖ Cette banque vérifie que les documents sont conformes et procède au paiement des documents remis par le vendeur ; dans le cas où les documents ne sont pas sous réserve, la banque notificatrice transmet les documents à la banque émettrice contre paiement.
- ❖ La banque émettrice vérifie les documents et, s'ils sont conformes aux conditions du crédit documentaire :
 - ✓ Rembourse de façon convenue la banque notificatrice ou confirmatrice qui a effectué le paiement pour le bénéficiaire ;
 - ✓ Ou effectue le paiement à la banque négociatrice qui a mis, par avance ; les fonds à la disposition du bénéficiaire.
- ❖ Dans le cas où les documents sont sous réserve la banque émettrice informe l'acheteur de l'autoriser à payer ou de trouver un moyen de régler cette anomalie avec son partenaire, le vendeur.
- ❖ Puisque les documents se sont avérés satisfaisants, ils sont remis à l'acheteur après paiement du montant exigible, ou sous les conditions convenues entre lui et la banque émettrice.
- ❖ L'acheteur utilise les documents pour prendre possession des marchandises.

❖ **Schéma comptable et saisie de l'opération :**

🚧 **Ouverture de crédit documentaire :**

Ainsi l'agent préposé à l'opération doit comptabiliser l'opération comme suit :

- L1 -**Débit** : client série multipleXXX
- L2 -**Crédit** : provision pour Credoc série 263 montant L1.....XXX
- L3 -**Débit** : ouverture Credoc série 820 montant : A saisir.....XXX
- L4 - **Crédit** : ouverture Credoc série 821 montant : L3.....XXX

Frais de domiciliation :

- **Débit** : compte à vue série 300.....XXX
- **Crédit** : compte produit 367 701910 251.....XXX
- **Crédit** : TVA 17% XXX

Réalisation crédit documentaire :

Le banquier procède à la comptabilisation de l'opération en passant l'écriture suivante :

- L1 -**Crédit** : client série multiple.....XXX
- L2 - **Débit** provision pour Credoc série 263 montant L1.....XXX
- L3 - **Crédit** : ouverture Credoc série 820 montant :A saisirXXX
- L4 - **Débit** : ouverture Credoc série 821 montant :L3.....XXX
- L5 -**Crédit** liaison siège DAI.....XXX
- L6 -**Débit** : client compte à vue série L1 montant L5.....XXX

VIII. AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES CREDITS 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 est 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.

IX. RISQUES NES DANS UNE OPERATION DE CREDIT 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. 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.

SECTION 2

LA REMISE OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE

Lors d'une procédure simple, l'exportateur livre ses marchandises sans garantie de paiement et la date de paiement dépend du bon vouloir de son client. En cas de défaillance, et surtout de mauvaise foi de celui-ci, son unique possibilité de recouvrement de sa créance est le recours en justice, avec tous les délais, frais et incertitude que cette démarche suppose.

Dans le cas d'un encaissement documentaire et même si elle a déjà effectué l'expédition des marchandises, l'entreprise exportatrice reste propriétaire de son bien jusqu'à ce que son client ait payé (*Vente à Vue*) ou ait accepté une lettre de change (*Vente à Terme*).

La remise documentaire assure au vendeur une protection meilleure qu'un simple paiement ; la banque présente les documents à l'importateur et ne les lui délivre que contre paiement ou acceptation d'une lettre de change.

I. DEFINITION :

Les Règles et Usances Relatives aux Encaissements de la Chambre de Commerce Internationale, publication 522, révision de 1995 (*RUE 522*), définissent la remise documentaire, appelée également encaissement documentaire, comme étant un arrangement en vertu duquel les marchandises sont expédiées et l'effet de commerce (*Traite*) est tiré par le vendeur (*Tireur*) sur l'acheteur (*Tiré*), et/ou que les documents convenus entre le vendeur et l'acheteur sont confiés à la banque de celui-ci avec des instructions claires pour l'encaissement (*Soit contre paiement soit contre acceptation de l'effet de commerce*).

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

Documents contre paiement (D/P) :

La banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

Documents contre acceptation (D/A) :

La banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

II. LES INTERVENANTS :

Cette technique fait intervenir quatre parties (*Parfois seulement trois*) :

✚ Le donneur d'ordre (remettant ou tireur) :

C'est l'exportateur, qu'il remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement.

✚ La banque remettante :

Il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement, selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre.

✚ La banque présentatrice :

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ou sa traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante ou du fournisseur, exportateur .

✚ Le tiré :

C'est l'importateur ; il paye le montant de la facture où il signe une lettre de change. Il reçoit en échange les documents qui lui permettront de retirer les marchandises et de les dédouaner.

III. LE DEROULEMENT DE L'ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE :

- ❖ L'exportateur expédie, comme convenu, les marchandises.

Il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et de l'expédition (*La lettre de transport*).

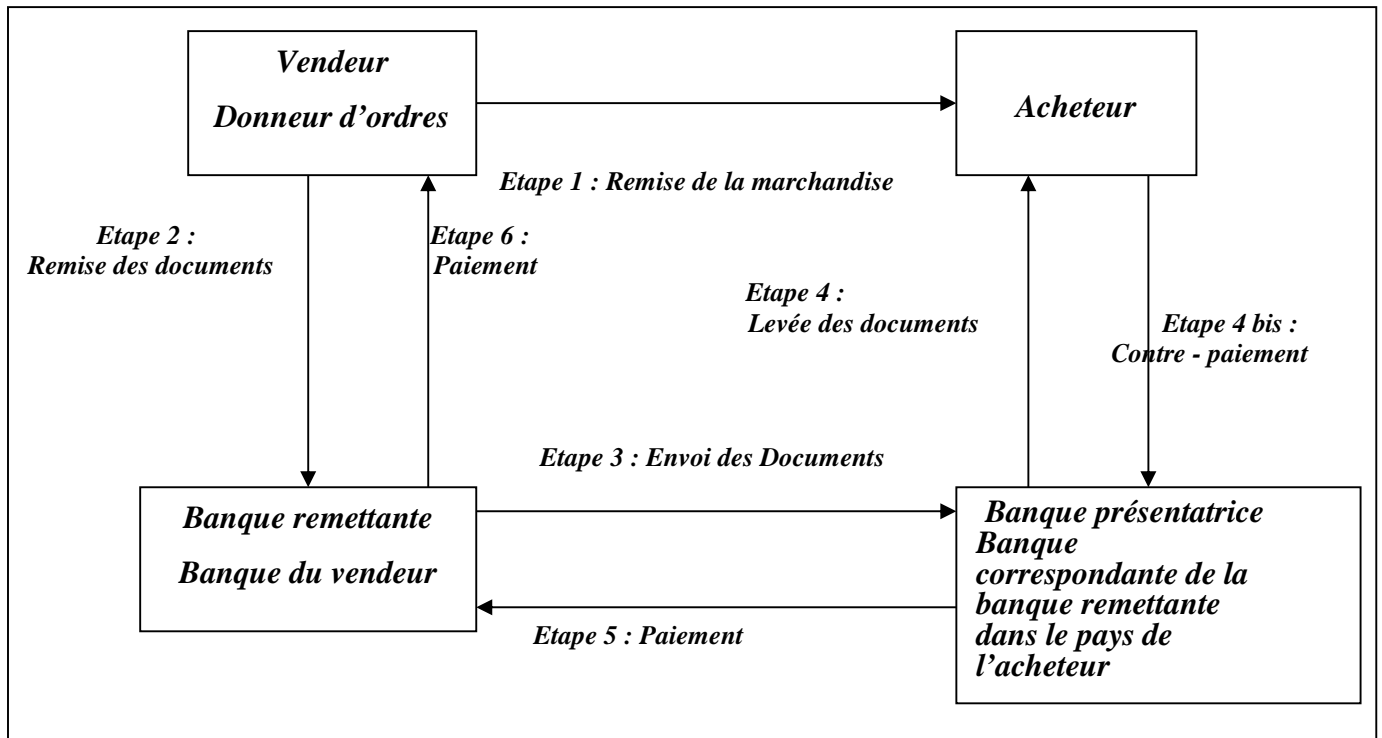
- ❖ Il remet les documents à sa banque accompagnés d'une lettre d'instructions.
- ❖ La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instructions. Elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (*Celle-ci peut être la banque de l'acheteur si elle à convenance à travailler avec elle*).
- ❖ La banque correspondante prévient l'acheteur.

Suivant la lettre d'instructions, elle demande, en échange des documents, le paiement de la facture ou l'acceptation de l'effet de commerce joint.

- ❖ La banque correspondante envoie les fonds ou l'effet de commerce accepté à la banque de l'exportateur.
- ❖ La banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté qu'elle peut escompter (*Faire l'avance des fonds*) à la demande de son client.

La technique de la remise documentaire peut être synthétisée en 6 étapes.

figure n°4 :Schéma représentatif d'une remise documentaire



Source : « *Management des opérations de commerce international* » - LEGRAND & MA

🚩 Schéma comptable et saisie de l'opération :

🚩 Enregistrement de la remise documentaire :

A la réception des documents par la banque chargée de l'encaissement, l'agence doit vérifier les documents annexés au bordereau d'envoi du correspondant et ses instructions en matière de paiement, acceptation, frais d'encaissement ...etc.

Ainsi l'agent préposé à l'opération doit comptabiliser l'opération avec code **RD1** entrée de remise comme suit :

- L1- **Crédit** : exigible après encaissement série 368.....XXX
- L2- **Débit** : portefeuille étranger GL320611 montant L1.....XXX

Frais de domiciliation :

- **Débit** : compte à vue série 300.....XXX
- **Crédit** : compte produit 367 701910 251.....XXX
- **Crédit** : TVA 17%XXX

Réalisation de la remise documentaire :

Le banquier procède à la comptabilisation de l'opération avec code **RD2** comme suit :

- L1- **Débit** : exigible après encaissement série 368.....XXX
- L2- **Crédit** : portefeuille étranger GL320611 montant L1.....XXX
- L3- **Débit** : client compte à vue série multipleXXX
- L4- **Crédit** : provision pour transfert série 264 montants L3.....XXX

IV. AVANTAGES ET INCONVENIENTS :

Avantages pour le vendeur :

- ❖ Financement beaucoup moins coûteux et moins compliqué que le crédit documentaire,
- ❖ L'importateur ne pourra disposer des documents lui permettant de récupérer ses marchandises auprès du transporteur ou du consignataire que lorsqu'il aura donné à sa banque l'ordre soit de payer à l'exportateur les sommes dues, soit d'apposer son acceptation sur l'effet de commerce auprès de la banque ayant été mandatée à cet effet,
- ❖ Si l'importateur ne paie pas (*Cas de la remise documentaire contre paiement D/P*) ou n'accepte pas l'effet de commerce (*Cas de la remise documentaire contre acceptation D/A*), la banque chargée de l'encaissement conserve tous les documents, et l'importateur ne peut, de ce fait, disposer des marchandises.

Inconvénients pour le vendeur :

- ❖ Les garanties offertes par ce type de financement sont loin d'être parfaites (*Pour l'exportateur*), c'est à dire il n'y a aucun engagement inconditionnel de paiement :
 - ✓ Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation d'un effet de commerce, celui-ci peut très bien ne jamais être payé à l'échéance,
 - ✓ Dans le cas d'une remise documentaire contre paiement,

l'importateur peut très bien ne jamais se présenter auprès de la banque chargée de l'encaissement pour lever les documents.

- ❖ Les marchandises demeurent la propriété de l'exportateur mais celui-ci court de grands risques et peut subir de très lourdes pertes occasionnées par les démarches qu'il fera soit pour le rapatriement des marchandises, soit pour les vendre à un autre acheteur,
- ❖ Les capitaux du vendeur sont gelés jusqu'à réception des fonds.

 **Avantages pour l'acheteur :**

- ❖ L'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises, voire après, si les parties se sont mises d'accord sur un paiement tardif,
- ❖ La procédure de l'acceptation de l'effet de commerce laisse à l'importateur un délai de paiement, qui lui permettra d'obtenir (*En principe*) par le produit de la vente des marchandises, les fonds nécessaires au paiement à l'exportateur.

 **Inconvénients pour l'acheteur :**

- ❖ Si l'acheteur n'honore pas la traite, sa responsabilité juridique peut être engagée.
- ❖ Sa réputation commerciale peut être endommagée si l'encaissement demeure impayé.

SECTION 3

L'ENCAISSEMENT SIMPLE OU TRANSFERT LIBRE

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont des techniques de paiements les plus utilisés dans le commerce international, compte tenu du 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.

I. DEFINITION :

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 "¹

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

II. DEROULEMENT DE L'OPERATION :

- ✚ 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.

¹ Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.

Remarque :

Cette pratique d'encaissement libre est réservée en Algérie uniquement aux personnes morales (Par référence à la note 11/VGT¹ du 25.03.2002 de la Banque d'Algérie). Les personnes physiques sont par conséquent exclues du champ d'application.

✚ Schéma comptable de l'opération :

Après la réception du document douanier, l'agent préposé à l'opération procède à sa vérification et le compare avec la facture définitive, notamment en ce qui concerne le montant et le numéro de domiciliation, le client établit un ordre de virement libellé en devise, devant impérativement comporter le montant du règlement, le numéro de la facture, les coordonnées du fournisseur ainsi que la signature (et éventuellement le cachet humide) du donneur d'ordre.

Le banquier établit ensuite une formule de règlement provisoire en plusieurs exemplaires, ouvre un dossier de transfert et enregistre l'opération sur un registre spécial avec l'attribution d'un numéro d'ordre, enfin il établit un ordre de paiement (SWIFT MT100) pour constituer un dossier à envoyer à la DGAOI (Direction générale adjoint des opérations internationales).

✚ Réalisation transfert libre :

Le banquier procède à la comptabilisation de l'opération en passant l'écriture suivante :

- **Crédit :** compte client série 300XXX
- **Débit :** compte client série 264.....XXX
- **Débit :** compte client série 300 montant de la réalisation.....XXX
- **Crédit :** compte de liaison 777101 579 montant de la réalisation.....XXX

✚ Perception des commissions de transfert :

- **Débit :** compte à vue série 300.....XXX
- **Crédit :** compte produit 367 701910 251.....XXX
- **Crédit :** TVA 17%XXX

¹ VGT : Vice Gouverneur M. Touati.

III. AVANTAGES ET INCONVENIENTS :

III.1- Avantages :

Cette opération se caractérise par la :

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

III.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 basée 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.

SECTION 4

TECHNIQUES DE FINANCEMENT A MOYEN ET LONG TERME.

Les financements à moyen et long terme 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.

I- LE CREDIT FOURNISSEUR :

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

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

I.1- Définition :

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

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

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

I.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;
 - ❖ Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

- ✚ Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : " *Procédures des paiements progressifs* " : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. A signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le *TICR*¹ augmenté d'une marge. Le *TICR* correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (*Le 15 du mois*) par l'*OCDE*² Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'*OCDE*.

- ✚ Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.
- ✚ Le crédit fournisseur consiste en un escompte «*Sauf bonne fin* » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues. En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (*Risque de non transfert*). Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

I.3- Déroulement de l'opération et schéma général (figure. n°5) :

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 se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

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

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

¹ TICR : Taux d'intérêt commercial de référence.

² OCDE : Organisation de coopération et de développement économique.

I.4- Avantages et inconvénients :

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

- ✚ La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.
- ✚ La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.
- ✚ Le financement peut porter sur 100% du contrat.
- ✚ La connaissance rapide de l'échéancier et du coût.
- ✚ L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

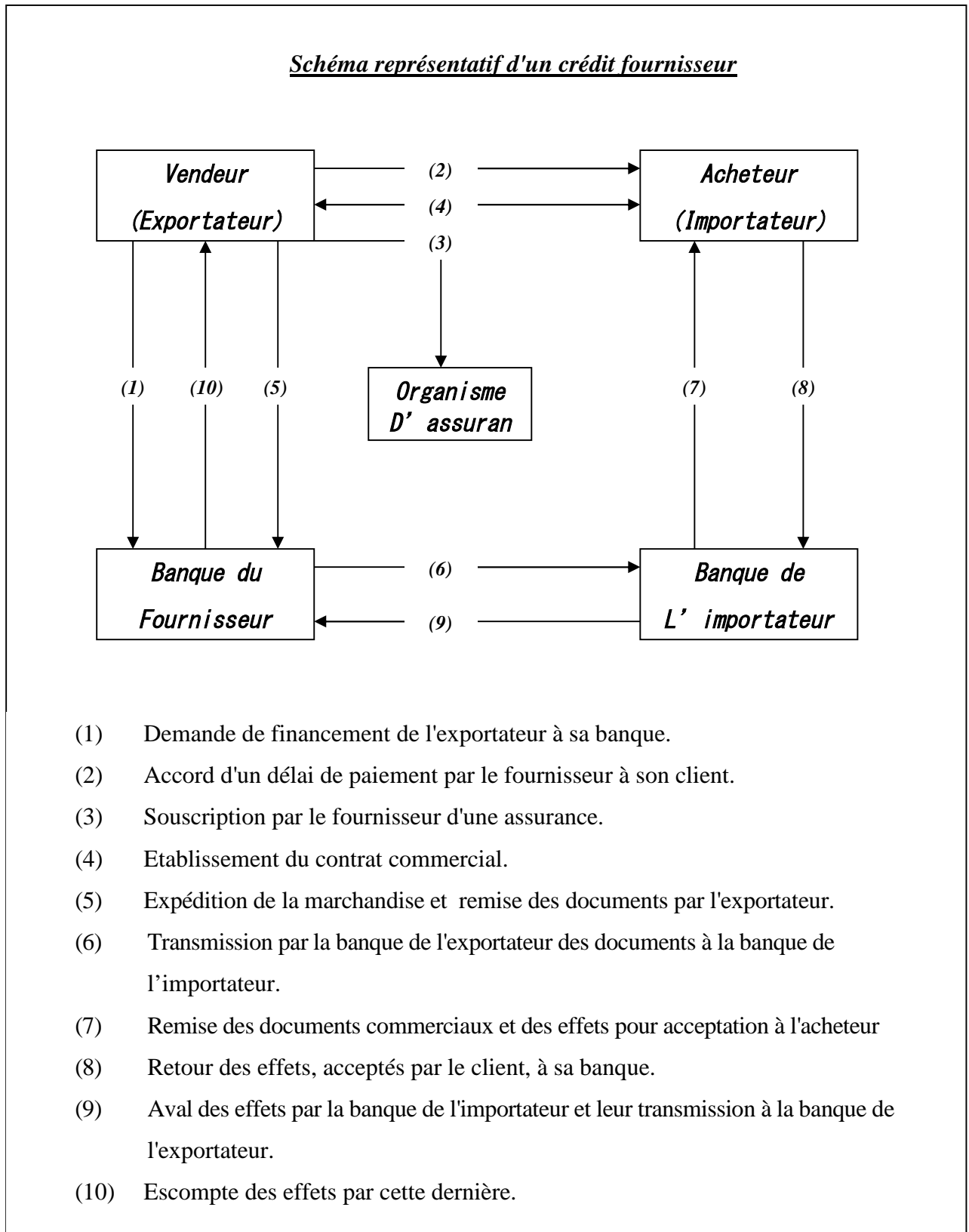
Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients.

- ✚ Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (*Si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque*).
- ✚ Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.
- ✚ La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- ✚ D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ...
- ✚ D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

Figure n° 5



- (1) Demande de financement de l'exportateur à sa banque.
- (2) Accord d'un délai de paiement par le fournisseur à son client.
- (3) Souscription par le fournisseur d'une assurance.
- (4) Etablissement du contrat commercial.
- (5) Expédition de la marchandise et remise des documents par l'exportateur.
- (6) Transmission par la banque de l'exportateur des documents à la banque de l'importateur.
- (7) Remise des documents commerciaux et des effets pour acceptation à l'acheteur
- (8) Retour des effets, acceptés par le client, à sa banque.
- (9) Aval des effets par la banque de l'importateur et leur transmission à la banque de l'exportateur.
- (10) Escompte des effets par cette dernière.

II. LE CREDIT ACHETEUR :

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

II.1- Définition :

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.

Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants.

+ Un contrat commercial :

Définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.

+ Un contrat financier (une convention de crédit) :

Par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (*Qui peut être l'acheteur ou sa banque*) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

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

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

II.2- Caractéristiques :

- + Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.**
- + Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %.**
- + Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.**
- + Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements.**
- + Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement.**
- + La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.**
- + Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédits acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est arrêté par les pays membre de l'OCDE,**

valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur réglementés, c'est à dire ceux bénéficiant de soutien public. Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques.

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

❖ **La commission de gestion** : Pour rémunérer les frais de gestion et de suivi du crédit acheteur.

❖ **La commission d'engagement** : Pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur. Elle est calculée sur le solde non utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement.

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

❖ **La police risque de fabrication** : Elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassant pas 90 %, contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur.

❖ **La police risque de crédit** : Elle assure les banques à 95 %, contre le manquement possible 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 protocoles multilatéraux : Lignes de crédit mises en place par les institutions financières internationales (*BIRD*¹, *BAD*, *BM...*),

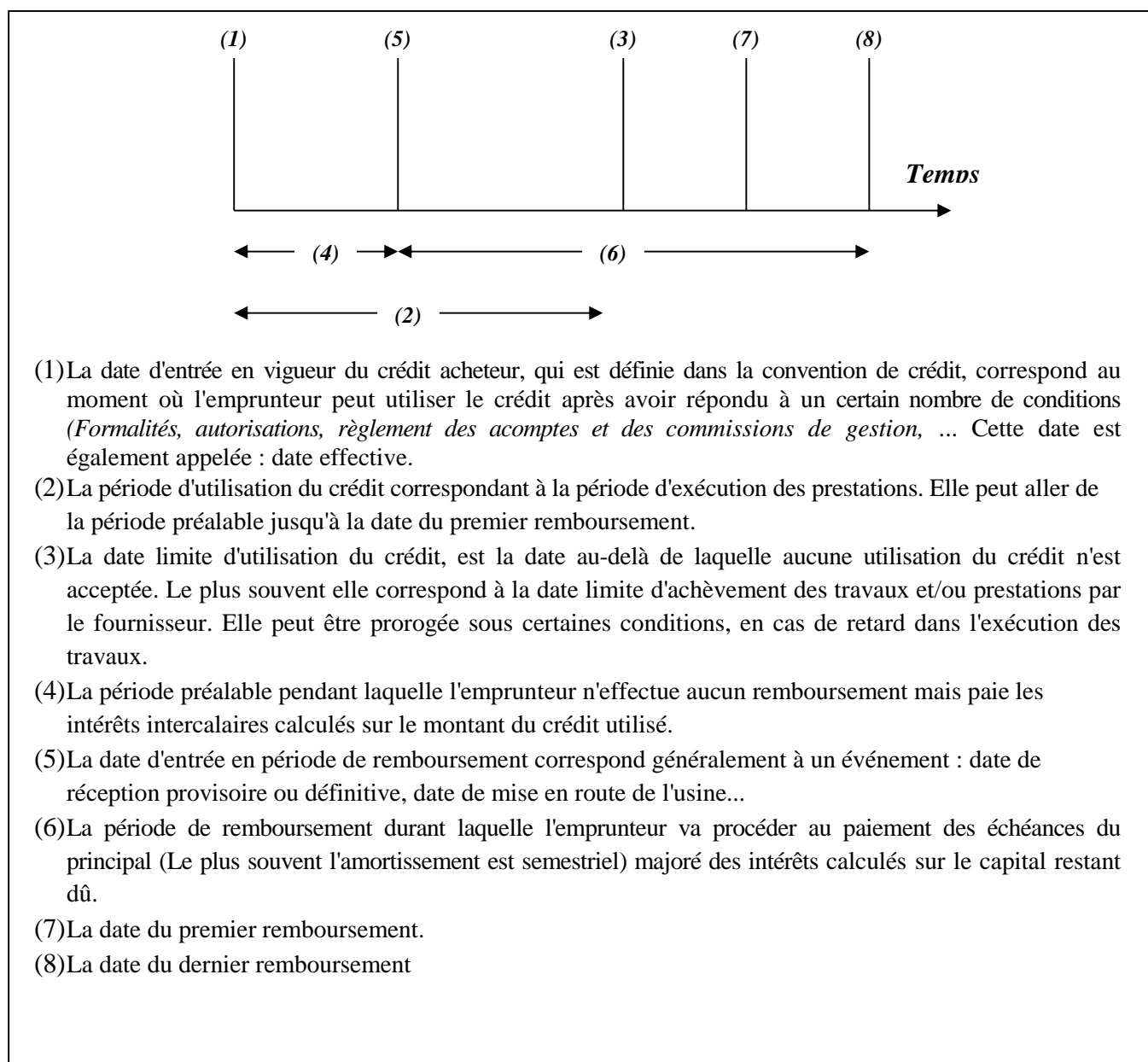
Les conventions spécifiques : Lignes de crédits acheteur octroyés par une banque étrangère pour le financement d'une opération donnée.

¹ BIRD : Banque internationale pour la reconstitution et le développement.

II.3- Les différentes phases du crédit acheteur :

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes ; il souhaite donc recevoir des débloquages de fonds de la part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie. De son côté, l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitif des prestations. Pour concilier ces intérêts contradictoires les banques ont mis en place la technique du " *Crédit Acheteur*".

Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers le schéma qui suit.



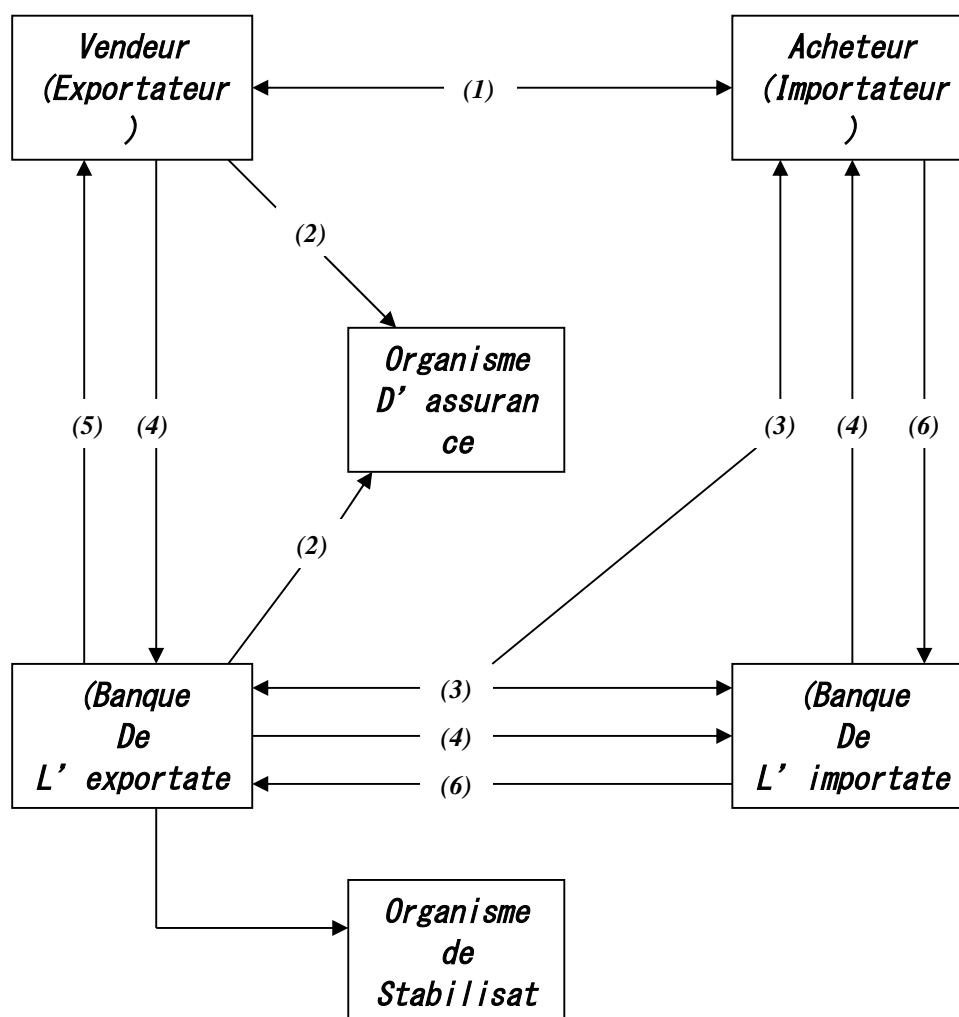
Le cas que nous venons d'illustrer représente un crédit acheteur indirect. Par ailleurs, dans le cas où la période préalable n'existerait pas, autrement dit lorsqu'il y a simultanéité entre la réalisation des prestations et le paiement de l'exportateur, le crédit acheteur est dit direct.

II.4- Procédure et schéma général (figure. n°6) :

Le crédit acheteur se déroule comme le montre le schéma suivant :

Figure n° 6

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 exécuté 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.

Remarque :

Lorsque le crédit acheteur fait intervenir : l'acheteur, le vendeur ainsi que leurs banques, il est dit crédit acheteur libre, s'il y a aussi l'intervention d'un organisme d'assurance, il est dit crédit acheteur en garantie pure, si de plus il y a l'organisme stabilisateur (*Comme le Présente le Schéma*), il s'agit d'un crédit acheteur réglementé ou administré.

II.5- Avantages et inconvénients :

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

+ Pour l'exportateur :

- ❖ Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;
- ❖ Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- ❖ Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- ❖ Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

+ Pour l'importateur :

- ❖ Bénéficiaire de délais de paiement.
- ❖ Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

+ Pour l'exportateur :

- ❖ Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- ❖ Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en terme de liberté d'action sur le prix pratiqué.

+ Quant à l'acheteur, il se trouve face :

- ❖ A deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (*Contrat commercial, Convention de crédit*) prend généralement beaucoup de temps ;
- ❖ A la lenteur de l'opération ;
- ❖ Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
- ❖ Au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

III. LE CREDIT-BAIL INTERNATIONAL(LE LEASING) :

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure <<Le crédit-bail >> appelé aussi <<location financière >> ou plus couramment <<leasing >>.

Cette technique est apparue en Grande Bretagne au siècle dernier et s'est développée aux Etats Unis dans les années 60, pour s'étendre par la suite à plusieurs autres pays.

III.1- Définition :

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (*Société de Leasing*) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (*Le preneur*) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable.

Au terme du bail (*La durée de location*) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés.

S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur.

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

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

III.2- Caractéristiques :

✚ Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les :

- ❖ Matériels de transport : avions, navires, conteneurs ...
- ❖ Equipements pétroliers.
- ❖ Matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics.
- ❖ Machines- outils ...

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

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

✚ Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

✚ Le crédit-bail peut être soit :

❖ **Financier (Finance Lease)** : La location est conclue par des établissements de financement spécialisés, pour la durée de l'exploitation économique de l'actif. Le montant des loyers correspond sensiblement à la valeur de l'actif (>90%).

Dans ce cas, tous les droits, obligations et risques liés à la propriété du bien financé sont transférés au locataire (*Preneur*).

❖ **Opérationnel (Operating Lease)** : La location est conclue par des fabricants d'équipements, à la fois fournisseurs et bailleurs.

Dans ce cas la location est conclue pour une durée inférieure à la période d'exploitation économique de l'actif, ce qui fait que les biens en question peuvent être revendus ou loués à nouveau. Les droits, obligations et risques ne sont pas transférés en totalité au locataire.

✚ Il peut être aussi défini selon :

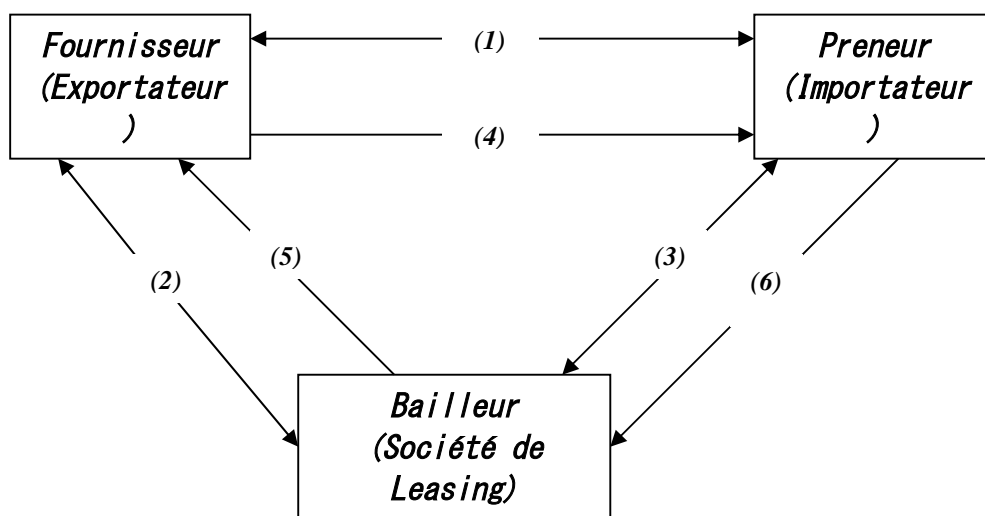
❖ **Version française** : Le contrat de leasing est obligatoirement assorti d'une option d'achat à prix fixe, en tenant compte des loyers versés.

❖ **Version anglo-saxonne** : Le contrat de leasing prévoit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en question pour un montant qui sera fixé, au moment de la levée, selon la valeur du bien sur le marché.

✚ Les divergences entre les droits applicables dans les différents pays ont conduit *UNIDROIT* à élaborer une convention internationale ayant pour but d'uniformiser le droit relatif au crédit-bail (*Clarification et uniformisation des droits et obligations des parties impliquées dans l'opération*), il s'agit de la convention d'*OTTAWA* du 28/05/88 sur le crédit-bail. Cette convention doit être respectée par tous les pays qui l'ont ratifiée.

III.3- Déroulement de l'opération et schéma général (figure n° 7) :

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 la location (*Du leasing*), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat
- (4) Le fournisseur expédie l'équipement, 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.

III.4- Avantages et inconvénients :

Le leasing est une technique de financement qui offre de nombreux avantages :

+ Pour le preneur :

En lui permettant :

- ❖ D'obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres ;
- ❖ D'obtenir, à moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat ;
- ❖ De bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est à dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement ;
- ❖ D'avoir la possibilité d'échanger, à la fin ou au cours du bail, les équipements loués contre d'autres plus modernes ou plus adaptés à son besoin ;
- ❖ De libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite ;
- ❖ De ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan ;
- ❖ De bénéficier d'avantages fiscaux (*Droits de douanes appliqués, TVA appliquée ...*), par rapport à un crédit de financement classique ;

+ Pour le fournisseur :

En lui permettant :

- ❖ De bénéficier d'un financement souple ;
- ❖ D'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayé et de change.

+ De son côté le bailleur bénéficie :

- ❖ D'une garantie sur le bien loué dont il garde la propriété jusqu'à la vente ;
- ❖ D'avantages fiscaux : "*Certaines juridictions permettent, parfois, au bailleur d'amortir, de manière accélérée, le coût d'acquisition du bien*"¹

Le crédit-bail renferme toutefois des inconvénients :

- ❖ Le coût du crédit-bail est très élevé; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants.
- ❖ La complexité du montage de l'opération.

¹ (AFFAKI. G, ROUR. J-S, CATTANI. C, BOURQUE. J-F, "*Financements et garanties dans le commerce international*". Centre du commerce international, Genève, 2002, P150.

- ❖ Le bailleur est exposé à différents risques (*Juridiques, Monétaires ou Politiques*) qui expliquent la réticence des "*Sociétés de leasing*".
- ❖ La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

Le crédit-bail est régi en Algérie par l'ordonnance 96-09 du 19/01/96. Dans le chapitre précédent, nous avons traité les techniques du paiement du commerce international, et cela nous mène à chercher quels sont les risques qu'on peut rencontrer ; c'est l'objet de notre étude dans le chapitre qui suit.

CHAPITRE II

LES RISQUES LIES AUX

FINANCEMENTS

INTERNATIONAUX

LES RISQUES LIES AUX FINANCEMENTS INTERNATIONAUX

Le risque est partout !

Toute activité commerciale, artisanale, industrielle, qu'elle s'exerce sur le marché national ou international implique une prise de risques. Le financier qui détient une créance non garantie sur un client étranger qu'il, ne connaît pas très bien, le chef d'entreprise qui décide d'attaquer un nouveau marché etc. Tous ces acheteurs prennent des risques qui ont pour seul point commun la sanction financière résultant de la réalisation des risques.

Et bien que l'objet de notre étude soit lié au risque des financements internationaux, il convient de rappeler que la nature des risques encourus sur une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

Toutefois, la probabilité de réalisation du sinistre est augmentée par :

- ✚ L'éloignement des acheteurs et leur culture différente.
- ✚ La variété des législations et l'influence des Etats partenaires.
- ✚ La multiplication des intermédiaires (*Douanes, Transitaires, Transporteurs, Assureurs, Banquiers, Sociétés de Commerce, etc.*).

L'opérateur du commerce international, qu'il soit importateur ou exportateur ne peut pas assumer la totalité des risques, aussi devrait-il connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter, voire, de les annuler.

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.

C'est l'objet du chapitre qui suit, a savoir :

- Stade de l'opération où se situe le risque
- Nature des risques

I- STADE DE L'OPERATION OU SE SITUE LE RISQUE

I.1- Le risque de fabrication :

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication.

I.2 - Le risque de crédit:

C'est le risque qui prend la banque après livraison des fournitures dans le cas de non règlement de la créance.

I.3- Le risque technique :

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

II- NATURE DES RISQUES :

II.1 Le risque politique :

*« Il s'étend du risque dû à des décisions politiques proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales,.. ».*¹

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...).

¹ VIERNIMMEN Pierre, Finance d'Entreprise Analyse et Gestion, Edition Dalloz, France, 1974, P : 388

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 l'insolvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...)

II.2- Le risque commercial :

Il résulte de la détérioration de la situation financière l'acheteur privé :

- ✚ Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ses engagements.
- ✚ Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

II 3- Le risque de l'acheteur :

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

Les risques supportés sur les acheteurs publics y compris leurs défauts de paiement sont couverts par les risques politiques.

II.4- Le risque économique :

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le *contrat aurait été conclu selon la formule de « Prix fermes et non révisables »*.

II.5- Le 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 périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque Économique de change) qu'une fois le contrat commercial signé. C'est à dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.

II.5.1. Les différentes stratégies à adopter face au risque de change :

Face au risque de change, trois attitudes sont concevables.

➤ **La non couverture du risque :**

L'entreprise reporte 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.

➤ **La couverture systématique :**

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

➤ **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.

La mise en œuvre d'une gestion du risque de change par une couverture systématique ou sélective, fait supporter à 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 et la surveillance permanente de la position de change.

➤ **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'avoirs 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 avoirs ;
- 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.

CHAPITRE III

CAS PRATIQUE

Après l'étude théorique des moyens de financement dans le commerce international et des différents risques qui en découlent, nous avons consacré cette partie pour un cas pratique, concernant un moyen de financement à court terme .Il s'agit du crédit documentaire .Dans ce cas la BADR est la banque où se déroulera l'opération du Credoc (Banque Emettrice).

Avant d'approfondir l'étude de ce cas , nous allons tout d'abord présenter l'institution où nous avons effectué notre stage pratique, qui est la BADR –BANK .

Ensuite, nous allons élaborer notre cas pratique sur le crédit documentaire à l'importation.

PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL

Dans le monde d'aujourd'hui, la banque est placée au carrefour de toutes les activités économiques ,l'accroissement des échanges, le développement des affaires et l'élévation du niveau de vie en général engendrent des besoins de financement, de plus en plus importants et diversifiés.

Pour acquérir des biens durables ou courants, les entreprises ou les particuliers tentent, dans la mesure du possible, de puiser dans leurs propres ressources , mais souvent, faute d'équilibre entre les ressources et les dépenses, ils recourent aux crédits bancaires.

Pour adapter son financement, la banque examine au préalable les besoins de sa clientèle sur cette base, elle propose des opérations bien élaborées pour le compte de ses clients.

Mais, parallèlement du point de vue du client, le choix de banque implique la connaissance de cette institution et de son environnement bancaire, c'est dans cette optique que nous commencerons notre partie pratique de mémoire par la présentation de la BADR, son historique ainsi que ses missions fondamentales.

SECTION 1

PRESENTATION GENERALE DE LA BADR

I. HISTORIQUE DE LA BADR :

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est considérée comme une banque commerciale ou une banque de dépôt , son rôle principal est le financement des opérations bancaires relevant du secteur agricole , elle est considérée comme un établissement monétaire national faisant partie du système monétaire algérien, jouissant des droits civils et de l'indépendance financière.

Cette banque a été créée par décret présidentiel numéro 106 /82 du 13 Mars 1982, paru au journal officiel numéro 11 et avait comme premier nom « *La Banque Agricole* ».

Dans le cadre des révisions opérées par les pouvoirs publics, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural s'est transformée, après l'année 1988 en société dotée d'un capital social de 32.200.000.000 Dinars Algériens, réparti en 3.200 parts.

Après l'apparition de la loi monétaire et du crédit numéro 10 /90 en date du 14 Avril 1990, le système bancaire est devenu plus indépendant, ceci lui a permis d'élargir ses activités et ses interventions dans le domaine financier, c'est ainsi que les fonctions de crédit avec ou sans intérêts ont été renforcées.

Afin de préserver sa situation et d'assurer sa pérennité, la *BADR* à travers sa Direction Générale à procédé à un repositionnement stratégique. Celui-ci consiste en un retour à la première vocation de la banque, à savoir la prise en charge du développement agricole et rural et ce, à partir de l'année 2006.

Il importe de noter que grâce aux multiples agences qu'elle détient sur tout le territoire national et l'importance de son potentiel humain, la *BADR* est classée numéro un, parmi les banques algériennes, par la revue « *Manch Bankers AL* ».

II. EVOLUTION DE LA BADR :

Trois étapes caractérisent l'évolution de la *BADR* :

II.1- 1982/1990 :

La mission principale de la *BADR* était le financement de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de l'industrie mécanique, cette spécialisation s'inscrivait dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

Au cours de cette période, l'objectif de la *BADR* était d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole.

II.2- 1991/1999 :

La loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit a mis un terme à la spécialisation des banques, ouvrant ainsi la voie à la *BADR* d'élargir son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, notamment les *PME/PMI*.

Cette ouverture n'a cependant pas empêché la *BADR* de continuer d'apporter son soutien au secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a connu le développement des systèmes d'information et de gestion (*Développement des Systèmes de Traitement des Différentes Opérations Bancaires*).

II.3- 2000/2004 :

Cette étape se caractérise par :

- ✚ L'implication de la *BADR* dans l'application des réformes initiées par les pouvoirs publics et la relance des investissements, notamment les projets des *PME/PMI* du secteur privé. Le raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers crédits (*Niveau Agence, Succursale et Direction Générale*) était recherché ;
- ✚ La modernisation des structures de la banque et l'introduction d'une nouvelle approche, à savoir le « *Service Personnalisé* », le but visé étant de fidéliser la clientèle en lui offrant une prestation de service de qualité ;
- ✚ La mise en œuvre d'un programme de formation adaptée à la stratégie de développement permettant d'assurer progressivement la conformité aux normes internationales de la profession ;
- ✚ Le développement de la monétique, en vue d'inscrire l'activité de la banque dans la logique de la « *vitesse* », primauté des temps modernes.

III. LA BADR AUJOURD'HUI :

- ✚ La *BADR* est une banque commerciale qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activité économique. A ce titre, elle peut recevoir des dépôts, accorder des crédits, mobiliser pour le compte de la clientèle des crédits accordés par les institutions bancaires et financières étrangères ;
- ✚ La *BADR* développe une politique commerciale dynamique en direction de la clientèle, et notamment le secteur de la *PME/PMI* et celui de la grande entreprise ;
- ✚ La *BADR* continue à apporter son appui au développement du secteur agricole pour lequel elle a été créée, grâce au Plan National de Développement Agricole (*PNDA*) et au Plan National de Développement Rural et Agricole (*PNDRA*), mis en place en 2002 par les pouvoirs publics ;
- ✚ La *BADR* finance le secteur de la pêche, avec le concours du Fonds National de Développement de la Pêche et de l'Aquaculture (*FNDPA*) ;
- ✚ La *BADR* est une banque de proximité : première banque par l'importance de son réseau qui est constitué de 300 agences, lesquelles sont encadrées par 40 Groupements Régionaux d'Exploitation (*GRE*) ;
- ✚ La *BADR* enregistre un total bilan de 7,061 milliards *USD* à fin 2003 (*Soit une progression d'environ 3% par rapport à 2002*) ;
- ✚ La *BADR* détient 40% de part de marché en matière de financement du commerce extérieur (*Source Douanes Nationales Algériennes*) ;
- ✚ La *BADR* enregistre un volume des opérations de commerce extérieur à fin 2004 en augmentation d'environ 30% par rapport à 2003, le volume traité s'est élevé à *USD* 4,802 milliards contre *USD* 3,381 milliards à fin 2003.

IV. LES GRANDS AXES STRATEGIQUES D'ACTIVITE :

IV.1- Les secteurs stratégiques :

La banque a opéré un repositionnement stratégique, le financement et les efforts d'adaptation des modes de financement sont orientés essentiellement sur les secteurs d'activités suivants :

- ✚ Le secteur de l'agriculture en amont et en aval ;
- ✚ Le secteur de la pêche et des ressources halieutiques ;
- ✚ Le financement des programmes de développement rural .

L'action de la *BADR*, dans le financement du développement, est orientée également vers la concrétisation des programmes soutenus par les pouvoirs publics, notamment :

- ✚ Les crédits à l'emploi de jeunes entrant dans les secteurs visés par la banque ;
- ✚ Les crédits aux particuliers, dans l'optique de création d'activités dans les zones rurales ;
- ✚ Les crédits à la construction de logements ruraux, dans le cadre d'une demande solvable et soutenue par le Fonds National d'Aide au Logement (*F.O.N.A.L*) et la Caisse Nationale de Logement (*C.N.L*) ;
- ✚ Les crédits aux professions libérales (*jeunes diplômés en médecine, etc.....*) en zones rurales.

IV.2- Le référentiel des activités :

Les segments d'activités sur lesquels la banque doit, à l'avenir, concentrer ses financements et ses efforts, sont repris ci-dessous :

- ✚ Agriculture de base et toutes les activités connexes ;
- ✚ Industrie du machinisme agricole ;
- ✚ Industries agroalimentaires ;
- ✚ Commerce et distribution de produits liés aux activités stratégiques ;
- ✚ Développement du monde rural ;
- ✚ Les petits métiers de l'artisanat ;
- ✚ L'habitat rural ;
- ✚ Les projets économiques de proximité ;
- ✚ La petite hydraulique ;
- ✚ La fabrication de maroquinerie et de sellerie.

IV.3- Les relations avec les tiers :

Pour permettre le développement des financements en direction des secteurs stratégiques (*Agriculture, Pêche, Aquaculture, etc....*), les représentations locales de la banque sont instruites à l'effet de prendre attache avec les administrations et organisations spécialisées et de participer aux manifestations professionnelles (*Directions des services agricoles, caisses d'assurances, fonds de garanties, chambres professionnelles, etc....*). Il y a lieu de multiplier les échanges d'expériences, avec les différentes parties concernées pour mieux améliorer les outils d'analyses des risques liés au secteurs stratégiques identifiés et adapter les modes de financement existants pour une meilleure efficacité commerciale de la banque.

Les représentations locales et régionales de la banque sont instruites à l'effet de prendre toute initiative pour susciter et prendre en charge tout projet entrant dans cette nouvelle dynamique.

Les directeurs des groupes d'exploitation sont tenus :

- ✚ D'assister et de prendre part activement aux réunions des comités techniques des wilayas ;
- ✚ De répondre à toute sollicitation des administrations concernées, de la clientèle, ainsi que des organisations professionnelles lorsqu'il s'agit de développer l'activité et de sauvegarder les avantages dont pourrait bénéficier la banque.

SECTION 2

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ET MISSIONS DE LA BADR

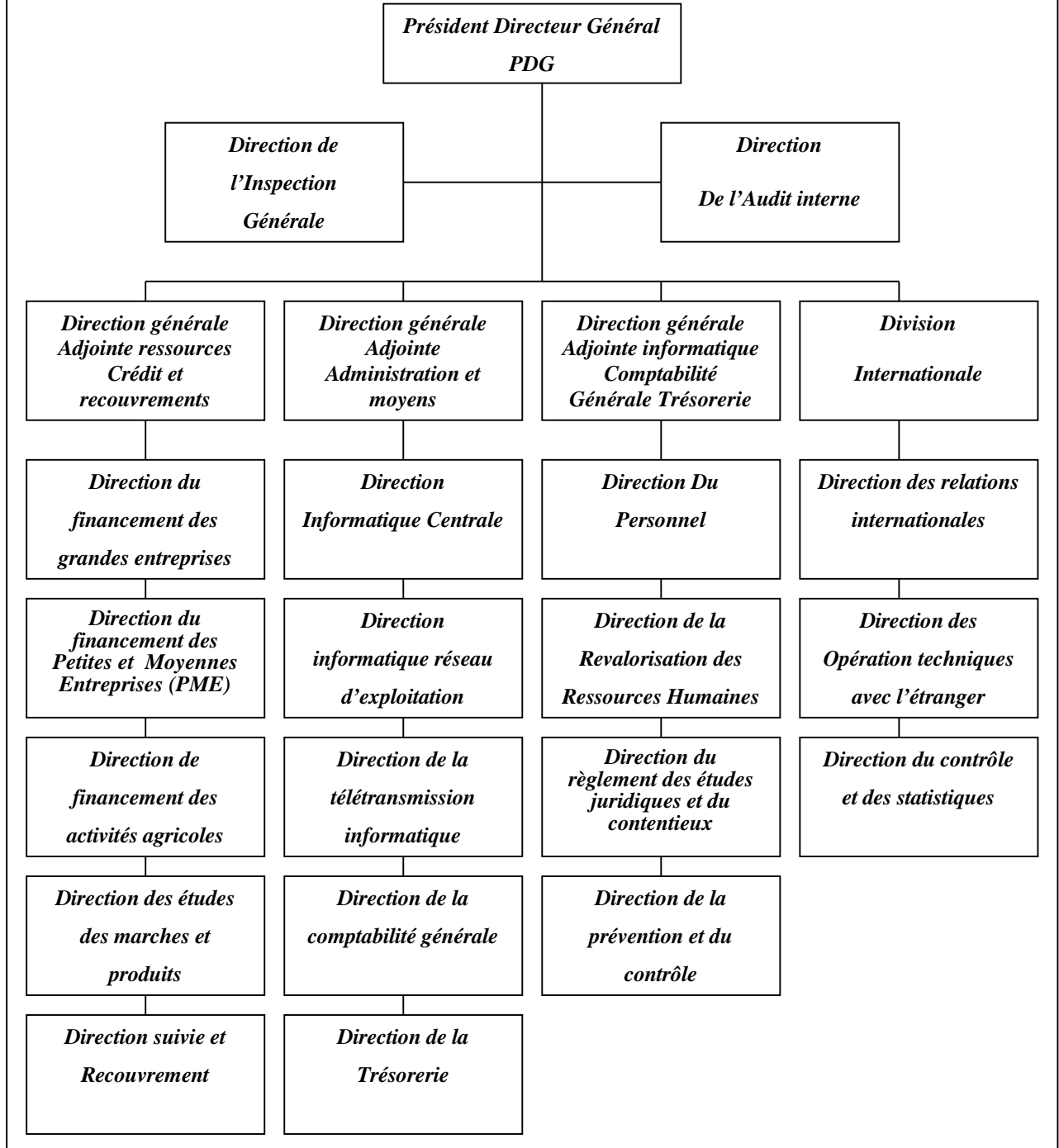
I. STRUCTURE DE LA BADR :

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural, comme toutes autres banques publiques algériennes, est représentée par trois niveaux hiérarchiques : la Direction Générale, les entités régionales et les agences locales.

La BADR est présidée par un Président Directeur Général soutenu par des directions centrales situées et staff et en line, ayant pour fonctions l'encadrement des agents, leur formation, le contrôle de leurs activités et tout ce qui concerne les activités liées à l'octroi des crédits à court, moyen et long terme pour le compte des établissements publics et privés.

L'organigramme général de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural, au niveau de la Direction Générale, est schématiquement le suivant :

ORGANIGRAMME GENERAL DE LA BADR



Le schéma organisationnel est conçu autour des fonctions ou groupes de fonctions dont la mise en place répond à la nécessité d'aller vers un management moderne, en aménageant des espaces desquels se dégageront les synergies susceptibles de mobiliser, d'entretenir et de perpétuer l'effort de chacun au service du développement de la banque.

La Direction Générale, dirigée par le Président Directeur Général, est la plus haute autorité de la banque, elle constitue la structure centrale d'orientation des affaires, de prise de décisions, d'élaboration du plan stratégique de la banque, ses pouvoirs sont déterminés par les statuts de l'institution et du conseil d'administration.

La Direction Générale comprend quatre (04) directions générales adjointes, toutes dirigées par un directeur général adjoint :

- ✚ Direction Générale Adjointe Administration et moyens ;
- ✚ Direction Générale Adjointe ressources Crédit et Recouvrements ;
- ✚ Direction Générale Adjointe Informatique, Comptabilité Générale ;
- ✚ Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales.

La macrostructure est complétée par deux structures positionnées en staff :

- ✚ Direction Générale de l'Inspection ;
- ✚ Direction de l'Audit Interne.

Le schéma d'organisation de la banque doit répondre aux missions, ambitions et objectifs de l'institution. Ce schéma s'articule autour des principes suivants :

- ✚ Décentralisation de l'activité à tous les niveaux hiérarchiques ;
- ✚ Diversification des activités de l'entreprise ;
- ✚ Etablissement des procédures opératoires modernes ;
- ✚ Mise en place d'un circuit d'information permettant une circulation efficace de l'information ;
- ✚ Appel aux techniques et moyens modernes pour la production, le traitement, le stockage et la distribution de l'information ;
- ✚ Mise en œuvre de toutes mesures pouvant améliorer la qualité des services fournis par la banque ;
- ✚ Mise en place d'un système de traitement des archives ;
- ✚ Mise en place des moyens juridiques efficaces et puissants afin de défendre les intérêts de la banque.

II. MISSIONS DE LA BADR :

A l'échelle nationale, et conformément à son objectif défini statutairement, la BADR a pour missions de :

✚ *Contribuer :*

- ❖ Au développement du secteur de l'agriculture.
- ❖ A la promotion des activités agricoles, artisanales, et agro -industrielles.
- ❖ A la promotion économique du monde rural.

A cet effet, et ce conformément aux lois et règlements en vigueur, la BADR procède à l'exécution de toutes opérations bancaires et à l'octroi de crédits sous toutes formes, dans la stricte observation des règles de la commercialité et de la sauvegarde des intérêts de l'entreprise, les actions promotionnelles du monde agricole.

✚ *Mettre en oeuvre ses propres moyens ainsi que ceux de l'Etat* en vue d'assurer, conformément aux lois et règlements en vigueur, principalement le financement :

- ❖ Des structures et des activités de production agricole.
- ❖ Des structures et des activités de toute nature de la production du secteur de l'agriculture.
- ❖ Des structures et des activités agro -industrielles de toute nature liées directement au secteur de l'agriculture.
- ❖ Des structures et des activités de l'artisanat traditionnel en milieu rural.

✚ *Concourir*, dans le cadre des lois régissant le fonctionnement économique du pays

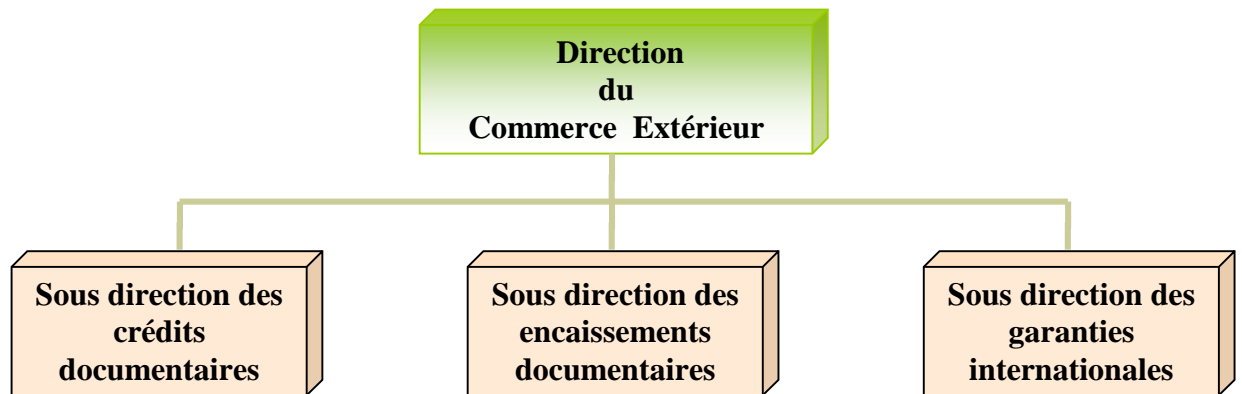
- ❖ A l'exécution des plans et programmes des opérations économiques pour la réalisation de leurs objectifs, notamment en ce qui concerne l'augmentation qualitative de leur production et de leur productivité.

✚ *Elargir le champ d'intervention de la BADR* dans tous les domaines de l'activité économique, la banque étant érigée en *EPE* / Entreprise Publique Economique, organisée en la forme de *SPA* / Société Par Actions,

La BADR poursuit son activité constamment orientée vers la satisfaction de sa clientèle. Soucieuse de fournir une qualité de service permanente, elle s'est fixée comme objectif de réaliser, dans les meilleurs délais, la modernisation de ses structures d'accueil et d'information.

SECTION 3

PRESENTATION DE LA DIRECTION DU COMMERCE EXTERIEUR



I. LA DIRECTION DU COMMERCE EXTERIEUR (DCE) :

Organisation :

Dirigée par un Directeur Central, la Direction des Opérations Techniques avec l'Extérieur est structurée en trois (03) sous directions :

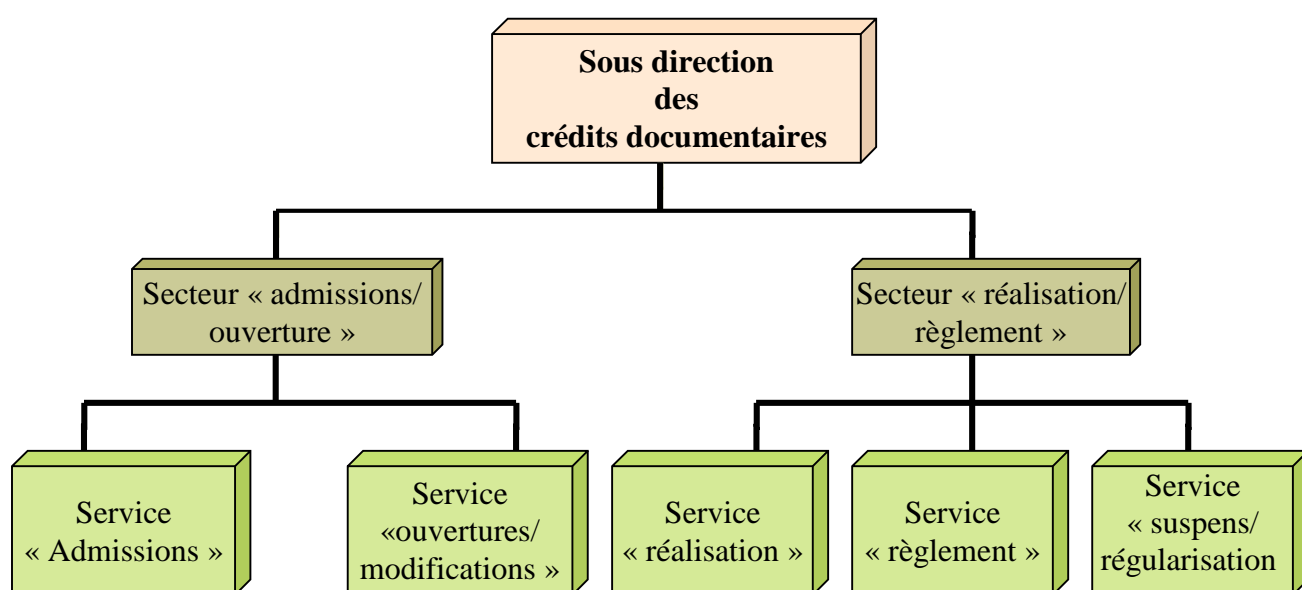
- ✚ La Sous Direction des Crédits Documentaires.
- ✚ La Sous Direction des Encaissements Documentaires.
- ✚ La Sous Direction des Garanties Internationales.

Missions/Attributions :

La Direction des Opérations Techniques avec l'Extérieur a pour missions de :

- ✚ Traiter les opérations documentaires à l'importation et à l'exportation conformément à la réglementation en vigueur et aux règles et usances uniformes applicables ;
- ✚ Veiller à la régularité des opérations au plan de l'engagement et de la réalisation ;
- ✚ Appliquer les directives en matière de mouvements d'affaires arrêtés vis à vis des correspondants étrangers ;
- ✚ Veiller à la mise en place de systèmes performants de gestion, de suivi des opérations documentaires et de vérification ;

- ✚ Veiller à l'apurement des suspens relevés sur les comptes dont elle a la gestion ;
- ✚ Etablir périodiquement des comptes rendus et des rapports d'évaluation sur les activités de la Direction ;
- ✚ Elaborer et tenir à jour les statistiques exhaustives des opérations documentaires ;
- ✚ Elaborer et diffuser, en relation avec la Direction des Etudes, de la Réglementation et des statistiques, au réseau, les instructions sur les opérations qui relèvent de sa compétence ;
- ✚ Prêter assistance et conseils à la clientèle et au réseau de la Banque ;
- ✚ Contribuer et participer aux actions de formation relevant de son champ d'activité ;
- ✚ Elaborer le rapport d'activité et le programme d'actions de la direction.



I.1- La Sous Direction des Crédits Documentaires (SDCD) :

Organisation :

Dirigée par un Sous Directeur, la Sous Direction des Crédits Documentaires est structurée en deux (02) secteurs :

- ✚ Secteur *Admissions/Ouvertures*, lequel est composé de deux (02) services :

- ❖ Service "Admissions" ;
- ❖ Service "Ouvertures/Modifications".
- ✚ Secteur "Réalizations/Règlements", lequel est composé de trois (03) services:
 - ❖ Service «Réalizations» ;
 - ❖ Service «Règlements» ;
 - ❖ Service «Suspens/Régularisations».

Missions/Attributions :

La Sous Direction des Opérations Documentaires d'importations a pour missions de :

- ✚ Traiter toutes les opérations documentaires relatives aux importations ;
- ✚ Vérifier la recevabilité des opérations et leur régularité ;
- ✚ Procéder à la mise en place des «Crédocs» auprès des correspondants désignés par le comité de crédit de la Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales ;
- ✚ Recevoir et traiter les documents de réalisation des remises documentaires ;
- ✚ Elaborer les demandes de couvertures de fonds en devises des opérations "Crédocs";
- ✚ Etablir les états statistiques inhérents aux opérations documentaires et les transmettre à la structure chargée des statistiques ;
- ✚ Soumettre les opérations litigieuses pour traitement et suivi à la Sous Direction de La Réglementation et du Contentieux ;
- ✚ Assister et conseiller les sièges de la Banque et la clientèle importatrice ;
- ✚ Procéder à l'arrêt de la journée sur le système informatique ;

I.1.A. Secteur « Admissions/Ouvertures » :

✚ Service «Admissions» :

Il est chargé de :

- ❖ Réceptionner les demandes d'ouverture et de modification des «Crédocs » émanant des agences ;
- ❖ Procéder au contrôle et à la vérification des éléments établissant la régularité et l'authenticité des demandes d'ouverture et de modification des «Crédocs » .

- ❖ Préparer et soumettre au comité de crédit de la Direction Générale Adjointe des Opérations Internationale les dossiers « *crédocs* » pour leur mise en place auprès des banques correspondantes ;
- ❖ Contrôler les ouvertures des « *Crédocs* » reçues au regard de la réglementation et des règles et usances uniformes en matière de « *crédocs* » ;
- ❖ Etablir les statistiques annuelles « par client, par correspondant, par produit selon besoin de la direction ;
- ❖ Elaborer le rapport d'activité et exécuter le programme d'actions de la sous direction ;
- ❖ Vérifier l'accord sur le plan « *Engagement client* » ;
- ❖ Saisir les autorisations d'engagements sur le système informatique ;
- ❖ Procéder à la vérification des dossiers réalisés ou échus.



Service « Ouvertures/Modifications » :

Il est chargé de :

- ❖ Enregistrer les ouvertures des « *Crédocs* » reçues et leur attribuer des références ;
- ❖ Procéder à la mise en place des « *Crédocs* » auprès des correspondants désignés pour leur notification ;
- ❖ Traiter les correspondances et les réclamations liées aux ouvertures des « *Crédocs* » ;
- ❖ Etudier et procéder à la modification des « *Crédocs* » ;
- ❖ Comptabiliser les engagements « *Crédocs* » en cas d'augmentation ou de diminution affectant son montant ;
- ❖ Veiller à la perception des frais et commissions.

I.1.B. Secteur « Réalisations/Règlements » :



Service « réalisations » :

Il est chargé de :

- ❖ Suivre les réalisations des « *Crédocs* » et vérifier la conformité des documents reçus ;
- ❖ Transmettre aux agences domiciliataires concernées les documents reçus en réalisation des « *Crédocs* » ;

- ❖ Recueillir les instructions du client pour les documents entachés d'irrégularités par rapport aux stipulations des «*Crédocs* » ;
- ❖ Procéder à la saisie et à la comptabilisation des opérations ;



Service «Règlements»

Il est chargé de :

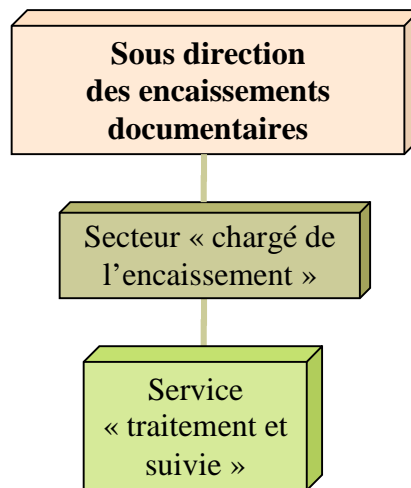
- ❖ Procéder au règlement des documents levés en parfaite conformité aux instructions des ouvertures des «*Crédocs* » ;
- ❖ Transmettre les appels de fonds ;
- ❖ Procéder aux relances des «*crédocs* » échus et à l'annulation des «*Crédocs*» ;
- ❖ Tenir et suivre les échéances des «*crédocs* » assortis d'un financement bancaire ou d'un différé de paiement ;
- ❖ Recevoir des agences les dossiers requis pour le règlement des documents relatifs aux encaissements documentaires et transferts en compte ;
- ❖ Procéder aux vérifications préalables exigées avant l'exécution des règlements ;
- ❖ Veiller à la perception des frais et commissions dus ;
- ❖ Etablir les statistiques inhérentes à son activité.



Service « suspens/régularisations » :

Il est chargé de :

- ❖ Procéder à la vérification des dossiers «*crédocs* » dès leur réalisation et avant leur classement ;
- ❖ Vérifier la régularité et la conformité des dossiers sur le plan comptable ;
- ❖ Vérifier la perception des commissions et frais dus ;
- ❖ En relation avec le service «*Liaisons sièges* », relever et régulariser les suspens.



I.2- Sous Direction des Encaissements Documentaires (SDED) :

Organisation :

Dirigée par un Sous Directeur, la Sous Direction des Encaissements Documentaires est composée d'un secteur "chargé de l'encaissement" lequel est constitué d'un (01) service :

✚ Service "traitement et suivi".

Missions/Attributions :

La Sous Direction des Encaissements documentaires a pour missions de :

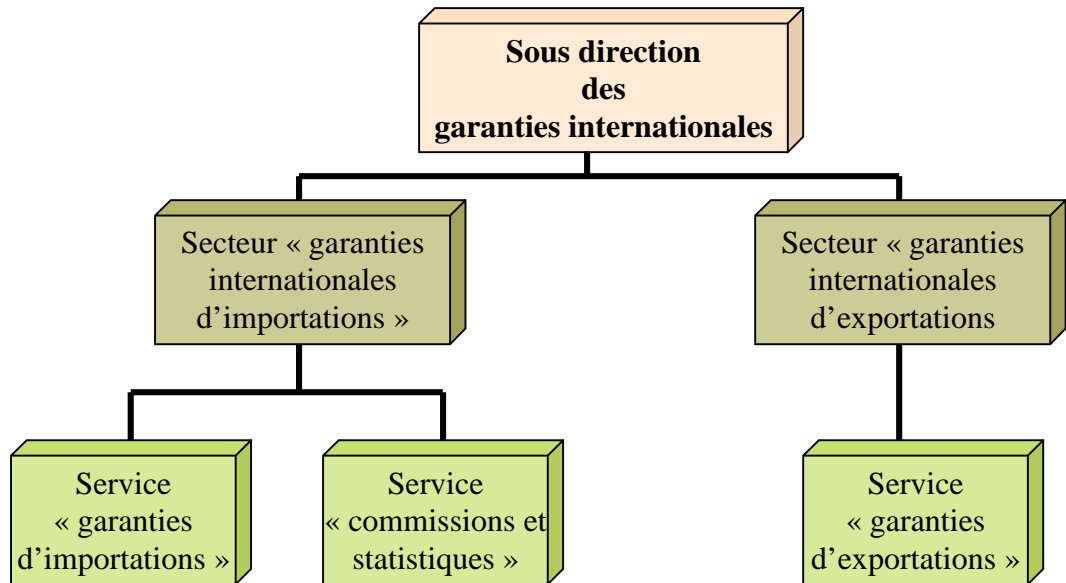
- ❖ Recevoir et traiter les opérations relatives aux encaissements documentaires ;
- ❖ Vérifier la recevabilité des documents et s'assurer de leur régularité et de leur conformité à la réglementation et aux Règles Uniformes relatives aux Encaissements documentaires (R.U.E.) ;
- ❖ Apprécier la qualité des parties à l'encaissement pour le traitement ou le rejet des documents ;
- ❖ Veiller à ce que les agences procèdent à la présentation des documents dans les délais requis et conformément aux instructions reçues ;
- ❖ Veiller à transmettre des avis de sort pour les opérations dont le dénouement s'avère tardif ;
- ❖ Etablir et tenir à jour les statistiques exhaustives inhérentes à son activité ;
- ❖ Elaborer le rapport d'activité et le programme d'actions de la sous direction.

I.2.A. Secteur ‘chargé de l’encaissement’ :

✚ Service ‘traitement et suivi’ :

Il est chargé de :

- ❖ Faire suivre aux agences les documents des encaissements documentaires, dont la présentation est conforme à la réglementation et aux *R.U.E* ;
- ❖ Traiter les correspondances et les réclamations liées au traitement des encaissements documentaires;
- ❖ Suivre la présentation des documents par les agences et veiller à ce qu’elle soit effectuée sans délai ;
- ❖ Etablir des avis de sort et donner suite à ceux reçus des correspondants remettants ;
- ❖ Veiller à la perception des frais et commissions dus.



I.3- Sous Direction des Garanties Internationales :

Organisation :

Dirigée par un sous directeur central, la Sous Direction des Garanties Internationales est structurée en deux secteurs :

- ✚ Secteur « garanties internationales d'importation » ;
- ✚ Secteur « garanties internationales d'exportation ».

Missions/Attributions :

La Sous Direction des Garanties Internationales a pour missions essentielles :

- ❖ Négocier, mettre en place et signer les garanties internationales souscrites d'ordre ou au profit de la clientèle ;
- ❖ S'assurer que l'émission des actes de garantie et de contre garantie a lieu dans le cadre d'engagements pris conformément à la législation et à la réglementation du commerce extérieur et des changes en vigueur ;
- ❖ Etudier le projet d'engagement que la partie étrangère souhaite obtenir, en sollicitant l'avis des structures concernées de la Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales ;

- ❖ Recueillir l'accord des structures concernées de la Banque, préalablement à la prise d'engagement sur le donneur d'ordre et sur le correspondant ;
- ❖ Signer les mains levées des actes de garanties et s'assurer au préalable que toutes les conditions requises pour leur notification sont remplies ;
- ❖ Signaler aux structures chargées du contentieux, les litiges issus de la mise en jeu des actes de garantie et de contre garantie ;
- ❖ Etablir et tenir à jour les statistiques exhaustives inhérentes à son activité ;
- ❖ Etablir périodiquement un rapport d'évaluation des activités de la Direction ;
- ❖ Elaborer et exécuter le rapport d'activité et le programme d'actions de la Direction ;
- ❖ Suivre et gérer les garanties internationales souscrites au bénéfice de la clientèle ;
- ❖ S'assurer que les actes de garantie sont, préalablement à leur mise en place, couverts par des actes de contre garantie émanant de banques de premier ordre au profit de la Banque ;
- ❖ S'assurer que les délais de validité des actes de garantie sont conformes à la réglementation en vigueur ;
- ❖ Prélever et procéder au rapatriement des frais et commissions issus des actes de garantie ;
- ❖ En cas de mise en jeu totale ou partielle de la garantie, procéder au rapatriement du montant correspondant, augmenté, le cas échéant, des pénalités de retard et tous les frais et dépenses encourus par la Banque ;
- ❖ Soumettre les garanties litigieuses aux structures concernées de la Banque, chargées du contentieux ;
- ❖ S'assurer que les délais de validité des actes de garantie et de contre garantie sont conformes à la réglementation en vigueur ;
- ❖ Solliciter, le cas échéant, l'accord de la direction de crédit concernée préalablement à la prise d'engagement ;

- ❖ Procéder à la rédaction de l'acte suivant le modèle convenu, en établir des exemplaires à l'attention des parties concernées ;
- ❖ En cas de mise en jeu totale ou partielle de la garantie et de la contre garantie, procéder au transfert du montant correspondant, augmenté, le cas échéant, des pénalités de retard et tous les frais et dépenses encourus par les banques étrangères;
- ❖ Informer immédiatement l'opérateur concerné de la mise en jeu de ces actes ;
- ❖ Soumettre les garanties et les contre garanties litigieuses aux structures de la Banque, chargées du contentieux.

I.3.A. Secteur «garanties internationales d'importations» :

Il est chargé de :

- ❖ Contrôler les dossiers d'engagement tant au niveau des écritures comptables que celui des commissions et frais dus ;
- ❖ Consolider les engagements reçus et transmettre régulièrement les états statistiques à la structure chargée de leur suivi ;
- ❖ Signaler et soumettre les opérations litigieuses pour leur prise en charge par les structures concernées de la Banque ;
- ❖ Procéder à l'arrêt de la journée sur le système informatique .

Service «Garanties d'Importation» :

Il est chargé de :

- ❖ Réceptionner les contre garanties émanant des banques étrangères de premier ordre et de mettre en place les garanties correspondantes sollicitées par ces banques étrangères, notamment :
 - ✓ Les garanties d'offre ou de soumission ;
 - ✓ Les garanties de restitution d'avances ou d'acomptes ;
 - ✓ Les garanties de bonne exécution ou de bonne fin ;
 - ✓ Les garanties de retenue de garantie ou de dispense de retenue de garantie ;
 - ✓ Les garanties d'admission et/ou de transit ;
 - ✓ Les garanties d'obligations fiscales.

- ❖ S'assurer de la conformité du texte aux dispositions réglementaires en vigueur.

✚ Service «Commissions et Statistiques» :

Il est chargé de :

- ❖ Tenir les différentes statistiques concernant les engagements pris d'ordre ou en faveur de la clientèle ;
- ❖ Contrôler les dossiers d'engagements au niveau des écritures comptables ;
- ❖ Etablir et suivre la perception des commissions et frais et veiller à leur paiement ;
- ❖ Veiller à la perception régulière et à bonne date des commissions dues à la Banque ;
- ❖ Instruire la Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger pour le rapatriement des commissions.

I.3.B. Secteur «garanties internationales d'exportations» :

Il est chargé de :

- ❖ Mettre en place et gérer les actes de garantie et de contre garantie émis au profit de non-résidents, banques ou entreprises, au titre des engagements de la clientèle ;
- ❖ Consolider les engagements donnés et transmettre régulièrement les états statistiques à la structure chargée de leur suivi ;
- ❖ Signaler et soumettre les opérations litigieuses pour leur prise en charge par les structures concernées de la Banque ;
- ❖ Procéder à l'arrêt de la journée sur le système informatique.

 **Service «Garanties d'Exportation» :**

Il est chargé de :

- ❖ Suivre les dossiers d'engagement tant au niveau des écritures comptables que celui des commissions et frais dus à la Banque et à la Banque étrangère, concernant les garanties et les contre garanties ;
- ❖ De soumissions ;
- ❖ De restitution d'acomptes ou d'avances ;
- ❖ De bonne exécution ;
- ❖ Ou au titre de conventions de crédits ;
- ❖ De paiement et Prélever les frais et commissions dus ;
- ❖ S'assurer que les actes de garantie et de contre garantie sont conformes aux dispositions réglementaires en vigueur et, en particulier, qu'ils comportent une date de prise d'effet et une date d'échéance ;
- ❖ Procéder à la comptabilisation de l'engagement souscrit.

SECTION 4

PRESENTATION DU CAS RETENU

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 un cas pratique les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite une opération d'importation par le crédit documentaire.

Pour mieux comprendre le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire, nous allons suivre un exemple concret ; il s'agit d'une opération d'importation par le crédit documentaire et confirmé payable à vue, au sein de l'agence BADR(362) de Sidi-Aich ,ce crédit dispose d'un engagement Bancaire (70%), et d'un engagement CLT ANSEJ (28%), et un apport personnel du client (2%).

I. Au niveau de l'AGENCE :

Un importateur Algérien X et un fournisseur Italien Y, sise en Chine, ont conclu un contrat commercial. L'objet de cette opération porte sur l'achat de machines pour laminage et profilage à froid de l'acier courant ; après négociation entre les cocontractants, le fournisseur a fourni une facture contenant les indications suivantes :

- Le montant total des marchandises fixé à : 98.740 ,00 USD
- Lieu d'embarquement : port chinois ;
- Lieu de débarquement : port d'Alger ;
- Technique de règlement : crédit documentaire ;
- Forme de crédit documentaire : irrévocable et confirmée ;
- Mode de paiement : paiement à vue ;
- Incoterm utilisé: CFR.

I.1- Ouverture du dossier de domiciliation :

Pour ouvrir un dossier de domiciliation l'importateur doit présenter à la BADR:

- Une demande de domiciliation remplie et signée par l'importateur ;
- Attestation de risque de change cachée et signée par l'importateur ;
- Une facture pro forma datée ;
- 02 engagements.

En vue de la demande, l'agent chargé de la domiciliation vérifie la conformité de ces documents, une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation procède en premier lieu à l'ouverture du crédit documentaire.

Sachant que toutes les opérations de domiciliation des importations effectuées par la banque sont portées dans un REPERTOIRE, chronologiquement à leur date d'ouverture ; leur numéro de classement représente le numéro de domiciliation de l'opération ; avec toutefois la précision qu'une distinction est constatée entre les domiciliations des opérations dites à délai normal (DI), dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois, et celle à délai spécial (DIP) , dont la réalisation physique va au-delà des six mois.

Une fois le numéro attribué, le chargé de l'opération appose le cachet de domiciliation sur le support de la transaction, qui se présente comme suit :

AGENCE DE SIDI AICH 362							
A	B	C	D	E	F	G	H
DOMICILIATION DU -----							

A : code Wilaya (deux chiffres : 06 pour Bejaia).

B : Code agrément de la banque (deux chiffres).

C : Code agrément du guichet (deux chiffres).

D : l'année en cours (quatre chiffres ex : 2014).

E : le trimestre (un chiffre ex :3).

F : nature de l'opération (deux chiffres ex : 12 pour une importation liée à un contrat de travaux).

G : numéro de REPERTOIRE (cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre..

H : code monnaie norme ISO (USD pour le Dollar, EUR pour l'Euro européen ...etc)

Au total 21 chiffres pour un numéro de domiciliation entier.

Au même titre que les documents destinés à rester dans le dossier de domiciliation, les exemplaires de la facture destinée au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que les cachets de la banque « accusé de réception » et « signature vérifiée ».

I.2 Comptabilisation des frais de domiciliation :

➤ Débit : compte client à vue	3 510,00
➤ Crédit : compte produit 362 701910 251 00	3 000,00
➤ Crédit: TVA : 17%	510,00

Ensuite, il procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en versant tous les documents fournis par le client dans une chemise «fiche de contrôle », après il enregistre le dossier de domiciliation sur un répertoire ouvert à cet effet, il passe ensuite au prélèvement des frais et commissions inhérents à la domiciliation du compte client en attendant sa réalisation.

Enfin, il garde l'original de la lettre d'engagement dans le dossier, et transmet une copie à la direction des impôts.

I.3 L'ouverture de la lettre du crédit documentaire :

L'ouverture du crédit documentaire consiste pour le client à :

- Remplir une demande d'ouverture de crédit documentaire ;
- Remettre une facture pro forma ;

Pour l'agent chargé des ouvertures et après vérification des documents remis par le client, il procède comme suit :

- Avis de débit et attestation de certificat de PRG (provision de retenue de garantie) ;
- verser les documents constituant le dossier d'ouverture dans une chemise Credoc après l'avoir bien renseignée ;
- établir un bordereau d'envoi ;
- comptabiliser les frais d'ouverture du Credoc et toutes les commissions y afférentes ;
- Ticket d'autorisation (document envoyé par le groupement régional d'exploitation).

I.4 Constitution de la provision :

L'agent chargé de la domiciliation va constituer la provision à 2% de la facture et à 3% du risque de change, et le cours de change à l'achat : 1 USD égale 81,13 DA.

SCHEMA COMPTABLE :

- | | |
|--|--------------|
| ➤ Débit : compte client à vue du montant de l'apport | 676 000,00 |
| ➤ Crédit : compte de la provision série 263 | 676 000,00 |
| ➤ Débit : compte client <u>série 820</u> montant
de l'engagement de contre valeur de la facture. | 8.251.323,23 |
| ➤ Crédit : compte client série <u>821</u> montant de la facture | 8.251.323,23 |

Une fois que la demande d'ouverture du Credoc signée et cachée établie en trois exemplaires, l'original sera adressé à la DGA-OI (Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales), le deuxième exemplaire est conservé dans l'agence et sera classé, le troisième exemplaire restitué au client.

De ce fait, l'agent saisira le dossier Credoc sur le système informatique de la banque BADR, cette opération permettra l'enregistrement du dossier et à lui attribuer une référence, et prélever tous les frais et commissions sur le compte du client, et aussi inscrire l'engagement de la banque sur le compte hors bilan jusqu'à la réalisation de l'opération. Saisir le dossier suivant le système SWIFT, qui est utilisé à l'échelle internationale ; par ailleurs l'agent va scanner et transférer par ligne sécurisée les documents relatifs à ce dossier.

Ces deux dossiers, logique et physique, vont remonter le jour suivant jusqu'à la direction du commerce extérieur département Credoc, qui va procéder à une deuxième vérification, et au choix final du correspondant (banque notificatrice et/ou confirmatrice).

I.5 Émission du crédit documentaire:

Après la vérification de la conformité du dossier, la DGA-OI procède à l'émission de la lettre de crédit auprès de la banque correspondante par un message Swift.

Après réception de cette lettre d'ouverture du crédit, la banque de l'exportateur envoie un accusé de réception à la DGA-OI mentionnant la référence et la notification du crédit documentaire au bénéficiaire.

Cette émission de la lettre de crédit donne lieu aux écritures comptables au niveau central, le cours de change à l'achat : 1 USD égale 78,19 DA au temps de la réalisation du Credoc, dont l'écriture comptable est la suivante :

SCHEMA COMPTABLE :

➤ Crédit : liaison siège	7.720.529,97
➤ Crédit : commission d'engagement	19.301,32
➤ Crédit : commission fixe	7.720,53
➤ Crédit : taxes	3.281,22
➤ Débit : compte client	7.750.833 ,04

I.6 Réalisation du crédit documentaire :

La réalisation du crédit documentaire s'effectue par la réalisation physique et la réalisation financière relative à la marchandise.

➤ **La réalisation physique :**

Elle est marquée par la réception des documents par l'agent. Ces documents sont remis par l'exportateur à sa banque qui les envoie à la DGA-OI. Une fois vérifiés, ils seront retournés à l'agence accompagnée d'un bordereau d'envoi.

Dès qu'il reçoit les documents, le chargé de service enregistre l'utilisation du crédit documentaire sur un registre ouvert à cet effet et impute l'utilisation sur le dossier de crédit documentaire. Il avise son client au plus vite de l'arrivée des documents.

L'agent reporte la domiciliation sur les factures définitives. Il endosse le *connaissance*.

➤ **La réalisation financière :**

La réalisation financière est relative à la réception des documents. Suivant que le crédit documentaire soit à vue ou à terme, la DGA-OI paie la banque correspondante dès l'arrivée des documents ou à l'échéance. Quand elle effectue le règlement, elle transmet à l'agence :

- La formule d'achat de devise « formule 04 » revêtue du cachet de la DGA-OI.
- Une liaison siège qui correspond à la contre-valeur définitive et les commissions de la banque d'Algérie.

SCHEMA COMPTABLE :

➤ Crédit : restitution de la provision	676 000,00
➤ Débit : série 263	676 000,00
➤ Crédit compte série 820 Montant de l'engagement	8.251.323,23
➤ Débit : compte série 821 Montant de l'engagement	8.251.323,23
➤ Débit : compte client	7.750.833,04
➤ Crédit : L/S DAI montant global de règlement Contre valeur du montant formule 04	7.750.833,04

I.7. Apurement du dossier:

Il s'effectue en deux étapes distinctes : l'inventaire et l'établissement du bilan.

I.7.1. L'inventaire :

Le chargé de l'opération examine tous les dossiers et s'assure en premier lieu de la présence de tous les documents : facture définitive dûment domiciliée, document douanier « D10 » exemplaire banque, la formule 4 dûment annotée par la banque d'Algérie
Les comptes rendus d'apurement doivent faire l'objet de déclarations régulières à la banque d'Algérie et ce deux fois par an :

- **Au 30 avril** : pour les dossiers ouverts au premier semestre de l'année précédente.
- **Au 31 octobre** : pour ceux ouverts au deuxième semestre de l'année écoulée.

I.7.2. L'établissement du bilan :

Tous les dossiers étant complets, le chargé de l'opération confronte la valeur nette transférée (celle portée sur la formule 4) et la valeur dédouanée (celle reprise dans le document douanier « D10 ») ; quatre cas peuvent se présenter :

➤ **Dossier apuré :**

Un dossier est dit apuré lorsque la valeur nette transférée (portée sur la formule 4), la valeur dédouanée (portée sur le document douanier « D10 »), et le montant de la facture définitive sont égaux.

➤ ***Dossier non utilisé :***

Il s'agit d'un dossier d'importation non réalisée ; Ce dossier est annulé à la demande de l'importateur.

➤ ***Dossier en insuffisance de règlement :***

Ce cas se présente lors de l'absence de la formule 4, ou bien lorsque la valeur portée sur celle-ci est inférieure à celle portée sur le document douanier et la facture définitive. Ce qui fait état d'un transfère financier inférieur au flux physique.

➤ ***Dossier en excédent de règlement :***

Dans ce cas, le flux financier est supérieur au flux physique. Cette situation est constatée par l'absence du document douanier (La marchandise n'est pas dédouanée) ou bien lorsque la valeur nette transférée, qui est portée sur la formule 4, est supérieure à la valeur dédouanée, portée sur le D10.

En tout état de cause, le banquier établit un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation, qu'ils soient à délai normal, ou à délai spécial, qu'il adressera à l'intention de la direction du service étranger.

II. Au niveau de la DGAOI:

Pour procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire, la DGAOI reçoit au préalable le dossier, cité auparavant, de l'agence domiciliataire du client.

Une fois le dossier crédit documentaire est jugé conforme, les agents de DGAOI procèdent à l'ouverture de la lettre de crédit.

D'abord sur le système informatique mis en place par la direction de l'informatique, ensuite ils remettent ce travail à la signature (chef de service, chef de département et directeur), puis au service SWIFT qui transmettra cette lettre de crédit à la banque étrangère (par un MT 700).

Après réception de cette lettre de crédit, la banque étrangère envoie un accusé de réception à la DGAOI (en général MT 730) mentionnant la référence et la notification du crédit documentaire au bénéficiaire.

Ce dernier, une fois avoir reçu la lettre de crédit en conformité avec les conditions du contrat, il fait parvenir les documents d'expédition de la marchandise à son agence bancaire qui négocie les documents et qui émet un appel de fonds à la BADR (MT 754 ou MT 742) en précisant clairement la conformité des documents avec les conditions du crédit et surtout la date de valeur appliquée.

A ce moment là, au niveau de la DGAOI, il y a lieu de vérifier la conformité des documents à son tour et de procéder à la couverture (paiement) de la lettre de crédit auprès de la Banque d'Algérie.

Cette couverture se fait avec l'ordre de change et la formule 4 qui nous permettent d'acheter des devises.

La couverture signifie paiement si la banque étrangère est une banque correspondante en compte. Ceci dit, la couverture permet à la banque correspondante de débiter le compte de la BADR en date de valeur fixée. Par contre, au cas où la banque étrangère ne serait pas une banque correspondante en compte, la DGAOI, ayant effectué la couverture auprès de la Banque d'Algérie, donne instruction à une des banques correspondantes en compte de la BADR, de créditer la banque bénéficiaire en lui envoyant un message SWIFT (MT 202) lui indiquant les renseignements nécessaires pour procéder au paiement de la banque bénéficiaire.

Pour ce cas, le crédit documentaire est réalisable à vue refinancé, c'est à dire :

Il s'agit de la technique d'un crédit documentaire utilisable à vue pour l'exportateur, avec la sollicitation de l'importateur via sa banque (la banque émettrice qui agit en qualité de garant de cet emprunt) , d'un refinancement, auprès de la banque de l'exportateur, de la lettre de crédit sur une durée maximum de dix-huit (18) mois, en supportant évidemment les coûts de ce prêt à court terme.

CONCLUSION GENERALE

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 devenu multilatérales (acheteurs, producteur, vendeur, banques, assurance, transporteurs, douanes etc.). Il était donc indispensable de baliser les rôles de ces multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges éventuels 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 techniques et commerciales 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 présentations 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 montré souvent plus de failles qu'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 algérienne 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 douanières, fiscales et financières relatives aux activités d'import et d'export.

L'amélioration et la rentabilité des différentes institutions d'un pays passent nécessairement par la 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 réserve de prise en charge des mesures préconisées pour la phase transitoire, il appartient d'ores 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.

Car en définitive, l'enjeu majeur consiste à rendre performant 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.

Bibliographie

Ouvrages

1. AFFAKI. G, ROUR. J-S, CATTANI. C, BOURQUE. J-F, "Financements et garanties dans le commerce international". Ed. Centre du commerce international, Genève, 2002.
2. BARELIER. A, DUBOIN. J, DUPHIL. F, GEVAUDAN-CONTAL. N, GRATALOUP. L, KUHN. G, LEVY.C, PAVEAU. J et SARHAN. J.M, "Pratique du commerce international". Ed. FOUCHER, Paris, 2000.
3. BENAMMAR. J-M, "Techniques du commerce international". Ed. TECHNIPLUS, France, 1995
4. CHATILLON. S, "Droit des affaires internationales". Ed. VUIBERT, Paris, 1994.
5. CHIBANI. R, "Le vade-mecum de l'import export". Ed. ENAG, Alger, 1997.
6. GARSUAULT. P et PRIAMI. S, "Les opérations bancaires à l'international". Ed. BANQUE- EDITEUR, Paris, 1999.
7. LEGRAND. G et MARTINI. H, "Management des opérations du commerce international". Ed. DUNOD, Paris, 1997.
8. PASCO. C, "Commerce international". Ed. DUNOD, Paris, 2002.
9. SIMON. Y et MANNAI. S, "Techniques financières internationales". Ed. ECONOMICA, Paris, 1998.

Articles

1. CHEVALIER. D, "Crédit documentaire une sécurité de paiement toujours très appréciée". LE MOCI n° 1385, Paris, 1999.
2. GILGUY. C, "Crédits acheteurs les ressorts des accords- cadres bancaires". LE MOCI n° 1531, Paris, 2002.

Autres documents

1. Document sur les crédits documentaires, les encaissements documentaires et les garanties bancaires de l'UBS (Union des Banques Suisses).
2. Fascicules de la BNA (Banque Nationale Algérienne) sur l'accès au commerce extérieur en Algérie n° 1, 2, 3, 4,5, Algérie 2006.
3. Incoterms2000: règles officielles CCI (Chambre de Commerce Internationale) pour l'interprétation des termes commerciaux, publication CCI n°560, Paris, 1999.

4. Règles Uniformes relatives aux Encaissements, publication CCI, brochure n°520, Paris, version révisée 1995.
5. Règles Uniformes relatives aux crédits documentaires, publication CCI, brochure n°500, paris, 1993.
6. Plan comptable bancaire édition septembre 2011.

MEMOIRE

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES « Le commerce international Paiement, financement risques y afférents. Promotion 2003 présenté par Mlle BOUCHATAL Sabiha .

Sites Internet

www.AAI.online

www.badr-bank.net

www.cagex.dz

ANNEXE 01

Définitions

Swift : (société for worlwide interbank financial transaction) est une société coopérative de droit belge, basée à Bruxelles, fondée en 1977 et aujourd'hui détenue et contrôlée par les 1500 adhérents parmi lesquels les 500 plus grosses banques mondiales. C'est un réseau interbancaire à commutation de projets il offre une Palette de services extrêmement diversifiée, transfert de compte à compte, opérations sur devises ou sur titre ...etc. la transmission des informations est chiffrée, et les procédures d'authentification, fondées notamment sur des moyens cryptologiques sont très strictes.

Le réseau Swift est conçu pour s'interfacer à des installations terminales très diverses (ordinateurs puissants, ou micro-ordinateurs) déjà disponibles.

ANNEXE 02

Liste des incoterms édictés par la CCI (2000)

Groupe	Sigle	Dénomination	Caractéristiques	Mode de transport
E	EXW	<i>Ex Works</i> (à l'usine)	Le vendeur remplit ses obligations en mettant la marchandise à la disposition de l'acheteur dans son établissement (établissement du vendeur).	Tous mode
F	FCA	<i>free carrier</i> (franco transporteur)	Le vendeur remplit ses obligations en délivrant la marchandise entre les mains du transporteur au point convenu désigné par l'acheteur.	Tous mode
	FAS	<i>free alongside ship</i> (franco le long du navire)	Le vendeur remplit ses obligations lorsque la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allées.	Maritime
	FOB	<i>free on board</i> (franco à bord)	La marchandise doit être placée à bord du navire, par les soins du vendeur, au port d'embarquement désigné par le contrat. La différence avec FAS, c'est que le dédouanement et les formalités d'exportation incombent au vendeur	Maritime
C	CFR	<i>cost and freight</i> (coût et fret)	Le vendeur supporte les frais de transport de la marchandise jusqu'au port de destination. Les frais et les risques sont transférés à l'acheteur quand la marchandise passe le bastingage du navire du port de déchargement.	Maritime
	CIF	<i>cost, insurance and freight</i> (coût, assurance et frais)	Terme identique au précédent avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage aux marchandises. Ce terme est interdit en Algérie afin d'éviter les sorties de devises pour le paiement des assurances.	Maritime
	CPT	<i>carriage paid to</i> (fret ou port payé jusqu'au point de destination)	Le vendeur supporte les frais de transport jusqu'au point de destination convenu. Les risques de perte, d'avarie ou d'augmentation des coûts sont transférés à l'acheteur dès la remise des marchandises au premier transporteur.	Tous mode
	CIP	<i>carriage and insurance paid to</i> (port et assurance payés jusqu'au point de destination)	Ce terme est identique au précédent avec une obligation pour le vendeur de fournir une assurance transport.	Tous mode
D	DAF	<i>delivered at frontier</i> (à la frontière)	Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur se fait au passage de la frontière.	Terrestre
	DES	<i>delivered ex-ship</i> (à bord du navire du port de destination)	Tous les frais sont à la charge du vendeur jusqu'au point de destination en excluant les frais de déchargement.	Maritime
	DEQ	<i>delivered ex-quai</i> (à quai du port de destination)	Le transfert des risques et des frais a lieu quand le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur sur le quai du port convenu.	Maritime
	DDP	<i>delivered duty paid</i> (droits de douane acquittés)	Le transfert des risques et des frais du vendeur, qui s'acquitte des droits et taxes, à l'acheteur se fait à la livraison chez l'acheteur (obligation totale pour le vendeur).	Maritime
	DDU	<i>delivered duty unpaid</i> (droits de douane et impôts non acquittés)	Le transfert des risques et des frais du vendeur, qui ne s'acquitte pas des droits et taxes, à l'acheteur se fait à la livraison chez l'acheteur.	Maritime

Liste des figures

Figure n° 1 : Schéma représentatif d'un règlement par paiement à vue (page n° 23).

Figure n° 2 : Schéma représentatif d'un règlement par acceptation (page n° 24).

Figure n° 3 : Schéma représentatif d'un règlement par négociation (page n° 25).

Figure n° 4 : Schéma représentatif d'une remise documentaire (page n°33).

Figure n° 5 : Schéma représentatif d'un crédit fournisseur (page n°42).

Figure n° 6 : Schéma représentatif d'un crédit acheteur (page n° 46).

Figure n° 7 : Schéma représentatif d'un crédit bail (page n° 50).

LISTE DES ABREVIATIONS

BADR : Banque d'Agriculture et du Développement Rural.

CCI : Chambre de Commerce International.

CNL : Caisse Nationale de Logement.

DAI : Direction des Affaires Internationales.

DCE : Direction du Commerce Extérieur.

FNDPA : Fonds National de Développement de la Pêche et de l'Aquaculture.

FONAL : Fonds National d'Aide au Logement.

GRE : Groupement Régionaux d'Exploitation.

PME/PMI : Petites et Moyennes Entreprises/ Petites et Moyennes Industries.

PNDA : Plan National du Développement Agricole.

PNDRA : Plan National du Développement Rural et Agricole.

RUU : Règles et Usances Uniformes.

RUUCD : Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires.

SWIFT: Society for Wordwid Interbank Financial Telecommunication.

EPE : Entreprise publique économique.

SPA: Société par action.

SDCD : Sous direction des crédits documentaires.

SDED : Sous direction des encaissements documentaires.

RUE : Règles uniformes relatives.

DGAOI : Direction générale adjoint des opérations internationales.

TICR : Taux d'intérêt commercial de référence.

OCDE : Organisation de coopération et de développement économique.

DIP : Délais intermédiaire de paiement.

DP : Délais de paiement.

CREDOC : Crédit documentaire.

ISO : International organization of standardization (organisation international de normalisation).

TVA : Taxes sur Valeur Ajoutée

BIRD: Banque internationale pour la reconstitution et le développement

BAD : Banque africaine de développement.

BM : Banque mondiale.

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	01
Chapitre préliminaire : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international.	
Section 1 : Le contrat du commerce international.	
<i>I. Généralités</i>	04
<i>I.1- Les clauses préliminaires</i>	04
<i>I.2- Les clauses commerciales et techniques</i>	05
<i>I.3- Les clauses juridiques</i>	05
<i>I.4- Les clauses financières</i>	05
<i>II. définition du contrat commercial international</i>	05
<i>III. Les clauses générales et particulières</i>	05
<i>IV. Effets du contrat de commerce international</i>	06
<i>IV.1- Obligation des parties</i>	06
<i>IV.2- Transfert de propriété et des risques</i>	06
<i>V. modèle de contrat commercial type simplifié</i>	07
<i>V.1- Clause préliminaire</i>	07
<i>V.2- Clause technique et commerciaux</i>	07
<i>V.3- Clause financière</i>	07
<i>V.4- Clause juridiques</i>	07
 section 2 : les incoterms.	
<i>I. généralité</i>	09
<i>II. présentations des différents incoterms</i>	10
<i>II.1- Selon le mode de transport</i>	10
<i>II.2- Selon le type de vente</i>	10
<i>III. Définition des différents incoterms</i>	11
<i>IV. Limite des incoterms</i>	13
 Section 3 : les documents utilisés et les moyens de transmission.	
<i>I. Les documents principaux</i>	14
<i>I.1.les documents de prix</i>	14
<i>I.2- Les documents de transport</i>	14
<i>I.3- Les documents d'assurance</i>	15
<i>II. Les documents annexes</i>	15
<i>II.1- Les certificats douaniers</i>	15
<i>II.2- Les certificats d'origine</i>	15
<i>II.3- les certificats sanitaires ou phytosanitaires</i>	16
<i>II.4- Les certificats d'agrégation</i>	16

Chapitre I : Techniques de paiement du commerce international.

Section 1 : Le crédit documentaire.

I. Historique du crédit documentaire.....	18
II. définition générale du crédit documentaire.....	19
III. Les intervenants	20
III.1- Le donneur d'ordre.....	20
III.2- La banque émettrice.....	20
III.3- La banque notificatrice.....	20
III.4- Le bénéficiaire.....	20
IV. Aspect juridique	20
V. Les différents types du crédit documentaire.....	21
V.1- Selon les critères de sécurité.....	21
V.1.A. Crédit révocable.....	21
V.1.B. Crédit irrévocable.....	22
V.1.C. Crédit irrévocable et confirmé.....	22
V.2- Selon les modalités de paiement.....	22
V.2.A. Le règlement par paiement a vue.....	22
V.2.B. Le règlement par paiement différé.....	23
V.2.C. Le règlement par acceptation.....	24
V.2.D. Le règlement par négociation.....	25
VI.les crédit documentaire spéciaux	26
VI.1. Le credoc revolving	26
VI.2.Le cerdoc avec « red clause ».....	26
VI.3Le credoc transférable	27
VI.4Le credoc adossé « back to back ».....	27
VII. déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire.....	27
VIII. Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	29
IX. Risques nés dans une opération de crédit documentaire.....	29

Section 2 : La remise ou encaissement documentaire.

I. définition.....	31
II. les intervenants.....	32
III. le déroulement de l'encaissement documentaire.....	32
IV. avantages et inconvénients.....	34

Section 3 : l'encaissement simple.

I. définition.....	36
--------------------	----

<i>II. Déroulement de l'opération.....</i>	36
<i>III. Avantages et inconvénients.....</i>	38

Section 4 : techniques de financement à moyen et long terme.

<i>I- Le crédit fournisseur.....</i>	39
<i>I.1-Définition.....</i>	39
<i>I.2- Caractéristiques.....</i>	39
<i>I.3- Déroulement de l'opération et schéma général.....</i>	40
<i>I.4- Avantages et inconvénients.....</i>	41
<i>II. Le crédit acheteur.....</i>	43
<i>II.1- Définition.....</i>	43
<i>II.2- Caractéristiques.....</i>	43
<i>II.3- Les différentes phases du crédit acheteur.....</i>	45
<i>II.4- Procédure et schéma général.....</i>	46
<i>II.5- Avantages et inconvénients.....</i>	47
<i>III. Le crédit-bail international(le leasing).....</i>	48
<i>III.1- Définition.....</i>	48
<i>III.2- Caractéristiques.....</i>	48
<i>III.3- Déroulement de l'opération et schéma général.....</i>	50
<i>III.4- Avantages et inconvénients.....</i>	51

Chapitre II : Les risques liés aux financements internationaux .

I .Stade de l'opération ou se situe le risque.

<i>I.1 le risque de fabrication.....</i>	54
<i>I.2 le risque de crédit.....</i>	54
<i>I.3 le risque technique.....</i>	54

II. Nature des risques.

<i>II.1. le risque politique.....</i>	54
<i>II.2. Le risque commercial.....</i>	55
<i>II.3. le risque de l'acheteur.....</i>	55
<i>II.4. le risque économique.....</i>	55
<i>II.5. le risque de change.....</i>	55
<i>II.5. 1. les différentes stratégies à adopter face au risque de change.....</i>	56

Chapitre III: Cas pratique.

Présentation de l'organisme d'accueille.

Section 1 : présentation générale de la BADR.

<i>I. Historique de la BADR.....</i>	58
<i>II. Evolution de la BADR.....</i>	59
<i>III. La BADR aujourd'hui.....</i>	60
<i>IV. Les grands axent stratégiques d'activité.....</i>	60
<i>IV.1- Les secteurs stratégiques.....</i>	60
<i>IV.2- Le référentiel des activités.....</i>	61
<i>IV.3- Les relations avec les tiers.....</i>	61

Section 2 : Structure organisationnelle et missions de la BADR.

<i>I. Structure de la BADR.....</i>	63
<i>II. Missions de la BADR.....</i>	66

Section 3 : Présentation de la Direction du commerce extérieur.

<i>I. La direction du commerce extérieur (DCE)</i>	67
<i>I.1- La Sous Direction des Crédits Documentaires (SDCD).....</i>	68
<i>I.2- Sous Direction des Encaissements Documentaires (SDED)</i>	72
<i>I.3- Sous Direction des Garanties Internationales.....</i>	74

Section 4 : présentation du cas retenu.

<i>I.1.Ouverture du dossier de domiciliation.....</i>	79
<i>I.2. Comptabilisation des frais de domiciliation.....</i>	81
<i>I.3. L'ouverture de la lettre du crédit documentaire.....</i>	81
<i>I.4.Constitution de la provision.....</i>	82
<i>I.5 Émission du crédit documentaire.....</i>	82
<i>I.6 Réalisation du crédit documentaire.....</i>	83
<i>I.7. Apurement du dossier</i>	84
<i> I.7.1 L'inventaire</i>	84
<i> I.7.2.L'établissement du bilan</i>	84
<i>II. Au niveau de la DGAOI.....</i>	86
<i>Conclusion générale.....</i>	87