

Présenté par :

**Melle DOUKH Amel Mr BENHAMI Tahar Melle
IMMOUNE Nassima promoteur**

Encadreur :

Mr GASSEB Rachid

Remerciements

De prime à bord, nous remercions Dieu de nous avoir aidées pour la réalisation de notre mémoire

Nous voudrions exprimer notre considération à nos professeurs qui ont fourni des grands efforts pour nous procurer le savoir et le savoir être dans des conditions favorables.

Nous témoignons notre reconnaissance à tous ceux qui ont contribué d'une manière ou d'une autre pour la réalisation de ce modeste travail.

Nos remerciements vont aussi, à nos parents, nos familles et nos amis qui ont fait de notre réussite leur principale préoccupation.

Une mention toute particulière, d'admiration, et d'un grand respect à notre encadreur Monsieur Benhami dont les nombreux conseils méthodologiques et la constante disponibilité, ont été plus que déterminants pour la réalisation de ce mémoire.

Dédicace

Je dédie ce mémoire à ;

Mon père, qui n'a jamais cessé de m'encourager dans la poursuite de mes études en m'apportant tout son soutien, que Dieu le garde

Ma mère, qui par son amour et ses prières a toujours cru en ma réussite .que Dieu la bénisse

Mes soeurs, merci pour le bonheur que vous m'apportez au quotidien,

Mes frères; merci pour votre assistance et le réconfort que vous m'avez toujours apporté en dépit des distances qui nous séparent,

Mes neveux et nièces, pour que mon cursus, soit un exemple et que vous en fassiez autant un jour,

A mon oncle qui ma aidé en m'offrant la possibilité d'entamé a mon stage pratique dans de bonnes conditions

Toutes les personnes que je porte dans mon coeur et qui ont sans le savoir participé de manière considérable à ma réussite,

A tous mes amis(es)

A ceux que ma plume a oubliés...

Introduction générale	04
Chapitre 01 : les différentes techniques de financement	05
Introduction.....	05
Section A : les techniques de financement à court terme	05
A.1. crédit préfinancement.....	05
A.1.1.Définition.....	06
A.1.2.Caractéristiques	06
A.1.3.Avantages et Inconvénients	06
A.2. la mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	07
A.2.1.Définition.....	07
A.2.2.Caractéristiques.....	07
A.2.3.Procédure.....	08
A.2.4. Avantages et Inconvénients.....	08

A.3. les avances en devises	08
A.3.1.Définition.....	08
A.3.2.Caractéristiques.....	09
A.3.3.Déroulement de l'opération.....	09
A.3.4.Avantages et Inconvénients.....	09
A.4. l'affacturage	10
A.4.1.Définition.....	10
A.4.2.Caractéristiques.....	11
A.4.3.Déroulement et Schéma général (cf. Fig.n°1).....	13
A.4.4.Avantages et Inconvénients.....	13
Section B : les techniques de financement à moyen et long terme.....	13
B.1. crédit fournisseur.....	13
B.1.1.Définition.....	14
B.1.2.Caractéristiques.....	15
B.1.3.Déroulement et Schéma général (cf.fig.n° 2).....	17
B.1.4.Avantages et Inconvénients.....	17
B.2. crédit acheteur.....	17
B.2.1.Définition.....	19
B.2.2.Caractéristiques.....	20
B.2.3.Les différentes phases du crédit Acheteur.....	22
B.2.4.Procédure et Schéma général (cf.fig.n° 3).....	23
B.2.5.Avantages et Inconvénients.....	23
B.3. crédit bail international (leasing)	23
B.3.1.Définition.....	25

B.3.2.Caractéristiques.....	26
B.3.3.Déroulement de l'opération et Schéma général (cf.fig.n° 4).....	28
B.3.4.Avantages et Inconvénients	28
Section C : autres techniques de financement	28
C.1. forfaitage (forfaiting).....	28
C.1.1.Définition.....	30
C.1.2.Caractéristiques.....	30
C.1.3.Déroulement et Schéma représentatif de l'opération (cf.fig.n° 5).....	30
C.1.3.1.La négociation.....	32
C.1.3.2.La réalisation.....	33
C.1.4.Avantages et Inconvénients.....	33
C.2. la confirmation de commande.....	33
C.2.1.Définition.....	33
C.2.2.Caractéristiques.....	34
C.2.3.Procédure et Schéma général (cf.fig n° 6).....	36
C.2.4.Avantages et Inconvénients.....	36
C.3. le crédit financier.....	36
C.3.1.Définition.....	37
C.3.2.Caractéristiques.....	38
C.3.3.Avantages et Inconvénients.....	39
Synthèse.....	40
Chapitre 02 : les différentes techniques de paiement	40
Introduction.....	41
Section A : le système Swift.....	41

A.1. le procède Swift.....	42
A.2. règle de fonctionnement	42
A.3. les différents types de message Swift	42
A.4. les avantage de ce système	42
A.4.1.Sécurité.....	42
A.4.2.La rapidité.....	43
A.4.3.Le message SWIFT.....	43
A.4.4.La fiabilité.....	43
Section B : les effets de commerce (lettre de change et billet à ordre).....	44
B.1. lettre de change.....	44
B.1.1.Définition.....	44
B.1.2.Les différents types de la lettre de change.....	44
1. Traite protestable.....	45
2. Traite sans frais.....	45
B.1.3.Fonction de la lettre de change.....	45
B.1.4.Emission de la lettre de change.....	45
1. Condition de fonds.....	46
2. La provision.....	46
B.1.5.Avantages et Inconvénients.....	46
B.2. billet à ordre.....	47
B.2.1. Définition.....	
B.2.2.Montions d'un billet à ordre.....	
B.3. la différence entre eux.....	
Section C : autres instruments de paiement	48
C.1. Chèque.....	48

C.1.1.Définition.....	48
C.1.2.Mentions.....	48
C.1.3.Les différents types de chèque.....	48
1. Chèque d'entreprise	48
2. Chèque de banque.....	48
C.1.4. Schéma du circuit d'un chèque bancaire.....	49
C.1.5.Avantages et Inconvénients	49
C.2. virement	50
C.2.1.Définition.....	50
C.2.2.Sa mise en place.....	50
C.2.3.Les modalités pratiques du virement.....	51
C.2.4.Avantages et Inconvénients du virement.....	51
Synthèse.....	52
Chapitre 03 : les risques et les garanties	53
Introduction.....	54
Section A : les risques inhérents au financement de contrat international.....	54
A.1. stade de l'opération ou se situe le risque.....	54 54
A.1.1.Le risque de fabrication.....	54 55 55
A.1.2.Le risque de crédit.....	55
A.1.3.Le risque technique.....	55 56
A.2. nature de risque.....	57
A.2.1.Risque Politique.....	57
A.2.2.Risque Commercial.....	57
A.2.3.Risque De l'acheteur.....	

A.2.4.Risque Economique.....	57
A.2.5.Risque de Change.....	58
Section B : les garanties bancaire	58 58
B.1. distinction entre le cautionnement et la garantie.....	60 60 60 61
B.1.1.Le cautionnement.....	61
B.1.2.La garantie.....	61
B.2. schémas de la mise en place des garanties.....	62
B.2.1. La mise en place d'une garantie directe (cf.fig n° 7).....	62
B.2.2.La mise en place d'une garantie indirecte (cf.fig n° 8).....	62
B.3. les principales sortes de garanties bancaires	64
B.3.1.La garantie de soumission (bid bond)	65
B.3.2.La garantie de restitutions d'avance.....	66
B.3.3.La garantie de bonne exécution.....	66
B.3.4.La garantie de retenue de garantie.....	66
B.3.5.La garantie d'admission temporaire.....	68
B.4. schémas de mise en jeu des garanties.....	69
B.4.1.Mise en jeu d'une garantie directe.....	69
B.4.2.Mise en jeu d'une garantie indirecte.....	69
Synthèse	70
Chapitre 04 : étude de cas pratique	77
Introduction.....	78
Section A : Historique de la Banque Extérieure d'Algérie	85
A.1.Présentation Succincte de la B.E.A.....	85
A.2.Historique de la B.E.A.....	86

A.3.Organigramme générale de la B.E.A.....	86
Section B : Présentation de la D.C.E et le déroulement « d'un crédit Acheteur ».....	92
B.1.Organisation de la D.C.E.....	93
B.2.Missions et attributions de la D.C.E.....	99
B.3.Missions des sous structures de la D.C.E.....	
B.4.Organigramme de la D.C.E.....	
B.5.Etude du 1 ^{er} cas pratique « crédit acheteur ».....	
Section C : présentation de la D.R.I et le déroulement de « la garantie de bonne Exécution ».....	
C.1. Organisation de la D.R.I.....	
C.2. Missions générales de la D.R.I.....	
C.3. Missions des sous structures de la D.R.I.....	
C.4. Organigramme de la D.R.I.....	
C.5. Etude du 2 ^{eme} cas pratique « garantie de bonne exécution ».....	
Conclusion générale	
Annexes	
Bibliographie	
Abréviations	



:

Chapitre I

:

Section A

:

Section B

Section C

:

Chapitre II

:

Section A

:

Section B

:

Section C

:

:

:

Section A

Section B

:

Chapitre VI

:

:

Section A

:

Section B

Section C

Les différentes techniques de financement

Les techniques de financement à court terme

Les techniques de financement à moyen et long terme

Autres techniques de financement à moyen et long terme

Les différentes techniques de paiement

Le système SWIFT

Les effets de commerce (lettre de change et billet à ordre)

Autres instruments de paiement

Les risques et les garanties bancaires

les risques inhérents au financement de contrat international

les garanties bancaires

étude de cas pratique

Historique de la Banque Extérieure d'Algérie

Présentation de la D.C.E et le déroulement d'un crédit Acheteur

présentation de la D.R.I et le déroulement d'une garantie de bonne exécution

Introduction générale:

A une époque où le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'une nation, les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que créent les frontières parmi, ceux-ci il en est un qui constitue la charnière de toutes opérations internationales : (les transactions et échange monétaire avec les divers facteurs de réglementation)

Les échanges économiques extérieurs d'un pays reflètent sa situation économique, ses forces et faiblesses, de même que sa place et son poids

au sein de la communauté internationale, orienter le commerce extérieur dans le sens des intérêts nationaux ont toujours été l'un des objectifs prioritaires de toutes politiques dans une société moderne.

Le rôle des banques, se trouve au carrefour des routes qui suit la monnaie, afin que celle-ci accomplisse au mieux, dans l'espace et temps voulu, sa double fonction d'instrument d'échanges et d'accumulation de stabilisation économique.

Toutefois, les banques, grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants, sont en mesure de fournir à leurs clients toutes les précisions nécessaires sur les entreprises étrangères.

De nos jours l'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, Vu le nouvel ordre économique mondial (la Mondialisation)

En effet, le développement des échanges internationaux, a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et mode de financement adéquat pour le développement et le renforcement de ce dernier, car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

Pour cela, la mise en place des crédits extérieurs doit faire l'objet d'un calcul économique minutieux, pour le coût et le taux de rentabilité, et leurs remboursements doivent s'effectuer aux dates d'échéances contractuelles.

En définitive, pour assurer la bonne foi et le règlement d'un bon déroulement d'un contrat commercial, d'une facture ou d'une transaction internationale, ceux-ci doivent être démunis des risques,

C'est pourquoi des banques ont mis à la disposition de leurs clients différents techniques de financement qui reposent à leur tour de différents modes de transaction qu'on va démontrés dans notre étude, en répondant aux questions suivantes :

- Quels sont les différents moyens de financement qui conviennent dans les opérations du commerce extérieur ?
- Quelles sont les modalités et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?

Et enfin la question prédominante est de savoir quel est le rôle de la banque dans le financement des contrats internationaux ?

Pour aborder ce sujet, nous avons jugé favorable de subdiviser notre étude en quatre (04) chapitres

Ø Le premier chapitre traitera les différentes techniques de financement, dont nous évoquons principalement les différents crédits à court, moyen et long terme, il est subdivisé en trois sections : qui ont été consacrées respectivement:

- A. Les techniques de financement à court terme
- B. Les techniques de financement à moyen et long terme
- C. Autres techniques de financement à moyen et long terme

Ø Le second chapitre sera consacré aux différentes techniques de paiement utilisées dans le commerce international, dont on va parler :

- A. Système Swift
- B. les effets de commerce (lettre de change, billet à ordre)
- C. d'autres instruments de paiement (chèques, virements)

Ø Le troisième chapitre analysera les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur, et les garanties offertes par les banques, et il sera structuré comme suit :

- A. Les risques liés aux opérations du commerce extérieur
- B. Les garanties bancaires

Ø le quatrième chapitre traitera les deux (02) cas pratiques dont on entamera le « crédit acheteur » comme moyen de financement

International, et « garantie de bonne exécution » comme exemple de garantie bancaire, et il est subdivisé comme suit :

- A. Historique de la B.E.A
- B. Présentation de la D.C.E et le déroulement d'un crédit acheteur
- C. Présentation de la D.R.I et le déroulement d'une garantie de bonne exécution

Nous terminerons notre étude, en démontrant dans quelle mesure le rôle de la banque est important dans le financement des contrats internationaux.

Introduction :

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale, doivent, au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adaptées.

En effet, l'octroi de crédits ou de délais de paiement aux clients, par son impact sur la trésorerie des exportateurs, reste fortement dépendant des possibilités de financement.

Afin de couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriées, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

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

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

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, nous jugeons utile de définir le contexte d'utilisation de chaque technique à travers ce chapitre structuré comme suit :

Section A : Les techniques de financement à court terme.

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

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

Section A

Techniques de financement à court terme.

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

en cours de fabrication ou de livraison ;

après l'expédition des marchandises ;

en période de contentieux avec le fournisseur.

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

A.1. Le crédit de préfinancement

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

A.1.1. Définition

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

A.1.2. Caractéristiques

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

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

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le remboursement du crédit est assuré soit :

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

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

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

A.1.3. Avantages et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.

La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;

Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Ce type de crédit connaît cependant des limites.

Le montant est souvent plafonné ;

Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

A.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

A.2.1. Définition

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.

A.2.2. Caractéristiques

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.

La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.

La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.

Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.

Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

A.2.3. Procédure

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

A.2.4. Avantages et inconvénients

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre :

Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;

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

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

risque de non-paiement ;

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

A.3. Les avances en devises

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

A.3.1. Définition

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

A.3.2. Caractéristiques

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance.

La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement

Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises^{1(*)} et les frais constituant les commissions de la banque.

Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

A.3.3. Déroulement de l'opération

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

L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.

Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.

L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

A.3.4. Avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.

Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.

La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.

Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles.

Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.

Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

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

A.4. L'affacturage

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

A.4.1. Définition

" Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement"^{2(*)}.

C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission.

Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

A.4.2 Caractéristiques

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.

Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

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

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

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

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

A.4.3. Déroulement et schéma général (cf. fig. n° 1)

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement ;

Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.

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

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

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

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

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

Le factor export transmet les effets au factor import ;

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

A.4.4. Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.

Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;

L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients ;

La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins:

le coût de cette opération est relativement élevé ;

l'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

Figure n° 1

Vendeur

Adhérent

(Exportateur)

Acheteur

(Importateur)

(Factor import)

(Factor export)

Organisme d'assurance

Schéma représentatif d'une opération d'affacturage

(3)

(4)

(2) (1) (5) (7)

(2')

(6)

(8)

(1) Demande de financement.

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

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

(3) Contrat commercial

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

(5) Paiement anticipé de l'exportateur par le factor export contre présentation d'effets.

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

Effets pour recouvrement.

(7) A échéance, l'importateur paye le factor import.

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

Section B

Techniques de financement à moyen et long terme

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

B.1. Le crédit fournisseur

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

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

B.1.1. Définition

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

B.1.2. Caractéristiques

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.

Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

La durée est :

- comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme;
- 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^{3(*)} 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^{4(*)}. 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.

B.1.3. Déroulement et schéma général (cf. fig. n°2)

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 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.

B.1.4. 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° 2

Schéma représentatif d'un crédit fournisseur

(2)

(4)

(3)

(1) (10) (5) (7) (8)

(6)

(9)

(1) Demande de financement de l'exportateur à sa banque

(2) Accord d'un délai de paiement par le fournisseur a son client

(3) Souscription par le fournisseur d'une assurance.

(4) Etablissement du contrat commercial et l'expédition de la marchandise

(5) la 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

Vendeur

(Exportateur)

Acheteur

(Importateur)

Banque de

L'importateur

Banque du

Fournisseur

Organisme d'assurance

B.2. Le crédit acheteur

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

B.2.1. 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.

B.2.2. Caractéristiques

Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.

Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %.

Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs

Et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations 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 accords multilatéraux : lignes de crédit mises en place par les institutions financières internationales (BIRD^{5(*)}, BAD, BM...)

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

B.2.3. Les différentes phases du crédit acheteur

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes ; il souhaite 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.

(1) (5) (3) (7) (8)

Temps

(4) (6)

(2)

(1) La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions

(Formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion, ... Cette date est également appelée : ***date effective***.

(2) La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations. Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement.

(3) La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée. Le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et/ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux.

(4) La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé.

(5) La date d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement : date de réception provisoire ou définitive, date de mise en route de l'usine...

(6) La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal (le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.

(7) La date du premier remboursement.

(8) La date du dernier remboursement.

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 simultan  t   entre la réalisation des prestations et le paiement de l'exportateur, le crédit acheteur est dit **direct**.

B.2.4. Procédure et schéma général (cf. fig. n  3)

Le crédit acheteur se déroule comme le montre le schéma de la page suivante. (Voir document schéma)

Vendeur

(Exportateur)

Acheteur

(Importateur)

(Banque de

L'importateur)

(Banque de l'exportateur)

Organisme d'assurance

Organisme de stabilisation

Figure n   3

Schéma représentatif d'un crédit acheteur

(1)

(2)

(5) (4) (3) (4) (6)

(2)

(3)

(4)

(6)

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

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

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

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

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

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

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 ya l'organisme stabilisateur (comme le présente le schéma), il s'agit d'un **crédit acheteur réglementé ou administré**.

B.2.5. 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 termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

Quant à l'acheteur, il se trouve face

à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;

à la lenteur de l'opération ;

au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;

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

B.3. Le crédit-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.

B.3.1. 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.

B.3.2. Caractéristiques

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

- matériels de transport : avions, navires, conteneurs ...
- équipements pétroliers.
- matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics.
- machines- outils ...

L'opération de 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 :

1. 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).

2. 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 :

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

2. 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.

B.3.3 Déroulement de l'opération et schéma général (Figure n° 4)

Fournisseur
(Exportateur)

Preneur
(Importateur)

Bailleur
(Société de Leasing)

Schéma représentatif d'un crédit bail

(1)

(4)

(2) (5) (3) (6)

(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.

B.3.4. 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"**^{6(*)}.

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.

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.

En ALGERIE : le crédit-bail est régi par l'ordonnance 96-09 du 19/01/96.

A coté de ces principales techniques de financement à long terme, d'autres techniques moins utilisées mais parfois mieux adaptées méritent d'être traitées.

Section C

Autres techniques de financement à moyen et long terme.

En plus du crédit fournisseur, du crédit acheteur et du leasing, les opérateurs internationaux disposent **d'autres techniques de financement à moyen et long terme**, moins utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptés dans certains cas.

C.1. Le forfaitage (forfaiting)

Parmi les nouvelles techniques de financement, il y a le forfaitage. C'est une formule hybride entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

C.1.1. Définition

Le forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur.

Il remplace peu à peu la confirmation de commande que nous allons voir par la suite.

Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).

C.1.2. Caractéristiques

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;

Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

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

Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte.

Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5 ans. Cependant, il est possible d'acheter des créances inférieures à 18 mois sans toutefois descendre en dessous du seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent atteindre 10 ans.

Les créances doivent être libellées dans les monnaies pour lesquelles le refinancement est immédiat et sans problème, sinon elles risquent d'être refusées par le forfaitaire.

Après le rachat de la créance, le forfaitaire n'a droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur.

Généralement, le forfaitaire ne garde pas la créance dans ses livres jusqu'à échéance, il la cède à son tour, totalement ou partiellement si elle est divisible, à d'autres forfaitaires sur un marché secondaire très actif. Les forfaitaires achètent la créance sans recours contre le forfaitaire originel ou l'exportateur cédant.

Cette technique est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées.

Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billets à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible.

Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte :

Les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur...

Il contient :

- une commission (rémunération du forfaitier) qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commercial ou risque de non-paiement ...

- un coût de refinancement : le taux de référence qui est généralement le LIBOR^{7(*)} sur la devise concernée pour l'échéance à honorer (le taux d'escompte est constitué de la commission de forfaitage et du coût de refinancement).

- En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaitier et l'échéance des créances commerciales.

C.1.3 Déroulement et schéma représentatif de l'opération (cf. fig. n°5)

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

C.1.3.1. La négociation

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitier sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant et la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitier fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant net à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

C.1.3.2. La réalisation

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

Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval
à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du
montant des créances diminué de la commission d'escompte à échéance.

A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire,
l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le
forfaitaire par virement.

Figure n°5

Vendeur

(Exportateur)

Acheteur

(Importateur)

Banque garante

(Banque de

L'importateur)

Société de forfaitage ou la banque de l'exportateur

Schéma représentatif d'une opération de forfaitage

(1)

(3)

(4)

(2) (5) (8) (10)

(11)

(6)

(7)

(9)

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

C.1.4. Avantages et inconvénients

Le forfaitage présente de nombreux avantages :

Pour l'exportateur

- t Le financement intégral et immédiat de la créance.
- t Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant.
- t Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours.
- t La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées.
- t Suppression des risques de non transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur.
- t Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.
- t Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

Pour l'acheteur

t Bénéficiaire des délais de paiement.

Pour le forfaitaire

t L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients :

t L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.

t Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire).

t C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :

- une commission du forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire;
- un coût du refinancement ;
- une commission d'engagement ;
- une prime d'assurance.

t La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante due à "l'endossement" des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

C.2. La confirmation de commande

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

C.2.1. Définition

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

C.2.2. Caractéristiques

Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.

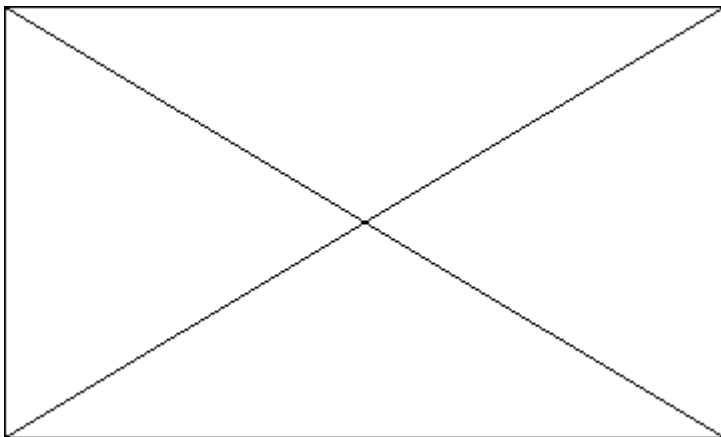
La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.

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

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

C.2.3. Procédure et schéma général (cf. fig. n°6)

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



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

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

A échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation des traites.

C.2.4. Avantages et inconvénients

Les avantages les plus importants que présente cette technique sont :

les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en oeuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc....

la couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :

Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.

Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

Organisme d'assurance

Société de confirmation de commande

Acheteur

(Importateur)

Figure n°6

Schéma représentatif d'une confirmation de commande

Fournisseur

(Exportateur)

(1)

(4)

(5) (5') (6') (6) (2)

(3)

(1) Contrat commercial.

(2) Demande de confirmation de commande auprès de la société de confirmation de commande.

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

(4) Livraison de la marchandise.

(5) Présentation des documents d'expédition et des traites.

(5') Paiement.

(6) Présentation des traites à échéance.

(6') Paiement à échéance.

C.3. Le crédit financier

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

C.3.1. Définition

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

financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;

financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;

financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

C.3.2. Caractéristiques

Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants.

La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans.

Le montant correspond aux besoins de l'importateur.

Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat.

Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables.

Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur.

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

C.3.3. Avantages et inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :

Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement.

Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.

Le coût de ce crédit est très élevé.

Synthèse:

Après avoir exposé dans ce chapitre les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, les remarques suivantes méritent d'être soulignées :

Chaque présentation de procédure a été suivie d'un commentaire sur les avantages et les inconvénients propres à chaque technique pour noter qu'il

n'existe pas une formule meilleure que les autres pouvant être appliquée dans tous les cas. Bien au contraire nous avons cherché à mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté.

La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue.

Pour atteindre les objectifs souhaités le partenaire bancaire, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis à vis de ses clients.

Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...).

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

Introduction :

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 plutôt, 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 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 ;C'est ce qu'on va démontrer à travers se chapitre structuré comme suite :

Section A : système SWIFT

Section B : les techniques de paiement

Section C : autres instruments de paiement

Section A

Le système Swift

Les opérations documentaires fondent leurs mécanismes de fonctionnement sur la possession des moyens de Transmission les plus évolués.

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

Pour cela, il y a eu fondation d'une nouvelle société qui a pour objectifs l'amélioration des paiements financiers Internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relations Bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par des systèmes informatiques, ce réseau est nommé « Société for World inter financial transmission » S.W.I.F.T, dont le siège social est à Bruxelles.

A.1 Le procédé SWIFT :1(*)

SWIFT et le siège de la société coopérative à but non lucratif, fondée le 03 mai 1973 par 239 banques appartenant à 15 pays. Elle a pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique.

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

Il est largement utilisé aujourd'hui par les banques pour effectuer des paiements internationaux, il n'est qu'un moyen de paiement, c'est un réseau de télétransmission privé, loué aux administrations qui ont le monopole de télécommunication, gère par ordinateur et dont l'usage est réservé aux banques membres de la société qui en assure la gestion.

A.2 Règle de fonctionnement ^{2(*)} :

Les ordres SWIFT font l'objet d'une [normalisation](#) poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais. Les [données](#) classiques d'un [virement bancaire](#) : coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur, un libellé de motif et des zones de service (commission, type de message, etc.), sont rigoureusement codifiées.

Par exemple, les banques y sont identifiées par leur [code BIC](#). La Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication gère l'enregistrement de ces codes. Pour cette raison, le BIC est aussi souvent appelé code SWIFT.

A.3 Les différents types de message SWIFT :

Le SWIFT représente plusieurs types de messages tel que :

MT 700/MT701 : Emission d'un crédit documentaire

MT 705 : Préavis d'émission d'un crédit documentaire

MT 707 : Modification d'un crédit documentaire

MT 710/MT711 : Notification d'un crédit documentaire par l'entremise d'une Banque tierce

MT 720/MT721 : Transfert d'un crédit documentaire

MT 730 : Accuse de réception

MT 732 : Avis de levée de réserves

MT 734 : Avis de refus

MT 740 : Autorisation de remboursement

MT 742 : Demande de remboursement

MT 747 : Modification d'une autorisation de remboursement

MT 750 : Avis d'irrégularités

MT 752 : Autorisation de paiement d'acceptation/de négociation

MT 754 : Avis de paiement / d'acceptation/de négociation

MT 756 : Avis de remboursement ou de paiement

MT 202 : banque à banque (crédit acheteur)

MT 103 : banque fournisseur (crédit fournisseur)

A.4 Les avantages de ce système :

Les procédures SWIFT présentent plusieurs avantages tels que :

A.4.1 Sécurité : Les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection des erreurs.

Les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateurs, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates.

Une clé permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message. La normalisation des messages supprime les risques non négociables de mauvaise compréhension.

A.4.2 La rapidité : Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal.

Et si les communications par télex sont parfois plus rapides, elles sont onéreuses et réservées aux affaires urgentes ou d'un montant important.

A.4.3 Le message SWIFT : a un coût réduit, il peut toujours être utilisé pour autant que le destinataire soit relié au réseau.

A.4.4 La fiabilité : est une autre qualité du SWIFT.

En raison de sa vocation, les utilisateurs doivent en avoir des positions 24 heures sur 24 heures et 7 jours sur 7

Cet objectif est largement réalisé, puisque le taux de disponibilité effective est sensiblement égal à 99,5 %

Mais il existe un inconvénient du procédé SWIFT, c'est la non délivrance d'aucun accusé de réception, ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'à travers le contrôle de l'opération elle-même.

Section B :

Les techniques de paiement

Les modes de règlement sont choisis par l'exportateur. En commerce international, ce sont les transferts de dépôts bancaires, ainsi que les instruments de crédit qui servent de moyens de règlement : lettre de change, billet à ordre, chèque et virement bancaire international.

Le choix entre ces différents moyens s'effectue en fonction de leur rapidité, leur coût et de la réglementation des changes des pays.

Les transferts internationaux sont libellés en monnaie nationale ou en devises étrangères

Les circuits bancaires utilisés sont plus complexes que lors des transferts entre résidents.

En effet, les transferts internationaux impliquent l'intervention des banques à l'étranger et nécessitent une opération de change, si le paiement est fait en devises étrangères.

B.1 La lettre de change 3(*)

B.1.1 Définition :

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

La traite doit contenir un certain nombre de mentions :

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

§ Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée

§ Le nom de celui qui doit payer (tire)

§ L'indication de l'échéance

§ Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer

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

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

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

B.1.2 Les Différents types de la lettre de change :

Dans la lettre de change, on distingue deux (02) types :

1- Traite protestable :

En cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique de loi.

2- Traite « sans frais » :

En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable

B.1.3 Fonction de la lettre de change :

La lettre de change présente des fonctions qui sont :

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

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

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

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

§ La lettre de change est un instrument de paiement.

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

B.1.4 Emission de la lettre de change :

La lettre de change contient des émissions :

1- Condition de fonds :

Le code de commerce stipule que la lettre de change est toujours un acte de commerce, qu'elles soient les personnes qui entrent en jeu, commerçant ou non

Ceci a une conséquence très importante : il faut que toute personne qui oppose sa signature sur une lettre de change ait la capacité de faire le commerce.

Ainsi, si un mineur non commerçant oppose sa signature sur une lettre de change, elle est nulle à son, c'est à dire malgré l'incapacité d'une signature, les autres signatures sont tenues par leur obligation.

Il est impossible de tirer une traite sur un non commerçant sans son consentement exprès, c'est à dire pratiquement sans son acceptation.

2- La provision :

On dit qu'il y a provision, si à échéance de la traite, celui sur qu'elle est tirée est redevable au tireur d'une somme égale au montant de la traite.

La provision doit être :

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

§ Certaine : On en peut tirer une traite pour régler une créance

Incertaine

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

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

B.1.5 Avantages et Inconvénients :

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

1- Avantage :

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

§ Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie

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

2- Inconvénients :

§ Risque politique

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

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

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

B.2 Billet à ordre :4(*)

B.2.1 Définition :

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

B.2.2 Les mentions d'un Billet à ordre :

Le billet à ordre contient :

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

§ La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;

§ L'indication de l'échéance ;

§ Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer

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

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

§ La signature de celui qui émet le titre souscripteur.

B.3 La différence entre le billet à ordre et la lettre de change :

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

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

§ Il n'est pas question de parler de provision.

B -Le billet à ordre n'est pas dans sa forme un acte de commerce, le billet à ordre n'est commercial que si l'est commercial sinon, il a le caractère civil.

Seul le billet à ordre commercial est soumis aux règles du droit commercial.

§ Capacité de faire des actes de commerce

§ Solidarité des signataires

§ Compétence des tribunaux de commerce

§ Modèle lettre de change et billet à ordre

Section C

Autres instruments de paiement

C.1.1 Définition :

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire.

C.1.2 Mentions :

Le cheque contient :

- La dénomination de chèque, insérée dans le texte même du
- Titre et exprimée dans la langue employée pour la
- Rédaction de ce titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminé ;
- Le non de celui qui doit payer tire ;
- L'indication du lieu ou le paiement doit s'effectuer ;
- L'indication de la date et du lieu ou le chèque est crée ;
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

C.1.3 Les différents types du cheque :

Dans le chèque On distingue deux types (02) types :

1- Chèque d'entreprise :

Emis par l'importateur, il peut être certifié par la banque tirée ce qui entraîne un Blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation

2- Chèque de banque :

Emis par une banque sur instruction de l'importateur, est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

C.1.4 Schéma du circuit d'un chèque bancaire :

BANQUE DE L'EXPORTATEUR

IMPORTATEUR

EXPORTATEUR

BANQUE DE L'IMPORTATEUR

BANQUE CORRESPONDANTE

DE LA BANQUE DE

L'EXPORTATEUR

BANQUE CORESPONDANTE DE LA BANQUE DE

L'IMPORTATEUR

USA

C.1.5 Avantages et inconvénients du chèque

Le chèque est un instrument de règlement et relativement peu utilisé dans les transactions internationales

Son usage présente en effet certains avantages et inconvénients qui sont :

1- Avantage :

§ Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré l'importation

§ Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement

2- Inconvénients :

L'inconvénient de cet instrument de paiement réside

§ dans les délais d'encaissement lorsque l'exportateur reçoit le chèque il doit le remettre à l'encaissement à sa banque qui doit elle-même l'expédier aux guichets de la banque tirée pour Paiement, les délais peuvent être longs de plus la date à laquelle le compte de l'exportateur sera crédité ne peut être connu à l'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion du trésorier mais aussi si le chèque est libelle

C.2 Le virement :

C.2.1 Définition :

Ordre donne par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.

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

L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier.

C.2.2 Sa mise en place :

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

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur)
- La somme (le montant de la facture)
- La monnaie (code ISO de la devise)
- La méthode du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT)
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur)
- Son adresse (ville, pays)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- Le N° de compte à créditer
- Le motif du règlement (N° de la facture)

En cas de virement effectué en devise :

- Achat au comptant
- Débit du compte en devise

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

C.2.3 Les Modalités pratiques de virement :

L'exportateur est avisé du paiement dès lors que le virement est effectivement réalisé.

Dans le cas d'un virement téléx, il faut demander au client un préavis de paiement afin de réagir en cas de retard ou de non-paiement.

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

C.2.4 Avantages et Inconvénients de virement :

Le virement bancaire présente certains avantages et inconvénients qui sont :

1- Avantage :

§ Rapidité dans les virements téléx et SWIFT

2- Inconvénients :

§ Risque politique

a. Virement courrier : lenteur et dépendance vis à vis du délai de la poste

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

Synthèse:

Plusieurs méthodes de règlement sont spécifiques aux opérations avec l'étranger : le Swift, les effets de commerce comme (le billet à ordre, la lettre de change) et autres instruments de paiement comme le chèque et les virements bancaires internationaux.

Le choix entre ces méthodes dépend de toutes les variables coût et rapidité de transfert. Mais, l'emploi de ces instruments est en fonction, de la nature des échanges.

Introduction :

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, tous ses 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 ce chapitre soit lié au risque des financements internationaux il est entendu aussi de parlé de la couverture des risques.

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

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

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

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

Ce chapitre sera structuré comme suite :

Section A : les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur

Section B : les garanties bancaires

Section A :

Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur

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

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

A.1 Stade de l'opération ou se situe le risque^{6(*)} :

On distingue (03) trois risques qui sont :

A.1.1. Le risque de fabrication :

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

A.1.2. Le risque de crédit :

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

A.1.3. Le risque Technique :

Lie 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

A.2.Nature des risques :

On distingue cinq (05) risques :

A.2.1. Risque Politique :

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

Associer au risque politique, le risque naturel tels que les catastrophes, les inondations qui compromettent l'exécution du contrat d'exportation, ou quand la créance est impayée par suite d'un cataclysme naturel survenu dans le pays destinataire^{7(*)}

A.2.2. Risque Commercial :

Il résulte de la détérioration de l'acheteur privé :

§ Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire à ses engagements

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

A.2.3. 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.

A.2.4. Risque Economique :

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.

A.2.5. Risque de change ^{8(*)}:

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

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations).

Une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale.

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

Section B :

Les garanties bancaires

B.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie

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

B.1.1. Le cautionnement

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même"^{1(*)}.

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

Le cautionnement a les particularités suivantes :

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

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

il est juridiquement régi par le code civil.

B.1.2. La garantie

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

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

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

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

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

B.2. Schémas de mise en place des garanties

B.2.1. La mise en place d'une garantie directe (cf. fig. n° 7)

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

B.2.2. La mise en place d'une garantie indirecte (cf. fig. n°8)

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

Donc la banque de l'acheteur (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante.

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

Figure n°7

Schéma de mise en place d'une garantie directe

Importateur

(Bénéficiaire)

Exportateur

(Donneur d'ordre)

(1)

(2) (3) (4)

Banque de

L'exportateur

(1) Contrat commercial.

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

(3) Accord de garantie.

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

Figure n°8

Exportateur

(Donneur d'ordre)

Importateur

(Bénéficiaire)

Banque de

L'exportateur

(Contre garant)

Banque de

L'importateur

(Garant)

Schéma de mise en place d'une garantie indirecte

(1)

(2) (4) (5)

(3)

(4)

(1) Contrat commercial.

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

(3) Demande de garantie

(4) Accord de garantie.

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

B.3. Les principales sortes de garanties bancaire :

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers. Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

B.3.1. La garantie de soumission (bid bond)

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

B.3.2. La garantie de restitutions d'avance

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

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

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

B.3.3. La garantie de bonne exécution

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

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

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.

B.3.4. La garantie de retenue de garantie

Appelée aussi «**garantie de dispense de retenue de garantie** », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

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

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

B.3.5. La garantie D'admission temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amène à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporte.

Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles a l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire

Temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis à vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

Cette garantie ne peut être libère qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importe temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

Remarque

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

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

l'expiration du délai de validité ;

la réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;

le retour de l'acte de garantie ;

la réalisation de la mise en jeu.

B.4. Schémas de mise en jeu des garanties :

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

B.4.1 Mise en jeu d'une garantie directe (cf. fig. n°9)

B.4.2 Mise en jeu d'une garantie indirecte (cf. fig. n°10)

Figure n°9

Exportateur

(Donneur d'ordre)

Importateur

(Bénéficiaire)

Banque de

L'exportateur

Schéma de mise en jeu d'une garantie directe

(3) (1) (2)

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

(2) Le règlement.

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

Figure n°10

Exportateur

(Donneur d'ordre)

Importateur

(Bénéficiaire)

Banque de

L'exportateur

(Contre garant)

Banque de

L'importateur

(Garant)

Schéma de mise en jeu d'une garantie indirecte

(5) (2) (1)

(4)

(3)

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

(2) Règlement.

(3) Appel de garantie.

(4) Paiement (remboursement).

(5) Débit du compte de l'exportateur.

Synthèse :

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

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les Principaux risques inhérents aux opérations du commerce extérieur dont on les a classifié par rapport à leurs stades d'opération (ou se situe le risque) et à leur nature

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

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

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

Introduction :

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principale de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Or il s'avère que bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur

De ce qui est du commerce algérien, il s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers qui fait que les banques algériennes à titre d'exemple la Banque Extérieure d'Algérie jouent les intermédiaires entre les opérateurs commerciaux afin de financer et garantir les opérateurs économiques afin de minimiser les risques lors des transactions internationales

Dans ce présent chapitre on va évoquer en terme pratique le déroulement d'un financement dont on a pris l'exemple d'un « Crédit Acheteur » et un exemple de garantie bancaire « la Garantie de Bonne Exécution » qui a fait de ce chapitre la structure suivante :

A. Historique de la B.E.A

B. Présentation de la D.C.E et le déroulement d'un Crédit Acheteur

C. Présentation de la D.R.I et le déroulement d'une Garantie de Bonne Exécution

Section A

Historique de la B.E.A

A.1 Présentation succincte de la Banque Extérieure d'Algérie :

- **Dénomination** : Banque Extérieure d'Algérie « B E A »
- **Statut juridique** : Société Par Actions (Etat Algérien actionnaire à 100%)
- **Président Directeur Général** : M. Mohamed Loukal
- **Capital** : 24, 5 milliards de dinars
- **Siège Social** : 11, Boulevard Amirouche - Alger, Algérie.
- **Activité** : Production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des

services.

- **Réseau d'agences** : 86 agences (segmentées en agences Corporate, particuliers et universelles)
- **Réseau de correspondants bancaires étrangers** : 1500 correspondants.

A.2 Historique de la B.E.A :

La Banque Extérieure d'Algérie fut créée le 1er octobre 1967 par ordonnance n° 67.204

Elle avait pour objet Principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde

Entre 1963 et 1966, plusieurs banques ont vu le jour ; tels que la CNEP en Août 1964, la BNA en Juin 1966 et le CPA en septembre de la même année.

La Banque Extérieure d'Algérie fut créée le 1er octobre 1967 par ordonnance n° 67.204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ de 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du Crédit Lyonnais.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa Situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du

Crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968. Notre banque n'a eu
Cependant sa

Structure définitive qu'à partir du 1^{er} Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'État.

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour Objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est

fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 Milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir :

§ Fonds de participation « Construction »

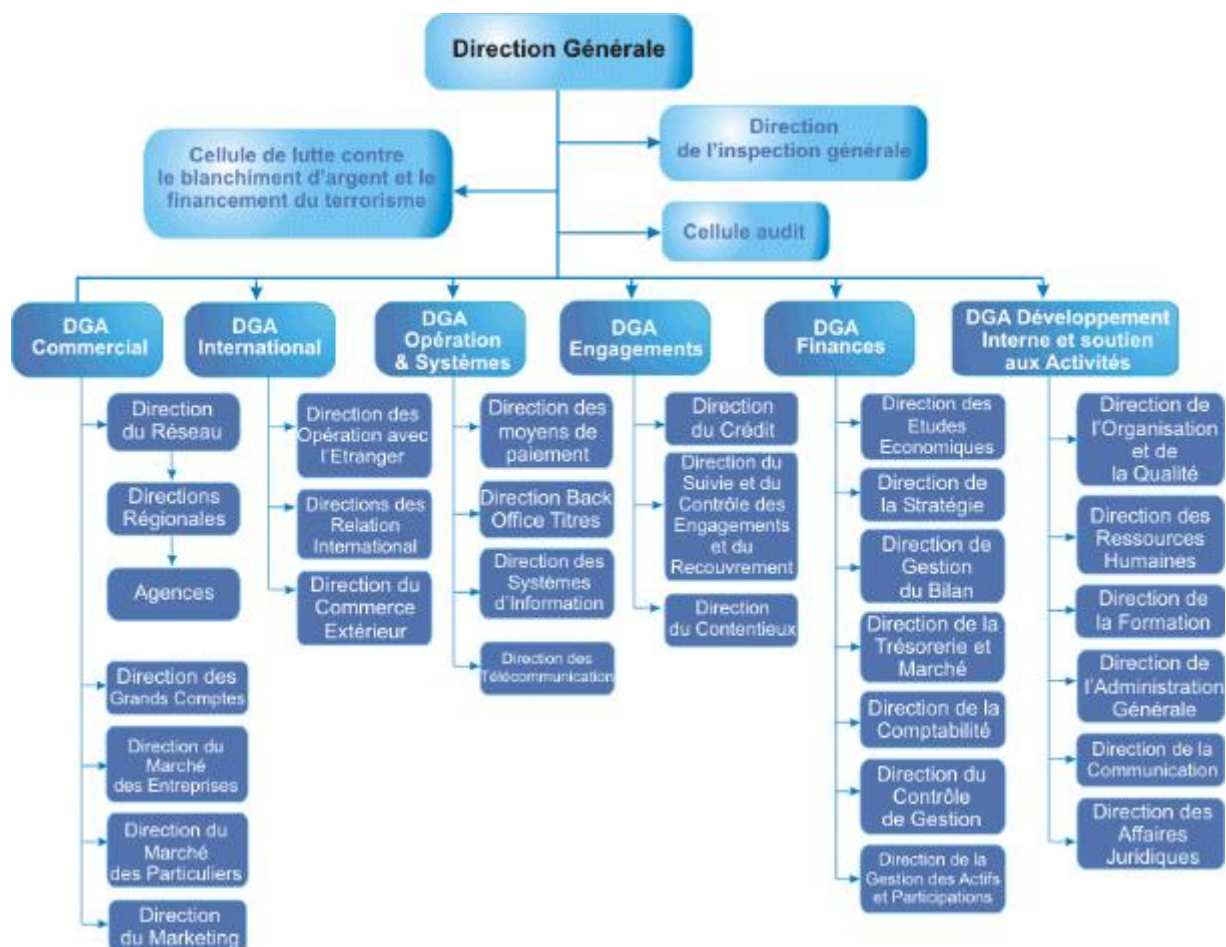
§ Fonds de participation « Électronique, Télécommunication, Informatique »

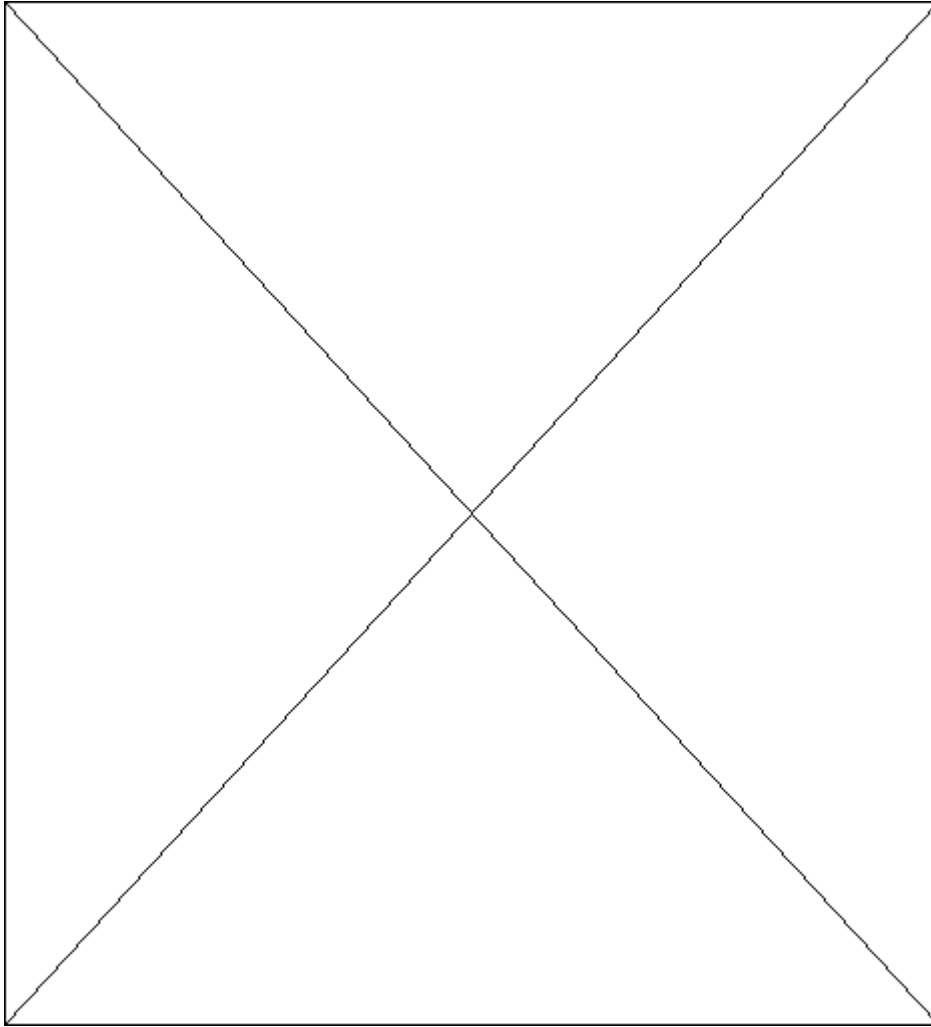
§ Fonds de participation « Transport et Services »

§ Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie »

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars (1, 6 milliards de Da). En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards Da. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'État. Le capital de notre banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de Da en 2000 à 24,5 milliards de Da en septembre 2001.

A.3 Organigramme général de la B.E.A





Section B

Présentation de la D.C.E et le déroulement

« D'un crédit acheteur »

« La garantie de bonne exécution »

B.1 Organisation de la D.C.E :

La direction de commerce extérieur est placée sous l'autorité de la direction générale de l'international. Elle a pour rôle principal de gérer les opérations

du commerce extérieur, elle est constituée de trois (03) services fondamentaux :

Ø service 01 : exportation des hydrocarbures : qui lui se constitue de trois (03) sections :

1. section crédit documentaire
2. section autre documentaire
3. section apurement

Ø service 02 : montage de crédit

Ø service 03 : gestion de la dette extérieure : qui lui se constitue de deux (02) sections :

1. section protocoles de financement
2. section conventions spécifiques

Ainsi que trois autres services qui contribuent au fonctionnement de la banque :

1. services administratifs
2. service comptable
3. coordination informatique

B.2 Missions et attributions de la D.C.E :

La direction du commerce extérieur est chargée du conseil de l'assistance du soutien du réseau de la banque dans la réalisation des opérations du commerce extérieur, à ce titre elle a pour missions de :

Réaliser les objectifs assignés en matière de la ligne de crédit, anticiper et évaluer les besoins de financement des entreprises en relation avec les structures de la banque, concrétiser le financement des opérations d'importation en collaboration avec les structures de crédit et le réseau de la banque.

Gérer les exportations des hydrocarbures

Dynamiser la promotion des échanges extérieurs

Centraliser, commenter et diffuser la réglementation de changes et du commerce extérieur, en relation avec la cellule organisation

Gérer la dette extérieure liée

Consolider la dette extérieure gérée par la banque et suivre le ratio d'endettement

Etablir et transmettre les déclarations statistiques réglementaires

Informier et assister le réseau dans le cadre de ses prorogations

Dans le cadre de ces missions, le directeur du commerce extérieur est habilité à :

§ Engager les dépenses inscrites au budget de la structure

§ Avoir communication du plan d'action commerciale

§ Représenter la banque dans le cadre de ses prérogatives

§ Assister au comité de crédit en qualité d'invité permanent

B.3 Missions des sous structures de la DCE :

Ø Service 01 : exportation des hydrocarbures :

Le gaz naturel et le pétrole constituent 90% des exportations du pays permettant l'importation de produits agricoles, donc SONATRACH est le plus important client de la B.E.A

Et grâce à la situation géographique privilégiée de l'Algérie par rapport aux grands marchés de consommation, SONATRACH a développé son remboursement par les correspondants. donc, il a pour mission de :

§ Domicilier et apurer les opérations d'exportation d'hydrocarbures

§ Notifier et/ou confirmer les crédits documentaires reçus en faveur de la clientèle exportatrice

§ Traiter les ordres de paiement reçus en règlement du produit des exportateurs.

Et tout ce travail est partagé en 03 sections :

Section A : crédit documentaire :

Cette section s'occupe de l'ouverture du crédit de son correspondant et de traiter les crédits documentaire reçus en faveur de la clientèle exportatrice. Ainsi que gérer les dossiers des crédits documentaires et suivre leurs rapatriements (remboursement)

Section B : autres paiement :

Cette section est chargée et traiter les ordres de paiement reçus en règlement des exportations. Et prendre en charge les autres modes de règlement

Section C : apurement et domiciliation :

La domiciliation est un cachet fait par la banque domiciliataire aux douaniers que le paiement de l'export va transiter par le biais de la banque (B.E.A)

Domiciliation des dossiers d'exportations :

Les exportations des hydrocarbures quelque soit la nature sont domiciliées sous la responsabilité de l'exportateur auprès de la banque domiciliataire (B.E.A) du contrat commercial auquel se rapporte chaque livraison.

A la fin de chaque chargement de navire ou de pompage par canalisation, le service des douanes transmet à la B.A et B.E.A un télex représentant les caractéristiques de l'exportation qui sont

-Date de fin de chargement ou de pompage

-Nom de l'acheteur

-Nom du navire

-Nature et destination du produit exporté

-Tonnage constaté

-Prix (même provisoire)

-Nature de l'exportation : vente ou échange technique et l'exportateur transmet à son tour à la B.A et B.E.A un état décadaire reprenant les caractéristiques des exportations effectuées

La domiciliation des exportations commence dès la fin de chargement des navires ou de pompage vers les ports étrangers, et ce délais ne peut dépasser 50 jours.

Paiement :

Les exportations d'hydrocarbures doivent être intégralement réglées par l'acheteur étranger au plus tard 30 jours après la date de la fin de chargement ou de pompage, et en cas de non-paiement dans les délais donnés, la B.E.A avise :

- La banque d'Alger (B.A)
- Le ministère de finances
- Le ministère de tutelle de l'exportateur

Tout en prenant les mesures jugées utiles et bien sur rappelant à l'exportateur ses obligations d'encaissement.

L'apurement des dossiers de domiciliation :

Un dossier au regard de la réglementation des changes lorsque la B.E.A détentrice de la facture définitive et de la déclaration en douane, constate la réception de la totalité du prix relatif à l'exportation en cause.

En cas de non paiement, l'obligation de rapatriement couvre également les pénalités et les intérêts de retard contractuels dont l'acquéreur des produits exportés est rendu débiteur.

Ø Service 02 : montage des crédits (financement) :

Une demande de crédit d'investissement s'appuie toujours sur divers documents et information rassemblés par une entreprise pour obtenir le financement sollicité

Et pour les renseignements sont complets et précis plus la demande aura plus de poids et donc plus de chance d'être étudiée dans des délais plus bref.

Le service de montage de crédit à pour mission :

§ Anticiper et évaluer les besoins de financement des entreprises en relation avec les structures de la banque

§ Concrétiser le financement des opérations d'importation en étroite

Collaboration avec les structures de crédit et le réseau de la banque les disponibilités offertes.

Donc la mission principale de ce service est de rechercher et mettre en place des crédits extérieurs

Pour concrétiser cette mission, il consiste à ce service de mettre à la disponibilité de la clientèle sollicitant des facilités de paiement pour réaliser des importations dont a besoin l'importateur .ce service sollicitera le recours de la banque étrangère pour le financement de l'importation et ce à des banques étrangères pour le financement de l'importation et ce a des conditions négociables notamment en matière de taux d'intérêt et de commission.

On traite dans ce service les crédits hors la ligne de crédit, c'est-à-dire que seulement s'il n'existe pas de ligne de crédit, et dans le cas contraire on envoie le dossier vers le service : protocoles de financement.

Après avoir envoyer la demande de financement vers un partenaire étranger et recevoir l'offre :

Si la durée du crédit est >18 mois il faudrait l'existence de la convention ; donc la signature d'un document juridique est obligatoire.

Un niveau de ce service : on examine le dossier d'importation qui lui est soumis et on étudie le contrat de base, et le projet de convention de crédit qui est destiné au financement du contrat, pour ensuite entreprendre des démarches de négociation avec la banque étrangère.

Et après avoir la décision de la DEPME (direction d'engagement de petites moyennes entreprises) si c'est une entreprise privée.

Sinon l'accord de la DEGE (direction d'engagement de grandes entreprises) cas d'une entreprise publique.

Ensuite, signer la convention et la lettre de garantie et l'envoyer au partenaire étranger, délivrer l'accord d'endettement au client et finaliser le dossier pour ensuite le remettre au service gestion du crédit (de la dette extérieur).

Ø Service 03 : gestion de la dette extérieur :

L'Algérie a fait recours aux emprunteurs extérieurs et compte aujourd'hui 3.9 milliards de dollars en dette.

L'étude de processus d'endettement de l'Algérie comporte un double volet, méthodologique d'élimination et de mesure aux délais, il faut aussi déterminer les sources celle-ci fixent des objectifs qui bien que complémentaire restent différents ; le FMI qui veille à la liberté et les

transactions courantes internationales, aura tendance à se préoccuper d'équilibre de balance des paiements tandis que la banque mondiale veillera aux ajustements internes supposés faciliter ces même transactions et à leurs effets sociaux .

Tous ces efforts participent d'une même volonté de faciliter et de développer les échanges entre nations en se préoccupant de leur financement en général et de l'endettement en particulier.

La juste mesure de cet endettement, recommandée avec modernisation ne fait également pas l'unanimité, on privilégie les aspects qualitatifs de flux ou de service de la dette en fonction de 3 grands paramètres :

1. les catégories de créances ou de débiteurs
2. les instruments
3. les sources d'emprunts

Ce service est chargé de :

§ Etudier au plan de la conformité les dossiers introduits et procéder à leur imputation

§ Gérer les échéanciers de remboursement des financements mobilisés et procéder aux règlements des échéances

§ Consolider la dette extérieure gérée par la banque et établir les déclarations statistiques réglementaires

§ Surveiller le ratio d'endettement extérieur

Et il se divise en 2 sections :

Section A : gestion des crédits :

Qui est constitué de deux (02) parties réparties par taille d'entreprise et qui on chacune les missions suivantes :

§ Enregistrer la mobilisation des crédits extérieurs contractés par les conventions spécifiques

§ Gérer et suivre le remplacement de la dette extérieure matérialisée par des conventions spécifiques.

Donc, celui-ci prend en charge la réalisation concrète de l'opération initiée sur la base d'un crédit extérieur, car après le montage des crédits et une fois que le contrat commercial est réalisé ; il y a une naissance d'une dette au niveau de la convention commerciale. Et le remboursement de cette dette s'effectue dès que la période arrive ainsi on procède au remboursement des échéances de principal et au paiement des intérêts conformément aux échéanciers, dans ce cas 02 documents sont importants attestant réelle du crédit et la nécessité de remboursement.

§ Un échéancier de remboursement

§ Un ordre de virement de client (emprunteur)

Ensuite, inscrire cette opération dans le listing ; ou on trouve toutes les échéances à régler, et donner l'ordre de transfert (Swift) : transaction, c'est la confirmation que le fournisseur a reçu le message.

Et une fois que le paiement a été réglé ; on débite le crédit.

Section B : protocole de financement :

Cette section est constituée de 02 parties par zone géographique et qui ont chacune les missions suivantes :

§ Etudier au plan de la conformité les dossiers demandes d'imputation

§ Procéder aux imputations des dossiers admissibles sur les lignes de crédits disponibles

§ Gérer et suivre la dette extérieure générée par ces imputations.

Au niveau de ce secteur contrairement au secteur gestion de crédits on ne procède pas seulement à la gestion de crédits mais au montage à la gestion

Les 03 services qui contribuent au bon fonctionnement de la direction sont les suivants :

1. service administratif
2. service comptable
3. la coordination informatique

Service administratif :

Qui a pour mission de :

§ consolider l'évaluation des besoins de formation du personnel

§ élaborer le budget prévisionnel de la formation de la structure

§ procéder aux inscriptions du personnel dans le cadre du programme de formation

§ gérer et entretenir tous les moyens matériels mis à la disposition de la structure

§ veiller au respect des conditions d'hygiène et de sécurité au sein de la structure

§ gérer les biens meubles et immeubles

§ gérer l'économat de la structure

§ élaborer le budget prévisionnel de la structure

§ assurer sa mise en oeuvre et suivre les consommations conformément à la notification

§ établir des situations périodiques de consommations budgétaires

§ gérer les archives et veiller à leur bonne tenue et le rapport d'activité de la structure

§ élaborer le rapport d'activité de la structure

§ procéder aux inscriptions du personnel dans le cadre du programme de formation.

Service comptable :

Il est chargé de :

1. Appliquer sur les opérations et contrôle généraux bancaire de :

§ vérifier l'exactitude des opérations

§ valider et consolider les journées comptables

§ produire et exploiter les états mensuels

§ faire les rapprochements comptables

§ justifier les soldes vis-à-vis de la direction de la comptabilité

§ communiquer mensuellement, au directeur de la structure, la situation comptable et les éventuelles anomalies relevées.

2. Réaliser les traitements comptables notamment :

§ vérifier les opérations initiées ainsi que la préparation à la consolidation

§ éditer les journaux résumés et les contrôler

3. transmettre l'ensemble des comptables notamment :

§ les caisses comptables, mensuellement au centre régional d'archives après traitement

§ les disquettes de la journée, quotidiennement à la direction de l'informatique

§ l'opération de liaison dans le cadre des échanges, au niveau des centres régionaux et /ou national, conformément aux procédures en vigueur.

4. tenir et suivre les chapitres comptables de la structure y compris ceux de trésorerie :

§ suivre les mouvements et en déterminer le solde de chacun

§ faire des rapprochements de conformité entre les soldes, agences, et ceux du central

§ rapprocher les comptes de trésorerie avec les extraits reçus.

La coordination informatique :

Elle est chargée de :

§ gérer et sécuriser les accès au système opérationnel au niveau de la structure

§ gérer les applications développées sur le système

§ réaliser la sauvegarde des informations et produire les états réglementaires et spécifiques.

B.4 Organigramme de la D.C.E :

ORGANIGRAMME GENERAL DE LA DIRECTION DU

COMMERCE EXTERIEUR

Service administratif

Centre comptable

Direction du commerce extérieur

Coordination informatique

Département montage du crédit

Département exportation des hydrocarbures

Département gestion de la dette extérieur

P.M.E

G.E

Service Europe du sud

Service autre

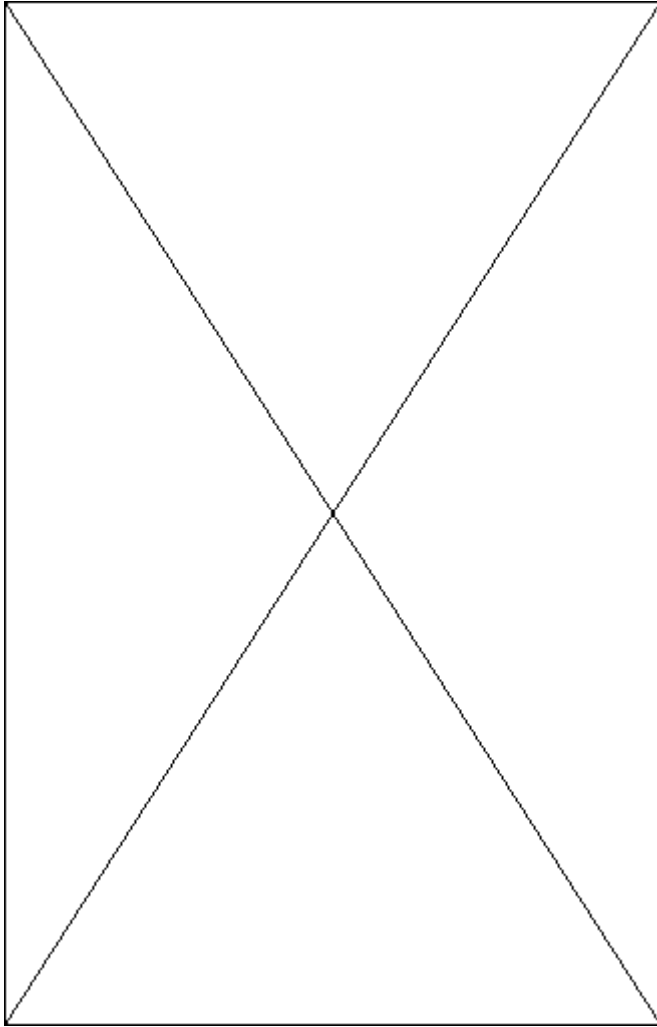
Secteur autres mode de paiement

Secteur domiciliation

Secteur crédit documentaire

Secteur gestion des crédits

Secteur protocole de financement



B.1.5 étude du 1^{er} cas pratique « crédit acheteur » :

La concurrence internationale oblige les exportateurs à consentir des délais de règlement très largement supérieur à 18mois ;

Des techniques de financement approprié leur sont offes comme Crédit acheteur

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une ou plusieurs banques, qui promettent sous certaines conditions à l'acheteur ou à sa banque la mise à disposition en temps opportun des sommes nécessaires aux paiements dus au fournisseur tels que prévus au contrat commercial.

L'utilisation des fonds est effectuée au moment de l'exécution de la prestation (expédition de marchandises ou réalisation de la prestation au profit de vendeur).

Les paiements sont donc faits par le banquier prêteur en faveur de vendeur sur la base des dispositions contractuelles arrêtées par les parties commerciales (acheteur- vendeur).

Le crédit acheteur est matérialisé par une convention de crédit conclue entre la banque prêteuse (banquier de l'exportateur) et l'emprunteur (Acheteur).

Dans la majorité des cas, une garantie bancaire est exigée de l'acheteur.

Cette forme de crédit est utilisée dans l'achat des équipements.

La durée du crédit se situe entre 2 à 7 ans et plus pour les investissements lourds.

Bien qu'il s'agisse d'un crédit lié, la négociation du financement est réalisée séparément du contrat commercial.

Pour voir comment s'effectue le montage d'un crédit acheteur au niveau de la D.C.E (direction du commerce extérieur), nous avons l'occasion d'étudier un cas concret d'un tel crédit pour financer le budget équipement.

C'est un contrat entre la société nationale et la société allemande Siemens.

Le garant la banque extérieure d'Algérie et le contre garant la banque allemande.

I. Dans le premier lieu nous allons présenter le montage financier

MONTAGE FINANCIER :

Consiste en la signature d'une convention de crédit avec le partenaire étranger selon la procédure suivante :

Signature

B.E.A (banque extérieure d'Algérie) banque allemande

Convention de crédit

B.A (banque d'Algérie) : pour information, mise en place de la convention

Ainsi que son éventuelle inscription

1. une demande de financement formulée par le client importateur (société nationale) appuyée d'une copie du contrat commercial (documents exigés).

2. introduction par la D.C.E au moyen d'une fiche signalétique du contrat. soumis pour avis au comité de crédit <DCGE>.
3. retour d'avis du comité de crédit (DCGE) à la DCE.
4. approcher le partenaire correspondant pour imputation de projet à financer au moyen d'un Swift (MT 202 : transfert banque a banque) (assiette de financement 85% de la valeur de contrat) bien d'équipement.
5. retour d'avis de partenaire correspondant au moyen de la transmission de la convention de crédit pour signature par le client importateur en trois (03) exemplaires reprenant l'ensemble des conditions de crédit.
6. retour par la D.C.E au partenaire des trois exemplaires de contrat de crédit dument signés par des personnes habilitées par la société nationale appuyé de la lettre de garantie de remboursement.
7. retour de deux exemplaires nous revenant par le partenaire correspondant dument contre signés (B.E. A en que garante, et une copie pour la société nationale).
8. D.C.E, notifié l'accord définitif de financement par lettre et note au client et agence reprenant l'ensemble des conditions de crédit notamment : (financement, assiette de financement, durée du crédit, taux d'intérêt, prime d'assurance, commission de gestion, garant).

II. dans le deuxième lieu nous allons présenter l'aspect technique de la façon suivante^{9(*)} :

Ø Objet DU CONTRAT: AQUISITION D'EQUIPEMENT

Ø PRETEUR: BANQUE ALLEMANDE (FRANCKFURT ALLEMAGNE)

Ø EMPRUNTEUR : SOCIETE NATIONALE

Ø GARANT : B. E. A (BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIER)

Ø NATURE DE CREDIT : ACCORD CADRE

Ø TYPE DE CREDIT : CREDIT ACHETEUR

Ø MONTANT DE CONTRAT : 3.000.000,00 EUR

Ø MONTANT D'ENGAGEMENT: 2.550.000,00 EUR

Ø ASSIETTE DE FINANCEMENT : 85 %

Ø DURE DU CREDIT : 05 ANS

Ø TAUX D'INTERET (TAUX FIXE) : 2,90%

Ø PRIME D'ASSURANCE: 50.000,00

Ø COMMISSION DE GESTION SONT DE 1/1000 SOIT (2.550.000,00 x 1/1000) **2.550,00 EUR** SUR LE MONTANT DU CREDIT

-après la notification définitive de l'accord de financement(naissance du dossier), la direction du commerce extérieur (DCE) achète au niveau de la banque d'Algérie (marché des change) par l'intermédiaire de la DOE (direction des opération avec l'étranger) des devise pour le règlement des 15% d'avance cash au compte du fournisseur, et les 85% restant payable au fur et à mesure par crédit .

A la base du montant du crédit une commission de gestion est calculée (1/1000) pour le règlement de la banque prêteuse (la banque prêteuse prend tous les engagements).

Calcule des commissions de gestion^{10(*)}

La valeur globale du crédit qui est de 3.000.000,00 EUR résulte une part transférable à raison de 15% d'avance soit (450.000,00) (l'emprunteur est obligé de verse au compte du fournisseur 15%) et les 85% restant seront financés par crédit acheteur.

-Cette convention du crédit a été signée le 10.08.2007,

-Sa première date d'utilisation (expédition) est règlement en date du 20.11.2007

Le montant du crédit est à rembourser en dix (10) semestrialités égales et successives.

Le premier remboursement à échéance intervient 6 mois venant après le règlement de la part financée des 85 % soit le 20.05.2008

La dernière date de remboursement prévue sera le 20.11.2012

A titre d'illustration, nous nous permettons de présenter un échancier de remboursement ventilé en principal et intérêts correspondants sur une période de

05 années, payable semestriellement c'est une Fiche Echancier Dette établie par la banque d'Algérie^{11(*)}

[Montant du crédit x nombre des jours] x [taux d'intérêt] sur nombre des jours de l'année.

(2.550.000,00 x 40 x 2,90 / 36000) soit 8.216,67 montant du premier intérêt intercalaires.

Remboursement			Paiement des intérêts		
F-8	DATE	MONTANT	F-9	DATE	MONTANT
01	30.12.2007	-0-	01	30.12.2007	8. 216,67 ^{12(*)}
02	20.05.2008	255.000,00	02	30.05.2008	28. 963,75
03	20.11.2008	255.000,00	03	30.11.2008	34. 017,00
04	20.05.2009	255.000,00	04	30.05.2009	29. 908,67
05	20.11.2009	255.000,00	05	30.11.2009	26. 313,88
06	20.05.2010	255.000,00	06	30.05.2010	22. 308,25
07	20.11.2010	255.000,00	07	30.11.2010	18. 898,33
08	20.05.2011	255.000,00	08	30.05.2011	14. 954,33
09	20.11.2011	255.000,00	09	30.11.2011	11. 277,38
10	20.05.2012	255.000,00	10	30.05.2012	7. 436,08
11	20.11.2012	255.000,00	11	30.11.2012	3. 779,67
	TOTAL	2.550.000,00			214.290,68

Ce tableau nous montre les dates des remboursements semestrielles du crédit et les paiements des intérêts.

La société nationale aura à rembourser par le biais de la banque garante le montant du principal et intérêts chaque semestre.

Tarifs et condition :

- l'importateur règle les tarifs et les conditions de la banque prêteuse^{13(*)} :

-Montant EUR. 2.550.00

-Cours Applique : 96.155

-C/V DA 245.195,25 contre valeur position de change

36.950

- ainsi la banque garante reçoit par l'acheteur importateur ses frais et commission sur le règlement de commission de gestion EUR 2.550.00 dans

- le cadre convention de crédit, acheteur société nationale/ banque allemande Contrat Ste nationale / siemens

2/1000 sur montant contre valeur en dinars soit :

$245,20 \times 2 = 490,40 + 150,00 = 640,40 \times 0.17\% = 108,87$ soit un total dinar

490,40 BRUT

150,00 FGT

108,87 TVA

749,27 DA COMMISSION DCE

En fin et pour mieux expliquer les étapes de mise en place d'un crédit acheteur au niveau de la DCE nous avons jugé préférable de les illustrer dans le schéma suivant :

Schéma représentatif du déroulement d'un crédit acheteur (cf. fig. n°11) :

Figure n° 11

(1) (2)

(18) (6)

(7) (3) (4) 17

(9) (13)

(12)

(10)

(8)

(15) (16) (14)

(5)

(11)

Secrétariat DCE- enregistrement du courrier

Direction du commerce extérieur Répartition du courrier

Direction centrale

Département dext secteur pour traitement du courrier et service

Client importateur contrat commercial accord de financement des 85%

Ordre de virement 15%

Fiche signalétique soumis pour avis et retour à la DCE par la structure de crédit (DCGE)

Fiche identification dette appuyée copie contrat de crédit portant conditions à transmettre à banque d'Algérie via cellule informatique pour information et inscription Dument signée et approuvée

Agence domiciliaire client importateur

Banque d'Algérie marche des changes

Partenaire banquier étranger et envoi contrat de crédit à BEA pour signature

DOE

Direction des opérations avec l'étranger rôle d'intermédiation agence et structure (banque d'Alger)

Agence domiciliaire du fournisseur exportateur : réception des 15% prévu cash contre présentation facture et caution de restitution d'avance, les 85% payable au fur et à mesure des expéditions sur la base des documents exigés par la relation

Organisme d'assurance à l'exportation HERMES

1. demande de financement par l'importateur (DCE)

2. traitement de la demande

3. introduction d'une fiche signalétique du contrat soumis pour avis de comité de crédit (DCGE)
4. retour d'avis du comité de crédit à la DCE
5. DCE envoi au partenaire étranger pour imputation du projet
6. partenaire étranger envoi le contrat de crédit à la BEA pour signature (trois exemplaire a signé)
7. département gestion informe le client
8. le département gestion envoi une fiche identification dette à la banque d'Algérie via cellule informatique, pour information et inscription
9. ordre de virement des 15% par l'importateur
10. agence domiciliaire client importateur envoi à la DOE
11. agence domiciliaire du fournisseur exportateur reçoit les 15% prévu cash
12. DOE informés l'agence de l'importateur
13. l'agence renvoi à l'importateur
14. DCE envoi ou DOE pour l'achat des devises
15. DOE vendre les dinars contre l'euro ou marché de change (BA)
16. DOE reçoit l'euro
17. le retour des devises à la DCE
18. DCE informe l'importateur

Section C

Présentation de la D.R.I et le déroulement de

« La garantie de bonne exécution »

C.1. Organisation de la D.R.I :

La direction des relations internationales est placée sous l'autorité de la direction générale adjointe de " l'international".

Elle est constituée de :

Ø un service administratif

Ø un centre comptable

Ø une coordination informatique

Ø un département " relations bancaires" composé de deux (02) secteurs et un service :

Un secteur "étude et analyse" constitué en ensemble homogène.

Un secteur " correspondant bancaire" constitué de trois (03) services repartis par zone géographique :

ü service " zone Europe"

ü service " zone Amérique / Asie"

ü service " zone monde Arabe/ Afrique"

un service "documentation et authentification"

Constitué en ensemble homogène.

Ø Un département " engagements internationaux "compose de deux (02) secteurs :

un secteur cautions pou compte CBE constitué de deux (02) services :

ü un service émission

ü un service gestion

un secteur emprunts libres constitué de deux (02) services :

ü un service emprunts rétrocedés au trésor

ü un service emprunts rétrocedés aux entreprises

C.2. Missions générales de la D.R.I :

La direction des relations internationales, est chargée d'entretenir et de développer les relations avec les correspondants bancaires étrangers et de gérer les engagements internationaux.

A ce titre elle a pour missions de :

§ mettre en oeuvre la stratégie arrêtée par la banque dans le cadre des relations Internationales

§ effectuer des études d'environnement économique et financier au plan International

§ négocier la relation commerciale avec les correspondants bancaires étrangers

§ entretenir des échanges avec les correspondants étrangers pour le développement des relations d'affaires

§ évaluer le niveau d'activité par correspondants bancaires et par pays

§ suivre et apprécier les engagements et les risques contractés avec les correspondants bancaires étrangers

§ suivre et mettre à la disposition du réseau de la banque, les documents

D'authentification des correspondants

§ gérer les emprunts financiers libres contractés pour les besoins de l'administration et pour ceux des entreprises

C.3. Missions des sous structures de la direction des relations internationales :

Ø Le service administratif :

Il est chargé de :

§ Veiller à la gestion et à la bonne conservation du fonds documentaire de la structure ;

§ Gérer administrativement le personnel de la structure (absences, retards congés...)

§ Consolider l'évaluation des besoins de formation du personnel

§ Élaborer le budget prévisionnel de formation de la structure

§ Procéder aux inscriptions du personnel dans le cadre du programme de formation arrêté

§ Suivre la réalisation du programme de formation et les consommations budgétaire y relatives

§ Dresser un compte rendu annuel de la structure

§ procéder, en relation avec les autres entités de la structure à l'évaluation des connaissances du personnel (dossiers formation)

§ gérer et entretenir tous les moyens matériels mis à la disposition de la structure

§ veiller au respect des conditions d'hygiène et de sécurité au sien de la structure

§ gérer les biens meubles et immeubles

§ gérer l'économat de la structure

§ élaborer le budget prévisionnel de la structure

§ assurer sa mise en oeuvre et suivre les consommations conformément à la notification

§ établir des situations périodiques des consommations budgétaires

§ gérer les archive et veiller à leur bonne tenue et conservation

§ faire acheminer le courrier "départ" de la structure et réceptionner les «arrivées»

§ élaborer le rapport d'activité de la structure

Ø le centre comptable

Il est chargé de :

§ appliquer sur les opérations, les contrôles généraux bancaires notamment :

Vérifier l'exactitude de l'opération

Valider et consolider les journées comptables

Produire et exploiter les états mensuels

Faire les rapprochements comptables

Justifier les soldes vis-à-vis de la direction de la comptabilité

Communiquer, mensuellement, au directeur de la structure la situation Comptable et les éventuelles anomalies relevées

Réaliser les traitements comptables notamment :

ü Vérifier les opérations initiées ;

ü Ainsi que la préparation à la consolidation ;

ü Éditer les journaux résumés et les contrôler ;

Transmettre l'ensemble des supports aux structures concernées, soit :

ü Les caisses comptables, mensuellement, au centre régional d'archives
Après traitement

ü Les disquettes de la journée, quotidiennement à la direction de

L'informatique

ü Les opérations de liaisons dans le cadre des échanges au niveau des Centre région aux et / ou national. Conformément aux procédures en Vigueur

· Tenir et suivre les chapitres comptables de la structure, y compris

Ceux de trésorerie, notamment :

ü Suivre les mouvements et en déterminer le solde de chacun

ü Faire des rapprochements de conformité entre les soldes agence et ceux de central

ü Rapprocher les comptes de trésorerie avec les extraits reçus

Ø la coordination informatique

Elle est charge de :

§ gérer et sécuriser les accès au système opérationnel au niveau de la structure ;

§ gérer les applications développées sur le système ;

§ réaliser la sauvegarde des informations sur le système ;

§ traiter l'information et produire les états réglementaire et spécifique ;

Ø le département relation bancaire

Il est chargé de :

§ engager les études et analyses relatives au développement de relations de la

§ Banque avec l'étranger ;

§ réaliser les objectifs commerciaux assignés dans le cadre de plan d'action commercial en matière de développement en et de mise à la disposition du réseau d'instrument de paiements internationaux ;

§ développer le réseau de correspondants étranger et mettre à la disposition des

§ agences et structure de la banque les documents d'authentification ;

§ soumettre les propositions d'ouvertures et de clôture de comptes à l'étranger ;

§ proposer et suivre la politique d'orientation du mouvement d'affaires

-le secteur études et analyses

Il est chargé de :

§ faire des études de l'environnement économique et financier au plan International.

§ réunir et commenter les études économiques, financières et bancaires émanant des correspondants étrangers ;

§ réaliser des études de marches sur les sources des financements extérieurs et les secteurs

§ élaborer les objectifs commerciaux dans le domaine de l'opération avec l'étranger

§ participer en relation avec la direction du réseau et la cellule gestion du bilan à l'élaboration de la grille de tarification

- le secteur correspondant bancaire

Il est chargé de :

§ Proposer l'ouverture et la clôture des comptes bancaire à l'étranger ainsi que celle des comptes de correspondants étranger sur nos livres

§ Négocier les conditions de fonctionnement des comptes ouverts auprès des correspondants étrangers ;

§ proposer et suivre la politique d'orientation du mouvement d'affaire

§ négocier les conditions de mise en place d'instrument de paiements internationaux

§ traiter et suivre les réclamations émanent des correspondants étrangers

§ évaluer les engagements et les risques pris avec les correspondants bancaires étrangers

§ prêter assistance aux agences et structures de la banque en matière d'opérations

§ traitées avec les correspondants étrangers

-le service documentation et authentification

Il est chargé de :

§ recueillir, recenser et assurer la répartition des études économique

§ et bancaires émanent des correspondants étrangers ;

§ diffuser et gérer les recueils de signatures des correspondants étrangers ;

§ répondre aux demande d'authentification formulés par l'ensemble des

§ structures de la banque ;

§ réaliser les travaux de traduction ;

Ø le département engagements internationaux

Il est charge de :

§ étudier, émettre et gérer les cautions établies sous couvert de contre garanties de banque étrangères

§ contracter ou de garantir les emprunts financiers libres levés pour le compte du trésor ou pour celui des entreprises

-Le secteur caution pour compte CBE

Il est charge de :

§ étudie les contre garanties et enregistrer les engagements ;

§ gérer les contre garanties et les engagements ;

§ répercuter les mises en jeu éventuelles sur les correspondants ;

-Le service émissions

Il est charge de :

§ étudier les contre garanties reçus des correspondants ;

§ rédiger et enregistrer les engagements ;

§ procéder à leurs émissions vers les agences ;

-Le service gestion

Il est charge de :

§ gérer les dossiers engagements

§ procéder à l'annulation des engagements des réceptions des mains levées y relatives

§ adresser les documents de mise en jeu des cautions, éventuellement, vers les correspondants

§ répercuter le produit nets en jeu vers les bénéficiaires

§ calculer et récupérer les commissions auprès des correspondants

-Le secteur emprunts libres

Il est chargé de :

§ Contracter ou garantir les emprunts financiers libres levés pour le compte du trésor ou pour celui des entreprises ;

§ Tenir et gérer les échéanciers de remboursement de la dette non- liée contractée ou garantie par la banque ;

1. Le service emprunts rétrocède au trésor

Il est chargé de :

§ effectuer les traitements pour les emprunts financiers libres contractés pour le compte du trésor

§ tenir et gérer les échéanciers de remboursement de la dette non liée contractée ou garantie par la banque

2. Le service emprunts rétrocède aux entreprises :

Il est chargé de :

§ effectuer le traitement pour les emprunts financiers libres contractés pour le compte des entreprises ;

§ tenir et gérer les échéanciers de remboursement de la dette non liée contractée ou garantie par la banque

Attributions :

Pour la réalisation de ses missions, le directeur des relations internationales :

§ Engager les dépenses inscrites au budget de la structure

§ Avoir communication du plan d'action commercial

§ Participer au comité de politique commerciale

§ Représenter la banque dans le cadre de ses prérogatives

C.4 Organigramme de la direction des relations internationales :

Direction des relations internationales

Service administratif

Coordination informatique

Centre comptable

Département engagements

Internationaux

Secteur cautions pour comptes C.B .E

-service émissions

-service gestions

Secteur emprunts libres

-service emprunts rétrocédés au trésor

-service emprunts rétrocédés aux entreprises

Département "relations bancaire

Secteur" études et

Analyse

Secteur correspondant bancaire

-service zone Europe

-service zone Amérique

Asie

-service zone monde Arabe / Afrique

Service documentation et authentification

Ensemble homogène

C.5 Etude du 2^{ème} cas pratique « la garantie de bonne Exécution » :

Le déroulement d'une garantie de bonne exécution :

1^{ère} étape :

La banque contre garante demande l'émission d'une garantie en faveur du bénéficiaire (par un Swift)^{14(*)} qui contient :

Nous référant au contrat N°.... du Conclu entre et ... relatif à (objet du contrat) et conformément à l'article.... Engageant (raison sociale du contractant non résident) à la production d'une garantie de bonne exécution (montant en chiffre et en lettre) représentant ...% du montant du contrat.

Nous, (raison sociale de la banque étrangère) au capitale de Ayant son siège social à représentée par Agissant en qualité de En vertu des pouvoirs qui lui/ leur sont conférés et dont il (s) justifie (ent) demandons à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, d'émettre sous notre pleine et entière responsabilité au cautionnement à concurrence de (montant en chiffre et en lettre dans la monnaie de contrat) en faveur de (raison sociale de l'opérateur résident) qui couvrira la garantie de bonne exécution par (raison sociale de contractant non résident).

En contre partie, nous (raison sociale de la banque étrangère) contre garantissons irrévocablement et inconditionnellement à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE la bonne exécution par (raison sociale du contractant non résident) de ses obligations contractuelles et à défaut, le remboursement des sommes dues au titre de la dite contre-garantie.

En conséquence, nous paierons à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE sans délai à première demande de celle-ci sans pouvoir recouvrer à une quelconque formalité et sans pouvoir lui opposer le motif ni d'exception de notre chef ou de celui de notre donneur d'ordre , le montant intégral de (montant en chiffre et en lettre dans la monnaie de contrat) ou tout autre montant restant dû au titre de cette contre-garantie , augmenté des frais et dépenses éventuels de toute nature encourus par LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE à l'occasion de la mise en jeu de cette contre-garantie

Tout retard apporté au versement des sommes dues au titre de la contre-garantie mettra à notre charge le paiement au profit de la BANQUE EXTERIEURE

D'ALGERIE d'intérêt au taux de 12% qui commenceront à couvrir à partir du huitième jour de la date de la mise en jeu de la contre-garantie jusqu'au jour du

Paiement effectif. Ces intérêts seront capitalisés s'ils sont dus pour une année entière.

Nous renonçons expressément à nous prévaloir d'une quelconque exception tirée du contrat liant (raison sociale de l'opérateur résident) et (raison sociale du contractant non résident) pour autant que la BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE justifie par télex chiffré que (raison sociale de l'opérateur résident) à mis en jeu la garantie.

Les commissions, frais et taxes découlant de la présente contre-garantie seront supportés par nous à compter de la date d'émission de la garantie en faveur du bénéficiaire jusqu'à l'extinction de la présente contre-garantie telle que déterminée ci-dessous.

La présente contre-garantie entrera en vigueur à la date d'émission de la garantie en faveur du bénéficiaire et demeurera valable un mois au-delà de la date d'expiration votre garantie fixée (date de validité de la garantie), soit jusqu'au (date de validité de la contre-garantie)

Passe ce délai, la présente contre -garantie deviendra automatiquement nulle et non-avenue et nous serons libre de notre engagement sans que vous ayez à nous en donner main levée expresse et ce, que l'original de la garantie vous ait été ou non restitué

Tout litige né de l'exécution de la présente contre-garantie sera soumis à la compétence des TRIBUNAUX ALGERIENS et à l'application de la loi Algérienne.

2^{eme} étape :

Après vérification du texte de la contre garantie conformément aux stipulations de ministère des finances MF juin 1985, la direction des relations internationales tout précisément le service émissions établie une fiche d'engagement^{15(*)} signée par le Directeur de la direction des relations internationales et le chef de service des correspondants bancaire cette fiche contient les mentions suivantes :

Ø N° CONTRE GARANTIE

Ø N° DOSSIER

Ø D'ORDRE ET P/C

Ø BENEFICIAIRE

Ø MONTANT

Ø VALIDITE DE LA GARANTIE

Ø VALIDITE DE LA CONTRE GARANTIE

Ø OBJET : GARANTIE DE

Ø CONTRE GARANT

3^{eme} étape :

L'établissement d'un acte de garantie de bonne Exécution^{16(*)} : l'acte de garantie est un document par lequel le bénéficiaire a la possession de détenir et de même, libérer le contre garant par un montant déterminé qui est le montant de la garantie

Ce document contient :

Ø Au recto

L'objet : Contre garantie de bonne Exécution de : (montant de la contre garantie)

Nous référant au contrat (N° du contrat) conclu entre (nom du bénéficiaire) d'une part et (nom donneur d'ordre) d'autre part, ayant pour objet : relatif à (objet du contrat) d'un montant de

Nous référant à la contre garantie (N° de la contre garantie) émanant de (nom du contre garant)

Nous soussignés (nom et raison sociale du garant B.E.A) émettons en faveur de (nom du bénéficiaire), une garantie de bonne exécution de (montant de la garantie en chiffre et en lettre) représentant% du montant du contrat, qui couvre les risques d'inexécution incomplète et/ ou imparfaite par (nom du donneur d'ordre) de ses obligations contractuelles.

Ø Au verso

N° du dossier

L'objet de la garantie Montant de la garantie

Nous paierons à (nom du bénéficiaire) à sa première demande le montant intégral de la présente garantie contre sa déclaration écrite établissant qu' (nom du donneur d'ordre) n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

La présente garantie demeurera valable jusqu'au (date d'échéance)

Cette garantie est délivrée uniquement pour le contrat de base. A l'exclusion de tout avenant qui modifierait le montant dudit contrat et /ou sa durée de validité et qui pourrait avoir une incidence quelconque sur la présente garantie sans un accord préalable de la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE et la délivrance par celle-ci d'une nouvelle garantie correspondante.

BON POUR GARANTIE A HAUTEUR MAXIMUM DE (montant de la garantie en chiffre et en lettre)

Ce document est signé par le chef de service central de la gestion de garantie et un assistant junior

4^{eme} étape :

Ø envoi au bénéficiaire la copie originale de l'acte de garantie plus une lettre d'accompagnement^{17(*)}

Ø envoi au contre garant une copie de l'acte de garantie (duplicata) plus une lettre d'information^{18(*)}.

5^{eme} étape :

Si il ya une des modifications, réglementations avant échéance et / ou annulation après échéance le service gestion de la garantie les montions sur le dossier approprié.

6^{eme} étape :

La banque émettrice reçoit de la part du bénéficiaire une demande de la libération de la garantie

7^{eme} étape :

Avant la libération de la garantie par le garant (B.E.A), la contre garantie est conditionnée par l'apurement total des commissions :

ü frais de constitution de dossier 3.500 DINARS

ü commission 1% l'an par trimestre entier et indivisible sur un minimum de 2.000 DINARS (tarif provisoire)

ü frais de gestion 1.500 DINARS a partir du 2eme trimestre

ü frais de mise en jeu 2.000 DINARS

ü frais de recherche 2.000 DINARS

ü frais divers (Swift télex et timbre)

ü taxe TVA 17%

8^{eme} étape : la banque garante déclare main levé de la garantie et libère le contre garant

Remarque :

La banque garante ne doit absolument pas livré l'original de l'acte de garantie au contre garant et reste valable jusqu'à déclaration de la main levé

Synthèse :

L'Algérie a vue une très grande amélioration et augmentation dans sa trésorerie, cela est dû à l'inflation des hydrocarbures (augmentation de la recette)

Raison pour la quelle les pays étrangers font recours à celle-ci

Dans ce chapitre qui est consacré a la partie pratique dont il ya deux cas concret le 1^{er} a traité le déroulement d'un financement par Crédit Acheteur quant au 2eme a eu pour objet le déroulement d'une garantie de bonne exécution comme exemple de garantie bancaire les remarque suivante s'imposent :

Le financement par crédit acheteur qui était très fréquente auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre.

A défaut, tout contrat international engendre divers risque tels que le risque de crédit, le risque pays, le risque de taux de change, Ces derniers peuvent mener aussi bien l'exportateur que l'importateur à des pertes vulnérables (aucune opération n'est garantie a 100%)

la garantie de bonne exécution dont l'appellation été garantie de bon fin couve généralement 10% de la valeur de contrat

le recours à ces techniques permet la participation des pays importatrice et exportatrice dans les relations commerciales internationales et aussi la participation rationnelle des banques.

Conclusion générale :

Les objectifs principaux de cette recherche sont d'une part d'entendre par les opérateurs du commerce international, l'ensemble des intervenants c'est-à-dire une conception large et non pas restrictive. A cet effet, le terme opérateur doit désormais concerner l'importateur, l'exportateur et le banquier. Selon les circonstances il peut être étendu à d'autres institutions financières

D'autre part, on ne peut parler de sécurité de ces transactions internationales que lorsque tous les maillons de cette chaîne auront été garantis. Pour finir, cette sécurité totale ne peut être retrouvée pour les zones à fort risque politiques et commerciaux comme en ce moment en Asie Centrale, par de simples techniques financières de couverture qui se révèlent parfois insuffisantes. D'où nécessaire recours à l'assurance pour garantir ces opérations contre les risques politiques, commerciaux et de change.

A partir de cet instant, on peut parler de sécurité des transactions internationales, même si on persiste à penser que cela relève d'un mythe ; car on ne peut que minimiser les risques y compris dans les zones de stabilité politique et économique, commerciale et juridique.

Concernant notre stage pratique :

on peut dire que notre stage au sein de la BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE, nous a permis d'élargir et d'approfondir nos connaissances dans le domaine du travail et d'acquérir des méthodes de gestion digne des plus grand.

Cette expérience nous a été enrichissante en informations, et surtout concernant la rigueur de la bonne gestion du personnel qui veille sur le bon fonctionnement de la banque dont l'économie de notre pays dépend

Nos recherches au niveau de la direction du commerce extérieure et la direction des relations international, nous ont éclairées sur la facilité dont leurs organisations malgré la diversité des services et départements. Donc

la hiérarchie de leurs institutions est parfaite sur le plan des décisions et agissements qui suivent un système pyramidal.

Enfin la BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE « B.E.A » avec son réseau international de correspondants, ses propres filiales à l'étranger et en Algérie, ses spécialités en finance international et ses experts en Commerce Extérieur, la B.E.A, est capable de gérer efficacement tout service requis par sa clientèle.

Par sa présence dans toutes les activités Bancaire, est une clientèle importante et variée, la B.E.A est la clé des occasions d'affaires.

On espère que notre modeste travail et tant qu'étudiantes en commerce international à amélioré nos connaissances, d'organisation et nous permettra de compléter l'Enseignement théorique donné à l'école conformément au programme. Même que nous aurons probablement la chance de revenir et d'approfondir ainsi nos connaissances dans le domaine de l'activité bancaire.

ABREVIATION :

BIRD :	Banque Internationale pour la Reconstitution et le Développement.
B.E.A :	Banque Extérieure d'Algérie
BIAM :	Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée
BIC :	Bank Identifier Code
BNA :	Banque National d'Algérie
CBE :	Compte Bancaire Etranger
CIF :	Coste Insurance Freight
CNEP :	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
DCE :	Direction du Commerce Extérieur
	Direction d'Engagement des Grandes Entreprises
DEGE :	Direction d'Engagement des Petites Moyennes Entreprises
DEPME :	Direction des Opérations avec l'Etranger
DOE :	Direction des Relations Internationales

DRI :	Fonds Mondial International
FMI :	Free On Bord
FOB :	London InterBank Offered
LIBOR :	Organisation de Coopération et de Développement Economique.
OCDE :	Society for Word wide Interbank Finacial Telecommunications
SWIFT :	Taux d'Intérêt Commercial de Référence.
TICR :	

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

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

* 3 . TICR : Taux d'intérêt commercial de référence.

* 4 . OCDE : Organisation de coopération et de développement économique.

* 5 . BIRD : Banque internationale pour la reconstitution et le développement.

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

* 7 . LIBOR : London InterBank Offered Rate : coût du marché de refinancement à Londres. Londres étant une place privilégiée du forfaitage international.

* 1 Documentation Bancaire (B.E.A)

* 2 Richard Montbeyre. [Le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis : aspects juridiques de l'Affaire SWIFT](#). [En ligne]. Mémoire universitaire de Master 2, Université Paris I Panthéon - Sorbonne, 2007, 66 p.

* 3 Commerce International, Edition Foucher

* 4 Code de commerce (Office National Des Travaux Educatifs) ; 1992, p : 216

* 5 Commerce International, Edition Foucher

* 6 Documentation bancaire (B.E.A) dans le commerce International

* 7 VIERNIMMEN PIERRE, France d'entreprise, analyse et gestion, EDITION DOLLOZ, France, 1974, P/388

* 8 Gestion Financière INTERNATIONALE, P97

* 1 . Article 644 du code civil algérien.

* 9 Fiche identification dette Voire annexe N°1

* 10 Bordereau d'envoi N°/2007 voire annexe N°1

* 11 **Fiche échéance dette (F.E.D) Voire annexe N°1**

—

* 12 **Intérêt intercalaire**

—

* 13 **Commission de gestion D.C.E Voire annexe N°1**

—

* 14 **SWIFT output fin 760 Garantie voire annexe N° 2**

—

* 15 **Fiche d'engagement voire annexe N°2**

—

* 16 **Acte de garantie de bonne exécution voire annexe N°2**

—

* 17 **Lettre d'accompagnement voire annexe N°2**

—

* 18 **Lettre d'information voire annexe N°2**

—