

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES
EHEC

**Mémoire de fin de cycle d'études en vue de l'obtention du diplôme
de Master en sciences commerciales**

Spécialité : Affaires Internationales

THEME :

**Les techniques de sécurisation des opérations du
commerce extérieur en Algérie**

Cas : ABC Bank

Elaboré par :

DEBIEB Houda

Encadré par :

MOSBAHI Arezki

Enseignant à EHEC Alger

ème
04 Promotion
2016/2017

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES
EHEC

**Mémoire de fin de cycle d'études en vue de l'obtention du diplôme
de Master en sciences commerciales**

Spécialité : Affaires Internationales

THEME :

**Les techniques de sécurisation des opérations du
commerce extérieur en Algérie**

Cas : ABC Bank

Elaboré par :
DEBIEB Houda

Encadré par :
MOSBAHI Arezki
Enseignant EHEC Alger

ème
04 Promotion
2016/2017

Remerciements

Nous tenons à remercier sincèrement notre chef de département des affaires internationales Mme **Laoudj** d'avoir bien voulu accepter de vérifier mon mémoire et pour son aide et ses précieux conseils qui m'ont beaucoup aidés à l'élaboration de ce modeste travail. Je lui témoigne ma profonde gratitude et mon affectueuse reconnaissance.

Mon profond respect et remerciements s'adressent également à l'équipe de la direction des opérations documentaires de la banque ABC.

J'exprime ma gratitude envers toutes les personnes ayant contribuées de près ou de loin à la réalisation de ce projet de fin d'études.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

Mes piliers dans cette vie : mes parents, pour tous leurs sacrifices, leur amour,
tendresse, soutien et leurs prières,

A mes frères « mes gardes corps » pour leurs encouragement permanents et leur
soutien moral,

A mes copines pour leur soutien et solidarité tout au long de notre cursus
universitaire,

Merci d'être toujours là pour moi.

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des techniques de paiement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement et de couverture utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire, la remise documentaire et les garanties internationales, ainsi que les principaux risques du crédit documentaire auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international. Le but est de vérifier l'efficacité des garanties en matière de sécurité et évaluer ses avantages et inconvénients et d'analyser son déroulement et présenter les résultats obtenus.

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, garanties internationales, importation, exportation, les techniques de paiements à l'international, technique de couverture, risques crédit documentaire, incoterms, le contrat international.

المخلص

التجارة الخارجية هي التبادلات الخارجية (الصادرات و الواردات) المحققة بين بلاد ما و بقية بلدان العالم. هذه المعاملات تولد حركة كبيرة من التدفقات النقدية و الفعلية، و التي لديها العديد من المخاطر، و من هنا جاءت الحاجة إلى استخدام تقنيات التمويل لضمان أقصى قدر من السلامة للمستوردين و المصدرين.

تركز دراستنا في البداية على تعريف جوانب التجارة الخارجية، و متطلبات العقد الدولي و تقنيات الدفع و التغطية المستخدمة مع التركيز على الإئتمان السندي، و التحويلات الوثائقية و الضمانات الدولية، لغرض الإئتمان على المخاطر التي يواجهها المتعاملين أثناء العملية التجارية الدولية. الهدف من ذلك هو التحقق من فعالية الضمانات الأمنية الدولية و تقييم مزاياها و عيوبها إضافة إلى تحليلها و تقديم النتائج التي تحصلنا عليها.

الكلمات الرئيسية : الإئتمان السندي، التسليم الوثائقي، الضمانات الدولية، الإستيراد و التصدير، تقنيات الدفع الدولية، تقنية التغطية، مخاطر الفع السندي، المصطلحات التجارية الدولية، العقد الدولي.

Abstract

Foreign trade refers to all commercial transactions (exports and imports) carried out between a given country and the rest of the world. These transactions generate a significant flow of real and monetary flows, which poses numerous risks; hence the need for payment techniques that provide maximum assurance to importers and exporters.

Our study focuses initially on the definition of foreign trade aspects, the requirements of the international contract and the payment and cover techniques used, with emphasis on documentary credit, documentary remittance and international guarantees, as well as the major documentary credit risks faced by operators during the international commercial operation. The aim is to verify the effectiveness of security guarantees and to assess its advantages and disadvantages and to analyze its progress and present the results obtained.

Keywords: Documentary credit, documentary delivery, international guarantees, import, export, international payments techniques, cover technique, documentary credit risks, incoterms, international contract.

Liste des tableaux

N° Tableau	Titre	Page
01	Les spécificités de chaque stratégie d'exportation	15
02	Différence entre l'exportation de produits et de services	19
03	Familles d'Incoterms	28
04	Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	50
05	Différence entre une garantie internationale et un cautionnement	56
06	Les principales garanties de marché	58

Liste des figures

N° Figure	Titre	Page
01	Ouverture du crédit documentaire	42
02	Réalisation du crédit documentaire	43
03	Mécanismes de la remise documentaire	50

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
ABC	Arab Banking Corporation
BA	La Banque d'Algérie
CB	Correspondance Banking
CCI	La Chambre de Commerce Internationale
CI	Le Commerce International
Credoc	Le crédit documentaire
D/A	Documents contre Acceptation
DC	Direction du Crédit
DOD	Direction des Opérations Documentaires
D/P	Documents contre Paiement
Incoterms	International Commercial Terms
MENA	Middle East and North Africa
Remdoc	Remise documentaire
RUU	Règles et Usances Uniformes
Swift	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 01 : les fondements des opérations du commerce international	4
Introduction	4
<u>Section 01</u> : Présentation du commerce international	4
<u>Section 02</u> : Les opérations du commerce international.....	7
<u>Section 03</u> : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	20
Conclusion	34
Chapitre 02 : les techniques bancaires du commerce extérieur	35
Introduction	35
<u>Section 01</u> : Le crédit documentaire	35
<u>Section 02</u> : La remise documentaire	46
<u>Section 03</u> : Le transfert libre	51
<u>Section 04</u> : Les garanties internationales	54
Conclusion	60
Chapitre 03 : les garanties internationales au sein de la banque ABC	61
Introduction	61
<u>Section 01</u> : Présentation de l'organisme d'accueil	61
<u>Section 02</u> : Le déroulement d'une garantie de restitution d'acomptes au sein de Bank ABC.....	64
<u>Section 03</u> : L'analyse du déroulement des garanties.....	67
Conclusion	69
Conclusion générale	71
Bibliographies	
Annexe	

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les Hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

Cependant l'échange entre nation est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome.

C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques qui sont d'autant plus importants lorsque les parties sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles entretiennent comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre des restrictions douanières ou monétaire.

Pour palier à ces risques, s'adapter à l'évolution de ces échanges et établir une sécurité des transactions, diverses techniques bancaires internationales ont été mises en place.

En outre, lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale (le mode et les techniques de paiement, les délais de règlement...).

Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier, souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible ; tandis que le second, veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Face à une concurrence commerciale cruciale, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, le client et sa situation financière. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie de techniques dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

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

Le présent travail met en évidence la problématique suivante :

Dans un contexte de mondialisation où les échanges internationaux prennent de l'ampleur, accompagnés d'un accroissement des risques liés à l'éloignement géographique ; quels sont les moyens mis en place par les banques pour sécuriser ces transactions et assurer leur bonne exécution ?

On va essayer dans le cadre de la réalisation de ce travail, répondre à cette problématique par le biais des réponses de ces sous questions :

- Quels sont les principaux éléments utilisés pour la réalisation d'une transaction internationale ?
- Quelles sont les techniques bancaires mises en place pour régler ses opérations ?
- Quelle est la technique de couverture des risques internationaux afin de garantir la bonne exécution de ses échanges ?
- Comment se déroule cette technique de couverture ?

Afin de répondre à ces interrogations, on a émis les hypothèses suivantes :

- Les modalités du contrat international ont une importance primordiale pour l'accomplissement des opérations internationales dans les meilleures des conditions ;
- Le crédit documentaire est la principale technique adoptée pour le paiement de ses transactions ;
- Les garanties internationales est la procédure pour sécuriser les échanges et pallier aux différents risques internationaux.

Dans le but de répondre à la principale questions et la vérification des hypothèses, on a effectué un stage pratique au niveau de la Direction des Opérations Documentaires au sein de la banque ABC, dont l'objectif d'étudier et analyser les différentes techniques de paiement et aussi de couverture des risques, avec la précision de leurs avantages et inconvénients pour mieux comprendre quelle technique est la plus adéquate pour une telle ou telle transaction internationale.

La méthode suivie pour la mise en œuvre de ce mémoire est la méthode descriptive basée sur la documentation interne de la banque et la consultation de différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires ...), ainsi qu'une méthode analytique pour la décortication du déroulement d'une technique de couverture (garantie internationale).

Le choix de ces méthodes est fait sur la base du sujet traité qui relève du domaine de financement du commerce extérieur qui est très vaste. Cette méthode (analytique-descriptive) correspond parfaitement vu qu'elle collecte les informations et les vérités d'un phénomène précis puis essaie de l'expliquer pour arriver aux informations concernant le sujet d'étude.

A travers notre étude, nous allons essayer d'apporter des éléments de réponse aux interrogations citées ci-dessus, et pour atteindre le but final de cette étude, on va structurer le mémoire en quatre chapitres.

Le premier chapitre, on abordera les éléments fondamentaux relatifs aux opérations du commerce extérieur qui sont préalables à l'exécution de toute transaction internationale.

Quant au deuxième chapitre, sera consacré à mettre en évidence les différentes techniques du paiement et de couverture des risques du commerce extérieur.

En dernier lieu, le chapitre trois qui constituera le cas pratique de cette étude où on va analyser et traiter le déroulement d'une garantie internationale au niveau de la banque ABC.

Chapitre 01 :
**Les fondements des opérations
du commerce international**

Chapitre 1 : **Les fondements des opérations du commerce international.**

Introduction

Le commerce international est basé sur les échanges inter continents afin de palier à la rareté économique.

Confrontés à l'éloignement géographique, l'évolution des échanges internationaux s'accompagne d'un accroissement des risques liés à cette distance.

Dans le dessein de se protéger contre ces aléas, il est nécessaire de connaître et maîtriser les éléments fondamentaux des opérations du commerce international. Ceci permettra de limiter les risques, faire face aux éventuels conflits.

De plus, connaître sur le bout des doigts ces fondamentaux, aide à mieux gérer et mener les négociations du contrat international.

En effet, l'établissement d'un contrat international est une tâche complexe. Cette complexité tient du fait que les différences culturelles, juridiques, linguistiques, peuvent influencer très fortement la négociation, la rendant parfois longue et difficile. En prenant compte de ses différences, les clauses du contrat doivent être rigoureusement précises, de manière à limiter les interprétations divergentes. Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à leur bonne exécution (respect des délais et des termes convenus) par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Le présent chapitre a pour objectif de détailler les fondements des opérations du commerce international et cela en mettant en évidence ses différentes composantes :

- Section 01 : Présentation du commerce international ;
- Section 02 : Les opérations du commerce international ;
- Section 03 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

Section 1 : **Présentation du commerce international.**

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international.

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Le commerce ; une activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens et des services d'un lieu à un autre dans le but d'échanger.

Ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un essor récent du fait de la mondialisation, dont est une composante majeure.

Selon l'économiste britannique Adam SMITH¹, fondateur de l'économie politique, l'objet des « sociétés civiles » consiste en la réalisation de leurs intérêts matériels : l'échange permet alors la satisfaction des besoins en permettant aux individus de se procurer ce qu'ils convoitent sans nécessairement avoir à le produire eux même.

La découverte de nouveaux territoires, synonyme de nouveaux biens, consiste le facteur qui explique le développement des échanges, pulsion naturelle des individus.

L'importance du commerce international varie en fonction des pays. Certains pays n'exportent que pour élargir leurs marchés et zone d'activité ou pour aider certains secteurs de leur industrie. D'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour revenus en devises.

Au cours de ces cinquante dernières années, le commerce mondial a connu une connaissance exceptionnelle. A ce jour le volume des exportations mondiales est vingt fois supérieur à celui de 1950 et lorsque l'export croit, l'import suit puisque l'un ne va pas sans l'autre.

1.1. Le commerce extérieur :

Le terme « commerce » désigne toutes activités d'achat et de vente de produits et services.

Plus spécialement, le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et de services entre un pays et le reste du monde. Ses échanges portent sur des marchandises ainsi sur des services et des capitaux.

Les opérateurs² de commerce extérieur sont :

- Les personnes physiques ou morales exerçant une activité économique conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- Les administrations, organismes et institutions de l'Etat.

¹ SMITH, (Adam) : *Commerce International*, Edition2, 1990.

² Règlement de la Banque d'Algérie n°07-01 relatif aux règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur biens et services, Article 24.

1.2. L'évolution du commerce international :

L'évolution des échanges internationaux de biens et services a été traitée par structure de pays et produits.

1.2.1. L'orientation géographique des échanges :

Depuis 1945, les échanges internationaux de biens et services ont augmenté deux fois plus vite que la croissance mondiale.

Le commerce international se caractérise par trois points :

- Les échanges commerciaux se font principalement entre pays développés. Les pays de la triade : Europe, États-Unis et Japon (Asie en général) domine le commerce international. Les échanges se font d'abord entre voisins. On parle d'échange intra zone. Les échanges se font principalement en Europe, puis entre les pays du continent nord américain et des pays du sud est asiatique. Les pays de la triade échangent entre eux.
- L'insertion des pays d'Asie, en particulier de la Chine et de l'Inde dans le commerce international.
- Le continent africain et l'Europe de l'est participe peu au CI.

1.2.2. L'orientation sectorielle des échanges internationaux¹

Le CI concerne les produits agricoles, les produits des industries extractives, mais surtout les produits manufacturés (environ 70% du CI) qui sont la catégorie la plus importante et la plus dynamique.

Au sein des produits manufacturés les échanges intra branches se développent au détriment des échanges inter branches.

Les échanges de services progressent également de manière importante et représente aujourd'hui environ 20% du CI.

Les échanges internationaux reflètent la division internationale du travail. Les pays développés restent spécialisés dans les produits sophistiqués alors que les pays en développement se spécialisent plutôt dans des productions qui nécessitent une main-d'œuvre abondante et peu rémunérée.

¹<http://coursecopiot.blogspot.com/2013/02/1-ere-annee-chap-5-le-commerce.html>, 14/08/2017, 12h52.

1.3. Présentation de la chambre de commerce international (CCI)

La chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays.

Elle est l'unique porte parole reconnu de la communauté économique à s'exprimer au nom de tous les secteurs et de toutes les régions.

Elle publie ainsi des règles relatives aux transactions et aux paiements internationaux, concernant : les crédits documentaires et les encaissements documentaires, les termes commerciaux internationaux (InCoTerms), les garanties et cautions internationales...

1.3.1. Les missions de la CCI ¹:

- Elaborer et harmoniser les règles uniformes relatives aux modes de paiement pour le financement des opérations de commerce extérieur ;
- Faciliter les transactions du commerce international par la mise en place des Incoterms ainsi que de veiller à leur mise à jour pour accompagner la progression et l'évolution enregistrées en la matière ;
- Encourager les échanges et les investissements internationaux et aide les entreprises de saisir les opportunités de la mondialisation.

1.3.2. Les services de la CCI :

La chambre de commerce international se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales ;
- La cours internationale d'arbitrage ;
- Le bureau contre le crime commercial ;
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon ;
- L'institut des droits des affaires internationales.

Section 02 : Les opérations du commerce international

Les espaces économiques de libre échange se multiplient ; les alliances, fusions... augmentent et la concurrence internationales devient de plus en plus vive ; et le consommateur, quelle que soit sa nationalité, est très sollicité par l'offre étrangère.

¹ <https://iccwbo.org/about-us/>, 14/08/2014, 13h06.

Par conséquent, développer ses activités en dehors des frontières nationales soit par le biais des exportations ou des importations est devenu un impératif.

2.1. Opération d'importation :

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).¹

Dans le premier cas, l'importateur devra faire attention à la disponibilité du produit, à la fiabilité du fournisseur, aux problèmes liés à la logistique, au transport, aux taux de change ainsi qu'aux normes et réglementations régissant l'importation et l'utilisation du produit sur le territoire national. Dans le second cas, il faut ajouter aux éléments cités auparavant toutes les problématiques liées à l'existence d'un marché solvable pour distribuer le produit. Autrement dit, au processus d'étude de marché et d'analyse de la concurrence s'impose.

L'importation est considérée telle un complément de ressources pour la production (ou la consommation) intérieure.

2.1.1. Les procédures d'importation :

Les procédures d'importation sont généralement mises en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières.

Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative à la monnaie, du crédit et du transfert de devises.

Les étapes successives sont nécessaires pour se conformer à ces procédures et se résument comme suit² :

- Définition des besoins à importer ;
- Elaboration d'un cahier de charges : l'exercice de l'activité de l'importation nécessite *l'immatriculation au registre du commerce*. Le numéro analytique du registre du commerce doit être porté sur les titres d'importation ;
- Lancement d'un appel d'offres national et/ ou international ;
- Collecte des offres des fournisseurs ;
- Etude technico-économique : donnera un aperçu du contexte économique dans lequel se fera le projet, ainsi qu'un état de lieu concurrentiel ;

¹<http://economie.trader-finance.fr/importation/>, 25/07/2017, 15h19.

² ABC Bank, Les opérations internationales, 2010.

- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix du meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix ;
- Négocier avec le meilleur fournisseur ;
- Passation de commande ou de contrat ;
- Formalités douanières ;
- Domiciliation et transfert de devises ;
- Réception des marchandises.

2.1.2. Les licences d'importation :

Les licences d'importation peuvent être définies comme étant des procédures administratives qui exigent, comme condition préalable à l'importation de marchandises, la présentation à l'organe administratif compétent d'une demande ou d'autres documents (distincts des documents requis aux fins douanières)¹.

Le régime des licences d'importation a été mis en place en 2016 comme moyen de maîtriser le commerce extérieur.

Il existe deux types de licences d'importation :

- **Licences automatiques** : des prescriptions administratives établies par les secteurs ministériels sous forme d'autorisations techniques et/ou statistiques préalables à l'importation ou à l'exportation de produits et de marchandises².

Les procédures de licences automatiques ne doivent pas être administrées de façon à exercer des effets de restriction sur les importations et aucune discrimination ne doit être faite entre les personnes ou entités demandant des licences automatiques. Toutes les personnes remplissant les conditions légales prescrites devraient pouvoir, dans des conditions d'égalité, demander et obtenir des licences d'importation.

- **Licences non automatiques** : Ce sont des licences d'importation qui ne répondent pas à la définition des licences automatiques. Les licences non automatiques ne doivent pas exercer, sur le commerce d'importation, des effets de restriction ou de distorsion s'ajoutant à ceux que causera l'introduction de la restriction, et doivent correspondre, quant à leur champ d'application et à leur durée, à la mesure qu'elles servent à mettre en œuvre.

¹ https://www.wto.org/french/tratop_f/implic_info_f.htm, 26/07/2017, 11h34.

² Décret exécutif n°15-305 du 6/12/2015 fixant les conditions et les modalités d'application des régimes de licence d'importation ou d'exportation de produits et marchandises, Article 03.

Tous les produits importés, excepté ceux revêtant un caractère essentiel pour les citoyens, sont soumis à une licence d'importation dans un souci de réguler le marché.

Les licences d'importation des produits de base tels que : la semoule, le blé, l'huile, le sucre, le lait et les médicaments seront renouvelées automatiquement pour éviter toute rupture sur le marché¹.

Cette mesure tend à réguler le marché et éviter l'anarchie, notamment la surabondance à certaines périodes de l'année et la rareté dans d'autres périodes. Ainsi, dans le but de réduire le montant des importations et soutenir la production nationale.

2.1.3. Les modalités d'importation :

Vu l'ordonnance n° 03-04 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises :

2.1.3.1. Les marchandises libres à l'importation :

Les marchandises sont libres à l'importation sous réserve des limites et ce lorsqu'il s'agit de sauvegarder la moralité, la sécurité et l'ordre public, la santé des personnes ou de protéger la faune et la flore, le patrimoine historique, archéologique et artistique national ou de préserver la position financière du pays².

Ainsi, la marchandise importée doit être conforme aux spécifications relatives à la qualité et la sécurité des produits prévus par la législation et la réglementation en vigueur.

Par ailleurs, les restrictions quantitatives à l'importation concernent :

- Les biens usagés (Article 50 de la loi de Finance complémentaire pour 2009, modifié par l'article 54 de la loi de Finance complémentaire pour l'année 2010) ;
- Les marchandises contrefaites ou celles portant de fausses marques laissant croire qu'elles sont d'origine algérienne (Article 22 du code des Douanes) ;
- Les jouets émiant les armes de poings et autres (Arrêté du 25 janvier 1997) ;

¹ Le quotidien LIBERTE, N°7464, 16/03/2017.

²Loi n°13-89 du 9 novembre 1992 relative au commerce extérieur, Article 01.

- Les substances explosives (pétards et autres articles pyrotechniques) (Décret 63-291 du 02/08/1963 et décret n°90-198 du 30/06/1990) ;
- Les drogues, stupéfiants et substances vénéneuses ;
- Les véhicules usagés à l'exception des véhicules importés par les non résidents sous régime de l'admission temporaire (Article 40 de la loi de finances pour l'année 2010) ;
- Les armes et munition ;
- Les pièces de rechanges usagées à caractères commercial ;
- Les livres de tout manuscrit, films et autres articles portant atteinte à la moralité et aux bonnes mœurs ;
- Les substances appauvrissant la couche d'ozone (SAO).

Sont considérées comme prohibées toutes marchandises dont l'importation est interdite à quelques titres que ce soit. Lorsque le dédouanement n'est permis que sur présentation d'une autorisation, certificat ou d'après accomplissement de formalités particulières, la marchandise importée doit être considérées comme prohibée si, lors de la vérification, il est constaté que :

- Elle n'est pas accompagnée d'un titre, d'un certificat ou d'une autorisation régulière ;
- Elle est présentée sous le couvert d'une autorisation ou certificat non applicable ;
- Les formalités particulières n'ont pas été régulièrement accomplies.

Les autorisations et les certificats précités ne peuvent en aucun cas faire l'objet d'un prêt, d'une cession à titre gratuit ou onéreux, et d'une manière générale, d'une transaction quelconque de la part des bénéficiaires auxquels ils ont été normativement accordés.

Pour les marchandises libres à l'importation, l'opérateur souscrit un engagement d'importation sur le formulaire intitulé « engagement d'importation » ou « licence d'importation ».

2.1.3.2. Les marchandises soumises à licence d'importation¹ :

Au total, 26 produits sont soumis au régime des licences d'importation, en 2017. Il est question des :

¹ <https://www.commerce.gov.dz/avis/avis-n-deg-03-2017-liste-des-produits-et-des-marchandises-au-titre-des-licences-d-importation-pour-l-annee-2017>, 27/07/2017, 00h34.

➤ **Produits industriels :**

On trouve des véhicules de tourisme et autres automobiles destinés à la revente en l'état, également les véhicules spéciaux et engins (ambulances, camions...).

Deux types d'aciers «rond à béton» sont également soumis aux licences d'importation, ainsi que le «fil machine».

Toujours dans les matériaux de construction, les bois (blanc, rouge, de hêtre et contreplaqué) sont également concernés.

Dans cette même catégorie, les produits céramiques (carreaux et dalles) sont soumis à une licence d'importation.

➤ **Produits électroménagers et téléphonie pour réseaux cellulaires :**

Dans cette catégorie, les licences d'importation touchent les machines pour le conditionnement d'air, les réfrigérateurs et les congélateurs.

Ainsi que les machines à laver (le linge et la vaisselle), les appareils de réception de télévision et les téléphones cellulaires.

➤ **Produits agricoles et agricoles transformés :**

Tels que : les viandes bovines, qu'elles soient fraîches, réfrigérées ou congelées.

Les fromages et le double-concentré de tomate figurent parmi les produits concernés.

Il y a aussi, les citrons frais, pommes et bananes.

Pour les céréales on trouve : l'orge, le maïs, les aulx et le tourteau de soja comme produits désormais soumis aux licences d'importation.

Le gouvernement vise également à contrôler les importations de poly-phosphates et de concentré de minéral vitaminé.

➤ **Produits cosmétiques.**

2.1.3.3. Marchandises soumises à déclaration préalable d'importation :

Les importations de marchandises qui causent ou menacent de causer un préjudice grave à la production nationale peuvent être soumises à une déclaration préalable d'importation, comme mesure de surveillance des importations, dans les conditions fixées par la *loi n° 13-89 relative au commerce extérieur* susvisée et les textes pris pour son application. C'est le cas notamment d'importations

massives, d'importations de produits subventionnés par le pays exportateur ou importés en prix de dumping.

2.1.3.4. Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière :

Vu le décret exécutif n°10-89 du 10 mars 2010, fixant les modalités de suivi des importations sous franchises des droits de douane dans le cadre des accords de libre échange :

La franchise douanière est requise pour l'importation des marchandises libres à l'importation, admises en franchise de droits de douane dans le cadre des conventions et accords commerciaux et tarifaires conclus entre les pays.

Les produits faisant l'objet de contingents tarifaires prévus par les accords multilatéraux¹ et les accords d'association et de libre échange conclus entre l'Algérie et la Communauté Européenne et les Etats de l'Association Européenne de Libre Echange (AELE).

2.2. Opérations d'exportation :

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou/et de services d'un ensemble économique, pays ou région².

Exporter signifie pour l'entreprise : la réalisation des mêmes efforts lors d'une vente à un client sur son marché national, en rajoutant des difficultés liées à la langue, à la culture, au processus douanier, à la logistique, aux moyens de paiement et aux devises, ainsi qu'aux contextes normatifs et réglementaires.

L'exportation est accessible à toute personne physique ou morale réalisant des opérations commerciales à titre habituel.

L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.

2.2.1. Les avantages et les contraintes liés à l'exportation³ :

2.2.1.1. Les avantages :

L'intérêt d'une internationalisation peut être réel :

- **Augmentation du chiffre d'affaires** du à l'élargissement des marchés et des nouveaux créneaux décelés à l'étranger.

¹ Ministère du Commerce, *Guide de l'importateur*, 2015.

² <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/e.html>, 30/07/2017, 00h59.

³ <http://www.soregor.fr/exportation>, 01/08/2017, 11h04.

- **Rentabilisation des coûts** ; celle-ci sera d'autant plus importante si les opérations nationales permettent déjà de couvrir les coûts fixes de l'entreprise.
- **Diminution des risques** du fait que vous n'êtes plus dépendant des fluctuations éventuelles d'un marché unique.

2.2.1.2. Les contraintes :

Les efforts à entreprendre pour réaliser une démarche d'exportation ne doivent pas être minimisés. Dans tous les cas, il faudra :

- **Etre particulièrement patient.** L'observation indique que les fruits d'une pénétration étrangère ne sont souvent récoltés qu'après plusieurs mois, voire plusieurs années. Il faut y consacrer non seulement des ressources et de l'énergie mais aussi beaucoup de temps.
- **Etre sensible aux différences culturelles.** L'ouverture d'esprit, l'acceptation de l'autre et de sa culture demandent parfois quelques efforts mais sont indispensables pour s'implanter sur un marché étranger.
- **Accepter les lourdeurs administratives** : la paperasserie fera partie de vos préoccupations. Elle est à intégrer dans votre planning. Si vous ne le "sentez pas", déléguez-la mais n'espérez pas pouvoir le faire "après le reste".

2.2.2. Les stratégies d'exportation :

Une stratégie d'entrée sur un marché définit la façon de vendre, de livrer et de distribuer les produits dans un autre pays. Parmi ses stratégies :

2.2.2.1. Exportations directes :

Les exportations directes consistent à promouvoir, vendre et livrer les produits directement aux clients sans intermédiaires. Ce qui permet la rentabilité des investissements, être plus concurrentiel et avoir un rapport direct avec le consommateur final étranger.

2.2.2.2. Exportations indirectes :

C'est exporter indirectement par l'entremise d'un intermédiaire, qui s'occupe lui-même de la vente aux consommateurs finaux, tel qu'une entreprise de distribution, un agent, un représentant ou un distributeur étranger.

2.2.2.3. Les partenariats et alliances :

Choisir de former une alliance ou un partenariat avec une entreprise nationale ou étrangère est une autre façon de pénétrer un marché étranger. Etablie un partenariat avec une entreprise étrangère peut fournir les compétences, la technologie, le capital nécessaire pour se positionner sur un nouveau marché, en réduisant les couts grâce aux efforts de commercialisation conjoints et au partage des canaux de distribution.

Tableau n°01 : Les spécificités de chaque stratégie d'exportation :

	Exportations directes	Exportations indirectes	Partenariats et alliances
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Optimisation des marges du fait des réductions de couts intermédiaires ; - Contacts étroits avec la clientèle. 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui sur une structure garantissant le respect de conditions culturelles, linguistiques et commerciales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Partage des risques ; - Puissance renforcée ; - Mise à profit de structures commerciales, juridiques et fiscales existantes ; - Facilités pour les marchés publics éventuels.
Conditions de réussite	<ul style="list-style-type: none"> - Ressources importantes ; - Détermination à toute épreuve ; - Connaissance linguistiques et culturelles du pays visé. 	<ul style="list-style-type: none"> - Facilité à collaborer ; - Connaissance approfondies et confiance dans les intermédiaires. 	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation précise des relations : partage clair des pouvoirs, risques et résultats.
Eléments organisationnels	<ul style="list-style-type: none"> - Recrutement de personnel spécifique pour gérer les activités ; - Etablissement d'une succursale sur le marché ciblé. 	<ul style="list-style-type: none"> - Accords formalisés avec des distributeurs locaux, agents ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Constitution d'une structure juridique formelle avec des partenaires locaux qui vendent idéalement des produits complémentaires.

Source : <http://www.soregor.fr/exportation>, 01/08/2017, 11h04.

2.2.3. Types d'intermédiaires à l'exportation :

Faire appel à des intermédiaires pour vendre dans des marchés étrangers, permet d'économiser du temps et de l'argent à l'entreprise exportatrice. Il existe divers types d'intermédiaires, citons parmi eux :

2.2.3.1. Les agents et représentants :

Les agents obtiennent des commandes de clients étrangers moyennant une commission. Les représentants sont des agents spécialisés qui travaillent dans un secteur géographique donné et qui se spécialisent dans des familles de produits ou de services connexes.

Les agents et les représentants peuvent tous deux être autorisés à conclure des contrats de vente avec des clients étrangers au nom de l'entreprise qui les a engagés. Habituellement, ils ne touchent une commission que lorsqu'ils vendent votre produit ou service.

2.2.3.2. Les distributeurs :

Contrairement aux agents, les distributeurs achètent le produit ou service dans le but de le revendre via son réseau étranger. Ils fixent souvent le prix de vente, offrent un financement aux acheteurs et assurent, souvent, le service après vente.

2.2.3.3. Les franchisés ou licenciés :

Consiste en la vente d'un permis d'utilisation, d'une franchise ou d'une licence à une personne de confiance.

2.2.4. Processus d'exportation :

L'affiliation au régime d'exportation est une démarche réfléchie et exige quelques techniques pour réussir la démarche d'exportation.

La décision d'aborder un marché étranger est lourde d'engagements financiers et de conséquences matérielles susceptibles d'influencer le fonctionnement même d'une entreprise. La stratégie marketing vers le marché étranger ne pourra certainement pas être un « copier - coller » de la stratégie locale. Elle devra être spécifique au marché et aux conditions liées à l'exportation.

Pour entamer une démarche d'exportation, il convient de suivre plusieurs étapes successives¹ :

2.2.4.1. Évaluation du potentiel d'exportation :

¹ LEGRANG, (G), et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, Edition DUNOD, Paris, 2008, p.84.

Le diagnostic export est une étape qui permet d'identifier les forces et faiblesses du produit à travers des indicateurs d'évaluation pertinents. Vous disposerez alors des outils pour prendre les mesures correctives afin de démarrer à l'exportation dans les meilleures conditions possibles.

- **L'outil de production :**

La prospection sur un nouveau marché, obligera l'exportateur à s'interroger sur la capacité de production actuelle, le potentiel et la souplesse de l'outil de production afin d'offrir des produits répondant aux goûts des utilisateurs.

- **Les finances :**

Exporter sur un nouveau marché engendre nécessairement des investissements ou des coûts supplémentaires à court terme comme la prospection ou le recrutement d'un personnel qualifié mais avec une rentabilité qui n'intervient souvent qu'à moyen terme. Des indicateurs comme la progression du chiffre d'affaires actuel, la rentabilité de l'entreprise, l'évaluation du fonds de roulement et l'autonomie financière sont autant de critères quantitatifs significatifs des ressources dont vous disposez pour mener à bien le projet.

- **Les produits :**

L'aptitude des produits à l'exportation et leur compétitivité s'apprécient selon trois critères physiques : la durée de vie (produit périssable par exemple) qui affecte les coûts logistiques, la fragilité qui peut grever le coût de revient export, les rapports poids/volume et volume/valeur qui permettent de mesurer l'incidence logistique.

- **La qualité du management :**

Les indicateurs prendront en compte :

- Le dynamisme commercial au travers du taux de croissance, du délai moyen de réponse aux demandes ou du taux de renouvellement de la clientèle et/ou de la gamme ;
- la capacité de prévision par la fréquence et l'évaluation de la qualité des plans marketings ou d'investissements ;
- les capacités du manager par l'observation des processus de prise de décision, la gestion des incidents (réclamations, reports d'échéances...), la périodicité et le type des tableaux de bord ;

- Le savoir-faire de l'entreprise par l'appréciation de l'indice de notoriété dans le secteur d'activité ou le dépôt de brevets ou modèles.

- **Le degré de préparation à l'export :**

L'ouverture internationale nécessite des compétences et des aptitudes liées aux spécificités culturelles, linguistiques, légales et commerciales des marchés étrangers.

Les indicateurs suivants sont :

- Le potentiel humain et ses compétences au travers de son engagement, de sa motivation, de son niveau linguistique, de son ouverture aux cultures ;
- la connaissance des formalités et des aides à l'exportation comme les intervenants (transitaire, administration douanière...), les organismes d'information et d'accompagnement ... ;
- le niveau de maîtrise technique sur les incoterms, les modes de règlement, le financement ou la gestion du risque de crédit ;
- l'expérience export a travers de la part du chiffre d'affaires export, du nombre de visites à l'étranger par an ou de la politique de veille sur les marchés étrangers.

2.2.4.2.Sélection du marché cible :

Le démarrage d'une activité à l'exportation peut résulter des difficultés ou des opportunités qui peuvent se manifester à tout moment : sollicitation par un acheteur étranger, rencontre sur un salon professionnel...

Au-delà de cette phase initiale, il apparaît nécessaire d'adopter une démarche plus volontaire d'identification des marchés porteurs. La sélection des marchés cibles ne saurait se limiter à la sélection d'ensembles régionaux car ils sont constitués de pays dont les niveaux de richesse et de développement sont différents. Il convient donc d'affiner l'approche afin de sélectionner les marchés qui disposent du meilleur potentiel pour l'entreprise.

- **Les pays à plus grande similitude :**

Une première approche consiste à rechercher des pays qui présentent des caractéristiques assez proches du marché domestique.

- **La localisation et distance géographique par rapport au marché national :**

Ce facteur exerce une incidence sur la logistique à mettre en œuvre (transport, stockage) et sur les coûts de celle-ci.

- **La situation économique :**

Le PIB par habitant est un critère important. L'étude de la situation économique de la zone : une situation économique dégradée se traduit par une diminution des importations voire l'apparition d'un risque politique. Aussi, l'analyse des données du commerce extérieur : ces valeurs donnent des indications générales sur le degré d'ouverture du marché et sur l'état de l'industrie locale.

- **Les Infrastructures de transport :**

Des infrastructures de qualité et en nombre sont garantes de possibilités de choix dans l'acheminement du produit, d'un coût raisonnable et de délais respectés.

- **Le régime politique :**

Un régime politique instable n'est guère favorable au développement des activités économiques et commerciales. Le niveau de bureaucratie dans le pays a une incidence sur le climat des affaires.

2.2.4.3. Adaptation du produit/marque :

Pour réussir, il faut différencier le produit de ceux de la concurrence. La marque, le conditionnement, mais aussi les services liés qui apportent des éléments distinctifs qui facilitent le choix et la fidélisation du consommateur.

2.2.5. Les différences entre l'exportation de produits et de services

L'exportation des produits ne se gère pas comme celle de services, moins tangible. L'approche commerciale devra être adaptée selon le cas :

Tableau n°02 : Différence entre l'exportation de produits et de services selon certains critères :

	Produits	Services
Marketing	Marketing basé sur les produits.	- Marketing basé sur l'entreprise.

		- Développement de contrats personnels.
Positionnement local	Appui sur des cellules de vente ou de distribution.	Mise en place de bureaux éventuels sur le marché local.
Partenaires	Entreprises de production et de distribution.	Entreprises de services complémentaires.
Information commerciale	- Publicités ; - Foires commerciales locales	- Articles de presse, conférences, formations.

Source : <http://www.soregor.fr/exportation>, 10/08/2017, 00 :30.

Ce tableau fait ressortir les principales différences entre l'exportation d'un produit et d'un service du point de vue marketing.

On remarque que l'exportation des produits est basée et tourne au tour du produit lui-même. Par contre, l'exportation des services, entant qu'objets intangibles, est basée sur un contrat personnel avec autrui.

2.2.6. Les marchandises interdites à l'exportation

Il s'agit des produits ci-après cités à titre non exhaustif¹ :

- Les déchets de métaux ferreux et non ferreux et des déchets de débris de plomb et des batteries usagées (Article 75 de la loi de finances 2014) ;
- Les peaux brutes (Article 75 de la loi de finances 2014) ;
- Les produits alimentaires dont les prix sont subventionnés par l'Etat (le blé dur et tendre, l'orge, la semoule, la farine, le lait pasteurisé conditionné en sachet) ;
- Les plants des palmiers ;
- Les ovins et bovins reproducteurs ;
- Les objets représentant un intérêt national aux plans de l'histoire, de l'art et de l'archéologie, y compris les véhicules anciens ;
- Le corail à l'état brut ou semi-fini (l'exportation du corail n'est autorisée qu'à l'état fini) (Article 10 de la loi n°15-08 du 02/04/2015 relative à la pêche et à l'aquaculture).

Section 3 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

¹Arrêté interministériel du 09/04/1994 : fixant la liste des marchandises suspendues à l'exportation.

Les opérations du commerce international sont rendues très complexes du fait de l'éloignement géographique, des problèmes de langues, des usages, des monnaies et des disparités de législation. Par conséquent, les opérateurs sont confrontés à de multiples risques et donc connaître les éléments fondamentaux des opérations effectuées à l'étranger permettent de limiter ces aléas et de mieux négocier les contrats internationaux.

Ainsi, il vient en aide à ces acteurs, en leurs rassurant le bon déroulement de leurs opérations commerciales. Cette assurance est générée par l'établissement d'un contrat, dont chaque acteur précise ses conditions.

3.1. Le contrat de vente internationale :

D'après Dominique BLANCO : « *Le contrat est créateur de normes, donc source, et source autonome, de droit et ce, dans toutes les cultures et tous les systèmes juridiques de par le monde, mais avec une force variable quant à ses conséquences ...* »¹.

Pour qu'un contrat commercial soit international, il est impératif que ce dernier comporte des éléments d'extranéité. Ceux-ci indiquent qu'il y a des points de contacts avec au moins deux Etats.

La Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises définit le critère de l'extranéité avec l'établissement, domicile ou résidence de l'acheteur et vendeur. Lorsque les deux se trouvent dans des divers pays, l'élément d'extranéité est donné².

Dans un contrat, un accord entre deux partenaires n'est pas suffisant, il faut également que le processus suivant ait eu lieu pour dire qu'un contrat existe vraiment³ :

- Une partie fait une offre ou pollicitation où se trouve précisé l'objet des obligations à créer ;
- L'autre partie négocie puis donne son acceptation qui réalise l'accord des volontés.

3.1.1. Définition :

« Un contrat suppose à la base : un accord de volontés, entre des parties capables de s'engager valablement pour un objet ou un service définis, moyennant une contrepartie et pour une cause licite de nature à créer entre elles des obligation réciproque »⁴.

3.1.2. Les éléments constitutifs d'un contrat international :

Le contrat comporte des clauses, bien conçues et correctement rédigées, qui permettrons d'éviter ou de régler tous litiges et de prévenir au maximum les

¹ BLANCO, (D) : *Négocier et rédiger un contrat international*, Edition DUNOD, Paris, 2002, p.42.

²Convention de Vienne, Article 01.

³ BESSONNET, (A) et LAMY, (P.E) : *Contrats d'affaires internationaux*, Édition PEARSON EDUCATION FRANCE, Paris, 2005, p.14.

⁴ Ibid, p.12.

risques inhérents relatifs à la nature de l'opération et de la marchandise, aux relations entre les parties contractantes, et également aux pays concernés.

Le contrat doit présenter les caractéristiques suivant¹ :

- **Une offre commerciale :**
La formation du contrat est l'aboutissement d'une procédure de négociation. Le point de départ de celle-ci est une offre émise par le vendeur à son client.
Cette offre doit être ferme et précise, indiquant la volonté de son auteur à être lié en cas d'acceptation par son destinataire².
- **L'objet :** précise la nature de la transaction et détermine le bien ou le service concerné ;
- **Les références de marchandises :** une description détaillée des marchandises ;
- Les modalités de paiement et de règlement : concerne le montant et le mode de règlement du contrat, ainsi que le lieu de paiement ;
- **Les conditions de livraison :** cette clause précisera par exemple l'emballage, le conditionnement, les modalités de livraison adoptées et les responsabilités du vendeur et de l'acheteur en fonction des règles fixées par l'Incoterm ;
- **La validité de l'offre :** elle subordonne l'entrée en vigueur du contrat à une date de départ et son exécution selon un échéancier prédéterminé ;
- **Le droit applicable et juridiction compétente :** bien que la juridiction usuellement désignée soit celle applicable dans le pays du vendeur, les partenaires peuvent néanmoins en convenir autrement, en désignant spécifiquement le tribunal

3.1.3. Les effets du contrat de commerce international :

Les parties d'un contrat international, dans tous les pays d'inspiration libérale, appliquent le principe de *la liberté contractuelle* : les parties jouissent d'une liberté, consacrée par la loi et la jurisprudence, pour organiser comme elles l'entendent leurs relations dans le cadre du contrat et déterminer qui s'oblige, à quoi, en contrepartie de quoi, pour combien de temps et en vue de quel résultat ; affirme Anne Bessonnet et Edouard Lamy³.

3.1.3.1. Obligations des parties :

¹ LAHLOU, (M) : *Le crédit documentaire*, Edition ENAG, Alger, 1999, p.35.

² Convention de Vienne, Article 14.

³ BESSONNET, (A) et LAMY, (P.E) : *contrats d'affaires internationaux*, Opcit, p.09.

Un contrat légalement formé tient lieu de loi à ceux qui l'ont fait. Cette force obligatoire du contrat a pour conséquence de lier les partenaires et que toutes défaillances dans l'exécution du contrat est susceptible d'engager la responsabilité personnelle de la partie défaillante.

➤ **Obligations du vendeur¹ :**

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

➤ **Obligations de l'acheteur :**

- L'obligation de payer le prix convenu de la marchandise ;
- L'obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en en quantité ou en qualité insuffisante² ;
- Vérifier la conformité de la marchandise.

3.1.3.2. Transfert de propriété et de risques :

➤ **Transfert de propriété³ :**

Ce transfert est convenu une fois que l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

➤ **Transfert de risques :**

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété : dès que le transfert de propriété est exécuté, les risques liés à l'objet du contrat seront transférés à la personne concernée.

Cependant, vu la complexité des contrats internationaux, le transfert de propriété ne vaut pas forcément transfert intégral de tous les risques, et donc la meilleure solution est de se référer aux « incoterms », qui définissent sans ambiguïtés le lieu de transfert de risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser

3.1.4. Les conditions de validité d'un contrat international⁴ :

Quatre conditions sont donc essentielles pour qu'un contrat existe et soit valable :

¹ BOUCHETAL, (S) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, p.8.

² Convention de Vienne, Article 66.

³ ITOUCHENE, (S) : *L'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur*, Mémoire de Master en Affaires Internationales, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2015, p.07.

⁴ BESSONNET, (A) et LAMY, (P.E) : *Contrats d'affaires internationaux*, Opcit, p.12.

- **Le consentement de la partie** : qui doit être donné en pleine connaissance de causes et la volonté de chaque partie pour la concrétisation de la transaction ;
- **La capacité de contracter** : Les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercer : toute personne peut contracter si elle n'en a pas été déclarée « incapable » par la loi. « *La capacité est la règle, l'incapacité est l'exception* » ;
- **Un objet** certain qui forme la matière de l'engagement. Il doit être déterminé et conforme à l'ordre public et aux bonnes mœurs ;
- **Une cause licite dans l'obligation** : C'est le mobile concret qui a déterminé chaque partie à contracter.

3.1.5. Les clauses d'un contrat international :

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses¹ :

3.1.5.1. Clauses générales :

- Préambule exposant un résumé du projet ;
- Identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- Liste des documents contractuels.

3.1.5.2. Clauses techniques et commerciales :

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ... ;
- Nature d'emballage ;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat.

3.1.5.3. Clauses financières :

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable en indiquant la formule de révision ;
- Frais inclus dans le prix et l'incoterm utilisé ;

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : *Techniques du commerce international*, Edition GUALNO, Paris, 2002, p.201.

- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

3.1.5.4. Clauses juridiques :

Généralement liées à l'exécution du contrat :

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

3.2. Les Incoterms :

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat international doit se référer à un langage codifié : « *les Incoterms* »

3.2.1. Définition :

Le terme « Incoterms » est une contraction des mots anglais : International Commercial TERMS, qui désigne l'ensemble de règles de droit d'application contractuelle. Ces règles, indispensable au commerce international, sont régies par la Chambre de Commerce Internationale et sont révisées régulièrement pour tenir compte de l'évolution des pratiques du commerce international.

Les Incoterms existent depuis 1936 et peuvent être utilisés par toutes les entreprises qui font du commerce international. Ils sont pratiques et utiles, considérés comme des facilitations liées aux transactions internationales. Ils ont vocation à être reconnus et interprétés par la même façon dans le monde entier.

Les Incoterms définissent les obligations des parties dans une transaction commerciale ainsi que la répartition des risques et des coûts¹ :

- Le point de transfert des frais : répartition des frais de transport, assurance et douane entre vendeur et acheteur ;
- Le point de transfert des risques : à partir de quel lieu l'acheteur est responsable des risques encourus par la marchandise ;
- Les documents(ou données informatiques équivalentes) dus par le vendeur à l'acheteur et vice versa.

3.2.2. Présentation des différents Incoterms² :

Il existe 11 conditions générales de vente, selon la version 2010, qui formulent des obligations types pour les parties contractantes et traitent les ambiguïtés liées au transfert des risques et des frais :

- **EXW : (EX.Work) à l'usine du vendeur**
L'obligation de vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local. C'est l'acheteur qui supporte tout les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.
- **FCA : (Free CArrier) franco transporteur**
Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.
- **FAS : (free Alongside Ship) franco le long du navire**
Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'expédition, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.
- **FOB : (Free On Board) franco à bord**

¹ JOUAN, (T) : *Techniques et management des opérations de commerce international*, p.13.

² <http://www.douane.gouv.fr>, 22/08/2017, 01h35.

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

- **CFR : (Cost and FReight) coût et fret**

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires à l'acheteur se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire. Le dédouanement à l'exportation étant à la charge du vendeur.

- **CIF : (Cost, Insurance and Freight) coût, assurance et fret**

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

- **CPT : (Carriage Paid To) port payé jusqu'au**

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur. Quant au dédouanement à l'exportation, il est à la charge du vendeur.

- **CIP : (Carriage, Insurance, Paid to) port payé, assurance comprise jusqu'au**

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

- **DDP : (Delivered Duty Paid) rendu droits acquittés**

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

des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

- **DAT : (Delivered At Terminal) rendu au terminal**
Ce terme remplace le terme **DEQ** (de la version 2000).
Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.
- **DAP : (Delivered At Place) rendu au lieu**
Ce terme remplace les termes **DAF, DES et DDU** de la version 2000.
Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

3.2.3. La segmentation des Incoterms¹ :

Plusieurs classements peuvent être opérés selon l'engagement du vendeur ou de l'acheteur, le mode de transport ou par type de vente.

- **Ordre croissant des obligations du vendeur :**
Chaque famille d'incoterms regroupe un ou plusieurs incoterms en fonction de la portée de l'engagement du vendeur dans la chaîne des obligations. On en distingue quatre : E, F, C et D, comme le présente le tableau ci-dessous :

Tableau n°03 : Familles d'Incoterms :

	Signification	Les obligations	Incoterms
Famille (E)		Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur.	EXW
Famille (F)	Free (franco)	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les	FCA FAS FOB

¹ PASCO, (C) : *Commerce international*, édition DUNOD, Paris, 1997, p.61.

		coûts du transport principal.	
Famille (C)	Cost(coût) ou Carriage (port)	Le vendeur assume les coûts du transport principal, mais pas les risques.	CFR CIF CPT CIP
Famille (D)	Delivred (rendu)	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.	DAT DAP DDP

Source : Ibid, p.62.

- **Mode de transport :**

Cette segmentation est faite sur le mode de transport utilisé pour acheminer la marchandise :

- **Transport maritime :** FAS, FOB, CFR, CIF ;
- **Transport multimodal :** EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

- **Type de vente :**

- **Vente au départ :** la marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal, on trouve : EXW, FCA, FAS, FOB , CPT, CIP, CFR, CIF ;
- **Vente à l'arrivée :** le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination, comme : DAT, DAP, DDP.

3.2.4. Choix de l'Incoterm :

Le choix de l'Incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques¹.

Les Incoterms EXW, FCA, FAS, FOB limitent les obligations de l'exportateur et le placent dans des conditions proches d'une vente nationale. En revanche, les autres incoterms prolongent son intervention et le conduisent à assumer une plus grande part des frais et risques.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations import-export*, Opicit, p.10.

Sur un marché très concurrentiel, l'exportateur doit présenter à son prospect un prix comparable à celui des producteurs nationaux. De ce fait, il privilégie les Incoterms : CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP ou DDP.

Dans quelques cas, les formulations de prix selon les Incoterms CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP ou DDP peuvent être contrariées par l'intervention de l'Etat de l'acheteur qui, pour assurer du trafic à ses entreprises nationales, incite ses ressortissants (ou leur impose) de traiter avec les Incoterms comme FCA, FAS ou FOB¹.

3.2.5. Les limites des Incoterms² :

Ces limites sont au nombre de quatre :

- L'Incoterm ne garantit pas la bonne exécution du contrat ;
- L'usage des Incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis ;
- Des variantes des Incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion. Elles sont quelque fois utiles pour respecter les particularités d'une transaction ;
- Ils ne règlent pas le problème du transfert de propriété de la marchandise.

La version des Incoterms utilisée, devra toujours être indiquée sur tout document mentionnant l'incoterms.

Il faut noter que pour les Incoterms incluant la police d'assurance, la réglementation algérienne exige que cette police soit inscrite dans un organisme d'assurance algérien.

3.3. Les documents du commerce international³ :

Le commerce extérieur pour se faire, a besoin d'échange de marchandises, entre les parties dans le cadre d'une transaction de vente et pour cela il exige un certain nombre de documents, afin d'assurer la bonne expédition des marchandises, qui sont en rapport avec :

- Le prix ;
- Le transport ;
- L'assurance ;

¹ PAVEAU, (J) et autres : *Exporter*, éditions Foucher, Malakoff, 2013, p.161.

² LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, Opcit, p.15.

³ BERNET-ROLLANDE, (L) : *Principes de technique bancaire*, éditions DUNOD, Paris, 2008, p.354.

- La garantie.

3.3.1. Les documents commerciaux :

Les principaux documents commerciaux sont les factures qui définissent la marchandise en quantité, qualité et prix et les notes de poids et de colisage.

On cite :

3.3.1.1. La facture Pro forma :

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale.

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire, remise documentaire).

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement¹.

3.3.1.2. La facture commerciale (définitive) :

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur.

3.3.2. Les documents de transport :

Le transporteur à qui le vendeur confie la marchandise lui remet un titre de transport qui est adressé à l'acheteur pour qu'il puisse retirer la marchandise à l'arrivée.

3.3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) :

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. »² : MONOD.

Ce document concerne les marchandises transportées par voie maritime. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminement jusqu'au port de débarquement.

¹ KSOURI, (I) : *Les opérations de commerce international*, éditions BERTI, Alger, 2014, p.22.

² MONOD, (D.P) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999, p.226.

Le connaissement maritime possède la particularité d'être à la fois un titre de propriété, un récépissé d'expédition pour le chargeur et un contrat de transport.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean on board », qui atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire, pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires. Cependant la mention « received for shippement » (reçu pour embarquement), qui n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise et n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport, qui ne constitue pas la preuve de l'expédition est strictement interdite.

En absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « lettre de garantie » afin de permettre à l'acheteur de prendre possession de la marchandise.

3.3.2.2. Lettre de transport aérien (LTA) :

La lettre de transport aérien concerne toutes marchandises expédiées par avion.

La LTA est un récépissé d'expédition, émis par l'agent de la compagnie aérienne. Elle est à la fois la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix.

La LTA certifie l'expédition effective une fois que la compagnie y a porté la date et le numéro de vol.

3.3.2.3. Lettre de voiture internationale :

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

3.3.3. Les documents d'assurance :

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol ... Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

Selon l'article 172 et 181 de la loi N° 80-07 du 9 août 1980 relative aux assurances : les importateurs algériens sont obligés d'assurer leurs marchandises

transportées soit par mer ou par air auprès d'une entreprise nationale d'assurance¹.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF – FOB...), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.

3.3.4. Les documents de garantie :

La qualité des marchandises exportées doit souvent être attestée par des tiers : on a essentiellement le certificat d'origine et le certificat sanitaire.

3.3.4.1. Le certificat d'origine

Certains produits font l'objet d'une attestation de qualité par des organismes officiels tels que douanes, chambres de commerce ; on peut garantir ainsi l'origine de pierres précieuses, tapis ...

3.3.4.2. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire

De nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou l'autre.

3.3.4.3. Le certificat d'analyse (de contrôle qualité)

Pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole, l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse.

Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'État. Il constate la teneur et le titrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.

3.3.4.4. Le certificat de circulation des marchandises

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays.

3.3.4.5. La facture consulaire

¹ SIBF document, p.7.

Ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise.

Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.

3.3.4.6. La note de poids (note de colisage)

C'est un document qui reprend les poids bruts et nets des marchandises et les conditions d'emballage ainsi que les références de la facture correspondante.

Selon la note N°16/DGC/2009 du 16 février 2009, il est dans l'obligation à l'importateur algérien, d'exiger trois (03) documents pour tout paiement par crédit documentaire : certificat phytosanitaire pour les produits agroalimentaires, certificat d'origine, et certificat d'analyse. Donc l'importateur doit présenter ces documents, qui doivent être établis par un organisme habilité par l'autorité du pays de l'exportateur, pour toute expédition de l'importateur.

Conclusion

A partir de ce qu'on a traité dans ce premier chapitre, et en guise de conclusion, on déduit qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat l'international.

Il constitue l'élément de base de toute transaction à l'international et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Car, il représente une protection juridique pour les parties en préservant leurs intérêts.

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

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

Après avoir exposé la structure des échanges commerciaux internationaux, il faudra choisir la technique de paiement et de couverture adaptées aux transactions internationales, proposé par les banques algériennes en générale et par la banque ABC en particulier, ce qu'on va aborder dans le second chapitre.

Chapitre 02 :
**Les techniques bancaires du
commerce extérieur**

Chapitre 2 : Les techniques bancaires du commerce extérieur.

Introduction

Avec l'accroissement de la concurrence et l'accélération du développement du commerce international, les opérateurs de ce dernier cherchent chacun son intérêt ; l'exportateur cherche à vendre sa marchandise et/ou services avec un maximum de sécurité et rapidité. L'importateur, quant à lui, cherche à examiner et s'assurer de la qualité de la marchandise qu'il veut s'approprier avant de payer, et cela avec un cout bancaire modéré de l'opération.

Plusieurs techniques de paiement existent. Elles offrent une sûreté plus ou moins importante dans le recouvrement des fonds et : celles qui sont les plus sûres sont également les plus coûteuses et les plus difficile à mettre en œuvre.

Le choix de ces techniques est dicté par le souci de sécuriser le paiement. Cette préoccupation s'impose de manière différente selon le contexte de la transaction.

Il est certain que tout développement à l'international est accompagné d'un accroissement de risques. Afin de minimiser ces aléas et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques ont imaginé et cherché des techniques de paiement adéquates, visant à apporter une sécurisation optimale, ou presque, aux opérations du commerce international et de proposer des technique de couverture adaptées à chaque risque.

Compte tenu de ce qui a précédé, ce chapitre traite points suivants :

- Section 01 : Le crédit documentaire ;
- Section 02 : La remise documentaire ;
- Section 03 : Le transfert libre ;
- Section 04 : Les garanties internationales.

Section 01 : Le crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à établir un rapport de confiance.

L'exportateur hésite à entreprendre l'expédition d'un produit s'il n'est pas sur de se faire payer. De son coté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sur que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat.

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

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est le « crédit documentaire ».

1.1. Définition :

Le crédit documentaire est une technique de financement mise en place par les banques en faveur des exportateurs pour obtenir le règlement de leurs opérations.

Le CREDOC est défini comme étant un engagement émis par une banque de garantie à l'exportateur le paiement des marchandises à une échéance convenue contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat¹.

1.2. Cadre réglementaire :

Compte tenu de son importance et sa fréquence d'utilisation le crédit documentaire est régi par la loi de Finances Complémentaire (LFC) et fait l'objet des Règles et Usances Uniformes (RUU) édictées par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) qui précisent les obligations et les responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire...

Selon l'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire parues au Journal Officiel n°44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit Documentaire.

Par ailleurs, dans la Loi de Finances Complémentaire 2011 publiée dans le JO n°40 du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

- Les importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.
- Ainsi, les entreprises productives de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractères d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

1.3. Les intervenants² :

La réalisation d'un crédit documentaire fait concourir quatre principaux acteurs, l'absence de un de ces intervenants rend impossible sa réalisation et son déroulement.

- **Le donneur d'ordre** : Il s'agit de l'importateur (acheteur), qui a donné à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire au nom de son

¹ BERNET, (R) : *Principes de technique bancaire*, Opcit, p.358.

² PAVEAU, (J) et autres : *Exporter*, Opcit, p.357.

fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'ils désirent et le mode de règlement.

- **La banque émettrice** : c'est la banque du donner d'ordre (l'acheteur) qui émet le crédit documentaire au nom du bénéficiaire
- **Le bénéficiaire** : c'est l'exportateur (le vendeur) qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque. C'est le bénéficiaire de l'engagement bancaire d'être payé.
- **Le banque notificatrice (réceptrice)** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays du bénéficiaire, et qui va notifier au bénéficiaire l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur sans prendre des engagements.
- **La banque confirmatrice** : généralement c'est la banque notificatrice choisie par la banque émettrice et qui accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis de l'exportateur.

1.4. Les typologies¹ :

Il existe différents types de crédit documentaire, classées selon trois critères :

- La sécurité ;
- Mode de réalisation ;
- Financement.

1.4.1. Selon le critère de sécurité :

Il existe deux sorts de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protège l'exportateur :

1.4.1.1. Le crédit documentaire irrévocable (notifié ou non confirmé) :

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

¹ GRAUMANN-YETTOU, (S) : *Commerce international - guide pratique*, éditions LITEC, Paris, 2002, p.261.

Ce mode de crédit ne peut être annulé ni amendé sans l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédits documentaires est donc sûre. L'article 06 des RUU 600¹ stipule qu'à moins d'indication contraire, un crédit est réputé irrévocable.

1.4.1.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : ²

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire : celui de la banque émettrice et celui de la banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice).

La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de la confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Selon l'article 9b des RUU 500 et l'article 8 des RUU 600, le crédit documentaire peut seulement être confirmé sur autorisation ou demande de la banque émettrice. Dans le cas où le CREDOC serait confirmé sans autorisation, la banque qui apporte cette confirmatrice, assume seule une responsabilité à l'égard du bénéficiaire.

Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.

Ce crédit documentaire implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, le vendeur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédits documentaires qui offre la meilleure protection au vendeur.

1.4.2. Selon les modes de réalisation :

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit. En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de la sécurité de paiement.

¹ Règles et usances uniformes de l'ICC relatives aux crédits documentaires

² MARTINI, (H), DEPREE, (D), et KLEIN-CORNEDE, (J) : *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties – Guide pratique*, édition Revue Banque, Paris, 2010, p.651.

Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le Credoc : « *tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation* »¹.

La banque chargée de la réalisation s'appelle « la banque désignée » ou « la banque réalisatrice », généralement c'est la banque notificatrice, ou le bénéficiaire propose à une banque selon son intérêt dans le cadre d'une proposition type de crédit documentaire annexée à la proposition commerciale.²

Selon l'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600, on distingue quatre modes de réalisation :

1.4.2.1. Le crédit réalisable par paiement à vue :

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.

1.4.2.2. Le crédit réalisable par paiement différé :

Dès la réception des documents conformes, la banque désignée donnera son engagement ferme et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.

1.4.2.3. Le crédit réalisable par acceptation de traite :

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

1.4.2.4. Le crédit réalisable par négociation :

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

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

1.4.3. Selon le critère de financement³ :

¹ RUU 500, Article 10.

² LEGRAND, (G) et Martini, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, Opcit, p.163.

³ LAHLOU, (M) : *Le crédit documentaire*, Opcit, p.19.

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

1.4.3.1. Crédit documentaire revolving :

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

1.4.3.2. Le crédit documentaire transférable :

C'est une autorisation que donne l'importateur et sa banque à l'exportateur pour transférer tout ou une partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.

1.4.3.3. Le crédit RED Clause :

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

1.4.3.4. Le crédit documentaire adossé ou Back to Back :

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est le bénéficiaire d'un crédit documentaire initial et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.

1.5. Les caractéristiques du crédit documentaire :

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales ;
- Un gage de sécurité pour les parties ;
- Un engagement conditionnel : une garantie de paiement pour l'exportateur sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit ;

- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles ;
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non sur celle de la marchandise¹ ;
- De par leur nature, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente ou autres contrats similaires² ;
- La banque notificatrice a notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité du crédit documentaire³ ;
- Les instructions d'émission doivent être complètes et précises, il faut éviter d'inclure trop de détails ;
- Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exactitude des données, la bonne foi du Credoc ;
- La date de validité et le lieu de présentation des documents doivent impérativement être mentionnés⁴.

1.6. Mécanismes de déroulement du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une opération complexe dont la maîtrise est importante pour les intervenants. Le déroulement du Credoc comprend : la demande d'ouverture, l'ouverture, la réalisation et le règlement du crédit documentaire.

Après avoir négocié un paiement par crédit documentaire l'acheteur passe commande au vendeur, généralement le vendeur confirme les termes de la demande en adressant à l'acheteur une facture pro forma ou un contrat, ou bien un accusé de réception de commande⁵.

1.6.1. La demande d'ouverture⁶ :

A partir de l'offre du fournisseur, l'importateur rédige sa demande d'ouverture de crédit documentaire à partir d'un formulaire fourni par la banque, contenant : le nom du bénéficiaire, le donneur d'ordre, les banques intervenantes, montant, durée de validité, termes de paiement, date limite d'expédition, nature de la marchandise, l'incoterm utilisé...

1.6.2. L'ouverture du crédit documentaire :

La banque émettrice rédige un avis d'ouverture selon un message Swift MT 700 et le transmet à la banque notificatrice afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire (vendeur).

¹ RUU600, Article 5.

² Ibid, Article 4a.

³ Ibid, Article 9b.

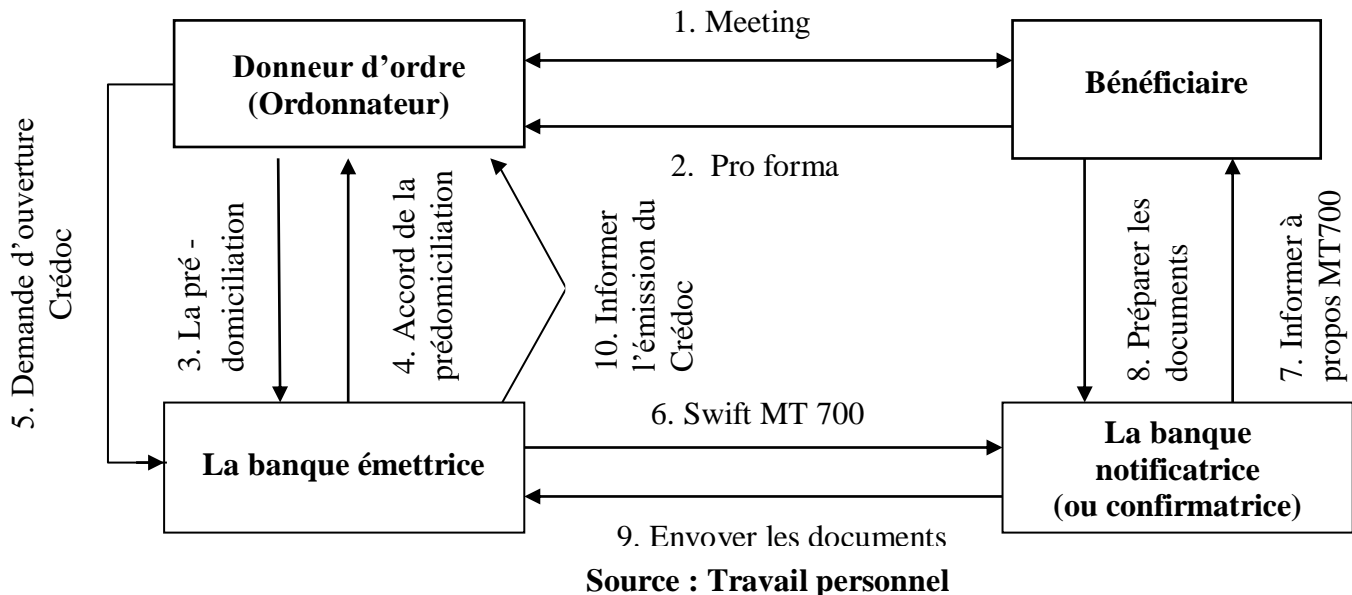
⁴ RUU600, Article 6.

⁵ NGUYEN-THE, (M) : *Importer*, édition Eyrolles, Paris, 2007, p.241.

⁶ LEGRANG, (G), et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, Opcit, p.181.

La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
Le schéma suivant permet d'éclaircir davantage l'opération d'ouverture du Credoc :

Figure n°01 : Ouverture du crédit documentaire.



1.6.3. La définition des documents :

Le texte du crédit précise les documents requis en fonction de la demande d'ouverture. En théorie, importateur et fournisseur ont négocié les termes et conditions du crédit et donc les documents. L'importateur peut être tenté d'exiger beaucoup de documents pour se protéger. L'important est d'exiger les documents utiles qui apportent une preuve documentaire du respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles.

1.6.4. La modification du crédit documentaire :

Il se peut que le donneur d'ordre veuille modifier le Credoc. Autrement dit, il cherche à retirer ou remplacer un document pour certaines raisons et pour cela il contacte et informe le bénéficiaire de cette démarche :

- Ecrire une demande de modification tout en mentionnant le(s) champ(s) dans le Swift MT700 qu'il cherche à modifier ;
- Envoyer un Swift 707 (Swift de modification) ;
- La réception des documents en prenant compte de(s) modification(s) réalisée(s).

1.6.5. La réalisation :

Le bénéficiaire expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat. En contrepartie de la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au bénéficiaire le titre de transport. Ce dernier, transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée dans les délais fixés (généralement 21 jours).

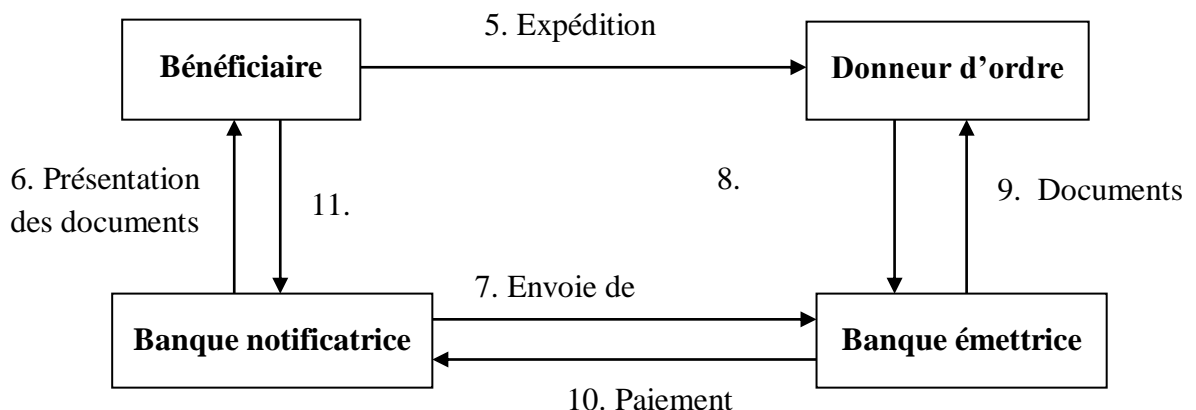
A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (confirmatrice) vérifie leur conformité dans les délais prévus par les RUU 600 (5 jours ouvrés à compter du lendemain de la réception des documents). Si ces documents conformes aux conditions du crédit, la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance).

La banque notificatrice (confirmatrice), transmet tous les documents à la banque émettrice. Cette dernière, reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien les documents peuvent être acceptés pour un paiement différé). Elle rembourse la banque notificatrice. La banque émettrice remet les documents au donneur d'ordre (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.

En résumé, une banque réalise le crédit lorsqu'elle décide de la conformité ou non des documents qui lui sont présentés¹.

Pour mieux simplifier cette étape, on présente le schéma suivant :

Figure n°02 : Réalisation du Credoc.



Source : LEGRANG, (G), et MARTINI, (H) : *Management des opérations de commerce international*, Opcit, p.132.

¹ PAVEAU, (J), et autres : *Exporter*, Opcit, p.364.

1.6.6. Le règlement (la liquidation) :

La liquidation regroupe l'ensemble des opérations de virement entre les banques intervenantes majorant le montant du Credoc. Ces virements portent sur le principal de la créance et sur les frais de traitement du crédit documentaire.

Parmi ses frais on distingue :

- La commission de règlement plus la TVA (19%) ;
- La commission de la Banque d'Algérie ;
- Commission de Swift ;
- Frais de modifications (si y'avait lieu d'une opération de modification) ;
- La levée de réserve : le client signe un bordereau de levée de réserve au cas où y'aura une anomalie (documents non conformes) et paie une somme d'argent variante si c'était le cas.

Le paiement devra être justifié par un Swift de règlement MT202, une pièce comptable de l'opération effectuée avec les soldes du compte et enfin un avis de débit du compte provision du client.

1.7. Les avantages et les inconvénients :

Le crédit documentaire présente des avantages comme il procure des inconvénients.

1.7.1. Les avantages :

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde ;
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans des délais fixés d'avance ;
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ;Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux
- Sécurité totale si le crédit est confirmé, sinon la sécurité est satisfaisante.

1.7.2. Les inconvénients :

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur ;
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires ;
- Procédures complexes et très administratives au formalisme rigoureux ;
- Un moyen de paiement couteux, d'ailleurs même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.

1.8. Les risques liés au crédit documentaire :

Le crédit documentaire comporte plusieurs risques :

1.8.1. Pour l'importateur :

Si l'importateur est assuré que l'exportateur ne sera pas payé s'il ne remet par les documents convenus en temps et en heure à sa banque, rien ne peut lui assurer une totale conformité des marchandises aux documents.

Il peut y avoir une mauvaise qualification des produits ou une escroquerie sur la marchandise. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

1.8.2. Pour les banques¹ :

Concernant les risques du Credoc vis-à-vis des banques, on en a deux :

1.8.2.1. Risque documentaire :

Avant de payer les banques doivent vérifier la conformité des documents présentés à ceux qui ont été exigés par l'importateur, si elles règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne pourront pas se faire rembourser par l'importateur.

Toutefois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents.

En cas de doute au moment de la vérification des documents, les banques doivent interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.

1.8.2.2. Risque de non-paiement :

Dans le cas d'un crédit notifié, la banque de l'importateur risque de ne pas être remboursée par son client ; pour éviter ce risque, elle peut bloquer les fonds à l'avance ; pour le limiter, elle peut prendre des garanties comme de faire établir les documents permettant de retirer les marchandises à son nom.

Dans le cas d'un crédit confirmé, la banque confirmatrice risque de ne pas être remboursée en cas de défaillance de son confrère ou de risque pays. Au risque de non-paiement, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

Le crédit documentaire assure une grande sécurité et une grande rapidité de paiement, en tout cas sous sa forme usuelle : crédit documentaire irrévocable (et éventuellement confirmé) payable aux caisses de la banque notificatrice. Mais la relative lourdeur de la technique

¹ BERNET, (R) : *Principe de technique bancaire*, Opcit, p.361.

nécessite une grande rigueur de la part des intervenants au contrat commercial pour que l'opération se réalise dans les meilleures conditions.

Section 02 : La remise documentaire

La remise documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsque :

- Il existe une confiance et une bonne relation d'affaires entre les parties ;
- La situation politique et économique du pays de l'importateur est stable ;
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement¹.

2.1. Définition :

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle l'exportateur (vendeur) mandate sa banque pour qu'elle ne remette les documents nécessaires à l'acheteur que contre le paiement ou la remise de l'instrument de paiement (ordre de virement, chèque, lettre de change ou billet à ordre) qui servira de support de paiement².

Elle est aussi considérée comme procédure de recouvrement³.

2.2. Les intervenants⁴ :

La remise documentaire fait intervenir quatre acteurs :

- **Le donneur d'ordre :** c'est l'exportateur (vendeur) qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement ;
- **La banque remettante :** c'est la banque du donneur d'ordre. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance ;
- **La banque présentatrice :** c'est la banque de l'acheteur, à l'étranger, chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite. En général correspondante de la banque remettante.
- **Le tiré :** C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

¹ BELAICHE, (A), et SAADI, (M) : *Rôle des banques dans le financement du commerce extérieur*, Mémoire de Master en Affaires Internationales, EHEC, Alger, 2014, p.31.

² PAVEAU, (J) : *Exporter*, Opcit, p.353.

³ LEGRAND, (G), et MARTINI, (H) : *Commerce international*, Opcit, p.145.

⁴ Ibid, p.149.

2.3. Les formes de la remise documentaire :

Selon la nature de l'instrument de paiement, la remdoc prend deux formes :

2.3.1. Documents contre paiement (D/P) :

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

2.3.2. Documents contre acceptation (D/A) :

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre acceptation d'un effet de commerce :

2.3.2.1. Contre un effet de change¹ :

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de change payable à une échéance ultérieure en général de 30 à 180 jours après la présentation de la lettre de change, le tiré entre donc en possession de la marchandise avant la date de paiement.

Cette procédure n'offre pas au vendeur une garantie, car il supporte le risque du non paiement à l'échéance de l'effet de change.

2.3.2.2. Contre lettre d'engagement :

La banque présentatrice, remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement où l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre. A partir de cette formule, le tiré sera obligé de payer le montant de l'encaissement à une date fixe.

Il est important que la lettre d'engagement soit rédigée de façon précise et claire.

2.3.3. Documents contre aval bancaire² :

Pour limiter le risque de non-paiement de l'effet à son échéance, le donneur d'ordre (exportateur) pourra réclamer un aval bancaire.

L'aval est une garantie de paiement d'un effet donnée par un tiers en faveur du tiré. Il peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

Il suppose toutefois des précautions :

- La bonne fin du paiement de l'exportation dépendant d'une garantie à obtenir après l'expédition, tant sur le fait de garantir la signature de l'acheteur que sur l'absence d'un obstacle réglementaire au paiement ultérieur ;
- L'aval doit être donné selon les formes locales pour être valable, comme en cas de litige le droit local sera appliqué ;
- Enfin, l'aval est toujours stipulé « pour compte du tiré » pour éviter toute contestation au regard du droit algérien.

2.4. Les caractéristiques d'une remise :

¹ HASSINE, (S) : *Financement du commerce international par les techniques documentaires*, Mémoire pour licence en fiances, Université de Tunis, Tunisie, 2015, p.28.

² GRAUMANN-YETTOU, (S) : *Commerce international – Guide pratique*, Opcit, p.256.

La remise documentaire est régie par les Règles Uniformes RUU 522 de la CCI relatives aux encaissements documentaires. Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes¹ :

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

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

- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci ;
Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

2.5. Les mécanismes de déroulement d'une remise documentaire :

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement².

La remise documentaire est une opération simple et moins formaliste sur le plan documentaire et donc son déroulement est une succession d'étapes regroupant

¹ DUBOIN, (J), et DUPHIL, (S.F) : *Les incoterms : commerce international*, édition Foucher, Paris, 2007, p.98.

² LEGRANG, (G), et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, Opcit, p.132.

l'ouverture de la Remdoc et validation des documents, la réalisation et enfin le règlement.

Il y'a huit étapes de déroulement :

1. L'exportateur et l'importateur concluent le contrat de vente en définissant les conditions de paiement ;
2. Le donneur d'ordre expédie la marchandise vers le pays du tiré et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice ;
3. Les documents sont remis à la banque remettante (banque de l'exportateur) ;
4. La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
5. La banque présentatrice remet les documents au tiré, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.
6. L'acheteur (le tiré) paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis ;
7. Présentation des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise ;
8. La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante ;
9. la banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

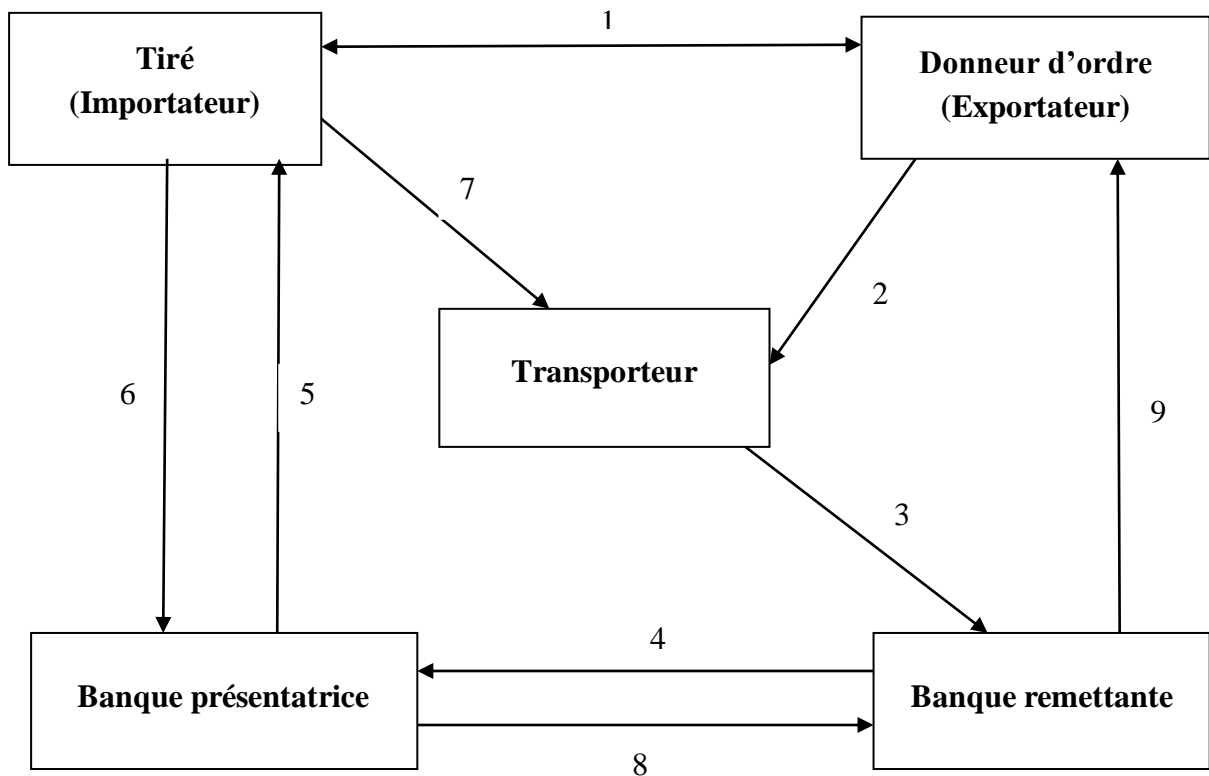
Le règlement de la remise documentaire (étape 8 et 9) regroupe l'ensemble des frais de traitement de la Remdoc et des commissions liées aux opérations de virement interbancaire, additionnés à la valeur de la facture de la Remdoc comme suit :

- Commission de règlement hors avec les 19% de la TVA ;
- Commission de la Banque d'Algérie qui représente 10% ;
- Frais Swift ;
- Déduction de la commission de paiement, cas d'un paiement à échéance ;
- La contre valeur de la remise (montant de la facture).

Ses frais sont justifiés par un Swift de paiement MT 202, un avis de débit du compte provision du client une pièce comptable montrant le solde initial du compte traité.

Les étapes de la remise documentaire sont rétractées dans le schéma suivant :

Figure n°03 : mécanismes de la Remdoc.



Source : LEGRAND, (G), et MARTINI, (H) : *Commerce international*, Opcit, p.146

2.6. Les avantages et les inconvénients :

La remise documentaire présente un certain nombre d'avantages et d'inconvénients, regroupés dans le tableau suivant :

Tableau n°04 : Les avantages et les inconvénients de la Remdoc.

	Les avantages	Les inconvénients
Le donneur d'ordre (Exportateur)	<ul style="list-style-type: none"> - Il est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ; - Possibilité d'escompte de la 	<ul style="list-style-type: none"> - L'immobilisation de la marchandise lors de la non manifestation du client, par conséquence elle doit être vendue sur place à bas prix ou rapatriée et donc payer à nouveau les

	remise.	frais de transport ; - L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
Le tiré (Importateur)	- La procédure souple, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ; - Il peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite ; - Le cout bancaire faible.	- Le seul inconvénient qui puisse arriver c'est quand l'exportateur délivre une marchandise qui n'est pas celle commandée et convenue dans le contrat.
La banque	- Moins de risques à prendre, puisque l'opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.	

Source : Travail personnel.

2.7. Les motifs de non paiement :

Il existe de nombreuses raisons qui donnent le droit à l'acheteur et à sa banque de ne pas payer la facture de la marchandise commandée. On cite les suivantes¹ :

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;

¹ LEGRAND, (G), et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, Opcit, p.134.

- La marchandise n'est pas conforme à la commande, ou elle a été expédiée tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement ;
- Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire...) ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissements est incomplet.

Section 03 : Le transfert libre

Le transfert libre, aussi nommé « encaissement simple », c'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

Ce mode s'opère lorsqu'un degré de confiance optimum existe entre les deux parties, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction.

3.1. Définition :

Le transfert libre est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas).

Lorsqu'un exportateur demande à son client de régler sa créance au vu de la facture, le terme d' « encaissement simple » ou plus souvent « transfert libre » est employé¹.

La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produits et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement.

3.2. Formes du transfert libre² :

On peut décortiquer le transfert libre en deux catégories :

3.2.1. Le transfert libre commercial :

¹ PAVEAU, (J), et autres : *Exporter*, Opcit, p.352.

² TALBI, (N) : *Les opérations du commerce extérieur*, mémoire pour l'obtention d'un BSB, Ecole supérieur des Banques, Alger, 2005, p.29.

A la suite d'une transaction commerciale passée entre un fournisseur et un importateur, ce dernier pour l'acquisition d'une marchandise ou d'un service, ordonne à sa banque d'exécuter son ordre de virement en faveur de la banque de son fournisseur.

Le transfert commercial se fait sur la base d'une domiciliation de la facture. Une fois les formalités accomplies, le client procédera au dédouanement de la marchandise.

Après cela, il donnera à sa banque un ordre de virement accompagné du document douanier pour régler le fournisseur.

Le transfert s'effectuera sur la base de son compte commercial ouvert en dinar.

3.2.2. Le transfert libre non-commercial :

Cette opération ne comporte, ni engagement, ni risque pour la banque qui exécute les instructions de son client. Elle procède à un transfert par le débit du compte de son client en faveur d'un bénéficiaire.

Le client, dans ce cas, doit obligatoirement avoir un compte en devise et une provision suffisante.

3.3. Les champs d'application :

Le transfert libre peut être utilisé pour :

- Les marchandises ;
- Les services ;
- Les salaires d'expatriés étrangers travaillant en Algérie ;
- Les jetons de présence ;
- Les dividendes ;
- Les transferts sur comptes devises personnes physiques ;
- Les comptes d'escales ;
- Les transferts des parts non-résidents du produit réel nets de la cession ou de la liquidation des investissements étrangers.

3.4. Déroulement d'une opération de transfert libre¹ :

Le déroulement d'une opération de transfert libre se passe comme suivant :

- Tout d'abord, les parties concluantes du contrat commercial précise le règlement par un encaissement simple ;
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur ;

¹ ABC Bank, *Procédure Transferts Libres*, 2015.

- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

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

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

3.5. Le choix de l'encaissement simple¹ :

En absence de sécurisation, l'exportateur peut prendre le risque d'utiliser ce mode de paiement dans deux situations :

3.5.1. Ancienneté et proximité relationnelle entre les partenaires :

L'ancienneté de la relation commerciale ne suffit pas, la situation de l'importateur peut se dégrader. L'exportateur doit disposer en permanence d'information sur son client.

3.5.2. La mise en place d'une solution alternative pour la gestion du risque :

La gestion du risque ne passe pas nécessairement par le processus de paiement. La souscription d'une assurance crédit apporte une sécurisation de la créance et permet d'accepter une prise de risque au niveau du processus de paiement.

3.6. Les avantages et les inconvénients :

L'encaissement simple comporte les avantages et les inconvénients suivants :

3.6.1. Les avantages² :

- La facilité et la simplicité de la procédure ;
- Des faibles coûts d'opération ;
- La rapidité d'exécution.

3.6.2. Les inconvénients :

- Pas de documents garantissant le couvrement contre le risque de non-paiement ;
- Peu d'assurance vis-à-vis de l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement lorsque l'importateur acquit les biens avant de payer.

¹ PAVEAU, (J), et autres : *Exporter*, Opcit, p.353.

² HANNACH, (M), HELLAL, (K) : *LE financement et le risque du commerce extérieur*, Mémoire de Master en sciences commerciales, Université ABDERRAHMANE MIRA, Béjaia, 2013, p.55.

Section 04 : Les garanties internationales.

La garantie internationale est née de la méfiance ; car toute opération d'exportation comporte bien évidemment des risques liés au fait que les deux parties, généralement, ne se connaissent pas ou ne se connaissent pas suffisamment. De ce fait, chacun est dans l'incapacité d'évaluer le sérieux de l'autre partie, ainsi que sa capacité et sa disposition à exécuter toutes ses obligations contractuelles. Par conséquent, l'importateur exige la mise en place d'une garantie établie par une banque de première ordre sur instruction de l'exportateur, afin de se protéger quant au non respect, non exécution ou l'exécution imparfaite des obligations contractuelles du vendeur.

L'essor de la garantie bancaire s'explique par la valeur, la durée et la complexité toujours croissante des opérations commerciales internationales.

4.1. Définition et cadre réglementaire :

La garantie constitue un engagement irrévocable pris par une banque de fournir une prestation en espèces au cas où un tiers faillit à son obligation de prestation ou de paiement.

Elle est utilisée comme une technique de couverture des différents risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Les garanties internationales sont régies par le règlement 93-02 du 03 janvier 1993 suivi de son instruction d'application N°05/94 du 02 février 1994 fixé par la banque d'Algérie, sur les conditions d'émissions d'actes de garanties et de contre garanties par les banques intermédiaires agréés.

4.2. Les intervenants :

La mise en place d'une garantie est fondée sur une relation tripartite ou quadripartite selon le mode d'émission.

- **Garantie directe :** fait intervenir trois agents économiques :
 - **Le donneur d'ordre :** c'est le client (importateur ou exportateur) ;
 - **Le garant :** la banque du donneur d'ordre ;
 - **Le bénéficiaire :** c'est l'importateur ou exportateur étranger.
- **Garantie indirecte :**

- **Le donneur d'ordre** : le client (l'importateur ou exportateur) ;
- **Le contre-garant** : la banque du donneur d'ordre ;
- **Le bénéficiaire** : l'importateur ou exportateur étranger ;
- **Le garant** : c'est la banque locale qui émet la garantie envers le bénéficiaire, à la demande de la banque contre-garante.

4.3. Distinction entre la garantie et le cautionnement :

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, alors que, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions. Ces différences sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau n°05 : Différence entre une garantie internationale et un cautionnement.

	Cautionnement	Garantie internationale
Nature	Un contrat	Un crédit par signature
Exécuteur	Caution	Garant
Type d'engagement	Personnel	Bancaire, irrévocable et inconditionnel
Caractère par rapport au contrat	Accessoire	Autonome
Cadre réglementaire	Code civil	Règles et usances uniformes de la CCI

<https://www.eurojuris.fr/articles/difficile-distinction-entre-cautionnement-et-garantie-autonome-8675.htm>

<http://corporate.europages.fr/pdf-export/22-Cautionnement-ou-garanties-internationales.pdf?1d3778>

Source : Travail personnel.

Le tableau précédent, fait ressortir les principales différences entre la garantie internationale et le cautionnement.

On remarque que, le cautionnement est 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. Avec un caractère accessoire par rapport à l'obligation du contrat commercial.

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

4.4. Typologies :

Il existe plusieurs types de garantie internationale ; on va citer les principales

4.4.1. Garantie de soumission (BID BOND) :

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché.

La garantie de soumission est l'engagement que prend le contre garant à la demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'appel d'offre ; le bénéficiaire de la garantie. Ce dernier pourra être indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecte pas ses engagements et retire son offre pendant la période d'examen des propositions, manque et/ou refuse de signer le contrat et fournir les garanties qui y sont prévues.

La valeur de l'engagement varie de 1 à 5% du montant de l'offre proposée. L'entrée en vigueur de la garantie de soumission est fixée à la date d'ouverture d'un dossier de garantie et sa date de validité est limitée à six mois à compter de la date d'entrée en vigueur¹.

4.4.2. Garantie de bonne exécution (Performance Bond) :

Appelée aussi « garantie de bonne fin ». Elle est donnée lors de la signature du contrat. Son objet est d'assurer à l'acheteur le remboursement à hauteur d'une somme déterminée s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur².

Cet engagement est de valeur de 10% du montant du contrat.

4.4.3. Garantie de restitution d'acomptes (Advanced Payment Bond) :

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

¹ Bank ABC, *Procédure de traitement des garanties internationales*, 2017.

² PAVEAU, (J), et autres : *Exporter*, Opcit, p.474.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'acomptes 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 contractuels¹.

La valeur de son engagement correspond à celui d'un acompte qui varie de 5 à 15% du montant du contrat².

Elle est opérationnelle au moment du versement de fonds sur le compte du vendeur jusqu'à la livraison de l'objet du contrat.

4.4.4. Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money Guarantee) :

Cette garantie a pour objet de pallier à tous éventuels dédommagements et de remédier à toutes mauvaises fournitures livrées ou prestations effectuées, non conformes aux stipulations contractuelles.

Elle permet à l'acheteur de retenir jusqu'à 10% de la valeur du contrat et lui garantir le remboursement en cas de défaillance. Elle est valable jusqu'à la fin de l'exécution parfaite des obligations du vendeur.

4.4.5. Garantie d'admission temporaire :

Cette garantie concerne la réalisation de gros projet par les entreprises étrangères qui cherchent à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation et qu'après sera réexporté.

Par ailleurs, la garantie d'admission temporaire dispense les entreprises étrangères du paiement des droits de douane et les taxes exigibles à l'importation.

Le montant de cet engagement est égal à celui des taxes douanières³.

4.4.6. Lettre de crédit stand-by :

La lettre de crédit stand-by est un moyen d'indemnisation et de compensation financière. Cette garantie est émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'importateur (donneur d'ordre), qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur de l'exportateur (bénéficiaire).

Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant⁴. L'engagement tombe automatiquement s'il n'y a pas prorogation ou de mise en jeu.

¹ DUPHIL, (F), et PAVEAU, (J) : *Pratiques du commerce international*, édition Foucher, Vanves, 1998, p.477.

² Bank ABC, Opcit.

³ Instruction 866/82, Ministère des Finances.

⁴ SIMON, (Y), et LAUTIER, (D) : *Finances internationales*, édition ECONOMICA, Paris, 2005, p.719.

Tableau n° 06 : les principales garanties de marché.

Type de garantie	Garantie de soumission	Garantie de restitution d'acomptes	Garantie de bonne exécution	Dispense de retenue de garantie	Garantie temporaire
Termes anglais	Bid bond	Advanced payment bond	Performe bond	Maintenanc e bond	Garantee for overdraft facilites
Bénéficiaire	Acheteur étranger	Acheteur étranger	Acheteur étranger	Acheteur étranger	Banque locale
Objet	Payer une indemnité à l'acheteur étranger si la société déclare adjudicataire et ne remplissait pas les obligations qui découlent de son offre.	Rembourser à l'acheteur les acomptes reçus en cas de non-exécution du contrat.	Payer une somme forfaitaire en cas de mauvaise exécution du marché ou de défaillance du fournisseur.	Versement à l'acheteur d'une partie du paiement effectué si le matériel livré ou les travaux réalisés apparaissent à l'usage de mauvaise qualité.	Remboursement des découverts consentis par la banque locale, notamment en monnaie non transférable .
Utilité	Eviter des offres peu sérieuses.	Equilibrer les obligations.	Eviter que le contrat soit mal exécuté.	Eviter que l'acheteur retienne une partie du prix jusqu'à la fin de la période de garantie.	Possibilité d'emprunté dans le pays en évitant les difficultés de change.
Etape contractuelle d'engagement	Lors de la réponse à l'appel d'offres.	Lors du versement de l'acompte ou du 1 ^{er} acompte (entrée en vigueur du contrat).	Entrée en vigueur du contrat.	Livraison (ou réception provisoire dans le cas des contrats nécessitant un montage local).	Au démarrage du chantier.
Montant	1 à 5% du montant	Montant des acomptes (10	Généraleme nt 10% du	5 à 10% du montant du	Fonction du plan de

	estimé du contrat.	à 20% du montant du contrat).	montant du contrat.	contrat.	trésorerie prévisionnelle.
Main levée	A la signature effective du contrat.	A la livraison, avec amortissement au fur et à mesure de la réalisation du contrat.	A la réception provisoire ou définitive.	A la fin de la période de garantie, le plus souvent un an après la livraison ou la réception provisoire de l'ouvrage.	A la fin du chantier, ou au remboursement du découvert.

Source : PAVEAU, (J), et autres : *Exporter*, Opcit, p.693.

4.5. La mise en jeu de la garantie :

La mise en jeu de la garantie ou « l'appel en garantie », consiste pour le bénéficiaire de la garantie à demander (par écrit ou par message Swift) à la banque garante d'honorer son engagement de paiement au titre de la garantie en raison de la défaillance du donneur d'ordre.

Plusieurs événements conduisent le bénéficiaire à mettre en jeu la garantie dans le cadre de garanties de marché :

- Le non-respect par l'exportateur de ses obligations contractuelles ;
- Le refus ou incapacité de l'exportateur de proroger une garantie.

Les donneurs d'ordre et garants ont la possibilité de faire couvrir, pour les premiers, le risque d'appel abusif des garanties et pour les seconds, le risque d'insolvabilité du donneur d'ordre en cas de mise en jeu de la garantie par des produits d'assurance¹.

Conclusion

Dans ce chapitre, on met en évidence les différences que présentent les techniques de paiement et les points positifs et négatifs de chacune.

On s'est basé sur le degré de confiance existant entre les parties pour les classées de la technique avec un niveau de confiance néant à une relation de confiance totale.

¹ LEGRAND, (G), et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, Opcit, p.242.

La préoccupation des parties est de sécuriser le paiement de leurs opérations à l'international. Cela ne peut pas être fait à l'aveuglette, mais peut se référer aux critères suivants :

- Les caractéristiques et le type de la relation acheteur- vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises connues ou non ;
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes ;
- Le coût pour le vendeur et pour l'acheteur, qui dépende de la lourdeur des traitements administratifs ce qui affecte l'attractivité de l'offre.
- Les renseignements sur le pays de l'acheteur ;
- L'acceptabilité commerciale entre la technique de paiement choisie et les usages commerciaux du secteur d'activité du pays ;
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

On a aussi parlé des garanties internationales, les plus utilisées, comme technique de couverture des risques confrontés au paiement à l'international.

Chapitre 03 :
Les garanties
internationales au sein de
la banque ABC.

Chapitre 03 : Les garanties internationales au sein de la banque ABC.

Introduction

Pour mettre en valeur les éléments développés dans les deux chapitres précédents, une illustration par cas pratique s'avère plus que nécessaire. Pour cela, on a choisi un dossier de garantie déjà traité au niveau de la direction des opérations documentaires, concernant une garantie de restitution d'acomptes, sur lequel on a tenté de mettre en pratique les points traités précédemment.

Le présent chapitre sera organisé en trois sections :

- Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil ;
- Section 02 : Déroulement d'une opération de garantie de restitution d'acompte ;
- Section 03 : essaie d'analyse du déroulement, remarques et recommandations.

Pour des raisons de secret professionnel, on a modifié les dénominations des clients ainsi que toute information susceptible de les identifier.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil :

1.1. Présentation de la banque ABC Algérie :

- **Dénomination** : Arab Banking Corporation « ABC » ;
- **Statut juridique** : Société par Actions ;
- **Capital** : 100 milliards de dinars ;
- **Siège social** : 03, Rue des frères Bouadou, Bir Mourad Rais, Alger, Algérie ;
- **Activités** : Production bancaire et financement du secteur industriel, Compensation bancaires ... ;
- **Réseau d'agences** : 24 agences ;
- **Nombre d'effectifs** : 256 employés ;
- **Année de création** : 1998.

1.2. Historique :

Arab Banking Corporation est une banque arabe internationale, basée à Manama, Royaume de Bahreïn. Ce réseau se propage à travers les cinq continents, couvrant les pays du Moyen-Orient, Afrique du nord, l'Europe, les Amériques et l'Asie.

Elle est fondée en 1980, cotée à Bahreïn course et les principaux actionnaires sont l'autorité d'investissement centre de la Lybie et le Koweït.

ABC Bank est un fournisseur leader de financement du commerce, de la trésorerie, la syndication ainsi que les services bancaires islamiques.

ABC Bank Algérie est une filiale du groupe Arab Banking Corporation Bahreïn et la première banque internationales privée installée en Algérie suite à l'obtention de son agrément de banque auprès du Conseil de la Monnaie et du Crédit de la BA en septembre 1998. Le 02 décembre correspond à la date d'ouverture de sa branche principale en Algérie.

En 2016, la banque ABC a été élue meilleure banque en Algérie par Global Finance pour la huitième année consécutive.

1.3. Objectifs et visions :

- Créer une banque performante axée sur le client ;
- Rechercher des opportunités afin d'élargir son réseau international ;
- Renforcer le modèle d'exploitation du groupe, tout en préservant le système organisationnel ;
- Continuer à se développer un peu partout dans le monde ;
- Etre la banque internationale leader dans la région MENA.

1.4. Sa mission :

- Poursuivre notre développement et améliorer notre positionnement sur le marché bancaire algérien ;
- Accompagner l'ensemble de nos clients, qu'ils soient Grandes Entreprises, PME, Particuliers ou Entrepreneurs Individuels, dans leur développement en leur offrant des solutions adaptées et des services innovants tout en mettant à leur disposition le réseau International du Groupe ABC ;
- Attirer, développer et fidéliser les meilleurs talents ; le tout, dans le but de créer encore plus de valeur pour nos actionnaires tout en maîtrisant les divers risques.

1.5. Le rôle d'ABC Bank :

Le rôle de la banque est de participer à la satisfaction diverse des agents économiques en étant une intermédiaire financière entre les offreurs et les demandeurs.

Le rôle de la banque ne s'arrête pas qu'aux produits mais s'étend à un autre domaine qui est « la prestation de service » que ce soit d'ordre immatériel ou d'ingénierie financière.

En effet la banque assure d'abord la gestion matérielle des capitaux qui lui sont confiés et qu'elle traduit sous forme d'avoirs en comptes de dépôts.

ABC joue un rôle prépondérant dans le développement et l'épanouissement économique du pays en participant à la création de nouvelles richesses. Ainsi, pour répondre aux exigences d'une économie de marché basée sur la compétitivité.

1.6. Les valeurs fondamentales d'ABC :

- **Client au centre :**
Connaitre mieux les clients et développer une relation durable avec eux.
- **Esprit d'équipe :**
Travailler ensemble comme une seule équipe à travers leurs réseau international afin de créer une expérience-client supérieure ;
- **Constance :**
Etre digne de confiance à livrer a tout moment et de la meilleure des façons tout en démontrant l'intégrité des partenaires.

1.7. Les principaux actionnaires :

- Société bancaire arabe BSC (87.62%) ;
- La société d'investissement arabe Dubaï (4.18%) ;
- La compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) (2.09%) ;
- La société de financement internationale Washington (1.85%) ;
- Autres investisseurs privés algériens (4.26%).

1.8. ABC et la protection de l'environnement :

La protection de l'environnement et en participant à des initiatives visant à réduire la pollution et accroître le niveau de vie, est un sujet qui concerne la ABC Bank, à travers ses activités. La banque finance des projets de d'énergie conventionnelle et renouvelable qui peuvent aider à se prévaloir de cette denrée essentielle pour les générations futures.

1.9. ABC et les responsabilités sociales :

La performance financière et l'augmentation de la valeur actionnariale sont deux objectifs importants pour ABC.

Toutefois, la banque croit fermement qu'il est important de redonner à la communauté en participant à diverses activités de responsabilité sociales des entreprises.

Arab Bank Corporation a toujours résisté à assumer sa responsabilité sociale. Elle continue de parrainer activement les institutions éducatives, culturelles et médicales à travers étendre le soutien financier aux universités, écoles, hôpitaux, les centres culturels ...

Section 02 : déroulement d'une opération de garantie de restitution d'acomptes.

Compte tenu des risques liés aux opérations de crédits documentaires, il est nécessaire que la banque puisse recueillir des garanties propres à réduire ces risques. Les principaux risques que la Bank ABC est confrontée et le risque de non-paiement.

Afin d'éclairer le mécanisme de déroulement des techniques de couverture (garanties internationales), on va présenter et illustrer par un cas pratique : le déroulement d'une opération de garantie type restitution d'acompte.

Il s'agira en particulier d'expliquer comment se réalise un acte de garantie, l'ouverture et le déroulement d'un dossier de garantie, la prorogation et la mise en jeu.

2.1. Le déroulement d'une garantie de restitution d'acomptes au sein de Bank ABC :

Le déroulement de la garantie passe par trois étapes : l'ouverture, le recouvrement des frais et au final le suivi de l'engagement.

2.1.1. La mise en place de la garantie :

Pour ouvrir un dossier de garantie, selon les modalités de la banque ABC, on accomplit les tâches suivantes :

2.1.1.1. Enregistrement de l'engagement :

A la réception du message Swift MT 760, qui représente la contre-garantie, émanant du correspondant étranger (contre-garant) ; on procède à :

A. Examiner des régularités de la contre-garantie conformément au modèle type validé d'ABC, en vérifiant les 17 mentions obligatoires suivantes :

- La date et lieu d'émission de l'engagement ;
- Les références du garant et contre-garant ;
- Le nom et l'adresse de l'ordonnateur et le bénéficiaire ;
- Mandat d'émission pour le contre-garant ;
- Les références du contrat : objet, montant(en chiffres et en lettres) ;
- La nature de l'engagement du contre-garant : inconditionnel, irrévocable et à première demande ;

- Le montant de l'engagement en chiffres et en lettres ;
- Les obligations couvertes ;
- Les conditions d'entrée en vigueur ;
- Les conditions d'amortissement ou de réduction de l'engagement ;
- La validité de l'engagement (différence de 30 jours entre la date d'échéance de la garantie et de la contre garantie) ;
- Conditions de main levée ;
- Les conditions de mise en jeu par Swift authentifié ;
- Règlement de pénalité en cas de retard d'exécution en cas de main levée ;
- La référence au droit et tribunaux algériens pour le droit applicable et la juridiction compétente ;
- Dispositions relatives au paiement des commissions.

B. Demande d'accord de l'engagement ; de la part de la Direction de Crédit en interne et de Correspondance Banking en externe, et créer un référence pour la garantie ;

C. Saisir l'engagement sur le système de la banque ABC (Trade Innovation (TI)) sous couvert de l'accord de la DC et le texte de la contre garantie accepté.

2.1.1.2. La validation de l'engagement :

Cette étape consiste à :

D. Editer l'acte de garantie en faveur du bénéficiaire selon le texte en vigueur, ainsi les termes des garanties émises doivent être approuvés par les donneurs d'ordre avant leurs émissions définitives, le client a 10 jours pour marquer son accord ;

E. La vérification et la validation de cet acte avec la signature des deux vérifiants.

2.1.1.3. Le dossier d'ouverture :

F. Attribuer une référence à la garantie composée du millésime de l'année de l'émission de la garantie (deux positions), type de la garantie (trois positions) ainsi qu'un numéro d'ordre (trois positions) ;

G. Le dossier doit être composé de :

- La contre garantie Swift MT 760 ou MT 799 en cas de demande de modification ;
- L'accord de la DC et du CB ;
- Copie de l'acte de garantie avec accusé de réception et photocopie de la pièce d'identité du bénéficiaire ;
- Les pièces comptables relatives aux engagements (le Posting) et les Swift de frais de réclamation.

2.1.1.4. Remise de l'acte de garantie au bénéficiaire :

H. L'acte de garantie sera remis contre présentation d'une pièce d'identité et d'un mandat dument établie au nom de la personne qui vient retirer l'acte (généralement c'est le bénéficiaire). Une photocopie de la pièce d'identité devra être conservée dans le dossier ;

2.1.2. Le recouvrement des frais et commissions :

Les commissions doivent être payées par le contre garant, et représentent :

- Les frais de gestion et de timbre payables une seule fois à la mise en place de la garantie ;
- La commission d'engagement payable trimestriellement, majorée par :
 - La TVA ;
 - Les frais du Swift.

Après la constatation des sommes recouvrées, on prépare les avis de crédit par des Swift MT 910 ou MT 950.

2.1.3. La mise en jeu de la garantie :

S'agissant de mise en jeu, les banques garantes sont engagées à payer à première demande sans aucune constatation.

Il faut s'assurer, avant tout règlement, que la mise en jeu a été faite en respect des :

- Termes de l'engagement ;
- Délai de sa validité ;
- La procédure convenue dans l'acte de contre garantie.

2.1.4. Le suivi de l'engagement :

Ce suivi consiste en :

2.1.4.1. La réduction du montant de l'engagement :

Elle doit être faite au fur et à mesure de l'exécution des obligations de l'ordonnateur.

2.1.4.2. Augmentation du montant de l'engagement :

Elle peut être intervenir suite à l'augmentation du montant du contrat et cela se fait sur accord du bénéficiaire.

2.1.4.3. Prorogation de la validité de l'engagement :

Elle peut être faite par le bénéficiaire qu'au cours de la validité de la garantie.

2.1.5. Classement du dossier.

Section 03 : L'analyse du déroulement.

Ce fait reflète, à notre sens, un grand professionnalisme de la banque vis-à-vis de ses clients mais aussi de ses relations bancaires étrangères, quant on sait que le développement durable à l'international d'une banque est en partie lié aux relations qu'elle entretient avec ses partenaires.

La banque ABC comme toute autre banque est soumise d'une façon très stricte à la réglementation des échanges, et est sous la surveillance de la banque centrale d'une façon très rigoureuse.

En résumé, comme on a pu en apercevoir, l'aspect technique de la gestion des garanties internationale est peu critiquable du fait qu'elle repose totalement sur la stricte application des textes internationaux de la CCI, des textes nationaux en matière des échanges internationaux et des procédures internes de la banque. Cette trilogie de règlements ne laisse hélas pas de place à la créativité et à l'initiative. La banque procède au règlement, à la conformité des documents et non pas à la conformité de la marchandise.

3.1. Analyse du déroulement :

Lors de notre analyse du déroulement d'un dossier de garantie internationale, on a pu relever quelques remarques analytiques, qui peuvent influencer le bon accomplissement de cette opération. On les cite sous forme de points suivants :

A. Cas de garantie en instance :

Les éléments ci-dessous entravent l'acheminement de la garantie et la bloque jusqu'à la correction de ces défauts :

- Noter des anomalies au niveau du Swift MT 760 (la contre garantie) exemple le montant mentionné en chiffres diffère de celui écrit en lettres ;
- Recevoir un avis défavorable de la part de la DC ou CB concernant l'accord de l'acte de garantie.

B. Acte de garantie non accepté :

La période suivant la réalisation de l'acte de garantie, et son émission au bénéficiaire, si ce dernier (à travers sa banque) ne se présente pas ou ne formule pas une réserve dans un délai réglementaire estimé à 10 jours la garantie est réputée acceptée. Si cas contraire, elle est refusée.

C. Cas de mise en jeu de la garantie :

Si les commissions de la garantie ne sont pas réglées, ceci implique des pénalités de retard, que les parties se sont déjà mises d'accord à leurs propos lors de la réalisation de l'acte de garantie. Alors, à partir du 3^{ème} jours sans paiement l'ordonnateur sera dans l'obligation de payer une somme de pénalité égale à l'engagement majoré de 12% du montant pour chaque jour passé. Plus exactement, le 1^{er} jour de pénalité équivalent au 4^{ème} jours passé sans payer la commission, l'ordonnateur paye l'engagement additionné de 12%. Pour le 2^{ème} jour, il paie l'engagement plus 24% et ainsi de suite.

D. Cas de main levée de la garantie :

La garantie est dite levée ou annulée dans les situations suivantes :

- Le retour de l'acte de garantie : le bénéficiaire renvoie l'acte à la banque garante ;
- La main levée est prononcée par le bénéficiaire ;
- La réalisation de la mise en jeu avec le montant global de la garantie ;
- Expiration de la validité de la garantie.

3.2. Les recommandations :

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la DOD, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 5 points essentiels :

- Faciliter, assouplir et alléger les procédures internes afin d'arriver à la rapidité dans l'exécution ;
- Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients ;
- Développer le système informatique de la banque afin de pallier aux bégaiements répétitifs ce qui paralyse le bon fonctionnement des opérations. Par conséquent, améliorer la rapidité et l'efficacité dans l'exécution des opérations commerciales internationales ;

- Inclure la possibilité de l'enregistrement initial ou un formulaire électronique de demande de garantie dans les services enlignes de la banque, comme la pré-domiciliation bancaire pour les techniques de paiement, afin de diminuer la charge et ne pas être dépasser par les rendez vous ;

Conclusion

L'économie algérienne est liée directement et étroitement par le secteur des hydrocarbures et plus particulièrement par le prix du baril de pétrole ce qui influence les réserves de change du pays et du coup, un risque de non-paiement plus présent.

En issue de facilitations accordée par les banques en matière de la diversité des techniques de paiement mises à la disposition des opérateurs économiques, l'Etat encourage les opérations du commerce extérieur notamment celles hors hydrocarbure en mettant à leur services des garanties contre le risque de non-paiement qui peut empêcher le réussite de ces opérations.

Conclusion générale

Conclusion générale

Le but de ce travail de recherche était d'étudier la dimension de la sécurisation des transactions internationales entre les agents économiques via les garanties internationales.

La présente étude s'est largement basée sur une méthodologie analytique reposant sur votre avis personnel, des commentaires et des explications.

Les relations et les intervenants qui étaient à l'origine bilatérales (acheteur et vendeur), sont devenues multilatérales (acheteur, vendeur, producteur, transporteur, banque ...). Il était impossible de baliser les rôles de ces différents intervenants pour supprimer les éventuels litiges et mal entendus qui peuvent survenir entre eux.

Tout d'abord, le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger les clauses du contrat commercial. En effet, Les Incoterms ont un rôle primordial car ils déterminent les obligations et le transfert des risques pour chaque partie contractante, ce qui influe positivement sur le degré de sécurité du contrat.

Par conséquent, la naissance des techniques de paiement avec un degré de sécurité qui diffère de l'une à l'autre.

On trouve en première position le crédit documentaire avec une possibilité de sûreté assez considérable puis on a son opposant qui est le transfert libre fondé sur la confiance totale entre les relations. Tandis que la remise documentaire ne couvre pas le risque de non-paiement et celui sur la qualité de la marchandise, qui sont suffisamment couverts en cas de règlement par crédit documentaire.

Dans cette étude, on a essayé de définir le domaine global du commerce extérieur dans le secteur bancaire. On a mis l'accent sur les études des techniques bancaires liées au règlement et la couverture lors des transactions internationales. On s'est focalisé sur la manière de contourner les risques rencontrés.

On a constaté les résultats suivants :

- La bonne rédaction des clauses du contrat international et l'utilisation de l'Incoterm adéquat à la transaction permet d'une façon primaire le bon déroulement de ces opérations, et donc à confirmer la première hypothèse qui stipule que : les modalités du contrat international ont une importance primordiale dans le bon accomplissement des opérations.
- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des limites et peuvent être utilisées dans des situations délicates et précise avec un rendement satisfaisant. Par ailleurs, le crédit documentaire semble être le plus adéquat en termes de sécurisation des échanges. Ce qui conduit à la confirmation de la seconde hypothèse

posée que le Credoc est la principale technique adaptée au paiement à l'international, mais sera avec certaines réticences vis-à-vis de la lourdeur des procédures et les coûts.

- Concernant la dernière hypothèse que les garanties sont la solution pour les risques international on notera que : le crédit documentaire est une technique appropriée à l'assurance (par l'engagement des deux banques). D'une part, il offre la garantie à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais, d'autre part, il garantit à l'importateur la réception de sa marchandise.

Pour notre travail, les garanties internationales est une technique utilisée pour garantir l'indemnisation et le paiement en cas de défaillance du client. Autrement dit, elle est pour but d'assurer le risque de non-paiement, le plus redouté par des opérateurs en général. Par contre, elle n'assure pas l'exportateur et l'importateur contre le risque pays ou en cas de force majeure.

Bibliographie

Les ouvrages :

- BERNET-ROLLANDE, (L) : *Principe de technique bancaire*, édition DUNOD, Paris, 2008.
- BESSONNET, (A) et LAMY, (P.E) : *Contrats d'affaires internationaux*, édition Peason Education France, Paris, 2005.
- BLANCO, (D) : *Négocier et rédiger un contrat international*, édition DUNOD, Paris, 2002.
- DUBOIN, (J), et DUPHIL, (S.F) : *Les incoterms : commerce international*, édition Foucher, Paris, 2007.
- DUPHIL, (F), et PAVEAU, (J) : *Pratiques du commerce international*, édition Foucher, Vanves, 1998.
- GRAUMANN-YETTOU, (S) : *Commerce international - guide pratique*, édition LITEC, Paris, 2002.
- JOUAN, (T) : *Techniques et management des opérations de commerce international*, DUNOD, Paris, 2008.
- KSOURI, (I) : *Les opérations de commerce international*, édition BERTI, Alger, 2014.
- LAHLOU, (M) : *crédit documentaire*, édition ENAG, Alger, 1999.
- LEGRAND, (G), et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations Import-Export*, édition DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : *Techniques du commerce international*, édition GUALNO, Paris, 2002.
- MARTINI, (H), DEPREE, (D), et KLEIN-CORNEDE, (J) : *Crédits documentaires, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties – Guide pratique*, édition Revue Banque, Paris, 2010.
- MONOD, (D.P) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, paris, 1999.
- NGUYEN-THE, (M) : *Importer*, édition Eyrolles, Paris, 2007.
- PASCO, (C) : *Commerce international*, édition DUNOD, Paris, 1997.
- PAVEAU, (J), et autres : *Exporter*, édition Foucher, Malakoff, 2013.
- RAINELLI, (M) : *Le commerce international*, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003.
- SIMON, (Y), et LAUTIER, (D) : *Finances internationales*, édition ECONOMICA, Paris, 2005.
- SMITH, (A) : *commerce international*, édition2, 1990.

Travaux universitaire

- BELAICHE, (A), et SAADI, (M) : *Rôle des banques dans le financement du commerce extérieur*, Mémoire de Master en Affaires Internationales, EHEC, Alger, 2014.
- BOUCHETAL, (S) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003.
- HANNACH, (M), HELLAL, (K) : *LE financement et le risque du commerce extérieur*, Mémoire de Master en sciences commerciales, Université ABDERRAHMANE MIRA, Béjaia, 2014.
- HASSINE, (S) : *Financement du commerce international par les techniques documentaires*, Mémoire pour licence en finances, Université de Tunis, Tunisie.
- ITOUCHENE, (S) : *L'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur*, EHEC, Alger, 2015.
- TALBI, (N) : *Les opérations du commerce extérieur*, mémoire pour l'obtention d'un BSB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2005

Textes réglementaire :

- Convention de vienne.
- Loi de Finances 2017.
- Règlement n°07-01 de la banque d'Algérie.
- RUU 500 et 600.

Rapports et documents administratifs :

- ABC Bank, documents, 2017.
- Ministère du Commerce, *Guide de l'importateur*, 2015.
- SIBF documents.

Sites internet :

- <https://www.commerce.gov.dz/avis/avis-n-deg-03-2017-liste-des-produits-et-des-marchandises-au-titre-des-licences-d-importation>
- <http://coursecopiot.blogspot.com/2013/02/1-ere-annee-chap-5-le-commerce.html>
- <http://www.douane.gouv.fr>
- <http://economie.trader-finance.fr/importation>
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/e.html>
- <https://iccwbo.org/about-us>
- <http://www.soregor.fr/exportation>

- https://www.wto.org/french/tratop_f/implic_info_f.htm

Les journaux :

- Le quotidien LIBERTE, N°7464, 16/03/2017.

Liste des annexes

- Annexe N° 01 : Swift MT 760.
- Annexe N° 02 : Bordereau d'envoi.
- Annexe N° 03 : Acte de Garantie de restitution d'acompte.
- Annexe N° 04 : La main levée de la garantie.

Table des matières

Dédicaces	
Remerciements	
Résumé	
Abstract	
ملخص	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale	1
Chapitre 01 : les fondements des opérations du commerce international	4
Introduction	4
Section 01 : Présentation du commerce international	4
1.1.Le commerce extérieur.....	5
1.2.L'évolution du commerce international	5
1.3.Présentation de la CCI	6
Section 02 : Les opérations du commerce international	7
2.1.opérations d'importation	8
2.1.1. Les procédures d'importation	8
2.1.2. Les licences d'importation	9
2.1.3. Modalités d'importation	10
2.2.Opération d'exportation	13
2.2.1. Les avantages et les contraintes liés à l'exportation	13
2.2.2. Les stratégies d'exportation	14
2.2.3. Types d'intermédiaires d'exportation	15
2.2.4. Processus d'exportation	16
2.2.5. Les différences entre l'exportation de produits et de services	19
2.2.6. Les marchandises interdites à l'exportation	20
Section 03 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international	20
3.1.le contrat de vente internationale	21
3.1.1. Définition	21
3.1.2. Les éléments constitutifs d'un contrat international	21
3.1.3. Les effets du contrat de commerce international	22
3.1.4. Les conditions de validité d'un contrat international	23
3.1.5. Les clauses d'un contrat international	24
3.2.Les Incoterm	25
3.2.1. Définition	25
3.2.2. Présentations des différents Incoterms	26
3.2.3. La segmentation des Incoterms	28
3.2.4. Choix de l'Incoterm	29
3.2.5. Les limites des Incoterms	30
3.3.Les documents du commerce international	30
3.3.1. Les documents commerciaux	31
3.3.2. Les documents de transport	31
3.3.3. Les documents d'assurance	32
3.3.4. les documents de garantie	33

Conclusion	34
Chapitre 02 : Les techniques bancaires du commerce extérieur	35
Introduction	35
Section 01 : Le crédit documentaire	35
1.1.Définition	36
1.2.Cadre réglementaire	36
1.3.Les intervenants	36
1.4.Les typologies	37
1.5.Les caractéristiques du crédit documentaire	40
1.6.Mécanismes de déroulement d'un crédit documentaire	41
1.7.Les avantages et les inconvénients	44
1.8.Les risques liés au crédit documentaire	44
Section 02 : La remise documentaire	46
2.1.Définition	46
2.2.Les intervenants	46
2.3.Les formes de la remise documentaire	46
2.4.Caractéristiques d'une remise documentaire	47
2.5.Les mécanismes de déroulement d'une remise documentaire	48
2.6.Les avantages et les inconvénients	50
2.7.Les motifs de non-paiement	51
Section 03 : Le transfert libre	51
3.1.Définition	52
3.2.Les formes du transfert libre	52
3.3.Les champs d'application	52
3.4.Déroulement d'une opération de transfert libre	53
3.5.Le choix de l'encaissement simple	53
3.6.Les avantages et les inconvénients	54
Section 04 : Les garanties internationale	54
4.1.Définition et cadre réglementaire	55
4.2.Les intervenants	55
4.3.Distinction entre la garantie et le cautionnement	55
4.4.Typologies	56
4.5.La mise en jeu de la garantie	59
Conclusion	60
Chapitre 03 : Les garanties internationales au sein de la banque ABC	62
Introduction	62
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	62
1.1.Présentation de la banque ABC Algérie	62
1.2.Historique	62
1.3.Sa mission	63
Section 02 : Le déroulement d'une opération de garantie de restitution d'acompte ..	65
2.1. Le déroulement d'une garantie de RA au sein de Bank ABC	65
Section 03 : Essai d'analyse du déroulement	67
3.1. L'analyse	68
3.2. Recommandations	69
Conclusion	70
Conclusion générale	71
Bibliographie	
Liste des annexés	

