

Introduction	01
Chapitre I :Fondement Théorique De L’intermédiation Financière Et Bancaire	08
Section I : L’Aspects Théorique	08
1- L'institution Bancaire : Quelques approches théoriques	08
1-1- L'intermédiation Bancaire Et La Liquidité	10
1-2-La Fonction D'assurer Les Liquidités	13
2-3- Évaluation Du Risque Crédit	18
3- Coût D'information	18
Section II : La Gestion Du Risque De Crédit Et Analyse Financière	20
2. La Gestion Du Risque Crédit	20
2.2-1 La Relation Banque Entreprise	21
1.3.3 Le système de délégation crédit de la banque.	25
a) L'utilité d'un système de délégations crédit	25
b) Les caractéristiques générales du système de délégations crédit	26
Section III : Audit Du Portefeuille Crédit	36
III.1 – Les Préalables De La Fonction D’audit	36
III-2 : Remarques Préliminaires Générales Sur Le Contrôle Dans Les Banques	37
Chapitre II : Les Règles Des Transactions Et De Procédures De Paiements Internationaux	51
Section I : Les différents règlements du commerce et de changes	51
<u>Paragraphe I</u> : Le Concept sur la Règlementation Commerciale	51
<u>Paragraphe II</u> : Le Concept sur la Règlementation de Changes	55
<u>Paragraphe III</u> : Les Règles d'usances Uniformes de la CCI relatives aux Crédit Documentaires	58
<u>Paragraphe IV</u> : Les Conventions des Nations Unies et l'UNIDROIT	66
Section II : La Naissance du Système De Paiement	79
<u>Paragraphe I</u> : Le Marchand	79
<u>Paragraphe II</u> : La Banque	80
<u>Paragraphe III</u> : Le Droit	80
Section III : Les Transactions Internationales	82
<u>Paragraphe I</u> : Les Conditions de formes pour élaborer un contrat	83
<u>Paragraphe II</u> : Les conditions de fonds (en droit Comparé)	84
Section IV : Les Contrats de Ventes Internationales	89
<u>Paragraphe I</u> : Les Types de Contrats	89
<u>Paragraphe II</u> : Commencement Rédiger un Contrat de Vente Internationale ?	91
Section V : Les INCOTERMS Suivant La CCI	97

<u>Chapitre III</u> : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements Internationaux	112
<u>Section I</u> : La Domiciliation Et Le Règlement Financier	112
- La domiciliation bancaire d'exportation	112
- Les obligations de l'exportateur	113
- Les obligations de la banque	115
<u>Section II</u> : Les Documents Lies Aux Paiement D'une Transaction Internationale.	115
<u>Paragraphe I</u> : Les Factures	116
<u>Paragraphe II</u> : Les Documents Commerciaux	124
<u>Section III</u> : Les Différents Modes De Paiements	125
<u>Paragraphe I</u> : Les Moyens de paiement et les Moyens de Crédits	126
<u>Paragraphe II</u> : Les Moyens Classiques de Paiements	126
<u>Paragraphe III</u> : Les Moyens de paiement Documentaires	129
<u>Section IV</u> :Les Différents Risques Lies Aux Paiements D'une Transaction Internationale	144
<u>Paragraphe I</u> : Les Risques	144
<u>Paragraphe II</u> : Les Différents Pays à Risques	149
<u>Paragraphe III</u> : Les Couvertures des Risques Politiques	150
<u>Section V</u> : Les Sécurités De Paiements Particuliers	159
<u>Paragraphe I</u> : Le Forfaitaires et l'Affacturage ou (Factoring)	159
<u>Paragraphe II</u> : La CAGEX Assurance et Garantie du Crédit à l'Exportation	161
<u>Chapitre IV</u> : Les Techniques De Financement Des Exportations.	174
<u>Section I</u> : Financement Des Exportations A Courts Terme	174
1. Les Credits De Préfinancement	174
2. Les Crédits De Trésorerie Spécialises	175
3. Le Financement A Court Terme De L'opération Commerciale.	176
<u>Section II</u> : Les Financements Des Exportations à Moyen Et Long Terme	179
1. Les Credits Fournisseurs	180
2. Les Credits Acheteurs	181
2.5 Typologie Des Crédits Acheteurs	185
3 Les Autres Modalités De Financement A Moyen Et Terme	188
3.1 La Confirmation De Commande	188
3.2 Le Rachat Forfaitaire De Créances Nées Ou Forfaitage	189

Chapitre V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer Les	
Exportations	193
A/ Le Business Plan	193
Section 1 : Le business plan ... pourquoi ?	194
Section 2 : Le business Plan...ses points essentiels.....	195
Section 3 : Les 60 Questions du business plans	196
B/ Négociation avec son banquier	200
Section 1 : Les principaux facteurs de succès.....	200
Section 2 : Les pièges qu'il faut éviter.....	203
Section 3 : Procédure De Financement Suivant La Réglementation De Buseness Plan.	207
Cas Pratiques	220
Section 4 : Les Exportations Réalisées Par L'Entreprise ERO	220
I : Présentation de l'Entreprise ERO	220
II : Les Étapes Techniques de l'Exportation de l'Unité URF	221
III : Les Réglementations Liées à l'Exportation sur le Plan Fiscales et Statistiques	225
Section 5: Les Statistiques Et Analyses Des Échanges Extérieurs	230
- Évolution Des Exportations De Marchandises Selon La Nomenclature Algérienne Secteur d'Activité.....	253
- Exportations Des Principaux Produits Hors Hydrocarbures	264
Conclusion :	271
Bibliographie :	276

Introduction

La défaillance économique des entreprises Algériennes qui se trouvent dans une situation critique est liée à plusieurs contraintes financières, techniques et organisationnelles qui se rattachent l'une à l'autre depuis plusieurs décennies.

La mauvaise gestion et l'absence d'information et de communication ont créé des enclaves qui ont perturbé tout modèle de développement économique ; l'absence totale de staff technique, soit fiscale, comptable, audit et la subvention du produit d'une manière arbitraire ont généré une nouvelle dimension culturelle contradictoire à l'esprit créateur.

L'absence totale de la réflexion d'évaluation et d'innovation, à désormais crée une abondance fatale dans tous les secteurs, ce qui a gonflé la facture de la déstabilisation financière.

Les mutations profondes et les restructurations qui se dessinent aujourd'hui sont les résultats d'une longue maturation dont il est utile de rappeler les linéaments et les grandes étapes.

La période 1967 – 1978 a créé au cours du plan triennal (1967 – 1969) et des deux plans quadriennaux (1970 – 1973 et 1974 – 1977) de toute pièce un secteur industriel de grande taille couvrant toutes les branches d'activités industrielles. C'est un période d'investissement intensif dans tous les secteurs facilitée par des revenus pétroliers substantiel pendant laquelle l'investissement a atteint des niveaux sans précédent (plus de 45% du PIB).

Ces investissements ont été réalisés dans le cadre d'une économie d'état fortement centralisée, planifiée et géré exclusivement par des sociétés nationales qui couvraient souvent toute une branche industrielle. Très peu d'attention à été accordée à la productivité et à la compétitivité des entreprises. L'action était mise sur les investissements propres à créer un appareil industriel (c'est-à-dire sur l'importation de ligne de production) afin d'accroître les possibilités d'emplois et de réduire les charges que représentaient les importations de produits manufacturés. Dans les années 1970, grâce aux capitaux procurés par les exportations de ressources naturelles ou à la facilité d'accès aux financements étrangers, les investissements industriels ont connu un vif essor. Ils ont pris surtout la forme des contrats «Cleps en mains» et «Produits en mains» laissant peu de place à la participation ou au développement d'apports locaux (équipements et services technologiques) et la génération d'un tissu de PME et PMI du secteur privé dans le processus d'investissements. On estimait généralement que le coût des services était marginal, que leur développement prendrait du temps et qu'ils se développent a terme, comme une conséquence des investissements.

L'approche du développement sur la base des «industries industrialisantes» et de l'import substitution n'a pas débouché sur le «noircissement de la matrice», c'est-à-dire sur l'établissement de relations inter-sectorielles et le développement de capacités technologiques locales pour la conception, la réalisation de projets, de fabrication de bien d'équipements, ni sur la génération d'un tissu de petites et moyennes entreprises qui auraient perpétué l'effort d'investissement commencé dans les industries de base.

Bien au contraire, les industries de base et particulièrement le secteur le plus important, celui des hydrocarbures se sont développés en les isolants de l'environnement technologique national et leur développement fonctionnel ne pouvait s'exécuter que par le recours à des importations croissantes.

Introduction

Dans les années 1980 – 1994, et plus particulièrement après la chute des revenus pétroliers, à partir de 1986, il s'est avéré que, malgré la poursuite du programme d'investissements massifs, le chômage augmentait, les entreprises industrielles tournaient avec un faible pourcentage de leur capacité nominale (autour de 50%). Les importations d'équipements, ainsi que la charge de la dette ont atteint des niveaux inquiétants.

Une première phase de restructuration des entreprises publiques en 1981 – 1982 a consisté à découper les grandes entreprises publiques sectorielles nationales en un plus grand nombre d'entreprises et à encourager une certaine régionalisation par la création d'entreprises économiques publiques locales au niveau des wilayas et des communes.

Cette première ébauche de restructuration s'est accompagnée de la création de fonds de participation et des premières mesures d'autonomisation des entreprises du secteur public. Durant les années 80, les effets de cette « restructuration partielle et inachevée » ont été très limités dans la mesure où l'efficacité des entreprises a continué à se détériorer, pendant que leur déficit croissant continuait à être couvert par le trésor public.

La faiblesse des capacités locales en matières des services d'ingénieurs conseils rendait difficile l'intégration de biens d'équipements et des pièces détachées produits dans les installations existantes et qui entraînaient un recours excessif au financement extérieur des contrats clés en mains qui par définition, réservaient la fourniture de biens d'équipement et de services au pays qui apportait les capitaux, même lorsque ces biens et services étaient disponibles localement. Dans ces conditions, les niveaux de formation brute de capital fixe (FBCF) et la création d'emplois étaient directement liés à la capacité d'importer et d'attirer des capitaux dans un environnement financier qui s'est détérioré dans les années 1990, par suite des besoins de financement des déficits budgétaires des pays de l'OCDE, de la restructuration de l'Europe orientale et des programmes de privatisations dans le monde entier.

L'année 1993 a vu une détérioration profonde des équilibres macro-économiques et des dysfonctionnements profonds au niveau des entreprises.

- Le déficit global du trésor s'est aggravé pour atteindre 8,7% du PIB.
- Le taux d'inflation a dépassé les 20 M malgré les mesures de blocage des prix.
- Au niveau externe, la conjugaison de la baisse des ressources d'exportation, principalement celles des hydrocarbures (qui présentaient 95% des exportations, et l'augmentation importante du ratio du service de la dette (89% des recettes d'exportation et même 100% au cours du premier trimestre de 1994) allaient imposer le recours au rééchelonnement de la dette.
- Au niveau des entreprises publiques, les capacités d'utilisation stagnaient autour de 50%, le secteur industriel public ayant cessé de créer les emplois, le taux de chômage approchait au niveau national les 25% en 1993, alors qu'il était inférieur à 10 % en 1985.

Aujourd'hui, les causes profondes de cette situation sont mieux connues; les services technologiques et d'expertise pour la phase d'investissement sont aussi nécessaires pour la gestion, l'exploitation, la maintenance de même que pour l'amélioration de la productivité, la compétitivité et le développement des entreprises industrielles.

Dans les pays de l'union européenne, la valeur ajoutée des services aux producteurs pour les activités de production et de post-production est près de quatre fois supérieure à celle

Introduction

qui est consacrée à la phase d'investissement et le secteur des services aux producteurs emploie plus du quart de la population active.

En Algérie, les services technologiques des entreprises ne représentent que 2% de l'emploi et l'absence de politique de développement des capacités nationales de services ont débouché directement sur deux conséquences :

L'accroissement du chômage et le surendettement extérieur.

Les années de la période 1994 – 1998 constituent une période charnières entre une longue phase de plus de 30 années de gestion centralisée et d'économie planifiée et l'amorce d'approche radicalement différente basée sur la libre entreprise, le désengagement de l'état et la privatisation du secteur public et d'une façon plus générale sur le rôle primordial des entreprises du secteur privé, particulièrement les PME et PMI, dans la croissance économique et l'emploi.

Ce programme, appuyé par un accord stand by conclu avec le FMI qui couvrait la période d'avril 1994 à Mars 1995, allait ouvrir la voie au réajustement structurel, au rétablissement des équilibres macro-économiques et au rééchelonnement de la dette.

L'ensemble de ces mesures a rétabli les grands équilibres économiques et les conditions d'un nouveau départ sur les bases d'une économie assainie pour l'application du code de commerce concernant le régime des faillites.

Aux niveaux micro-économiques, ces réformes ont institué le principal du désengagement de l'état de la gestion des entreprises publiques et se sont traduites par la résorption des dettes du trésor à l'égard du secteur bancaires, la fin des subventions couvrant le déficit des entreprises publiques, l'institution de nouveaux rapports banques, entreprises, basés dorénavant sur des règles strictement commerciales, et enfin l'application aux entreprises publiques des dispositions du code de commerce concernant le régime des faillites.

Cet ensemble de mesures a été complété au cours de l'année 1997 par un programme intense de restructuration financière des entreprises publiques, coordonné par le 18 holding de la délégation aux participations de l'état et a permis de restructurer les bilans de la quasi-totalité des entreprises du secteur public.

Cette première phase de restructuration financière a inclus la fermeture des entreprises les plus déstructurées financièrement et des activités non viables, et des compressions de personnel estimées à près de 250.000 emplois. Des réductions d'effectifs ont été accompagnées d'indemnités tout aussi importantes pour le seul secteur des entreprises de la holding chimie, les compressions de personnel ont concerné 15.000 agents pour un montant global d'indemnisation de 5,4 milliards de dinars, soit une moyenne de 300.000 DA par agent.

La deuxième phase de la restructuration vise la privatisation des entreprises.

Elles sont par contre à ses débuts et accuseraient environ un an de retard, notamment en raison des retards pris dans l'institution de la bourse qui n'a ouvert ses portes qu'en décembre 1997. C'est certainement l'aspect le plus ardu à mettre en œuvre dans la mesure où il implique des actions complexes de réorganisation interne, et l'amélioration de l'efficacité globale des entreprises, avant leur privatisation (externalisation, essaimage, recentrage sur le métier de base et orientation de l'entreprise sur son marché national et même international, réactualisation et modernisation de ses modes d'interventions et de gestion systèmes et logiciels).

Introduction

On pourrait dire que si la première phase de restructuration financière a été difficile à mener sur le plan politique et social, la deuxième phase sera ardue, en raison des aspects techniques et des besoins importants en technologies modernes et en expertise qu'elle requière.

L'exportation n'est plus un acte isolé qui faisant le prestige de l'entreprise mais demeure une nécessité vitale, aujourd'hui.

La chute libre des prix des hydrocarbures a créé une crise chronique au niveau politique et économique ; il fallait procéder à l'exportation pour alimenter le budget de l'état en devises. L'acte d'exportation signifie partir à la conquête d'un marché extérieur, cela veut dire également donner pleine satisfaction à sa clientèle pour mieux la préserver; d'autre part, elles deviennent une exigence incontournable du monde d'aujourd'hui, un créneau porteur et un puissant facteur d'amélioration de la qualité des produits, et constitue pour le pays en développement une source non négligeable de devises. Conscient de cette réalité, les pouvoirs publics en Algérie ont jeté les bases d'une politique audacieuse de promotion des exportations hors hydrocarbures visant à quadrupler le chiffre d'affaires. Pour atteindre des résultats favorables, il faut soigneusement se préparer, notamment par la connaissance des aspects réglementaires, qu'ils soient administratifs ou douaniers dans le pays d'accueil, et la connaissance des règles d'exportation.

Le bilan médiocre des réalisations en matière d'exportation hors hydrocarbures, depuis quasiment l'indépendance du pays, montre à quel point les autorités économiques n'ont pas jusqu'ici accordé réellement l'attention voulue à cet aspect de notre politique économique extérieur.

Il faut donc s'interroger aujourd'hui très sincèrement sur les raisons qui font que cette orientation vers l'exportation n'est plus qu'un choix, c'est une nécessité qui nous est dictée par l'environnement mondial.

D'autre part l'exportation ne doit plus s'agir de vendre ce qui est produit, mais de produire ce qui est vendu en réalisant un profit ; pour cela, il faut analyser les différentes méthodes, les moyens et les techniques de paiement de PME liés à l'exportation hors hydrocarbures.

Présentation du cadre général d'analyse :

L'étude analytique des différents textes réglementaires qui régissent les procédures d'exportation, peut être introduite au niveau de plusieurs créneaux, dont ils se sont liés automatiquement sous différentes formes et réflexions. On peut les répartir comme suit :

- Décret exécutif N°94 – 90 du 10 Avril 1994, relatif au contrôle de la qualité et de la conformité destinée à l'exportation.
- L'instruction N°05/90 du 08 Octobre 1990, fixant les modalités d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales.
- Le règlement N°91 du 13 Août 1991, relatif à la domiciliation et du règlement financier des exportations hors hydrocarbures.
- L'étude de la RUU 500, relative aux Crédits documentaires.

Introduction

Après une étude aussi détaillée qu'approfondie des différents textes et règlements régissant les procédures d'exportation hors hydrocarbures, il s'avère nécessaire à mon sens de préparer une stratégie s'appuyant sur la recherche de nouvelles orientations, en se basant sur une étude réaliste, qui tient compte du manque flagrant d'information et de sa circulation.

Le but principal de cette étude, est d'aboutir à une exportation plus efficace, en tenant compte des différentes orientations, tout en essayant de combler le fossé énorme, entre les données théoriques, et la réalité du terrain, depuis la préparation du produit à exporter, jusqu'à son arrivée à destination.

La maîtrise des opérations liées à l'exportation, contribuera sans aucun doute à diminuer les pertes, et réduire ainsi considérablement le coût, à l'exportation. Ceci encouragera le maintien des petites entreprises et aidera à la création d'une plus-value.

Pour réaliser un objectif, il faut assurer une rapidité dans toutes les actions à effectuer, pour pouvoir ainsi espérer optimiser les coûts, sinon du moins les réduire au maximum.

La réalisation d'un tel objectif, qui est à même de permettre à une entreprise d'exportation de rester concurrentielle, n'est vraiment accessible que par une connaissance approfondie et détaillée de tous les rouages du système bancaire et des transactions commerciales.

Objet de l'étude :

Le but de cette étude, est de trouver une stratégie nouvelle de l'exportation, qui est basée sur une recherche technique des moyens et techniques de payement.

Cette étude étudiera tous les aspects et toutes les étapes en mettant en valeur toutes leurs spécificités, en commençant de la production jusqu'à la distribution.

L'évolution de tout système commercial se base sans aucun doute sur la politique de l'exportation, qui reflète en général l'état de santé de tout pays.

La problématique se base donc sur une question essentielle qui est :

« Quelles sont les moyens et les techniques de payement liés à l'exportation ? ».

La réponse à cette question, ne peut se faire que par une connaissance exacte du long labyrinthe du système d'exportation, de la production à l'exportation. Ceci n'étant accessible, qu'après une étude détaillée des moyens techniques permettant la maîtrise des remboursements dans une opération d'exportation.

Et pour améliorer l'intégration au marché international il faut étudier les différentes théories de financement. Et parmi les grandes théories qui se consolident mutuellement, la théorie du grand économiste américain « Irving Fisher » du cycle d'endettement et de liquidation des dettes, laquelle préconise la notion de surendettement dans une économie capitaliste décentralisée. D'autre part, la théorie du « screening – les lemons d'Akerlof et de l'effet signal de Spence », de la défaillance des marchés et de l'information imparfaite de « Josef E. Stiglitz », prix Nobel d'économie en 2001, viennent renforcer le mécanisme de déflation par la dette Fisher, et qui explique le caractère inévitable du sur endettement, du sur investissement et de la sur production qui l'accompagnent et l'implosion subséquente dans les dettes, dans l'investissement et dans la production qui les suivent.

Introduction

Compte tenu de l'importance du rôle exercé par l'institution bancaire dans le processus de développement économique et en particulier dans le domaine de financement et allocations des ressources des entreprises, plusieurs travaux des chercheurs contemporains (Diamond, Williamson, Yanelle, Boyd et Smith) ont mis l'accent sur les modèles bancaires tout en se basant sur la littérature sur l'optimalité de l'intermédiation financière.

Il est important d'exposer le rôle important et mettre en exergue les développements récents de la littérature de la firme bancaire dans une optique très large pour cibler la notion d'intermédiation bancaire et éventuellement l'intermédiation financière qui reste l'un des débats contemporains.

Pour ce faire, et dans une économie informationnelle, autrement dit avec un environnement d'asymétrie informationnelle et d'incertitude, une fonction trouve son compte dans cette intermédiation dans le marché de crédit : rationnement de crédit.

Parmi les majeurs préoccupations de l'activité bancaire, dans un établissement bancaire ou de crédit, est la gestion du risque de crédit qui s'exerce dans toutes les phases de la vie d'un engagement donné, d'un crédit ou d'une relation à l'origine d'un dossier.

Depuis de très nombreuses années, le risque de crédit est l'une des causes majeures de la volatilité des résultats des entreprises et des institutions financières. Comme toute entreprise, un établissement de crédit est exposé à une multitude des risques qui peuvent entraîner sa défaillance et sa faillite.

Le risque de crédit est très important pour les banques, les émetteurs d'obligations et leurs investisseurs. Il est soumis à la fois aux cycles économiques, à la conjoncture du secteur d'activité, au risque pays et aux événements propres à la vie de l'entreprise. Il diminue en phase d'expansion économique, car les gains considérables engrangés par les entreprises durant cette période réduisent de fait la probabilité de défaillance ; il augmente en période de récession, car les gains diminuant, les entreprises se retrouvent plus souvent que d'habitude dans des difficultés pour rembourser leurs emprunts bancaire ou obligataires.

Le crédit est une anticipation de recettes futures. Tout ceci dit comporte le risque que ces recettes ne se produisent pas et qu'aucun remboursement ou bien seulement un remboursement «particuliers» à l'échéance, ce risque appelé risque d'insolvabilité est essentiel dans l'activité de la banque dont une des fonctions est la distribution de crédits. L'appréciation du risque d'insolvabilité est donc une première importance et on peut schématiser ainsi le comportement de la banque conférée à ce risque; un crédit n'est accordé que si le banquier estime que la probabilité de remboursement excède celle de non remboursement.

Comment apprécier la capacité d'un emprunteur à rembourser le crédit ? L'étude des documents financiers produits par l'emprunteur qui s'attache aux critères de liquidité ou de surface financière et envisage les perspectives de développement du demandeur est la méthode la plus utilisée. Cette méthode rencontre vite des limites.

Introduction

Comment apprécier le risque d'insolvabilité lorsque l'emprunteur est un simple particulier et qu'il ne peut fournir aucun bilan ou compte de résultat ?

Avec le développement du marché des particuliers, cette question qui s'est posée de plus en plus fréquemment et l'insuffisance des renseignements concernant ces emprunteurs ont conduit les banquiers à chercher d'autres moyens d'appréciation du risque d'insolvabilité reposant sur des méthodes statiques. Par la suite, le problème s'est naturellement pris d'entendre ces méthodes aux crédits à destination des entreprises.

L'objectif de cette recherche se base sur les techniques et moyen de paiement lié à l'exportation et sa réalisation avec le système Bancaire, afin d'octroyer des crédits pour le financement d'exportation à moyen et long terme.

Problématique :

Notre problématique se base sur les grands axes suivants :

1. Comment est appliqué le financement des exportations suivant les normes internationales théoriquement ?
2. Quels sont les acteurs du financement des exportations dans les pays développés ?
3. Existe-t-il un financement des exportations en Algérie ?
4. Les banques Algériennes jouent-elles un rôle dans le cadre du financement des exportations ?

Pour résoudre cette problématique nous avons opté pour les hypothèses suivantes.

Nos hypothèses :

1. Il existe plusieurs techniques pour financer les exportations d'une manière générale suivant les aspects théoriques.
2. Les plus grands acteurs du financement des exportations dans les pays développés ce sont les banques. Les institutions financières jouent un rôle primordial dans ce cadre.
3. En Algérie il y a un faible financement des exportations suite aux problèmes de gestion bancaire d'une manière et à la lenteur administrative d'autre part.
4. Les banques Algériennes ne jouent pas le rôle efficace pour financier les exportations suite aux problèmes bureaucratiques.



CHAPITRE I

**Fondement Théorique
De L'Intermédiation Financière
Et Bancaire**

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

INTRODUCTION :

L'analyse économique de la banque se fonde sur une définition globale qui conduit dès le départ à la notion d'intermédiation.

En effet l'institution reçoit des dépôts à vue ou des dépôts à terme et en contre partie ses ressources seront octroyées sous forme de prêts.

Selon Jean Pierre Paratat : « les intermédiaires financiers bancaires peuvent être définis comme des établissements bancaires qui collectent des ressources dégagées pour des particuliers, des entreprises ou des pays extérieurs à la métropole et les mettent à la disposition d'autre particuliers, entreprises ou pays extérieures à la métropole pour la couverture de leurs besoins de financements ».

C'est dans la réalisation simultanée des deux opérations de dépôts et de crédit que la théorie trouve son origine essentielle à l'optimum économique.

En effet, la théorie de la firme cherche à expliquer la raison d'être de l'institution dans une économie de marché d'une part et elle essaie de comprendre non seulement en tant que firme mais l'organisation et la structure de son portefeuille actif passif¹.

SECTION I : Intermédiation Bancaire.

1- L'INSTITUTION BANCAIRE : Quelques Approches Théoriques

Selon l'approche classique de Gurley et Shaw, La banque est défini comme intermédiaire financier monétaire : L'activité principale est l'intermédiation entre les agents ayant des excédent de trésorerie et les agents à déficit de financement, recevant des dépôts liquides à vue ou à terme contre rémunération, et octroyant des crédits avec des taux débiteurs proportionnellement plus élevé aux taux créditeurs.

De leur coté, Townsend, Diamand et Dybing et autres insistent sur la particularité et l'importance des banques dans le financement de l'économie, autrement dit il est indispensable de préserver le rôle de l'actif de la banque qui fournit la liquidité pour financier tout projet d'investissement.

Si on considère l'intermédiation, respectivement du coté des ressources et des emplois, la banque :

- Collecte l'épargne de sa clientèle et/ou émet des titres sur les marchés de capitaux
- Assurer le financement de projets par le biais de l'octroi de crédits ou par l'achat de titre négociables (actions, obligations, TCN).

Puisque la banque a double activité de prêteur (activité de crédit) et de collecteur de l'épargne, on pourrait imaginer que la rémunération que la banque est en mesure de tirer de son activité d'intermédiaire prenne la forme d'une commission de gestion prélevée sur les dépôts.

La grande majorité des travaux, relatifs à l'activité bancaire, se sont basé seulement sur l'examen de l'allocation des fonds de la banque entre les stocks d'actifs concurrentiels, d'un point de vue microéconomique.

¹ - Michel Dubernet, Gestion Actif Passif et Tarification des services bancaires, Edition Economica, 1997, PP 7-15.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Par contre, les crédits pour la banque se caractérisent par une offre imparfaitement élastique.

C'est dans cette optique, que selon Klein, si une banque désire accroître son ratio crédit/actifs, elle doit accepter une réduction de son profit marginal sur les crédits. Il est important de souligner que dans cette perspective la rémunération des dépôts est liée au rendement des crédits. Or la banque présente l'intérêt d'avoir la capacité à offrir un taux sur les dépôts qui soit uniquement fonction de leur maturité. Une telle approche n'est donc pas réaliste; elle n'est du moins pas conforme avec la capacité qu'à la banque de produire des contrats non contingents respectivement avec les emprunteurs et les déposants.

Ainsi, par une telle construction théorique, que ce chercheur estime que le modèle de la firme bancaire doit répondre à plusieurs interrogations qui ont été soumises à des réflexions très diversifiées :

La structure du portefeuille d'actifs de la banque qui est supposé constitué des cash (liquidité), les obligations publiques et les concours (crédit);

La structure du portefeuille du passif de la banque qui constitué des fonds et les dépôts à vue et à terme;

L'échelle d'équilibre;

Les taux d'intérêts sur les crédits de la banque qui constituent tout les produits tirés sur les opérations d'engagements;

Les revenus sur les dépôts à terme et à vue qu'offre la banque à sa clientèle. Les solutions obtenues du modèle de Klein permettent de tirer deux conclusions fondamentales, en ce qui concerne les variables décisionnelles bancaires relatives aux choix de la composition du portefeuille de l'actif :

Le premier est la fraction du total des fonds affectés au crédit est choisi au point où le profit anticipé marginal sur les crédits égalise le profit anticipé moyen des obligations publiques.

La seconde qui est relative au cash, est que liquidité doit être détenue jusqu'à ce que son profit marginal soit égal au profit anticipé sur les obligations gouvernementales.

Ce qui amène la banque, a déterminé les taux d'intérêts pour ces deux types de dépôts.

En adoptant la même position que Klein, Ernest Baltensperger (1980) fait le bilan de l'évolution du comportement de la théorie de la firme bancaire d'une part et, met en évidence l'important rôle de la ressource réelle dans l'exécution des fonctions de l'institution d'autre part.

Cet important rôle sera l'un des remarques les plus importantes pour illustre une nouvelle approche qui selon Baltensperger, repose sur les deux principales fonctions, à savoir :

- La consolidation et la transformation des risques;
- Le courtage en tant que négociant sur le marché de crédit.

En effet, il est important de souligner que ses deux fonctions sont productives de deux types de risques : Le premier qui est à l'actif de la firme bancaire, est le risque de faillite ou de contre partie.

Ce risque est dû à des défaillances possibles des agents avec les quels la banque s'est engagée.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Ce risque est à l'origine de non remboursement de certains clients qui refusent catégoriquement le remboursement ou un non remboursement du à une situation de difficulté temporaire de trésorerie de certains clients

Le deuxième type de risque est lié au passif de la banque.

C'est le risque de liquidité qui est induit par des difficultés qu'éprouvent des banques à faire face à leurs engagements par la mobilisation de leurs actifs.

Ce risque peut résulter d'un retrait massif de dépôts qui traduit une perte de confiance dans le système bancaire.

Pour achever tout les problèmes de son approche, Baltensperger élargie son modèle et reconsidère le problème de diversification du portefeuille de dépôts.

Cette extension du modèle est d'intégré dans la formalisation du problème de gestion du passif de l'institution bancaire, l'incidence de la collecte de l'information et la diversification du portefeuille d'actifs.

En fin, un autre chercheur pour aborder l'examen de la firme bancaire, Eugene f.Fama², fait appel aux fondements de la théorie financière. Son étude porte sur la nature de la firme bancaire à travers un examen de ses fonctions.

Pour arriver à son but, Fama suppose que l'activité bancaire n'est soumise à aucune réglementation « **In examining the nature of banking, it is helpful to start with the assumption that banks are unregulated** ».

1-1- L'INTERMEDIATION BANCAIRE ET LA LIQUIDITE

Pour reprendre la typologie présentée par Servigny, Zelenko (1999), la banque, dans un environnement de marchés, exerce plusieurs fonctions.

Parmi ces fonctions, il est très utile de mettre le point sur la fonction de l'intermédiation de liquidité qui baptisée par une nouvelle vision dans sphère financière. Diamond et Dybig (1983) mettent la préférence pour liquidité au centre de leur analyse focalisant leur modèle sur l'économie de dépôts¹.

Comme chez Keynes, Cette préférence pour la liquidité peut conduire à l'instabilité. Mais à la différence de Keynes, elle ne s'exprime pas directement sur les marchés financiers. Elle nécessite le recours à une institution particulière qui est la banque. C'est cette préférence pour liquidité dans un environnement incertain entaché d'asymétrie d'informations qui fonde l'existence de la banque. Elle existe parce que l'assurance de liquidité qu'elle procure aux déposants est meilleure que celle des marchés pourrait fournir².

La question de la liquidité se pose parce qu'il y a incompatibilité entre l'illiquidité des actifs que les producteurs accumulent grâce aux Ressources financières qu'ils se procurent et la demande de liquidité des différents agents, spécialement les ménages qui désirent pouvoir modifier leurs plan de dépenses au gré des circonstances.

¹ - Harry G Johnson, " Problems of Efficiency In monetary management, Journal of political Economy", Vol 76, no 5, (sep-oct, 1968), 971- 990.

² - Fischer Black, Banking and Interest rate In a world without money"Journal of Bank Reseach, Autumn, pp 9-20.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Certes, les marchés financiers ont, avec leur compartiment secondaire, un dispositif assurant la liquidité des actifs. Mais d'abord cette liquidité ne peut être totale puisque la plupart des investisseurs financés s'inscrivent de manière irréversible dans le temps long,

En suite, les cours peuvent être très volatiles, d'où des risques de perte en capital. De surcroît, comme un actif financier est une promesse de revenu futur. Or, comme pour toute promesse, il y a une incertitude qu'elle soit réalisée et il y a sur les marchés financiers asymétrie d'information à cause des difficultés de signalisation et des problèmes que peuvent soulever les comportements opportunistes et les conflits d'intérêts. Pour accroître leur service de liquidité, les marchés ont précisément besoin d'institutions financières pour faire du rating, du courtage et surtout pour y jouer le rôle contrepartiste et de teneur de marché : pour gagner en efficacité, ils ne peuvent rester livrés à eux-mêmes.

Pour assurer un développement harmonieux d'une économie monétaire ou les échanges sont incertains, ils faut un moyen de paiement fiable. Seules les monnaies bancaires, parce qu'elles se confondent avec la liquidité absolue et qu'elles bénéficient la confiance de la communauté des agents, surtout que leur valeur est assurée par une banque centrale qui chapeaute l'édifice bancaire tout entier, représentent des créances sûres et permettent dans toute la mesure du possible de réduire l'asymétrie d'information régnant sur les marchés.

Le phénomène monétaire bénéficie d'une double logique de réseaux.

La première logique de réseau concerne la sphère des agents non financiers : la monnaie est d'autant plus fiable que le réseau de ses utilisateurs est étendu; la monnaie est seule à être reconnue comme moyen de paiement au sein de toute une communauté nationale, et parfois même au-delà en cas de devise-clé et de monnaie unique au sein d'une union monétaire. En effet, tout agent accepte d'autant plus facilement un règlement en une monnaie donnée qu'il a confiance dans le fait qu'il pourra lui-même, à son tour, l'utiliser pour régler ses propres dépenses et propres dettes. La monnaie est donc fondée sur la confiance qu'ont les agents non financiers en elle et elle constitue une convention qui permet de sortir de l'économie de troc et de faciliter les échanges.

La seconde logique de réseau concerne le système bancaire, qui à la double caractéristique d'être à la fois diversifié et hiérarchisé, et qui rend les paiements définitifs en substituant à des dettes spécifiques avec des signatures privées (les dettes commerciales) des dettes universelles avec des sceaux institutionnels (les dettes bancaires). La présence de la banque centrale, banque de 1^{er} rang, joue un rôle considérable puisque c'est grâce à elle qu'est assurée la cohérence d'ensemble du système monétaire, ce qui est la base de confiance des agents non financiers.

Garantir les dépôts, c'est garantir le système bancaire en tant que market maker de la liquidité. Cette garantie résulte d'un accès privilégié des banques au fond de la banque centrale. Cet accès donne aux banques une franchise qui les distingue des autres institutions financières et qui procure une sécurité des dépôts qui bénéficie à toute la société.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

En contrepartie de cette franchise, les banques subissent une réglementation spécifique, sous forme de réserves obligatoires, de ratios prudentiels ou d'autres restrictions dans leur activité d'intermédiaire financier. Les déposants acceptent de payer un coût pour cette liquidité socialement garantie, sous la forme d'une rémunération de leurs dépôts inférieure à celle des actifs de marché.

Selon Thérèse CHEVALLIER-FARAT [1992]¹, la banque peut assurer la liquidité à sa clientèle crédit de diverses manières :

En effet, la banque à travers ces divers ressources est obligée non seulement à garder une réserve en liquidité calculée selon le total de ces dépôts en plus des réserves obligatoires qui la détient au niveau de la banque centrale d'une part et elle peut se procurer les liquidité en l'empruntant sur les divers intervenants du marché monétaire d'autre part avec un dernier recours sur le marché financier.

- la banque peut fournir la liquidité elle-même ou s'engager à la fournir (complètement ou partiellement) d'une manière optionnelle ou ferme (opération à terme).
- la banque peut aider l'entreprise à signaler sa qualité au marché afin de l'aider à obtenir des fonds en provenance d'autres prêteurs.

La banque est la firme spécialisée dans la production de liquidité. Son métier est de répondre à la demande de « fonds » dont les agents non financiers ont besoin pour régler des dettes et/ou

pour réaliser des dépenses, immédiates ou futures.

En termes d'asymétrie d'information, la situation de la banque est ambivalente.

L'un côté, son information sur les emprunteurs est plus riche que celle que peuvent avoir des investisseurs isolés : la thèse centrale de Diamond porte précisément sur l'avantage déterminant qu'à la banque dans la capacité d'expertise des emprunteurs. Le fait que la banque assure la tenue de comptes lui donne en effet une sorte de monopole sur une foultitude d'informations « privées » qu'elle peut mémoriser et utiliser, que ce soit pour choisir ses emprunteurs, surveiller la réalisation des contrats, ou encore élargir la gamme des produits proposés à sa clientèle.

La combinaison de services de paiement et d'intermédiation confère un avantage irréductible aux banques par rapport aux autres intermédiaires financiers dans la réduction des asymétries d'informationnelles. En effet, la tenue des comptes des clients est une source d'information continue pour la banque qu'elle peut mobiliser lors d'une demande de prêt pour évaluer la solvabilité de l'emprunteur

A propos de la relation entre banques et investisseurs institutionnels, si on vient de dire que les seconds comptent d'une certaine façon sur les premières pour éviter le risque de liquidité, ils semblent que depuis le début des années 1990 les premières comptent de plus en plus sur les seconds pour supporter le risque de crédit.

Il y a donc forte désintermédiation au sens où les banques portent moins le risque de crédit et où il est repoussé sur les investisseurs institutionnels. Cette évolution est peut-être favorable macro économiquement, puisqu'elle réduit le risque de crise bancaire systémique, et qu'elle le transforme en un simple risque de perte patrimoniale pour les

¹ - CHEVALLIER-FARAT Thérèse [1992], " Pourquoi des banques ? ", in Revue d'Economie Politique, 102 (5), Sept-tact 1992

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

épargnants. Elle est cependant choquante d'un point de vue macroéconomique : les banques ont normalement, à la fois un avantage informationnel sur la situation des emprunteurs, et la possibilité de bénéficier du prêteur en dernier ressort en cas de crise.

1-2 -LA FONCTION D'ASSURER LES LIQUIDITES

Pour des raisons imprévisibles dans le temps, l'entrepreneur sait qu'il devra faire face à des besoins de financements.

Lorsque ces besoins de financements complémentaires se traduisent par une expansion de la valeur de la firme, des investisseurs avanceront des fonds. Question de la place de l'intermédiation financière dans l'ensemble du système de financement et de la réalité du processus de désintermédiation.

En constatant la désintermédiation des financements, certains annoncent la disparition des intermédiaires financiers ou tout au moins un irréversible recul : s'impose alors la question de la nécessité des intermédiaires financiers.

1-3- L'INTÈRMEDIATION ET LES VOIES DE FINANCEMENT

Dans une économie, on distingue différentes voies de financements :

La voie du financement interne, qui correspond à celle de l'autofinancement.

La voie du financement externe, qui passe soit directement par le marché soit indirectement par des institutions

Le financement de marché, ou finance directe, amène les agents ont besoin de financement à offrir, en contrepartie des capitaux qu'ils demandent, des titres primaires au bénéfice des agents qui sont à la recherche de placements - "longs" et risqués- pour leur capacité de financement.

Le financement intermédiaire, ou finance indirecte, fait intervenir par définition des institutions ad hoc - les institutions financières - pour servir d'intermédiaire entre les agents besoin de financement et ceux à capacité de financement. Les institutions financières émettent des titres secondaires au bénéfice des seconds (les agents à capacité de financement cherchent par acquisition de ces titres - "courts" et peu ou pas risqués - à rentabiliser leur épargne liquide) pour collecter les ressources nécessaires au financement des titres primaires offerts par les premiers (les agents à besoin de financement).

1-4 - L'INTÈRMEDIATION ET LES TYPES D'ECONOMIE FINANCIÈRE

L'analyse monétaire distingue plusieurs types d'économie financière, selon le poids relatif qu'ont dans l'économie nationale considérée les différentes voies de financement.

Depuis les travaux de Gurley et Shaw (1960) et surtout de Hicks (1975), on a coutume d'opposer les économies d'endettement et les économies de marchés de.

Cependant ce nouveau besoin de liquidité peut très bien ne pas contribuer du tout à la valeur du projet et ne constituer qu'un coût, En d'autres termes, seul l'entrepreneur augmente sa richesse nette, alors que les investisseurs ne font qu'immobiliser les fonds. L'entreprise doit par conséquent prévenir ce risque de liquidité.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Pour cela, il est indispensable de rappeler qu'il existe deux solutions pour elle : La première, c'est de détenir à tout instant des actifs liquides prêts à être cédé.

La deuxième, c'est d'obtenir une ligne sous forme de découvert auprès de sa banque.

1-5 - L'INTERMEDIATION DU RISQUE

Les banques remplissent une fonction économique majeure en redistribuant, transformant et en acceptant de porter elles mêmes des risques financiers.

En effet, les banques doivent jouer un rôle essentiel d'évaluateur et de contrôleur des emprunteurs.

Selon Smith, il existe deux types d'emprunteurs. Il y'a d'une part les hommes prudents qui n'empruntent que pour financer leur encaisse de transaction. Cette catégorie est appelée en tel tris contemporains les bons risques.

Il y'a d'autre part les faiseurs de projets qui pourront être appelés les mauvais risques, car ils se caractérisent par le fait à la fois qu'ils empruntent pour financer tout leur capital et que l'issue de leurs entreprises est incertaine et les amènera vraisemblablement à ne pas pouvoir rembourser la banque.

2- L'INTERMEDIATION FINANCIÈRE

La question de l'intermédiation financière est à la fois ancienne et nouvelle. Ancienne, dans la mesure où depuis longtemps les théories monétaires, telles que celle de Gurley et Shaw qui date déjà d'une quarantaine d'années, l'étudient en distinguant la finance directe et la finance indirecte. Nouvelle, parce que la globalisation financière actuelle est régie par une règle que l'on peut appeler les "4D" : décloisonnement des marchés, déréglementation des activités et désintermédiation des financements et désengagement de l'État. La révolution financière des années 80 et l'accélération de la mondialisation de l'économie dans les années 90 justifient donc que l'on se pose les capitaux selon que le centre de gravité du financement de l'économie se trouve plutôt du côté de la finance intermédiaire ou au contraire du côté de la finance directe.

Et pour une meilleure classification entre les économies financières qui fonctionnent essentiellement avec du financement interne et le recours au marché pour ce qui concerne le financement externe, avec plus ou moins de fonds propres, et les économies financières où le financement interne est plus faible et où par conséquent le financement externe est primordial, avec un recours plus ou moins important au découvert bancaire, nous présentons le tableau ci-dessus :

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

ECONOMIE FINANCIERE DES MARCHÉS DES CAPITAUX	ECONOMIE FINANCIERS D'ENDETTEMENT
<p>PRINCIPES DE FINANCEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Épargne- > Investissement (théorie néo classique) - Fort autofinancement des entreprises. Relativement - Système de financement externe t direct. - Le crédit ne joue qu'un rôle complémentaire. - L'intermédiation n'est pas pour autant négligeable, seulement elle est «branchée» sur les marchés. - Cela est d'ailleurs spécialement le cas lorsque le recours aux fonds propres est privilégié puisqu'il y a institutionnellement des opérations de marché avec le développement des OPCVM et autres fonds de pension investis en actions. 	<ul style="list-style-type: none"> - Investissement -> Épargne (théorie keynésienne) - Faible autofinancement des entreprises. - Relativement. - Système de financement externe indirect. - Le crédit joue un rôle moteur : élasticité élevée de l'offre de crédit à la demande, tendance à la surliquidité de l'économie - Cela peut être favorable à la croissance mais avec des risques. - L'effets permets : des tensions inflationniste et un défaut de sélection des investissements (dû à la différence entre taux monétaire et taux naturel).
<p>PROCESSUS MONETAIRES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Offre de monnaie exogène -> - multiplicateur de crédit. - Relation Base monétaire -> Masse monétaire. - D'où efficacité de la politique monétaire (par la base). - Création monétaire = processus court et direct (car monétisation de titres). - Surtout création de monnaie externe. 	<ul style="list-style-type: none"> - Offre de monnaie endogène - > - Diviseur de crédit. - Relation masse monétaire - > - Bas monétaire. - Doù moindre efficacité de la politique monétaire. - Création monétaire = processus long reposant sur opérations de crédit. - Surtout création de monnaie interne.
<p>REFINANCEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Non endettement des banques commerciales auprès de la Banque centrale (BC). - le problème de refinancement n'est pas fondamental, le recours à la (BC) est ponctuel. - Le refinancement est un privilège pour les banques commerciales et un droit pour la (BC). Le marché monétaire est « hors- Banque » 	<ul style="list-style-type: none"> - Endettement structurel des banques commerciales auprès de la Banque central (BC). Le problème de refinancement est incontournable. Le recours à la (BC) est systématique. - Le refinancement est une nécessité pour le banques commerciales et une obligation pour la (BC). Le marché monétaire est « en Banque » - Et fermé.
<ul style="list-style-type: none"> - Et ouvert. - Le fort endettement du Trésor public (TP) fournit une part importante des titres négociés et constitue la base essentielle de la liquidité de l'économie. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dans quelques pays en voie de développement comme l'Algérie. les banques commerciales sont en sur liquidité d'où nécessité pour la (BC) d'agir sur des instruments de politiques indirects (prise de liquidité, réserves rémunérées etc.).

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

LES TAUX DES INTERÊTS	<ul style="list-style-type: none"> - Les taux d'intérêt sont flexibles leur détermination est libre : - Ils sont bien significatifs des relations entre l'offre et la demande de capitaux. - En acceptant la conclusion keynésienne d'une rigidité des prix, dans la sphère réelle, on est en présence d'une dissymétrie : - Les activités réelles sont régulées par les quantités, les activités financières par les prix. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les taux d'intérêt sont peu flexibles et leur fixation est administrée : généralement dans les pays en voie de développement ces taux sont en diminution pour encourager la croissance avec une politique d'investissement.
POLITIQUE MONETAIRE	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle monétaire efficace sur les conditions d'offre de crédit par les institutions en agissant sur leur liquidité au moyen d'une régulation par les taux réescompte et par la politique. 	<ul style="list-style-type: none"> - Politique monétaire se fait par l'intervention de la banque centrale à travers divers instruments directs ou indirects : le taux de réescompte, les réserves obligatoires ou encore à travers une politique sélective de crédit.

Pour éclaircir les principes de financement et le processus monétaire ainsi la politique monétaire, il est très important de parler sur les limites de la création de monnaie par les banques¹.

En effet le processus de création monétaire par les banques primaires s'estompe par l'intervention de la Banque Centrale afin d'éviter que la création monétaire ne dépasse les besoins réels de l'économie. L'Institut d'Emission élabore des normes qu'il impose aux banques primaires.

Comme la distribution de crédit est à l'origine de la création monétaire, la Banque Centrale met un arsenal de moyens pour le contrôler.

Cela lui permet d'agir aussi bien sur le coût du crédit, sur la capacité des banques à offrir ce crédit, sur leur volume et sur leur orientation.

En d'autres termes, à travers les instruments de sa politique monétaire, la BC réduit le crédit (en situation d'inflation) et le stimule (en période de relance).

A. cote de l'intervention de la BC, pour lutter contre la création anarchique de monnaie par les banques, il existe des fuites de monnaie dans le public.

Ces fuites s'observent surtout dans les pays en voie de développement ou l'utilisation accrue de la monnaie fiduciaire. Ces fuites devant le multiplicateur réduisent la création de monnaie additionnelle.

Le raisonnement sera donc tenu en termes de base monétaire.

Il est très important de signaler que l'ensemble des propositions de réforme monétaire de Irving Fisher et les recherches théoriques sur lesquelles elles s'appuient sont motivés par la volonté de stabiliser la valeur de la monnaie et par la conviction que les fluctuations de l'activité économique ont pour origine des faits monétaires.

D. Dautresme entend par la base monétaire la « quantité de monnaie centrale disponible à un moment déterminé : pièces, billets et avoirs des banques à la BC »

¹ - M .TAOULI, « Cohérence Du Système Productif Et Financier Cas De L'Algérie », Thèse De Doctorat, Université De Tlemcen, 2006-2007.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

La prise en compte de la base monétaire et du multiplicateur du crédit est secondaire dans l'analyse de la création monétaire selon certains auteurs comme P. Berger ou J.H.David¹.

2-1-RÔLE DES INTÈRMEDIAIRES FINANCIÈRS

Suite aux mouvements avancés de l'information financière et économique sous l'impact de la finance moderne et ses préoccupations, il était clair que la notion de l'intermédiation financière devait prendre une autre tournure avec un champ privilégié et diversifié dans les débats contemporains.

Dans un article paru en 1986 dans le « Journal OF Economic Theory » intitulé « Financial Intermediary-Coalitions » John H. Boyd et Edward C. Prescott², Ces auteurs présentent un environnement dans lequel les possibilités d'investissements des agents privés d'information est étudié et il est montré que les intermédiaires financiers émergent d'une manière endogène au sein de cet environnement, immobilière sur le marché boursier, qui conduit à résorber la fonction de contrôle entre les mains d'un grand nombre de personnes, est susceptible de faire apparaître s comportements extrême. L'école du public choisie a en effet mis en évidence la possibilité pour les individus d'adopter un comportement de cavalier libre lorsque ceux-ci savent que leurs Choix n'affectent pas de manière sensible et mesurable le résultat final. Ainsi, certains créanciers pourront préférer laisser le coût du contrôle aux autres, tout en bénéficiant des effets de celui-ci. Dans cette optique, seul l'intermédiaire financier, de par dimension et de par le montant élevé de la créance, disposera à la fois des moyens et/de motivation nécessaire pour exercer une fonction de con". L'aléa moral est donc un p 'brème d'information. Ce sont les difficultés et les coûts de détection et de contrôle du comportement approprié qui génère le problème de l'aléa moral.

2-2-L'OPPORTUNISIE

L'opportunisme suggère une attitude qui se caractérise par l'absence d'honnêteté dans les transactions, la recherche de l'intérêt personnel par la ruse et le non-respect des règles d'usage. Il s'accompagne le plus souvent d'une manipulation privée d'information et s'oppose en ce sens à un comportement fondé sur des relations de confiance où la promesse de l'un est synonyme d'engagement.

Le comportement opportuniste est donc lié à la rationalité limitée et à l'incomplétude de l'information.

Les risques sont les aléas qui vont peser sur la transaction et qui peuvent donner naissance à une information manipulée et déformée.

La difficulté réside dans le fait qu'il ne s'agit pas d'un comportement qui affecte tous les individus et qu'il est coûteux de reconnaître ceux qui sont opportunistes de ceux qui ne le sont pas (W.G. Ouchi et O.E. Williamson, 1981).

¹ -J.H David « Emission Monétaire et multiplicateur de crédit », Revue Banque N°331.

² -Jhon H. Boyd et Edward, C. Prescott, « Financial intermédiation coalitions », Journal of Economic Theory, 38 (1986), pp 211-232.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Le rôle de l'intermédiation ne peut donc se comprendre qu'en réponse aux imperfections de marché et notamment aux asymétries d'information qui caractérisent le marché de crédit.

2-3- ÉVALUATION DU RISQUE CRÉDIT :

Avantage informationnel de la banque

La banque disposerait de différents avantages liés au regroupement des projets financés (diversification des risques), à la spécialisation de son activité et à sa puissance financière, lui permettant d'investir dans des outils statistiques puissants. Mais si les outils statistiques sont effectivement d'une aide considérable dans l'analyse et la sélection des projets (techniques de crédit scoring), le véritable avantage dont dispose les banques est un avantage informationnel¹ qui réside dans l'exploitation des informations *générées* par les relations de long terme que la banque noue avec ses clients et qui lui permet de créer de l'information. Pour comprendre en quoi les banques disposent d'un tel avantage, nous proposons d'analyser les coûts d'information liés à l'évaluation d'un projet d'investissement.

3- COÛT D'INFORMATION :

Dans un contexte d'incertitude, octroyer des financements pour la réalisation de projets risqués nécessite une évaluation de leur qualité spécifique qui se traduit par un risque de crédit, c'est-à-dire la probabilité de remboursement du capital et des intérêts. Une telle évaluation prend plusieurs dimensions car elle dépend des aléas du futur, de la qualité du projet et de l'intégrité de son détenteur. La recherche d'informations relatives au risque crédit est très coûteuse car les prêteurs, pour éviter de subir le problème des asymétries informationnelles, (D. W. Diamond, 1984 ; E. Fama 1985) doivent collecter et analyser des informations externes.

De telles analyses permettent d'accéder aux "informations privées" qui sont à l'origine de la sélection adverse.

S'il était possible à l'emprunteur de divulguer les informations privées pertinentes qu'il détient, un bénéfice mutuel serait possible. En effet, au moment de la rédaction du contrat de prêt, les emprunteurs de bonne qualité pourraient obtenir un prêt plus important à de meilleures conditions. Le banquier quant à lui serait en mesure d'apprécier de façon plus fine le risque et la rentabilité du crédit qu'il accorde. La difficulté réside dans l'impossibilité de divulguer ce type d'information de manière simple et directe. A travers les actions entreprises de la relation, le banquier peut essayer d'accéder aux informations privées en les vérifiant..0

¹ -Emmanuelle NYS, « La production de services bancaires et les marges d'intermédiation, une approche en termes de sélection contraire et effet sur le risque des banques de l'Union Européenne », Doctorat d'Etat, l'Université de Limoges (France), Décembre 2003.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

CONCLUSION :

Après cette brève littérature théorique, il est capital d'observer, comme le soulignent Sudipto Bhattacharya et Anjan Thakor (1993)¹, que le domaine de recherche sur l'intermédiation bancaire et financière représente un champ privilégié et très diversifié, ce qui signifie que son entendement doit faire l'objet d'un choix multiple de recherche pour acquérir une documentation capable de résoudre les différents.

Divers théories ont donné satisfaction à la notion de l'intermédiation et la distinction entre les mécanismes de financement qui ont permis à J.Hicks² d'identifier les deux types d'économies : l'économie d'endettement et l'économie des marchés financiers³, et surtout l'importance des travaux de Stiglitz sur l'économie de l'information réalisés dans les années 1970 et les problèmes d'asymétrie d'information, qui lui ont permis de partager le prix Nobel d'économie 2001 avec George AKERLOF et Michael SPENCE

Par conséquent, il est important de souligner, que l'évolution du marché de crédit représente l'existence des relations entre la banque et les entreprises et avant même le développement de l'économie bancaire de ces quinze dernières années, certains auteurs avaient déjà entrevu l'importance des relations de crédit et surtout avec le premier courant qui focalise son attention sur le rationnement du crédit.

¹ - Sudipto Bhattacharya et Anjan Thakor, «Contemporary Banking Theory », Journal Of Financial Intermediation, N°3, pp2-50.

² - J. Hicks, « Valeur et Capital », Dunod, 1962.

³ - L. Ritter, W. Silber, et G. Udell, „Principles of Money, Banking and Financial Markets“, 10th Edition, Addison Wesley Longman, New York, 1999.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

SECTION II : La Gestion Du Risque De Crédit Et Analyse Financière

INTRODUCTION :

Durant toutes les phases d'un concours, le banquier doit utiliser avec acharnement son savoir Bancaire.

Le banquier d'expérience est un véritable médecin, il possède souvent les moyens de guérir les entreprises financièrement. Tout comme médecin il examine les documents il diagnostique les problèmes financiers de l'entité, il préconise des remèdes de financement et il suit l'évolution de la santé financière de l'entreprise.

Mais, le cas le plus difficile, lorsque le banquier rencontre une pathologie un peu rare et très difficile de la cerner. C'est ce moment crucial où le savoir bancaire intervient pour élaborer une gestion saine, de suivi, et de recommandation pour éclaircir toute problématique qui peut se reconvertir à un contentieux.

2. LA GESTION DU RISQUE CREDIT

2.1 GÉNÉRALITÉS

Chaque unité à vocation commerciale (agence, succursale, filiale, direction) doit disposer d'un système de suivi et de gestion des risques de contre partie pour sa propre clientèle qui lui permettra de mettre en place les limites autorisées (fixée par le siège, sa direction de rattachement ou par elle-même), selon le niveau (degré de risque), d'en suivre les utilisations et de contrôler les dépassements.

Les directions d'exploitation et en particulier la direction en charge des relations avec des groupes d'entreprises ont besoin de connaître ces risques de contre partie de manière agrégée sur leurs grandes contreparties, groupes industriels et commerciaux... etc. de plus, ces directives doivent appliquer sur leurs portefeuilles de risque des outils d'analyse et de gestion.

Pour obtenir ces informations agrégées, il faut mettre en place un système d'information central et organiser la collecte de l'information pertinente à travers les agences et les succursales et son agrégation par groupe de clients.

La maîtrise du risque de crédit est retenue au premier responsable de l'établissement de crédit. Elle peut cependant être améliorée par des dispositifs mis en place des systèmes de pilotages, des systèmes de pilotages tendant à mieux éclairer par une plus grande transparence et diffusion de l'information, la décision de crédit, et à organiser le suivi et la situation de chaque emprunteur.

Dans cet ordre d'idées, on essayera de recenser les bonnes pratiques pour favoriser leur développement et formuler des recommandations complémentaires de nature à renforcer l'efficacité des pratiques actuelles.

2.2 ORIENTATION DES DÉCISIONS DE CRÉDIT

La décision de crédit est un acte juridique extrêmement fondé, engage l'établissement avec des tiers. Cette décision doit être au mieux éclairée, et elle doit reposer sur des avis très motivés.

Pour cela, il faut viser une amélioration de l'information susceptible d'être mise à la disposition des établissements de crédit, que ce soit par des tiers ou par l'emprunteur lui-même ou le secteur dont il évolue.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

2.2-1 La Relation Banque Entreprise

Le cadre international de la finance s'est développé de manière intensive, liée notamment aux besoins de financements importants de certain pays.

L'environnement, économique et financier a renforcé le caractère concurrentiel de l'activité bancaire.

La désintermédiation et la multi bancarisation des entreprises ont altéré la continuité et la transparence des relations banques entreprises.

L'entreprise, si elle comprend l'intérêt d'une relation de confiance avec ses banques lord de conjonctures difficiles, n'est pas toujours prête à la plus grande transparence à leur égard lors de l'entrée en relation où à l'occasion d'une demande de crédit.

Or, la confiance ne s'établit pas du jour au lendemain, surtout si des difficultés apparaissent. Cette confiance se cultive sur la durée, lorsque l'entreprise accepte de « jouer le jeu » et en même temps permet à ses interlocuteurs bancaires de se familiariser avec sa stratégie, ses techniques, ses contraintes économiques et sociales.

La banque est alors amenée à porter un regard plus juste sur l'entreprise et peut, dès lors, se placer en tant que superviseur, fournir des conseils adaptés, diriger et anticiper d'éventuelles difficultés pour les résoudre plus aisément e collaboration avec l'entreprise et surtout aider, faciliter et rendre cette relation très souple pour pouvoir dialoguer et négocier dans des circonstances peu favorables.

En effet, pour prendre les décisions de crédits les plus adaptées, et pour surveiller un incident affectant le risque une fois le crédit octroyé, il est très utile de nouer la continuité et surtout maintenir le dialogue et des relations très fortes.

La pratique de l'appréciation et des rencontres mutuelles, permet à la banque de communiquer à l'entreprise son opinion sur elle pour la conseiller ou la mettre en garde.

Cette relation réciproque suppose évidemment, du côté bancaire, un minimum de continuité dans le suivi des clients et la capacité à apprécier globalement les performances d'une entreprise non seulement financièrement et techniquement, mais aussi de point de vue personnel et humain.

1.2-2 : L'information micro-économique

L'information constitue une ressource fondamentale pour la société contemporaine¹.

Nous évoluons dans une société informationnelle mondiale dont l'économie dépend de plus en plus de la création, de la gestion et de la diffusion des ressources informationnelles.

Autrement dit, une économie informationnelle est devenue de plus en plus exigeante pour mettre en évidence les nouvelles ressources de l'entreprise.

L'information sur le risque de crédit se caractérise aujourd'hui par une grande hétérogénéité des sources disponibles, une grande diversité des méthodes de traitements possibles et on parle même de système de traitement d'intelligence artificielle, un accès partiel de chaque catégorie d'acteurs aux informations pertinentes.

L'information repose avant tout sur l'utilisation des sources légales : dépôts et publications obligatoires auprès des tribunaux de commerce ou dans des bulletins d'annonces légales, données disponibles auprès de la banque d'Algérie.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

1.2.2-1 : Le contenu des documents comptables de l'entreprise.

« L'information obligatoire vise à permettre de diffuser des informations au sein même de l'entreprise, mais également à destination des tiers. Elle est bâtie sur le constat de l'activité écoulée, et sur l'évolution future de l'entreprise élaborée lors de la construction des documents d'activité prévisionnelle »¹.

a) Le constat de l'activité écoulée :

Ce constat est établi à l'aide des documents de synthèse que la loi fait obligation d'établir chaque année à la clôture de l'exercice :

- Le compte de résultats qui est en quelque sorte la « photographie » de l'activité réalisée dans l'année considérée. Il regroupe l'ensemble des charges et produits de l'exercice ;
- Le bilan qui est en quelque sorte « l'album de photographie », récapitulatif de la situation patrimoniale de l'entreprise. Il repose sur l'idée d'équilibre, c'est-à-dire d'égalité entre l'actif et le passif. Il évolue chaque année en fonction de l'activité réalisée par l'entreprise et traduite dans son compte de résultat ;
- L'annexe qui comprend de nombreux documents, dont l'utilité est de fournir des compléments d'informations sur certains postes de bilan et de compte de résultat.

Ces trois documents de base doivent faire l'objet d'une consolidation pour les groupes constitués de plusieurs entités.

Il est important de noter, que suite aux nouvelles normes IFRS, il est recommandé l'état des flux de la trésorerie.

b) Les prévisions de l'activité future :

L'objet de ces documents est de permettre ou tout au moins de faciliter, la détection précoce des difficultés de l'entreprise à l'intérieur même de celle-ci. Ces documents comprennent :

- Une situation semestrielle de l'actif réalisable et disponible et du passif exigible.
- Un tableau de trésorerie et un plan de financement prévisionnel annuel.
- Un compte de résultat prévisionnel annuel.

Pour nos banques algériennes, généralement les documents qui reflètent l'activité future sont ceux suscités avec présentation des plans de charges ou plan de production prévisionnels et le détail du reste à réaliser.

c) L'analyse des documents de l'entreprise par l'exploitant bancaire :

L'analyse des documents annuels et tout autre annexe, constitue le noyau de toute investigation pour l'exploitant bancaire, surtout dans le domaine de financement. L'entreprise doit communiquer toute information jugée utile par le banquier qui parallèlement doit tirer les conclusions nécessaires.

Ainsi, il est impératif :

1. d'obtenir les documents annuels de l'entreprise,
2. d'analyser ces documents.

¹- À titre d'exemple, la société KOMPASS possède une base de données de 1500.000 Entreprises dans 61 pays.

Pour plus de détail consulter le site de l'entreprise à l'adresse électronique suivant : www.kompass.com

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

- Fréquemment, ces documents sont adressés par l'entreprise spontanément ou sur simple demande à son interlocuteur bancaire.

En Algérie, pour les entreprises publiques, ces documents doivent impérativement être certifiés par le commissaire au compte de l'entreprise. Les difficultés peuvent naître lorsque l'entreprise tarde à adresser ses documents comptables. A ce stade, quelques cas doivent être distingués :

- ❖ soit l'entreprise ne bénéficie d'aucune ligne de crédit ouverte dans les livres de la banque. Dans ce cas l'exploitant bancaire se gardera évidemment de mettre en place le moindre crédit avant d'avoir obtenu et analysé les dits documents ¹.
- ❖ Soit l'entreprise bénéficie déjà de crédit (notamment de trésorerie) et ne sollicite pas de nouveaux concours.

Dans ce cas, il est indispensable de pouvoir rapporter la preuve des diligences effectuées par la banque pour obtenir les documents de l'entreprise.

En effet, l'expérience démontre que sauf cas particuliers justifiés, la non communication de ces documents comptables par l'entreprise cache une situation financière dégradée. Or la banque pourrait engager sa responsabilité en maintenant des crédits à une entreprise dont l'activité est irrémédiablement compromise.

Pour des raisons, la banque pourra accorder d'autres lignes de crédit pour une entreprise en difficultés passagère ou même dans une situation dégradante de l'obligation d'analyser les documents annuels de l'entreprise :

Le banquier est un professionnel. Il est compétent, averti, dispose d'un bon savoir qui lui permet généralement d'anticiper, d'en tirer le flair, bien informé sur la situation de son client, sa surface financière et l'évolution prévisible de ces plans de charge ou de production, ces activités au besoin par des investigations complémentaires.

Il devra veiller particulièrement :

- ❖ A obtenir les documents ou informations complémentaires qu'il demande, et à défaut à tirer des conséquences.
- ❖ A vérifier la cohérence des hypothèses d'activité prévisionnelles (par exemple, la valorisation des stocks à des niveaux plus élevés que les prix unitaires de vente...).
- ❖ A exiger la délivrance du rapport annuel du commissaire aux comptes de l'entreprise.
- ❖ A ce faire communiquer tous documents particuliers dont il connaît l'existence (par exemple, un rapport d'audit demandé par l'entreprise...).

1.2.3 : L'information macro-économique

La crise économique que traverse notre pays, influe négativement sur les entreprises quelle qu'en soit la taille ou la nature du capital. La crise actuelle pose de multiples problèmes sociaux, industriels et financiers, toutes les branches professionnelles sont touchées et plus particulièrement les entreprises du bâtiment qui représentent le secteur à haut risque.

1- MATHIEU M, OP. CIT. P.85

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Il devient évident, que les difficultés des entreprises nationales vont encore se multiplier avec l'ouverture du marché et l'installation des concurrents étrangers ; ce qui va certainement peser lourdement sur les résultats d'exploitation. La nécessité de la banque de s'informer à l'échelle macro-économique : tant sur les divers interventions de l'état par une politique monétaire et financière équivaut aux choix économiques entrepris par les pouvoirs publics ; ainsi sur la nécessité d'une analyse lucide et objective de la situation des entreprises. Car il est prévisible que les banques seront confrontées non seulement à des problèmes de choix, mais également des problèmes de crédits et chercheraient à concilier la sécurité de leurs emplois et la satisfaction de besoins de l'économie ou l'entreprise Algérienne a sa part de responsabilité.

1.3 LA GESTION INTERNE DU RISQUE

La gestion de l'établissement bancaire consistera tout d'abord à définir sa stratégie et les diverses actions de développement de la banque sur ses marchés actuels ou sur ceux qu'elle ambitionne de conquérir.

Cette démarche de positionnement commerciale s'accompagne des grandes directives à entreprendre en matière du risque, c'est-à-dire de la mise en place des principes, des limites et de l'organisation de gestion des risques qui s'imposent et qui constituent les points de repères pour la hiérarchie de la banque.

1.3.1 L'organisation de la prise de décision

La décision d'octroi de crédit relève de la politique d'engagement au niveau central.

Généralement, pour les banques, le choix se fait dans les structures décentralisées ; l'engagement se fait au plus bas niveau.

La pratique des banques aujourd'hui, tend à ne plus cantonner l'analyse et la prévention du risque de crédit dans les directions des engagements.

Elle implique de faire intervenir l'ensemble des acteurs de la filière d'octroi de crédit, donc décloisonner les différents niveaux bancaires, tout en spécialisant l'intervention de chacun.

1.3.2 Le système de délégation

Les orientations stratégiques en matière de la gestion du risque opérationnel (développement, risque, rentabilité) sont du ressort des organes dirigeants de la banque. Elle va consister à définir et à mettre en place les outils de gestion du risque appropriés aux choix de développements effectués en cohérence avec la politique de maîtrise des risques élaborée par la banque.

Il est difficile de décliner, dans le cadre de ce travail, l'ensemble des outils de gestion de risque existant pour chaque marché et segment de clientèle (entreprise particulier-agriculteurs...). Ainsi nous nous contenterons d'exposer, dans cette section, les outils et méthodes généraux applicables quel que soit la segmentation envisagée.

Les outils de gestion opérationnelle du risque crédit concernent tout d'abord l'ensemble des moyens mis en œuvre pour prévenir le risque lors de la prise de décision sur le crédit. Ils visent ensuite à définir la politique des engagements reçus par la banque, pour accompagner les crédits et minimiser ses risques résiduels.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Le système de délégation crédit de la banque occupe une place importante dans les outils de la gestion préventive du risque crédit.

Les délégations consenties aux exploitants bancaires et leurs contenues participent d'une manière considérable à la gestion préventive du risque et permettent une réactivité sur les flux probants des risques.

1.3.3 Le système de délégation crédit de la banque.

« La délégation est l'acte volontaire et formel par lequel une instance ou un dirigeant, investi d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité crédit, confère, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou partie de ses pouvoirs à une instance et/ou à un collaborateur de la banque qui l'accepte. La mise en œuvre de délégation crédit dans la banque présente une utilité indéniable et une efficacité étroitement liée aux caractéristiques générales du système de délégation retenu »¹.

a) L'utilité d'un système de délégations crédit :

Parmi les outils qui participent à la maîtrise du risque crédit, la mise en place et le suivi d'un système de délégation.

Un système apte à s'adapter et à ce modifier à toute éventuelle conjoncture.

La mise en place des délégations n'est pas considérée comme une structure formelle ou un état de procédure réglementé en matière d'octroi de crédit.

Les performances des décisions de la banque reposent sur une stratégie émanant d'un bon système de délégation.

Des délégations performantes doivent permettre de manier plusieurs objectifs : qualité de service client (rapidité, l'exécution au niveau décisionnel...), qualité du risque (montant, garantie...), productivité. Le Système de Délégation peut être représenté comme suit (figure1) :

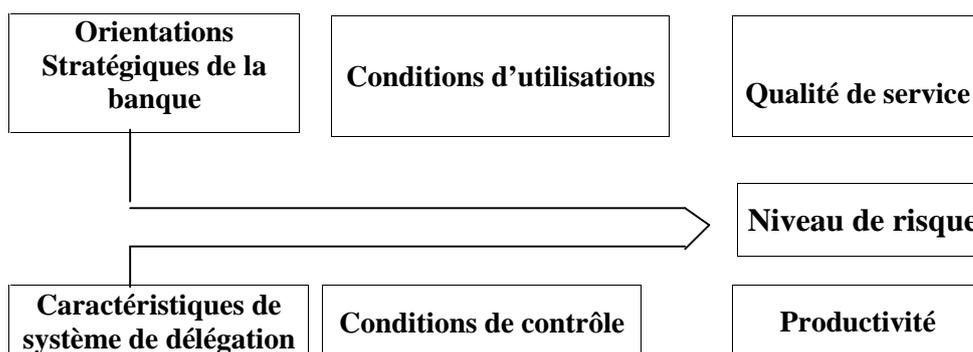


Figure 1 : Représentation d'un système de délégation

¹ MATHIEU M, op. cit. p. 160.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

La délégation est aussi un moyen de responsabilité et de motivation de tous les collaborateurs, tout en organisant la pratique de leur métier en matière d'octroi et de gestion des risques.

Toute délégation consentie contient des seuils avec des limites autorisées. Mais contrairement à certaines idées reçues, l'exercice de la délégation, dans le cadre des pouvoirs qui ont été délégués, ne constitue en aucune façon un « blanc-seing » pour celui qui la reçoit. Cela est particulièrement vrai en matière de crédit. La délégation suppose un contrôle de sa mise en œuvre, y compris même pour les décisions prises à l'intérieur de son cadre.

b) Les caractéristiques générales du système de délégations crédit :

Généralement, le système de délégations repose sur trois points fondamentaux.

Le domaine d'exercice, les conditions d'exercice, et enfin les modalités de l'utilisation de la délégation.

- Le domaine d'exercice de la délégation¹ :
- La délégation crédit porte en premier lieu sur le montant du concours délégué par opération et/ou un encours de crédit.

Elle tient compte également des diverses formes des crédits : crédit à court terme, crédit à moyen terme, crédit par signature... .

Les crédits (les encours) peuvent également être pondérés par l'existence et la nature des garanties proposées (garanties réelles ou autre).

Bien évidemment, la valeur d'une garantie ne peut jamais déterminer au niveau de délégation, ni même l'exercice de cette dernière.

La garantie accompagne le crédit mais ne le détermine pas. Toutefois, il est souhaitable d'encourager l'exploitant bancaire à demander des sûretés réelles, en élargissant par exemple, son pouvoir de décision lorsqu'une garantie efficace existe (cas d'une garantie financière).

La délégation fixe également le niveau de taux applicable au crédit.

Ce taux pourra être variable ou fixe.

Le système de délégation doit être en parfaite cohérence avec la politique de taux définie par la banque, même si le délégataire doit pouvoir disposer d'une marge de négociation dans les discussions avec son client.

Cette marge de manœuvre peut être déterminée en fonction de la qualité du client et de la rentabilité de la relation commerciale entretenue.

La qualité du client doit reposer (comme la rentabilité de la relation) sur des critères objectifs et homogènes.

Les différents systèmes de notation clientèle, développés par les banques, peuvent permettre d'aider à la décision d'accord ou de refus du crédit, de fixation des taux de détermination des limites de la délégation...

En pratique, les différents critères peuvent être croisés, ajoutés, pondérés (Montant sollicité, garantie reçue, taux, rentabilité, surface financière etc....) en fonction des choix de la banque.

1- La délégation dans les banques algériennes constitue généralement trois pouvoirs : un pouvoir (délégation) agence, un pouvoir succursale, groupes ou direction régionale et un pouvoir direction générale.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

➤ Les conditions d'exercice de la délégation :

La délégation est attachée à une personne qui l'exerce et non à une fonction dans la banque. Il est extrêmement souhaitable que les délégations fassent l'objet support formel.

Ce support écrit permet de déterminer précisément l'étendue entre les différents intervenants dans la chaîne du crédit :

Responsable commercial → chargé d'étude → directeur d'agence
→ directeur de succursale... etc.

Et cela pour faire face aux volumes d'opérations à traiter. Bien qu'il soit difficile d'indiquer des ordres de volumes d'opérations traitées (tout dépend de l'organisation de la banque, de son degré de centralisation des décisions, des nombres d'échelons intermédiaires...), on peut estimer qu'environ 80 % des demandes de crédits doivent être traînées au niveau des agences les plus proches de la clientèle.

Le pouvoir le plus réaliste représente la délégation agence.

➤ Le suivi et le contrôle des délégations :

Toute délégation s'inscrit dans le cadre général de la maîtrise du risque et du respect des procédures internes en vigueur dans la banque.

Elle doit faire l'objet d'un suivi et d'un contrôle rigoureux quand à son exercice (respect des montants délégués et autorisés, les contions pratiquées, les scores ...) et à son compte rendu (information du niveau hiérarchique supérieur).

Ces contrôles relèvent de plusieurs niveaux :

- ❖ Le premier niveau est du ressort de la structure dite commerciale au sein de laquelle évolue l'exploitant bancaire (les chargés de clientèles au niveau de l'agence).
- ❖ Le deuxième niveau de responsabilité du service audit (ou contrôle / ou inspection ...) de la banque. Ce contrôle s'effectue le plus souvent à l'aide de sondage, et aux dépouillements des divers journaux d'une journée comptable au niveau agence.

Il vise à mesurer au travers d'indicateurs clés :

- Les délais d'octroi des crédits par type de crédit et la mise en évidence d'éventuels « goulots d'étranglement » qui dégradent le service au client ;
- Les taux d'anomalies dans l'instruction des dossiers (taux de refus des dossiers et qui entraînent des problèmes de qualité, de productivité, ou des carences juridiques...);
- Le nombre de dossiers traités par stade de délégation et la valeur ajoutée des intervenants à chaque niveau de délégation ;
- La complexité du système de délégations et les outils d'aide pour ceux qui l'exercent...

Le control doit, dans les dossiers « en litigieux », prendre un caractère plus systématique (analyse des dossiers en recouvrement en nombre et en montant, par nature de crédits, taux de créances douteuses et litigieuses par rapport aux remboursement...).

La reconnaissance du droit à l'erreur fait partie du bon fonctionnement d'un système de délégation. Mais ce droit à l'erreur ne doit pas masquer d'éventuels problèmes de non respect des procédures, d'insuffisance de compétence où bien encore d'incapacité relationnelle envers les clients.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Autrement dit, les diverses améliorations de la délégation à travers les omissions et les erreurs doivent correspondre à des limites appropriées. Dans tous les cas, il conviendra de limiter, voire de retirer les délégations consenties. Cela fait partie non seulement des droits mais aussi des devoirs du délégant qui devra

Lui aussi rendre compte au niveau supérieur, des conditions d'exercices des délégations qu'il a pu consentir.

On peut représenter de la manière suivante le fonctionnement du système de délégation¹ (figure2) :

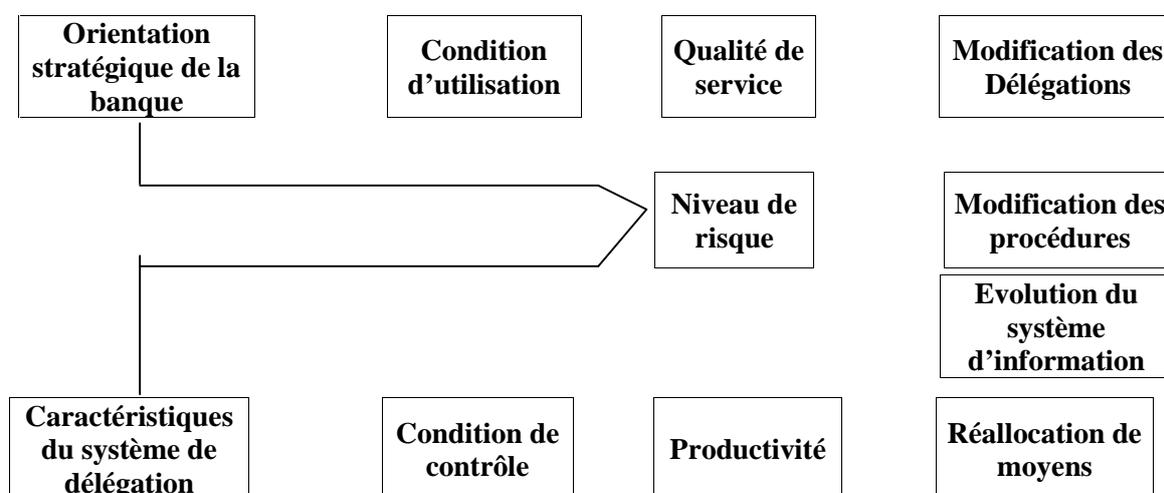


Figure 2 : le fonctionnement du système de délégation

1.3.4 La segmentation de la clientèle

Pour éviter toute erreur d'interprétation, et pour pouvoir regrouper les crédits par type de catégories, il est indispensable de connaître les différents segments de la clientèle.

La clientèle peut être segmentée en différentes catégories dont :

- Les grandes entreprises.
- Les PME – PMI
- Les professionnels : entrepreneurs individuels, profession libérale.
- Les particuliers.

« Chaque segment peut ensuite se décomposer de manière plus fine en fonction du positionnement de la banque »².

¹ - MATHIEU M, op. cit. p. 165

² - SEBHI M, « la gestion du risque de crédit dans la banque » Mémoire DEES. CEEB. Marseille, 1999, p.35.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Les résultats de l'évaluation de l'ensemble de la clientèle permettront de ranger les encours de crédit dans les catégories : bon risque- risque faible- risque élevé...

Or, cette segmentation est loin d'être réponde dans le système bancaire algérien. Il est vrai qu'une telle segmentation pose des problèmes de frontières entre catégories. En tout cas, il faut distinguer au moins entre les grandes entreprises, mes PME et les entreprises individuelles et pour chacune de ces catégories de clients entre les crédits de trésorerie et les crédits d'investissement.

1.3.5 L'utilisation de la notation interne des emprunteurs

« La notation est l'attribution d'un note synthétique résumant de manière codée la qualité du crédit d'un émetteur. Cette note est donc le résultat d'un processus d'évaluation d'avantage qualitatif que quantitatif. La notation est effectuée par des tiers spécialisés, les agences de rating, qui en assurent la diffusion publique. Elle peut aussi être effectuée à l'intérieur des banques qui suivent des méthodologies d'évaluation propres »¹.

La note joue un rôle dans la connaissance sur les divers marchés sur la situation des entreprises.

La notation des clients est appelée à devenir un des critères d'appréciation de risque pris par chaque établissement de crédit.

Les procédures de notation interne des emprunteurs à se développer, avec trois objectifs principaux :

- Faciliter la gestion des risques individuels au quotidien.
- Orienter la politique commerciale fixée par la direction en fonction des segments de clientèle défini.
- Permettre une appréciation globale du portefeuille d'engagement d'un établissement.

En France, et avec la collaboration de la centrale des risques et des impayés de la Banque Centrale de France, les établissements de crédits ont développé des systèmes internes de notation de leurs clients emprunteurs.

A la différence de la notation des entreprises par banque de France, cette information est privée. Elle sert à assurer une cohérence dans le traitement interne des dossiers de crédits des emprunteurs. Selon les besoins du décideur, son attente dans la relation avec le client et la précision attendue de l'information, cette notation est plus ou moins parlante. Par exemple à la société générale, la notation est fondée sur deux variables :

- La première donne l'attitude à adopté vis-à-vis du client.
- La seconde précise la nature du crédit.

Le système de notation interne de crédit agricole de l'Ile de France est constitué d'une lettre et de quatre chiffres :

- La lettre précise la taille de l'entreprise déterminée par son niveau de chiffre d'affaire.
- Le premier chiffre donne un avis sur l'état et le risque de l'emprunteur. Il sert à évaluer le risque de non remboursement ;
- Le second chiffre évalue les perspectives de développement de l'entreprise en terme d'activité et de rentabilité ;

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

- Le troisième chiffre indique l'attitude commerciale à adopter vis-à-vis du client ou du prospect ;
- Le dernier chiffre exprime la rentabilité entre la banque et son client.

Cette cote est fonction de la marge dégagée jusqu'à présent sur le client, compte tenu de l'ensemble des recettes (commissions et agios) découlant de la relation¹.

1.4 GESTION PREVENTIVE DU RISQUE DE CREDIT :

Une fois l'autorisation donnée et les crédits mis en place, le banquier doit s'assurer que l'entreprise utilise les fonds mis à sa disposition conformément aux engagements qu'elle a pris.

Nous traitons cette question en trois parties. La première partie est consacrée essentiellement au suivi des contrats de crédits. La deuxième est destinée au suivi du fonctionnement du compte client et la troisième au suivi des relations avec la clientèle.

1.4.1 Suivi des contrats de crédits

Le suivi des engagements ne peut donner des résultats positifs que si les crédits :

- Seront mis en place efficacement et d'une manière régulière et ordonnée.
- Que leur utilisation sera conforme aux besoins.

1.4.1-1 : Autorisation de crédits

Généralement, un crédit ne doit connaître un but d'utilisation qu'après accord de la décision d'action par la structure habilitée (agence, succursale, direction générale...).

Le crédit peut être annulé si l'une des conditions d'actions n'est pas remplie. Cette annulation entraîne la suspension du crédit pour sa partie non encore utilisée. Elle peut également rendre le crédit immédiatement vigile.

Chaque crédit octroyé par la banque à sa clientèle doit être formalisé par une convention écrite. La banque devra veiller tout début de la mise en place des crédits sollicités.

1.4.1-2 : Consommation des crédits

Une fois les éventuelles réserves levées ainsi que les garanties recueillies, la banque autorise son client à utiliser son crédit selon les conditions prévues. L'agence est pleinement responsable du respect et de l'exécution des instructions contenues dans l'autorisation de crédit (ticket d'autorisation).

¹ – DE LA BRSLERIE H, « Analyse financière – Information financière et diagnostic » Ed. Dunod, 2^e édition, 2002, p. 424.

¹ – La notation interne synthétique est un élément utilisé lors de la prise de décision en comités de crédit.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

1.4.1-3 : Contrôle des engagements¹

La position débitrice d'un compte client (cas d'un crédit d'exploitation sous forme de découvert par exemple) est un indicateur significatif du niveau d'engagement. Ce critère peut poser un problème dans le cas où le client dispose de plusieurs comptes. La réglementation de la banque d'Algérie ne permet la diffusion entre comptes d'un même client qu'au niveau d'une même agence.

Par ailleurs, les chèques escomptés revenus impayés constituent une des préoccupations majeures du banquier et ce en raison des dangers liés à l'indélicatesse de certains clients vers eux les impayés constatés peuvent correspondre à du papier de cavalerie. Certains mouvements de compte peuvent s'avérer momentanément fictifs d'où la nécessité d'un suivi rigoureux de la part du banquier.

Les crédits par signature doivent être intégrés dans le contrôle des engagements. On doit s'assurer qu'ils :

- Soit correctement saisi (en déduisant les tombées).
- Donnent lien à la comptabilisation régulière des commissions bancaires.

1.4.2 Suivi du fonctionnement du compte client

La gestion préventive doit également s'exercer sur le fonctionnement du compte du client. Ils existent de nombreux clignotants d'alerte dans ce cas là tels que l'apparition d'opposition sur compte, de saisie arrêts ou d'avis à tiers détenteurs, ou encore le retour d'effets impayés.

Ces incidents de fonctionnement du compte suivant l'activité de l'entreprise (Régulière ou saisonnière).

1.4.2-1 : Entreprise ayant une activité régulière

Il est souvent relativement facile de procéder à la détermination des comptes qui sont en dépassement par rapport aux autorisations accordées. Dès que le compte est en situation irrégulière, le banquier alerté doit interroger son client sur les raisons du dépassement et savoir si l'opération était imprévisible ou pas, si le problème est momentané ou structurel. Le banquier doit exiger des explications de son client.

1.4.2-2 : Entreprise ayant une activité saisonnière

Le banquier doit faire un suivi rigoureux du compte de ce type d'entreprise. Vérifier les dépenses, les recettes, et ce en fonction des périodes.

1. L'entreprise augmente ses engagements plus vite que prévue (cas des conserves ou l'entreprise saisie des opportunités sur le marché).

Mais parfois il est indispensable de découvrir très vite les raisons de cette augmentation des engagements pour y remédier au temps opportun. C'est le cas de fonctionnement d'une entreprise qui opte pour un crédit pour financer son investissement alors qu'il aurait été préférable de demander un crédit d'investissement.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

2. L'entreprise ne dégage pas aussi vite que prévu, les raisons d'une telle situation peuvent être multiples :

Une mévente : l'entreprise a des difficultés pour écouler ses produits.

L'utilisation des rentrées pour d'autres fins que celles qui étaient prévues. Par exemple utiliser les recettes d'exploitation pour financer l'investissement, ou carrément détourner ces recettes à des fins personnelles (voyages, logement).

1.4.3 Suivi des relations avec la clientèle

Généralement dans les relations banque client il y a toujours la notation confiance qui est mise en cause. Sachant que la confiance est la base de toute décision de crédit. Elle peut être appréciée qu'à travers l'existence de relations anciennes entre le banquier et son client.

Le banquier est toujours confronté au risque de crédit et ce pendant toutes les étapes de sa relation avec son client. Dès l'ouverture du compte, le banquier doit avoir une bonne vision de ce que sera l'activité de cette relation et prendre ses précautions pour ne pas se faire imposer des crédits futurs, qui commencent par des petits décaissements « passer » puis se transforment en débits de longue durée.

1.5 GESTION CURATIVE DU RISQUE DE CRÉDIT :

Avec le développement économique et l'esprit multidimensionnel de l'entreprise pour accroître son chiffre d'affaire d'une part avoir une très grande part de marché, avec le développement des moyens d'informations et communications, proprement dit, avec l'économie de marché, il est clair que la conjoncture économique (concurrence, restructuration des entreprises, plan de redressement, difficulté des entrepreneurs...); réglementaire (modification des textes, règles prudentielles...); et parfois enjeux politiques, ont progressivement favorisé l'augmentation des risques de crédit.

« La gestion curative du risque démarre à partir du premier jour où l'échéance du crédit a été impayé, et/ou l'engagement pris par un client non respecté (régularisation découverte par exemple). Dès ce moment, la banque doit avoir organisé sa capacité de détection de l'incident et sa réaction à travers la mise en œuvre d'interventions planifiées et graduées, en fonction de son appréciation du risque »¹.

De ce fait, les banques doivent se doter de structures plus efficaces en matière de recouvrement des créances.

Pour une meilleure prise de conscience des enjeux attachés à l'efficacité du recouvrement dans la banque, il est très important de souligner que cette fonction nécessite un savoir bancaire de très haut niveau dans toutes les phases d'un crédit et surtout dans la négociation à l'amiable des impayés et les échéances non remboursées. (Voir figure3).

¹ – MATHIEU M, op. cit. p.270.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

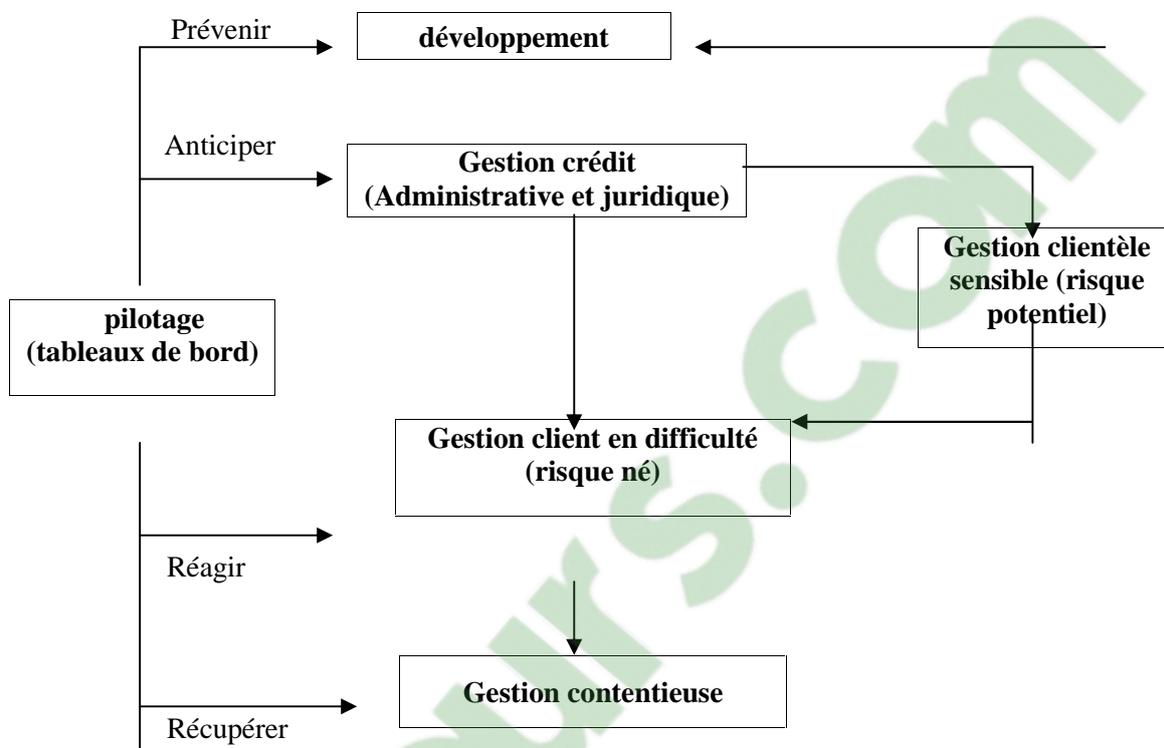


Figure 3 : La chaîne du risque crédit dans la banque

Cette fonction de recouvrement a donc été, dans de nombreux établissements, l'objet d'une étude détaillée d'organisation, en même temps qu'étaient identifiés et objectivés les critères d'appréciation de son efficacité.

1.5-1 L'organisation de la fonction recouvrement

Parallèlement aux autres activités de l'établissement financier. La fonction recourant doit faire l'objet d'une organisation, d'une réflexion sur sa fiabilité, d'un plan d'action pour recentrer, si nécessaire, l'activité crédit de la banque et enfin d'un suivi de ses résultats.

« La fonction recouvrement mérite, parce qu'elle est importante et qu'elle recèle des enjeux financiers d'images, d'organisation..., que les banques s'attachent à mieux définir ses moyens d'intervention »¹.

1.5.1-1 : Les principes et finalité de la fonction recouvrement

Toute réflexion que la fonction recouvrement dans la banque doit nécessairement conduire à l'analyse des trois piliers de son efficacité : la réactivité, la continuité, la progressivité.

La réactivité est une fonction clé du succès du recouvrement : en effet, trop attendre, c'est prendre le risque de voir la solvabilité de son client se dégrader et même parfois lui laisser le temps d'organiser son insolvabilité.

¹ – MATHIEU M, op. cit. p.272.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

La continuité dans le traitement de l'impayé évite les ruptures dans la chaîne de gestion du risque et assure que les relais d'organisation interne fonctionnent correctement pour qu'il y ai pas de « trous » dans la pression exercée à l'encontre du client retardataire.

Pour atteindre ces objectifs de réactivité, continuité, progressivité du recouvrement, il est souhaitable de regrouper l'ensemble des unités opérationnelle intervenant aux différents stades de gestion de l'impayé, dans une véritable filière risque, dont la responsabilité complète du management est confiée, à un cache de la banque.

1.5.1-2 : Les moyens d'intervention de la filière recouvrement

Les banques disposent d'assez d'informations pour détecter les risques de défaillance des ces clients à travers l'analyse de plusieurs indicateurs liés au fonctionnement de leurs comptes bancaires ; dépassement sur la ligne de crédit, rejet de prélèvement, impayés, augmentation des recouvrements par des soldes débiteur, ou diminution des mouvements créditeurs sont autant de symptômes d'une détérioration de la situation financière des clients.

En général, l'intervention des unités de recouvrements de la banque se réalise à travers l'action de deux structures principales :

❖ L'unité de recouvrement amiable (service contentieux)¹ :

Le recouvrement à l'amiable est avant tout, une étape commerciale. Il doit être considéré comme un véritable « acte de vente », il s'agit de donner « envie » à chaque client de payer sa créance dans les conditions contractuelles négociées et de déjouer les techniques des mauvais payeurs.

La procédure de recouvrement ne doit pas être interprétée comme des procédures juridiques destinées à engager des poursuites vis-à-vis des clients indécents, le recouvrement amiable les plus efficaces est celui qui surprend le client par sa diversité d'action et de supports de communication (relance par écrit, téléphone, entretiens...).

Enfin, si le client ne fait aucun effort particulier pour redresser la situation du compte et que les créances virés au compte « douteux – litigieux », ne seront pas remboursées, la phase pré contentieuse prend lien avec le transfert de la créance vers un autre compte appelé « compte contentieux ».

La banque doit analyser la situation de l'entreprise et connaître les raisons de ses difficultés pour trouver les solutions appropriées, durant cette phase critique.

❖ L'unité de recouvrement judiciaire (service contentieux) :

L'engagement de procédures contentieuses marque l'échec des procédures amiable. Mais celle-ci ne doit pas s'inscrire dans une logique juridique totalement vidée du contenu commercial omniprésent dans la démarche de recouvrement.

Les procédures précontentieuses peuvent parfois être judicieuse utilisée dans le cadre de la relance amiable la simple menace de procédures peut parfois déclencher le règlement.

¹ – Fascicule juridique « DGA / Engagement 2000 » de la Banque de Développement Locale (B.D.L).

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

A noter qu'à ce stade, il faut signifier sans tarder au débiteur l'obligation de rembourser sans délai la créance devenue « un risque de non paiement » en lui faisant le décompte comprenant le principal, les intérêts, frais et commissions.

Si le délai réglementaire de quinze jours est atteint sans qu'il ait une suite favorable, la banque engage une requête auprès du tribunal à l'effet d'obtenir la vente de tous les gages constitués en sa faveur pour assurer le remboursement intégral de sa créance, où bien procéder à divers formes judiciaires par la récupération de la date de créance.

En Algérie la banque fait jouer le privilège que lui reconnaît la loi sur le crédit et la monnaie en son article 175 et évidemment tout le privilège de la réglementation concernant notre code des procédures civiles – commerciales où pénales.

CONCLUSION :

L'activité bancaire, déjà traditionnellement bien exposée au risque, connaît des mutations (activité de marché, développement de services nouveaux, modernisation rapide) assez fondamentales, qui font naître et se développer de nouveaux risques dont l'impact sur la gestion des risques crédit, donc sur la sécurité finale de la banque qui s'avère capitale.

Disposant, de surcroît, de biens d'autrui à grande échelle, la banque ne saurait avoir la faculté d'afficher des tolérances à l'égard des risques ; la loi et la morale ne permettent pas de relâchement dans la protection des intérêts du public qui confie en un système, procure à la banque ce qui permet d'accomplir sa mission.

Les établissements de crédits doivent faire face à une montée des risques de crédits qui entraînent une diminution très forte de leur rentabilité.

Les évolutions internes et externes aux banques, touchant à la fois aux comportements des emprunteurs et des banques, expliquent le développement du risque de crédit.

Les banques doivent entre autres s'adapter aux nouvelles règles et procédures édictées par les autorités de contrôle et de surveillance.

L'audit opérationnel trouve donc, dans les banques, naturellement et très logiquement, un terrain de grande pertinence ; ce qui est communément désigné aujourd'hui comme "audit bancaire".

Ce point est élucidé par la section suivante.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

SECTION III : AUDIT DU PORTEFEUILLE CRÉDIT

Depuis ces dernières années, on assiste à des mutations profondes dans les systèmes bancaires et financiers suite aux nouvelles orientations internationales d'une part et aux nouvelles exigences en matière de gestion prudentielle des établissements bancaires d'autre part.

Dans cette optique, et pour pouvoir concrétiser ses objectifs tout en sauvegardant les intérêts des déposants, la banque s'efforce à mettre en œuvre des systèmes de **contrôle interne** et **d'audit** très performants et complexes.

Avant d'entamer cette section, il est très important d'évacuer les risques de confusions et d'amalgame dans l'emploi des mots et leurs classifications.

Trois concepts se classent dans la famille des contrôles :

- Le contrôle ;
- L'inspection ;
- L'audit,

Dans le jargon commun, contrôler signifie vérifier ou apprécier. Mais ce terme un autre sens, qui prend le dessus, sens donné par les Anglo Saxons : en Anglais, en effet, " to control " signifie non pas vérifier mais maîtriser. Dans le Larousse Expression, contrôler a pour synonyme trois concepts : vérifier, inspecter, et en fin maîtriser.

De ce fait, on peut définir l'audit, mot original du mot latin " AUDIR " qui signifiait à l'époque des sumériens le sens d'écouter ; comme une action d'évaluation exercée sur les moyens matériels et immatériels mis en œuvre (ressources, organisation, systèmes, procédures...) à l'effet d'exprimer une opinion objective et justifiée sur le niveau de fiabilité des procédures comptables et financières¹ avec les objectifs assignés, de mettre en évidence les dysfonctionnements et de préconiser les solutions appropriées.

L'audit du portefeuille crédit est l'un des pilier fondamental de l'audit bancaire est nécessite un soin particulier et une démarche très approfondie.

L'activité bancaire regroupe un ensemble varié d'intermédiaire financier, soumis à une réglementation unique les conduisant à présenter leurs comptes selon des états détaillés et homogènes selon une prescription ordonnée par l'autorité monétaire.

Cependant, cette homogénéité est plus perceptible que réel car, outre la différence de taille entre établissement, la nature même de l'activité est variable.

III.1 – LES PRÉALABLES DE LA FONCTION D'AUDIT

Le problème de contrôle ne peut donc se poser de la même façon pour les différentes catégories d'établissement bancaires et les conseils et interventions ne doivent pas être assimilés aux diligences à mettre en œuvre par les commissaires pour la réalisation de leur mission.

Il est important de comprendre en quoi les audits différents des contrôles menés par les autorités de supervision bancaire ou par la banque centrale. Un contrôle est une procédure réglementaire qui a pour but de vérifier que les lois et réglementations qui s'appliquent aux institutions financières agréées sont respectées. L'inspecteur, généralement détaché d'un organe de régulation, examine le portefeuille de crédits d'une

¹ – Hervé HUTIN, "Toute la finance d'entreprise en pratique", Edit d'organisation 2ème edit, Paris, 2002, P201.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

banque pour déterminer si les provisions pour créances douteuses sont appropriées, et si le niveau de fonds propres de la banque est conforme aux normes légales. L'inspecteur détermine également si les contrôles internes en place permettent d'identifier les problèmes, et si la direction est compétente pour résoudre les problèmes critiques de façon prudente.

Avant de commencer les travaux, les commissaires et organe d'audit doivent s'enquérir et s'informer avec soin des contrôles pratiqués aux différents niveaux de la banque ; en règle générale, ces contrôles se situent à deux niveaux :

1- Au niveau de l'exécution :

Indépendamment des procédures de contrôles périodiques souvent utilisés dans la banque, le travail d'un agent est normalement contrôlé par un supérieur hiérarchique selon des méthodes qu'il convient d'examiner et qui peuvent varier en fonction de la tâche accomplie.

2- Au niveau de l'inspection :

Chaque banque possède un service de contrôle interne¹, et à travers la direction de l'inspection générale l'établissement recherche sans cesse de la régularité et de la sincérité des comptes.

III-2 : REMARQUES PRÉLIMINAIRES GÉNÉRALES SUR LE CONTRÔLE DANS LES BANQUES.

Il convient de souligner tout d'abord que l'étendue du programme de vérification comptable dépendra en grande mesure de l'appréciation du commissaire au compte sur l'efficacité du système interne propre à la banque.

Les diligences normales en matière de révision comptable sont aussi applicables en matière de révision d'établissement bancaire.

Il faut cependant mettre l'accent sur des particularités suivantes :

- Les actifs dans leur majeure partie, sont liquides ou mobilisables.
- Le volume des opérations et transactions comptables est très important.
- Un volume considérable des opérations est initié entre agence, autrement dit des écritures entre sièges d'où la nécessité de suivre attentivement leurs débouchements.
- Un portefeuille crédit avec un total engagement très important par rapport à l'actif du bilan et l'hors bilan.

En ce qui concerne les comptes du bilan, il sera nécessaire, pour apprécier et déterminer des normes élémentaires de gestion dont le respect doit être assuré, de choisir avec soin les méthodes d'investigation, et distinguer nettement :

- Les règles applicables aux comptes d'opérations de la clientèle.
- Les règles applicables à l'ensemble des autres opérations.

¹ – AHAMINI, "l'Audit comptable et financier", BERTI Edition, 1^{er} Edition, Alger, 2001, p7.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

III-3 : GÉNÉRALITÉ RELATIVE AUX MODALITES D'INTERVENTION

D'une manière générale, en tenant compte de la spécificité des opérations bancaires, il est très important de déterminer :

- D'une part, si les principes élémentaires de sécurité d'enregistrement et de gestion des opérations, de tenue de la comptabilité clients et autres comptes généraux qui sont respectées par l'organisation de la banque en intégralité.
- D'autre part, si le dispositif mis en place à cet effet est suffisamment efficace et effectivement observé.

III-3.1 : Points susceptibles de retenir dans la fonction d'audit.

Parmi les questions importantes de retenir l'attention, on procédera notamment à l'examen des points suivants :

a) – les principes d'organisation¹.

- ❖ respect du principe de séparation des fonctions et responsabilité à tous les niveaux (service caisse, portefeuille, compensations, engagement et service étranger, etc...);
- ❖ existence d'un contrôle réciproque des transactions ;
- ❖ mise en place de dispositifs généraux de sécurité (matériels, mais surtout administratifs, tels qu'usage de clés télégraphiques, références codées pour validation des opérations, confirmation des écritures entre siège, etc.) ;
- existence d'un contrôle comptable interne ;
- obligation de justifier chaque écriture par un document écrit externe ou interne, dûment revêtu d'une signature autorisée émanant, soit d'un titulaire du compte pour la plupart des opérations de clientèle, soit d'un agent qualifié de la banque pour les autres opérations ;
- établissement des états de rapprochement de trésorerie des différents RIB (**Recouvreur interbancaire**) ;
- existence de manuels de procédures² appropriés et à jour, à l'intention des différents services et agents de la banque.

b) – Les modalités matérielles de réalisation des opérations

- ℵ Dans la mesure où il existe plusieurs centres d'enregistrement des écritures, déterminer comment et avec quelles périodicités sont effectués les rapprochements nécessaires ;
- ℵ Vérifier les conditions dans lesquelles sont mouvementés les comptes espèces et les comptes de titres de la clientèle,
- ℵ Rapprocher les encours des crédits clientèle avec les autorisations données par l'agence, succursale ou direction générale (escompte, avance, découvert, caution, avals, etc.) ;
- ℵ Relever les dépassements et les soldes débiteurs anormaux aussi bien en cours de mois qu'en fin du mois ;

¹ – Stéphane Thiery-Ddubuisson, « L'audit », Edition la Découverte, 2004, p8.

² – Stéphane Thiery-Ddubuisson, « L'audit », Edition la Découverte, 2004, p55.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

- Ñ Contrôler par sondage l'application des conditions de tarifications des crédits et autres opérations (les conditions de banques) ;
- Ñ Se faire communiquer les accusés de réception des extraits périodiques de comptes adressés à la clientèle, notamment en ce qui concerne les comptes débiteurs ;
- Ñ Vérifié que tous les comptes de régularisation, débiteurs ou créditeurs divers ACTIF ou PASSIF, etc... sont suivis mensuellement et que leur apurement est régulièrement contrôlé par des cadres responsables ;
- Ñ Etre attentif à tous les chargements apportés au système de contrôle interne et, suivant leur importance, vérifier que toutes les modifications utiles sont bien intervenues afin que soient maintenues en permanence la sécurité et la régularité des opérations ;
- Ñ Contrôler et rapprocher les mouvements et les soldes figurant sur les états informatiques avec la balance des comptes généraux ;
- Ñ Analyser les anomalies relevées par les services lors des traitements informatiques et contrôler la procédure utilisée pour les redresser ;
- Ñ Contrôler les différents programmes informatiques en utilisant les jeux d'essais ;
- Ñ Vérifier que les prescriptions de la Commission de Contrôle Des Banques sont respectées, aussi bien lors des imputations que lors des arrêtés des situations périodiques, bilans et comptes de résultats ;

III-4 : L'AUDIT INTERNE ET QUI DOIT LE MENER ?

L'audit interne a été défini comme « une appréciation systématique et objective par les auditeurs internes des divers activités et contrôles d'une institution ayant pour but de déterminer :

- Si informations financières et les données d'exploitation sont exactes et fiables,
- Si les risques d'exploitation de l'institution sont identifiés et réduits au minimum,
- Si les réglementations externes ainsi que les politiques et procédures internes sont respectées,
- Si des critères d'exploitation satisfaisants sont remplis,
- Si les ressources sont utilisées de manière efficace et économique.
- Et si les objectifs de l'institution sont effectivement atteints.

Ces contrôles ont tous pour objectif d'aider les membres de l'institution à remplir efficacement leurs fonctions »¹.

¹ - Lawrence B. Sawyer, Sawyer's Internal Auditing : The Practice of Modern Internal Auditing 4e éd. (Altamonte Springs, Fla : Institute of Internal Auditors, 1996, p.3).

¹ – Revue Banque, "Principes fondamentaux pour un control bancaire efficace", comité de BALE, SEPT 1997.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

III-5 : LE PORTEFEUILLE CREDIT

Parmi les postes les plus important des états financiers dans une institution financière ou une banque le portefeuille de crédits et les provisions pour créances douteuses qui lui sont associées.

Le portefeuille de crédits constitue généralement l'essentiel de l'actif de l'institution. Le portefeuille et les provisions son les postes les plus susceptibles de comporter des irrégularité et anomalies significatives. Le portefeuille est la principale source de risques d'exploitation pour une banque : la plupart des faillites de ces institutions sont dues à la détérioration de la qualité du portefeuille de crédits. Plus encore que dans tout autre domaine, un audit efficace du portefeuille de crédits n'implique que les auditeurs :

- Connaissent l'existence des informations¹ inhérentes aux risques spécifiques,
- Et s'entendent sur les risques qui doivent faire l'objet de tests, et sur les procédures à mettre en œuvre pour ces tests.

III- 5.1 : Caractéristiques de l'activité de crédit dans une banque.

D'après plusieurs rapports émanent de la banque d'Algérie ou du CNES sur l'évolution de l'économie de notre pays une confirmation très importante est soulevée sur la contribution des banques dans la croissance économique en se basant seulement sur les six banques publiques qui à eux seules génèrent la part de lion avec une contribution de plus de 90 %, et plus de 200 000 entreprises dans leurs portefeuille.

Total, les financements bancaires¹ ont atteint, à la fin 2005, un montant global des crédits d'environ 1300 milliards de DA consentis par les 6 banques à grands réseaux ; malgré qu'on assiste actuellement à une ouverture modeste de l'installation des banques et établissements financiers privés étrangers nouveaux d'une part et l'agrandissement du réseau d'agence pour quelques banques privés déjà installées.

De ce fait, il est très important de souligner que les banques publiques ont un large éventail d'agence dispersé géographiquement à travers le territoire national, et cela engendre des particularités propres à notre système bancaire et les diverses caractéristiques peuvent être résumées ainsi :

- Avec l'introduction des nouveaux produits bancaire pour les particuliers, on assiste à une croissance considérable du portefeuille crédit des banques qui généralement exerce une pression sur les systèmes et peut masquer des problèmes sérieux de remboursement.
- Pour le suivi et la gestion du portefeuille crédit, il est indispensable de la part de l'autorité monétaire de mettre en place et dans les délais impartis une centrale des risques et des impayés fonctionnelle en temps réelle.
- L'assainissement du contentieux bancaire du aux opérations de crédit éprouve une longueur importante vis-à-vis la justice pour l'exécution des dossiers pertinents pour la récupération des créances d'une part ou la validation et exécution des garanties et sûretés réelles.
- Un décalage très observé dans la gestion des comptes litigieux et contentieux entre agences, succursales et direction générale.

¹ – EL WATAN ECONOMIE du 10 au 16/07/2006, p03.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

- Les systèmes d'information des banques destinés au suivi opérationnel des crédits sont rarement intégrés dans leurs systèmes comptables.
- Le système de provisionnement des créances impayées est centralisé et les données sont généralement biaisées par les retards accumulés dans les agences.

III-5.2 : L'étendue de l'examen du portefeuille.

Pour évaluer les systèmes de gestion du portefeuille de crédits de nombreuses procédures peuvent être utilisées. Certaines sont considérées comme procédures convenues tandis que d'autres s'inscrivent dans le cadre d'un audit des états financiers classique. La limite entre les deux n'est pas toujours très nette. L'essentiel est d'identifier les procédures appropriées à chaque banque et organisme financier, et de s'assurer qu'elles sont bien mises en œuvre, soit dans le cadre de l'audit des états financiers, soit en tant que procédures additionnelles. Le choix des procédures dépend des systèmes de suivi du portefeuille et des contrôles internes de chaque banque. Lorsque ces derniers s'avèrent fiables, il n'est pas nécessaire que l'auditeur effectue de nombreux tests indépendants du système d'information.

III-6 : PRINCIPAUX SYSTÈMES ASSOCIÉS AU PORTEFEUILLE CRÉDIT.

Pour sélectionner les domaines à examiner et les procédures à mettre en œuvre, les auditeurs doivent prendre en considération les éléments énumérés ci-dessus, dont plus généralement :

- La taille de la banque et son niveau de développement ;
- Les ambitions de l'institution en termes de croissance, d'accès aux opportunités offertes pour les diverses sources de financement ;
- La volonté de l'institution de recourir à améliorer la conception et à la consolidation de ses systèmes internes.

III-6-1 : Aperçu de l'ensemble des systèmes

Afin de clarifier cet exposé complexe, il importe de distinguer trois systèmes au sein de l'institution bancaire. Dans la pratique, il est possible que ces systèmes se recoupent, mais en théorie ils sont distincts. Le système comptable et le système de suivi des crédits produisent de l'information. Le système de gestion des crédits correspond aux politiques et procédures qui régissent les activités de crédit.

III-6-1.1 : Le système comptable

L'organisation comptable de la banque, est articulée autour de trois (3) principes :

- La comptabilité est décentralisée.
- La comptabilité est tenue à un double niveau.
- La comptabilité est du type plurimonétaire.

Les écritures comptables sont initiées au niveau de structures comptables, qui sont les agences, les succursales et les directions centrales.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Chacune de ces structures, dispose d'un indice comptable, qui lui permet de saisir des opérations pour sa propre comptabilité. Par conséquent, aucune structure, n'a accès à une autre comptabilité que celle identifiée par son indice comptable.

Chacun des sièges de la banque tient donc sa propre comptabilité, et la consolidation de toutes les comptabilités est assurée par la direction de la comptabilité générale, qui assure la tenue de la comptabilité officielle de la banque.

Les structures comptables ont la charge d'ordonnancer comptablement les opérations qu'elles traitent, de s'assurer qu'elles sont régulières de transmettre régulièrement et dans les délais leurs écritures comptables, de justifier à tout moment leurs soldes comptables et de veiller à la conformité entre les soldes du système d'information de l'agence et les soldes du système central.

La direction de la comptabilité générale est responsable du traitement des opérations comptables qu'elle reçoit, de la conformité de leur enregistrement exhaustif, et de l'exactitude des livres balances et autres documents de synthèse qui en découlent.

Le système comptable reçoit des informations sur chaque opération de crédit mais son but est de produire une information globale qui alimente les états financiers.

Pour l'aboutissement à une meilleure vision des enregistrements comptables, une panoplie de questions est prise en considération par l'auditeur :

Existe –il une comptabilité des engagements de crédit non consommé ?

La comptabilisation des crédits est –elle conforme au plan comptable bancaire ?

La comptabilisation garantit-elle imputation réelle des intérêts perçus aux exercices courus prorata temporis ?

La gestion comptable dénonce –t-elle spontanément les écarts par rapport aux normes d'encadrement internes et externes du crédit ?

III-6-1.2 : Système d'information de gestion de suivi des crédits.

Le système de suivi des crédits est centré sur l'information afférente aux crédits par individu, dont :

- L'identité du client ;
- La convention du crédit sollicité ;
- Le montant décaissé ;
- Les conditions du crédit, comme le taux d'intérêt, les commissions, la date d'échéance, etc.
- Le calendrier de remboursement (montants et dates) ;
- Le type des annuités (constant, dégressif, progressif) ;
- Le montant et la date des remboursements perçus ;
- Le montant et la balance âgée des crédits en retard ;
- L'encours de crédits.

Idéalement, le système de suivi des crédits doit contenir ces informations non seulement pour les crédits en cours, mais aussi pour les anciens crédits. En pratique, la plupart des banques ne conservent pas cette information, du moins sous une forme exploitable, pour les crédits recouverts ou passés en perte.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

L'objet principal du système de suivi des crédits est de fournir des informations pertinentes pour l'administration du portefeuille, indépendamment du fait que cette information alimente ou non les états financiers. Certaines des données retenues par le système de suivi des crédits sont également retenues directement par le système comptable ; par exemple, les décaissements, les remboursements ou les intérêts échus (à noter que le système comptable et le système de suivi des crédits peuvent retenir des données relatives aux crédits à des moments différents et à partir de sources différentes, ce qui peut mener à des divergences entre les deux systèmes). Certaines données du système de suivi des crédits n'alimentent qu'indirectement le système comptable et les états financiers, comme l'information sur les impayés qui est utilisée pour estimer les dotations aux provisions dans le système comptable. D'autres données du système de suivi des crédits n'entrent jamais dans le système comptable comme la raison sociale des diverses relations de la banque ou les échéanciers de remboursements.

Idéalement, le système de suivi des crédits doit être parfaitement intégré au système comptable.

III-6-1.3 : Le système de gestion des crédits

Le système de gestion des crédits n'est pas un système d'information, mais concerne plutôt l'ensemble des politiques et procédures, écrites ou non écrites, qui régissent les opérations de crédit de l'institution, à savoir :

- Le marketing du crédit ;
- L'évaluation des clients et des crédits ;
- La taille et les conditions du crédit ;
- L'approbation du crédit ;
- Le traitement des décaissements et des remboursements ;
- L'enregistrement des décaissements et des remboursements dans le service d'enregistrement ;
- La supervision des clients ;
- Les politiques de recouvrement des impayés ;
- Le rééchelonnement des crédits en retard ;
- Les contrôles internes, à la fois opérationnels et ex post.

III-6-2 : Domaines spécifiques de l'examen du portefeuille

Les institutions bancaires et leurs auditeurs doivent prendre en considération plusieurs domaines spécifiques pour concevoir l'examen du portefeuille et les systèmes qui y sont associés.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

III-6-2.1 : Exactitude du système d'information de gestion de suivi des crédits.

L'auditeur doit examiner un nombre statistiquement significatif de crédits, répartis dans les différentes agences, sélectionnés sur la base de critères significatifs ou au hasard. Les documents de crédits et les enregistrements d'opérations doivent être comparés aux comptes spécifiques de la balance, au calendrier de remboursement fixé, aux grandes lignes de la politique de crédit de l'institution aux rapports de suivi des retards produits par le système de suivi des crédits.

Les auditeurs doivent vérifier les tombées d'échéance selon le tableau d'amortissement, les sommes perçues, les dates de remboursement et l'état de remboursement des crédits. Ils vérifient également que l'institution enregistre bien les opérations à la date où elles ont lieu, que le système de suivi répartit correctement les remboursements dans les comptes appropriés, et que l'encours de crédits qui apparaît dans le système de suivi, concorde avec le solde calculé en appliquant la politique de crédit de l'institution.

Outre l'examen de ces documents, l'auditeur doit prendre directement contact avec un échantillon d'emprunteurs afin de s'assurer qu'ils existent et que le solde de compte enregistré par l'institution est exact. La pratique courante consiste à envoyer des avis de débit à chaque opération.

L'auditeur doit s'assurer que le système d'audit interne contrôle régulièrement le système de suivi des crédits. Si ce n'est pas le cas, ou si ce système ne fonctionne pas correctement, ou encore si l'auditeur découvre des faiblesses importantes dans le système de suivi des crédits, alors le nombre d'opérations à tester et de clients à visiter doit être plus élevé, afin de s'assurer que le portefeuille et le montant des provisions indiqués dans les états financiers ne comportent pas d'anomalie significative.

Ces procédures peuvent être longues et coûteuses. Dans le cadre d'un audit annuel classique, l'application des normes couramment pratiquées par l'auditeur aboutit généralement à une mise en œuvre relativement superficielle de ces tests.

Pour une institution bancaire qui envisage sérieusement une forte expansion, la crédibilité du système d'information de gestion de suivi des crédits auprès du personnel de l'institution est fondamentale.

Les situations et les tendances qui devraient être interprétées comme des signaux d'alarme sont parfois ignorées parce qu'elles sont considérées comme des problèmes techniques internes au système d'information, plutôt que comme de véritables problèmes relatifs à la qualité du portefeuille. Et lorsque les gens pensent que la plupart des anomalies résultent de problèmes inhérents au système d'information de gestion, la fraude est plus tentante parce qu'elle est moins susceptible d'être détectée rapidement.

III-6-2.2 : Sécurité et efficacité des systèmes d'information de gestion liés au portefeuille¹.

Plusieurs questions peuvent submerger sur la production et l'exploitation des informations, ainsi sur l'efficacité des systèmes comptables et de suivi des crédits.

Ces questions s'appliquent au système d'information de gestion dans son ensemble et pas seulement aux éléments relatifs au portefeuille. Elles sont traitées ici car les problèmes survenant dans ce domaine peuvent avoir des conséquences particulièrement importantes sur la gestion du portefeuille.

¹ – Dov Ogien, "Comptabilité et Audit Bancaire", Edition Dunod, 2006, p370.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

III-6-2.3 : Importance des postes d'ajustement.

Lorsqu'on constate des écarts entre les données fournies par le système de suivi des crédits avec les données du système comptable, les différences constituent-elles un problème sérieux, soit parce qu'elles sont d'un montant important, soit parce qu'elles révèlent des incohérences fondamentales entre les deux systèmes.

Il est très important de souligner, qu'au niveau de nos banques, on constate deux systèmes de comptabilisation. Un premier système agence où toutes les transactions et opérations bancaires sont enregistrées en date d'opération, et un système appelé (nci) où ces opérations seront enregistrées en vraie date valeurs.

Ces différences peuvent ou non être inquiétantes.

Par exemple, de nombreux programmes prévoient que les remboursements des clients soient déposés dans des banques, pour des raisons de sécurité et d'autres programmes sont conçus de sorte que la mobilisation des crédits ce fait au niveau agence puis seront transférés par des écritures entre siège à leur direction centrale du portefeuille crédit et les remboursements des échéanciers seront transmis par le cheminement inverse.

III-6-2.4 : Représentation inexacte des crédits soldés.

Lorsque le système de suivi des crédits indique qu'un crédit est soldé, le client a-t-il réellement soldé sa dette ou bien le remboursement apparent n'est-il que le résultat d'une substitution d'un compte à un autre ?

Les agents de crédit ont souvent recours à des pratiques qui permettent de faire apparaître un crédit comme soldé dans le système de suivi des crédits, même si le client n'a en réalité pas eu la volonté ou la capacité de s'acquitter de sa dette. Ce type de pratiques courantes peut prendre quatre formes :

Refinancement.

Supposons qu'un client ait des difficultés pour rembourser son prêt. L'argent de crédit s'inquiète de l'incapacité du client à maintenir son crédit à jour, mais veut dissimuler le problème. Il propose simplement un nouveau crédit à son client, qui utilise le montant de ce nouveau crédit pour rembourser l'ancien. En fin de compte, le client se trouvera probablement dans l'incapacité de faire face aux remboursements de ce nouveau crédit, et le cycle se répètera.

Dans certains pays, les banques commerciales le pratiquent régulièrement.

Le refinancement peut masquer un problème tout en le laissant s'aggraver au fil du temps. Lorsque le système s'effondre, le prêteur a perdu une somme bien plus importante que si le problème avait été traité à son apparition.

Le rééchelonnement est similaire au refinancement, à ceci près qu'aucun nouveau crédit n'est consenti. L'ancien crédit est renégocié avec un délai supplémentaire et les intérêts impayés sont ajoutés au montant du principal. Le rééchelonnement est traité séparément dans la partie suivante.

Crédits parallèles.

Lorsque l'institution propose plusieurs types de crédits, un agent de crédit, peut consentir un second prêt à un client défaillant.

Mais les deux crédits restent en cours. Pendant un certain temps, le client utilise l'argent du nouveau prêt pour s'acquitter du remboursement du premier prêt, mais il sera en fin de compte probablement incapable d'honorer le remboursement des deux prêts.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Cette analyse de l'écart de rendement doit normalement s'inscrire dans le cadre de l'évaluation des comptes de revenus. Elle est mentionnée ici car la principale cause d'un écart de rendement étant les impayés, ce test permet un recoupement des données sur la qualité du portefeuille.

D'autres situations peuvent également contribuer à générer un écart de rendement.

Si une institution se développe très rapidement, et adopte une comptabilité de caisse, le produit des intérêts peut être inférieur au rendement théorique parce qu'un large pourcentage de son portefeuille est composé de nouveaux crédits dont le premier remboursement n'est pas encore arrivé à échéance. Parfois, un écart de rendement s'explique par une indication erronée du montant du solde du portefeuille de crédits dans le système comptable.

III-6-2.5 Les pouvoirs de délégation dans le système de gestion des crédits.

Les auditeurs doivent vérifier la conformité aux politiques et procédures fondamentales qui régissent l'administration des crédits dans l'institution. Parfois, ces politiques et procédures sont détaillées dans les manuels de crédits.

On constate souvent un décalage méthodologique du fait que le personnel n'est pas suffisamment formé et que la supervision est insuffisante. Avec le temps, dans une structure décentralisée, les agents de crédit commencent à prendre des décisions qui vont à l'encontre des principes de, crédit de l'institution. Par exemple la taille du prêt initial peut fortement augmenter où le montant des crédits successifs accordés à un client peut croître trop rapidement. Cela engendre des risques de crédit en permettant aux clients d'atteindre trop rapidement les limites de leur capacité de remboursement. Il est également courant que les comités de crédit soient réduits à une pure formalité, de sorte que les crédits ne font plus l'objet, de réelles discussions. Cette absence de contrôle effectif par les pairs augmente les risques de crédit.

III-6-2.6 Conformité des informations de suivi des crédits.

Les systèmes de suivi des crédits doivent indiquer la balance âgée des crédits en retard, l'historique des crédits aux clients, l'existence de pratiques de crédit risquées, et la segmentation du portefeuille.

Balance âgée des crédits en retard

Le système de suivi des crédits doit établir une balance âgée des crédits en retard, c'est-à-dire les regrouper en fonction de la période écoulée depuis l'échéance du dernier remboursement non versé. Cette information est importante non seulement pour établir les provisions pour créances douteuses, mais aussi pour permettre une gestion efficace du portefeuille. Les catégories de la balance âgée doivent normalement correspondre à la périodicité de remboursement des crédits.

Souvent, les catégories de la balance âgée des crédits en retard ne correspondent pas aux intervalles de remboursement.

Les catégories de la balance âgée doivent autant que possible prendre en compte l'augmentation du risque de non remboursement. Pour cette raison, il est important que les crédits rééchelonnés soient clairement distingués dans la balance âgée, plutôt que d'être classés dans la même catégorie que les autres crédits.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Historique des crédits

Comme on l'a vu précédemment, le système de suivi des crédits doit fournir un résumé des informations concernant l'historique des crédits et les capacités et performances de remboursement de chaque client. Cette information est primordiale pour prendre des décisions motivées dans le cas de demandes de renouvellement de crédit. Si les renouvellements de crédit sont consentis sans une prise en compte effective des informations sur performances de remboursement passées du client, ceci constitue un risque majeur pour le portefeuille qui doit être mentionné dans l'audit annuel des états financiers.

Identification de pratiques de crédit risquées

Idéalement, le système de suivi des crédits doit automatiquement détecter la présence de certaines situations risquées, comme celles que l'on a vu dans les paragraphes 2.4 et 2.5. Dans la pratique, il doit au moins permettre d'identifier des situations telles que :

- L'attribution d'un nouveau crédit à un client ayant des difficultés de remboursement sur crédit déjà existant ;
- Le remboursement d'un crédit en retard par refinancement, c'est-à-dire par l'émission d'un nouveau crédit dont le montant est utilisé pour solder le premier ;
- Les rééchelonnements répétés ou inappropriés ;
- Le remboursement de crédits au moyen de chèques post-datés ou du dépôt d'une garantie matérielle.

III-6-2.7 : Abandons de créances et les provisions pour créances douteuses

- Abandons de créances

La plupart des institutions n'ont pas de politique d'abandon de créances définie. Les abandons de créances sont souvent faits de façon non volontariste et arbitraire.

Lorsqu'une politique d'abandon de créances a été définie dans une institution, l'auditeur doit déterminer si elle est appropriée. S'il n'existe en revanche aucune politique dans ce domaine, l'auditeur doit en proposer une. Cette politique doit tenir compte du fait que, dans la plupart des pays pauvres, le recouvrement par voie juridique de crédits de petite taille n'est pas rentable. Les banques peuvent engager une procédure judiciaire à l'encontre de leurs clients défaillants pour l'exemple, mais les frais de justice dépassent généralement le montant à recouvrer, ce qui entraîne un recouvrement net négatif. Les crédits doivent être passés en perte lorsque la probabilité de recouvrement devient très faible, ce qui arrive souvent bien avant que les recours légaux n'aient été épuisés.

- Provisions pour créances douteuses

Les provisions pour créances douteuses inscrites dans les états financiers des institutions sont souvent très inadaptées. Pourtant, les auditeurs externes émettent souvent des opinions sans réserve sur les états financiers de ces institutions, sans avoir suffisamment approfondi, et encore moins évalué, leur politique de provisionnement.

Parfois, un certain pourcentage de chaque crédit est provisionné au moment du décaissement. Dans ce cas, la banque doit faire des vérifications pour s'assurer que le montant cumulé des provisions reste adapté au total du portefeuille.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

Dans d'autres cas, les crédits ne sont pas provisionnés individuellement au moment où ils sont octroyés, mais les provisions¹ sur l'ensemble du portefeuille sont régulièrement ajustées de façon à être maintenues à un pourcentage adéquat.

Pour mieux analyser ce qui se passe dans nos banques, il est important de présenter les différentes démarches entreprises par les services du crédit d'une part et le service juridique et du contentieux.

Pour cela, deux importantes actions représentent le cheminement à entreprendre :

1 – Transfert des créances représentées par des soldes débiteurs aux comptes précontentieux.

Tout solde débiteur dont l'autorisation est échue depuis un (1) mois, de même que tout solde débiteur d'un compte qui n'a pas enregistré de mouvement créditeur durant une période allant de quinze (15) jours à un (01) mois, fait l'objet systématiquement par l'agence d'un transfert aux comptes précontentieux.

Les dossiers d'une complexité particulière doivent donner lieu, à titre complémentaire, à l'élaboration d'une note détaillée.

La durée de traitement, c'est-à-dire la durée pendant laquelle l'agence recherchera une solution amiable est de trois (3) mois à compter de la passation au compte "créance douteuses". Durant cette période, l'agence effectuera des démarches auprès du débiteur pour parvenir à une récupération amiable de la créance et prendre le cas échéant toutes mesures conservatoires ou de sauvegarde que l'évolution de la situation du débiteur nécessiterait.

2 – Transfert des créances aux comptes contentieux.

Si durant la période des trois (03) mois ou après prorogation de celle-ci d'un autre délai de même durée aucun arrangement amiable n'est convenu avec le débiteur, l'agence doit après avoir obligatoirement arrêté la créance totale confectionner un dossier de conformité contentieux.

La créance doit être arrêtée au jour du transfert aux comptes contentieux.

A réception du dossier de conformité, la succursale doit établir une décision de transfert à contentieux sans comptabilisation particulière dans le délai de huit (08) jours à compter de la réception des documents.

La dite décision est soumise à la signature du directeur de succursale et est portée à la connaissance de l'agence.

Chaque mois un état détaillé du suivi de ces comptes est envoyé par l'agence à la direction générale des affaires juridique et du contentieux et en fin d'exercice une procédure de provisionnement selon la réglementation en vigueur est mise en place pour les enregistrements comptables et approbation du commissaire au compte¹.

¹ – Gérard Valin, "Controlor & Auditor", Edition Dunod 2006,p278.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

III-6-3 : Définition de procédures d'audit du portefeuille de crédits.

Il peut s'avérer compliqué de déterminer e de négocier un ensemble de procédures appropriées pour tester le portefeuille d'une institution. Peu d'institutions seront en mesure de définir le travail qu'elles veulent sans une consultation préalable de l'auditeur. En outre la manière dont l'auditeur teste le portefeuille est en partie dictée par les normes d'audit courantes ou par les politiques propres au cabinet d'audit.

Face à ces difficultés, de nombreuses institutions préfèrent laisser l'auditeur concevoir entièrement les procédures d'examen du portefeuille (ainsi que le reste du travail de l'audit). Pour les raisons évoquées) plus haut, un audit réalisé de cette manière es susceptible de fournir une assurance fiable sur les systèmes et soldes liés au portefeuille de crédits d'une institution.

Les procédures mises en œuvre dans le cadre de l'audit des états financiers donnent lieu, à une opinion mais as à un rapport sur leurs résultats. Après un audit, il est souvent difficile d'obtenir des auditeurs qu'ils expliquent les procédures employées de manière suffisamment détaillée pour se forger une opinion indépendante sur la pertinence de ces procédures.

CONCLUSION :

A travers cet exposé, il est très important de souligner l'importance de l'audit du portefeuille crédit dans la banque.

Face au nouvel environnement bancaire et financier durement concurrentiel et en divergence permanente, mais aussi d'opportunités, les institutions financières doivent engagées de nombreuses actions d'améliorations et de développement inscrites dans leurs plans d'action et de modernisation d'une part et surtout dans le cadre de la réglementation institutionnelle édictée par les pouvoirs publics d'autre part.

Les banques doivent être dotées de contrôles permanents adaptés à la nature et à l'ampleur de leurs activités et recouvrant plusieurs aspects :

- Dispositions claires de délégation de pouvoirs et de responsabilité.
- Séparation des fonctions impliquant l'engagement de la banque.
- Introduction des systèmes de contrôles et procédures en temps réel.
- Traçabilité des opérations et les diverses transactions.
- Suivi permanent et modalité d'inspection par spécialisation des tâches au sein de chaque direction de la banque.
- Et en fin environnement bancaire adéquat qui active et améliore en permanence l'activité bancaire.

CHAPITRE I : Fondement Théorique De L'Intermédiation Financière Et Bancaire

CONCLUSION GENERALE :

L'analyse économique de la banque se fonde sur une définition globale qui conduit dès le départ à la notion d'intermédiation, c'est dans la réalisation simultanée des deux opérations de dépôts et de crédit, que la théorie trouve son origine essentielle à l'optimum économique.

Les diverses théories ont donné satisfaction à la notion de l'intermédiation et la distinction entre les mécanismes de financement qui ont permis d'identifier les deux types d'économies, l'économie d'endettement et l'économie des marchés financiers.

L'activité bancaire déjà traditionnellement bien exposée du risque, connaît des mutations profondes (activité de marché, développement de services nouveaux, modernisations rapides). Les établissements de crédits doivent faire face à une montée des risques de crédits qui entraînent une diminution très forte de leur rentabilité.

Face au nouveau environnement bancaire et financier durement concurrentiel et en divergence permanente, il faut procéder à une traçabilité des opérations et le suivi permanent, et élargir les modalités d'inspection par spécialisation des tâches au sein de chaque direction de la banque pour sauvegarder les intérêts primordiaux du système financier.



CHAPITRE II

**Les Règles Des Transactions
Et Procédures
De Paiements Internationaux**

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures De Paiements Internationaux.

INTRODUCTION :

La finance internationale connaît aujourd'hui un foisonnement des recherches et une extension de son domaine à des matières qui autrefois relevaient purement des travaux d'économie fermée. L'intégration financière internationale est au premier chef responsable de cet état de fait même, si les avis sont partagés quant à son ampleur apparente, en outre, dans un monde de flexibilité des changes, le problème de l'efficacité des marchés, des capitaux ne se limite plus aux marchés financiers, mais s'étend de plus en plus au marché des changes, la globalisation des marchés implique que les travaux d'économie monétaire, les règles des transactions et des procédures de paiements internationaux se basent sur les différents règlements de commerce et de changes et les conventions des nations unies dite de Vienne sur les contrats de vente internationale des marchandises (CVIM) date 11 – 04 - 1980 qui reflète les différentes procédures d'établissement des contrats édictés, par la loi internationale règlementée par, les procédures d'application des incoterms suivant la CCI, son but primordial est d'arrêter une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur, et pour éviter toutes incertitudes et réduire tous risques.

SECTION 1 : LES DIFFERENTS REGLEMENTS DU COMMERCE ET DE CHANGES

Les différents règlements du commerce de change qui orientent l'exploitation hors hydrocarbures adoptent un système de classement qui se divise en deux concepts suivants l'ordre chronologique par année qui détermine l'évolution des exportations.

1. Le concept sur la réglementation commerciale.
2. Le concept sur la réglementation de change.

PARAGRAPHE I : LE CONCEPT SUR LA REGLEMENTATION COMMERCIALE.

Le système commercial représente le point stratégique de toute démarche de progression et le circuit d'innovation dans un pays, et détient le pouvoir d'actualisation qui alimente les différents circuits à l'échelle nationale et internationale.

Les différentes procédures d'exportation sont réglementées et applicables suivant des critères qui fixent les principales techniques bien orientées afin de sauvegarder les intérêts de la nation.

Les premiers décrets apparus sont datés du 13 juin 1964 sous le N°69-82 portant prohibition à l'exportation des objets présentant un intérêt national du point de vue de l'histoire et de l'archéologie est prohibée l'exportation de tous les objets présentant un intérêt national du point de vue de l'histoire¹.

Ses réglementations représentent un point objectif afin de sauvegarder les richesses, historiques qui représentent l'histoire d'un peuple et protègent les sites, les monuments historiques et naturels de la nation.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Article 01

« Est prohibée, sauf autorisations du ministre chargé des arts toute exportation d'objets intéressant la préhistoire et l'archéologie provenant de fouilles archéologique ou découvertes fortuitement⁰.

Sont notamment visés par le présent décret, tous vestiges préhistorique ou antique d'architecture, de sculpture, de peinture, gravures, mosaïque, céramique, verrerie, monnaies, médailles, épaves, maritimes».

Décision inter ministérielles N°88-74 Avril 1986¹ :

Instituent le contrôle technique de la qualité et l'agrée des produits algériens destinés à l'exportation.

En vue d'amélioration et afin de vérifier la qualité des produits algériens destinés à l'exportation, il est institue un contrôle technique auquel sont soumis les produits éligibles au la bel export avant leur sortie d'Algérie. Ce contrôle donne lieu à la délivrance d'un certificat exigible aux frontières à défaut de LABEL export, les fabricants des produits non soumis à cette procédure devront fournir aux services compétents de l'organe de contrôle un certificat de conformité pour chaque expédition délivré soit par un organisme externe habilité par ses statuts, soit par des services compétents de l'entreprise.

La note N°209 du 16 mai 1992 modifiant et complétant la note du 01 au 17 Novembre 1990 relative aux opérations d'échanges produit ou échanges techniques peuvent porter sur toutes marchandises ou services- sous réserve¹.

Qu'ils ne fassent pas l'objet de prohibition, suspension ou restriction particulière à l'exportation¹.

A – L'exportation ferme sauf autorisation :

Les produits ci-après désignés ne peuvent faire l'objet d'une exportation dans le cadre de la présente procédure :

- Date Deglet nour.
- Produits trochèmiques.
- Produits sidérurgiques.
- Engrais
- Minerais de fer.
- Vins.

Toutefois, une opération échanges produits d'échanges techniques incluant l'un de ces produits peut-être exceptionnellement autorisés, après visa préalable des services du ministère chargé du commerce.

Les dattes destinées à l'exportation sont réglementées par l'arrêté interministériel du 17 Novembre1992 qui a pour objet de fixer les spécifications et les conditions d'emballage et d'étiquetage ainsi que les méthodes d'échantillonnage et d'analyse applicable à l'exportation.

¹Décret 69/82 du 13/06/1969 Annexe 01.

¹Décision inter ministérielle N°88/74 Avril 1986 (Annexe).

¹Le note N° 209 DU 16/05/1992 (En annexe).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

La demande d'exportation est instauré par des réglementations qui déterminent les lois qui précisent le circuit ; parmi ces réglementations, l'arrêté interministériel du 09 Avril 1994 fixant la liste des marchandises suspendue à l'exportation qui sont énumérés

Ci-après :

- Les plantes de palmiers ;
- Les ovins reproducteurs ;
- Les bovins reproducteurs ;
- Les objets présentant un intérêt national au plan de l'histoire, de l'art ou l'archéologie.

Tous produits destinés à l'exportation doivent être définis par des conditions et les modalités liées au contrôle de qualités et de conformité suite au décret exécutif N° 94-90 du 10 Avril 1994 relatif au contrôle de la qualité et de conformité des produits destinés à l'exportations, tous les produits destinés à l'exportation, doivent être accompagnés au moment de leur sortie de territoire national d'un certificat d'inspecté au attestant de leur conformité².

L'évolution de la réglementation en matière de contrôle du commerce extérieur et des échanges ont connu une amélioration technique dans elle a été instauré suivant l'avis du 16 Novembre 1994 relatif à l'utilisation de la procédure de l'échange produit et l'échange technique².

Échanges produits :

On entend par échange produit, la procédure consistant en une importation sans paiement en contrepartie d'une ou de plusieurs importations réalisées ou à réaliser de produit étranger qui ne donnent pas lieu à transfert.

Échanges techniques :

Cette procédure consiste en une exportation par l'opérateur économique algériens vers un partenaire étranger en contre partie de laquelle ce dernier délivre à son client un autre produit d'une valeur équivalente à celle de l'exportation initiale¹.

A- L'exportation :

L'exportation doit porter sur les marchandises d'origine Algérienne produits par l'entreprise sauf :

1- Celles faisant l'objet de prohibition suspension ou restriction particulière à l'exportation des produits ci-après.

Dattes- Deglet Nour.

En grains.

Minerais de fer.

Vins.

Produits sidérurgiques.

Pour ces produits, l'exportation peut être autorisée sur production d'une autorisation préalable du ministère du commerce.

² Annexe 3. Décret N° 94-90 du 10 Avril 1994.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

La concurrence est édictée par l'ordonnance N° 95/06 du 25 Janvier 1995² :

Qui a pour objet l'organisation et la promotion de la libre concurrence et la définition des règles de sa protection afin de stimuler l'efficacité économique, et d'améliorer le bien-être des consommateurs; elle vise également d'organiser la transparence et la loyauté des pratiques commerciales.

Elle s'applique aussi aux activités de production, de distribution, de services et également à tous les contrats, accords, arrangements ou conventions, ayant pour finalité la réalisation d'activité de production ou de distribution des biens et services.

1- La liberté des prix :

Selon l'ordonnance N° 95/06 du 25/01/1995, les prix des biens et service ¹ sont librement déterminés par le jeu de la concurrence, à l'exception de certains biens et services spécifiques considérés comme stratégique par l'Etat.

Ces derniers peuvent faire l'objet d'une fixation des prix par décret après avis du conseil de la concurrence.

2 – Les règles relatives à la transparence et la loyauté des pratiques commerciales :

A – Transparence des pratiques commerciales :

L'ordonnance stipule que le prix est obligatoire, le vendeur a l'effet d'informer le client sur le prix et les conditions de vente des biens et services, ces dernières comprennent les modalités des règlements et le cas échéant les rabais, remises et ristournes. Les prix affichés doivent correspondre au montant total que doit payer le client pour l'acquisition d'un bien ou d'un service.

La publicité des prix des biens et services à l'égard du consommateur est assurée par voie de marquage, d'étiquetage et d'affichage.

B – La loyauté des pratiques commerciales :

Tout bien exposé à la vue du public est réputé offert à la vente connue il est interdit de le refuser à un consommateur sauf pour motif légitime.

La décision du 23 Rabie El Aoul 1416 correspondant du 20 Août 1993, fixe les modalités d'application des articles 1994 et 1995 du code des douanes, relatives à l'exportation temporaire de marchandises pour ouvraison ou transformation, ainsi que les conditions dans lesquelles la plus-value est soumise au paiement des droits et taxes hors de la réimportation des produits obtenus.

La détermination d'un produit compensatoire :

Selon la présente décision, les produits compensatoires sont les produits obtenus à l'étranger après ouvraison ou transformation.

Le régime du perfectionnement passif est applicable aux marchandises de toute espèce, sous réserve qu'elles soient en libre circulation dans le territoire douanier.

Clicours.COM

¹ Annexe 4. Décret à la procédure d'échange, produit et échange technique, avis du 16/11/1994.

² Ordonnances N° 95/06 du 25/01/1995 (Annexe).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Remarque :

Les exportations temporaires portant sur les produits pétroliers ne sont pas concernées par la présente décision.

Les bénéficiaires du régime de perfectionnement passif est réservé aux personnes physiques et morales légalement établies dans le territoire douanier dans l'exercice d'une activité industrielle commerciale ou artisanale.

L'autorisation du perfectionnement passif est accordée par le service des douanes territorialement compétent.

Promotion du commerce extérieur (promex) :

Décret exécutif N° 96 N° 96 – 327 du 18 Joumad el Oual 1417 correspondant du 01 Octobre 1996 portant création de l'office Algérienne de promotion du commerce extérieur (Promex)¹.

Il est créé un établissement public à caractère administratif doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, dénommé office Algérien de promotion du commerce extérieur, l'office est placé sous la tutelle du ministère chargé du commerce ; son principal rôle est de participer au développement de la stratégie du commerce extérieur, et de contribuer à la mise en œuvre de la politique nationale des échanges commerciaux, d'animer des programmes de valorisation et de promotion des échanges commerciaux extérieurs, orientés principalement sur le développement des exportations hors hydrocarbures et de contribuer sous l'autorité du ministre chargé du commerce, à la mise en œuvre de l'instrumentation publique de soutien aux exportations. Il se doit en outre, d'observer et d'analyser les situations structurelles conjoncturelles des marchés mondiaux, dans le but de faciliter et d'accroître les débouchés extérieurs, pour les produits Algérienne.

Méthodes d'échantillonnage et d'analyse des dattes destinées à l'exportation :

- 1- Méthodes d'échantillonnage.
- 2- Examens de défaut et du calibre.

PARAGRAPHE II : LE CONCEPT SUR LA REGLEMENTATION DE CHANGES :

Le volet finance se base sur les différentes réglementations financières qui est lié au système d'exportation et qui précise les points techniques dont la démarche de manière organisationnelle doit se base sur :

1 – Le règlement N°90-05 du 08 Octobre 1990 fixe les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes devise des personnes morales¹.

Le présent règlement stipule que les personnes morales du droit Algérien, sont autorisées à ouvrir et à faire fonctionner auprès de toute banque algérienne agréée, un ou plusieurs comptes devises dans lequel la personne morale enregistre des transactions par devise.

¹Annexe 5 Décret Exécutif N°96 - 327 du 18 Joumad el Oual 1417 correspondant du 01 Octobre 1996

¹Annexe 6. Instruction N°05/90 du 08/10/1990 Fixant la modalité d'ouverture et le fonctionnement des comptes devises des personnes morales.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Les montants relatifs aux exportations des produits suivants :

- Hydrocarbures brut raffinés ;
- Produits de première transformation du gaz ;
- Produit miniers ;

Ne peuvent être inscrits au crédit de compte devises de l'espèce sauf accord de la banque d'Algérie qui en précise les conditions. En ce qui concerne les autres produits, marchandises et services, les exportations réalisées donnent droit à l'inscription au compte devise détenteur à concurrence des pourcentages suivant.

A concurrence de 10 % des recettes d'exportation de :

- L'activité de transport.
- Produit bancaire.
- Produits nets d'assurances.

A concurrence de 20 % des recettes d'exportation de :

- L'activité touristique ;
- Produit – Vitrai – Vinicoles ;

A concurrence de 50 % des recettes d'exportation de :

Produits de cueillette agricole et produite de la pêche (dattes, fruits et légumes, poissons, mollusques).

Les recettes d'exportations pouvant être logées dans les comptes devises des personnes morales sont celles qui concernent les exportations effectuées à compter du 1^{er} Janvier 1990.

Les titulaires peuvent ordonner dans la limite du solde disponible sur leurs comptes devises tout prélèvement pour :

- Tout paiement en Algérie ;
 - Acquérir en devises, en Algérie ou à l'étranger, tous équipement, fourniture, outillage, produits et matière entrant dans le cadre, ou en rapport avec leur activité.
 - Tout transport à l'étranger en couverture de services reçus, ou pour le paiement de salaires d'étrangers, des droits, licences et brevets.
 - La couverture de frais exposés à l'étranger à l'occasion des foires et expositions ainsi que des missions et voyages d'affaires.
 - L'exportation matérielle de billets de banque étrangère pour les frais de mission.
- Les comptes devises des personnes morales sont rémunérées pour les montants qui font l'objet de placement à terme de 3 mois ou plus à l'exception des comptes devises des entreprises étrangères agréées dans le cadre de l'article 181 de loi N°90-14 Avril 1990.

Instruction N°05/90 du 08 Octobre 1990 fixant les modalités d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales.

Modalités d'ouverture :

L'ouverture des comptes devises des personnes orales. Est libre et n'est subordonnée d'aucun accord préalable de l'autorité chargée du contrôle des changes ; en conséquence les banques intermédiaires agréées sont autorisées à ouvrir sus leurs livres au profil des personnes morales concernées des comptes devises.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Remarque :

- 1 - Les comptes devises des personnes morales de droit privé algérien ne peuvent en aucun cas et en aucun moment présenter un solde débiteur.
- 2 - La gestion et l'exécution des opérations sur comptes devises donnent lieu à prélèvement des frais et commissions prévus, par les réglementations en vigueur en la matière.

Règlement N° 91-13 Août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures¹ :

Le présent règlement a pour objet de fixer les modalités de domiciliation et le règlement financier des exportations hors hydrocarbures et de préciser les obligations incombant en la matière à l'exportateur, à l'administration des douanes et aux banques domiciliaires.

L'exportateur se fait ouvrir un dossier de domiciliation en se présentant à une banque intermédiaire agréée la domiciliation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la banque d'Algérie.

Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant 120 jours, les banques intermédiaires agréées s'assurent avant l'ouverture du dossier de domiciliation. Que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation des biens et services sont réunies.

Les exportateurs sont tenus au rapatriement du produit de leurs exportations à la date d'exigibilité du paiement.

Le contrôle du dossier d'exportation est effectué par la banque domiciliaire, vu :

1. D'une part de l'exemplaire banque de la déclaration en douane transmise par les services des douanes.
2. D'autre part, les justificatifs de rapatriement en sa possession et ou reçu de la banque réceptrice des fonds ou remis par l'exportateur lorsque les fonds ont été rapatriés par le canal de l'administration des postes et télécommunication.

Les banques intermédiaires agréées doivent conserver les dossiers de domiciliation et tous autres documents justificatifs de l'exportation de biens ou services dans les archives durant une période de 5 ans à compter de la date de leur apurement.

Concernant les règles relatives aux paiements des exportations, les recettes d'exportations hors hydrocarbures et produits miniers, ne peuvent être encaissés qu'auprès de l'intermédiaire agréé domiciliaire du contrat qui doit répartir les devises sans délai.

Tout retard de paiement et de rapatriement doit être justifié. La partie en devises qui revient à ce dernier, conformément à la réglementation, sera logée dans son compte devises.

¹Annexe 7 Décret réglementaire N° 91-13 Août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Le premier cas :

L'exportateur doit encaisser la recette provenant de l'exportation et la faire rapatrier dans un délai n'excédant pas le délai normal en usage dans le commerce international.

Le deuxième cas :

L'exportateur doit se conformer à des réglementations en vigueur en la matière dans tous les cas, le respect d'obligation et de délai de rapatriement des recettes provenant des exportations incombe conjointement à l'exportation et l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération.

Concernant le fonctionnement du compte d'affectation spécial N°302 – 084 correspondant du 5 juin 1996, il détermine la procédure liée aux dépenses comme charges liées à l'étude des marchés extérieurs, à l'information des exportateurs et à l'étude pour l'amélioration de la qualité des produits et des services destinés à l'exportation, et les aides de l'état à la promotion des exportations à travers la participation aux foires et expositions à l'étranger.

Concernant l'assurance crédit à l'exportation représentée par l'ordonnance N° 96 – 06 du 19 – 06 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 Janvier 1996, elle précise que l'assurance crédit à l'exportation garantit, dans les conditions prévues par cette ordonnance et par le contrat d'assurance, le recouvrement des droits liés aux opérations d'exportation, contre le risque commercial, de non transfert et des catastrophes.

Les conditions générales du contrat type d'assurance crédit à l'exportation sont soumises à l'approbation du ministère chargé des finances.

L'assurance crédit à l'exportation peut être souscrite par toute personne physique ou morale résidente et réalisant des opérations d'exportation à partir de l'Algérie.

PARAGRAPHE III : LES REGLES D'USANCES UNIFORMES DE LA CCI **RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES :**

L'une des tâches essentielles de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux entre les entreprises de pays différents et de contribuer ainsi au développement du commerce international. Pour ce faire, la CCI publie notamment des règles relatives aux transactions et aux paiements, dont les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires sont un des fleurons.

L'acceptation universelle de ces règles et définitions démontre sans conteste la capacité des hommes d'entreprise de pays aux systèmes juridiques divers à mettre en œuvre leurs propres procédures pour assurer la bonne marche de leurs affaires.

Dans un monde où la technologie évolue rapidement et où les communications s'améliorent sans cesse, la révision régulière des règles de facilitation du commerce de la CCI est inévitable, ne serait-ce que pour tenir compte des dernières évolutions techniques et des modifications de la législation, tant nationale qu'internationale.

La pratique des crédits documentaires ne fait exception. La présente révision des règles prend acte des changements intervenus depuis 10 ans. La parution des RUU 500 est donc un événement majeur pour les banquiers, les juristes et les hommes d'entreprise, qui dans le monde entier participent au commerce international.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

A – Dispositions générales et définitions :

Champ d'application des RUU 1 :

Les règles et Usances uniformes relatives aux crédit documentaires, révision de 1993, publication CCI N° 500, s'appliquent à tous les crédits documentaires (y compris dans la mesure où elle seraient applicables aux lettres de crédit stand-by), dès lors qu'elles font partie intégrante du crédit.

Elles lient toutes les parties intéressées, sauf dispositions contraires stipulées expressément dans le crédit.

« Lettres de crédit stand-by » (désignées ci-après par dénomination ou description, en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instruction d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte.

- Est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire, ou

- Autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter et payer le dit effets de commerce (traite) ou
- Autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés.

Aux fins des présents articles, les succursales d'une banque établies dans différents pays sont considérées comme constituant chacune une autre banque.

Signification de « Crédit » :

Aux fins des présents articles, les expressions « Crédit documentaires » et

Crédit contrats :

Les crédits sont, par leur nature, des transactions distinctes des ventes ou autres contrat qui peuvent en former la base, les banques ne sont en aucune façon concernées ou liées par ce contrat, même si les crédits incluent une quelconque référence à ce contrat. En conséquence l'engagement d'une banque de payer, d'accepter et de payer une ou plusieurs traites, ou de négocier et/ou de s'acquitter de toute autre obligation en vertu du crédit, ne peut donner lieu à réclamations du donneur d'ordre ou à l'invocation par ce dernier de moyens de défense fondés sur ses relations avec la banque émettrice ou le bénéficiaire.

Le bénéficiaire d'un crédit ne peut en aucun cas se prévaloir des rapports contractuels existant entre les banques, ou entre le donneur d'ordre et la banque émettrice¹.

Documents et Marchandises / Services / Prestations :

Dans les opérations de crédit, toutes les parties intéressées ont à considérer des documents, à l'exclusion des marchandises services et/ou autre prestations aux quels les documents peuvent se rapporter.

¹ Règles et usances uniformes de la CCI relatif aux crédits documentaires.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Instruction d'émettre / Modifier des crédits :

Toutes instructions relatives à l'émission d'un crédit, le crédit lui-même, toutes instructions en vue d'amender celui-ci et les amendements eux même doivent être complets et précis.

Pour éviter toute confusion et tout malentendu, les banques devraient décourager toute tendance :

A inclure trop de détails dans le crédit ou dans tout amendement à celui-ci.

A donner des instructions d'émettre, notifier ou conformer un crédit par référence à un crédit précédemment émis (crédit similaire), lorsque ce précédent crédit a subi un ou plusieurs amendement, que ceux-ci aient été acceptés ou non.

Toutes instructions relatives à l'émission d'un crédit et le crédit lui-même ainsi que, le cas échéant, toutes instructions d'amender ledit crédit et l'amendement lui-même, doivent indiquer avec précision le document sur présentation duquel ou desquels le paiement, l'acceptation ou la négociation seront effectués.

En l'absence de stipulations spécifiques dans le crédit, les banques accepteront les documents d'assurances tels que présentés, sans assumer de responsabilité pour tout risque non couvert.

Sauf stipulations contraires dans le crédit, les banques accepteront un document d'assurance indiquant que la couverture est soumise à franchise qu'il s'agisse d'une franchise atteinte ou d'une franchise déduite.

Couverture d'assurance « Tous risques » :

Lorsqu'un crédit stipule « assurance contre tous risques », les banques accepteront un document d'assurance qui contient toute clause ou annotation « Tous risques », que le tire en soit ou non « tous risques ».

Même si le document d'assurance indique que certains risques sont exclus et cela, sans assumer aucune responsabilité pour tous risques non couverts.

Factures commerciales :

Sauf stipulations contraires dans le crédit, les factures commerciales :

- Doivent présenter l'apparence d'être émises par le bénéficiaire désigné dans le crédit (sous réserve des dispositions de l'article 48), et¹
- Doivent être établies au nom du donneur d'ordre (sous réserve des dispositions de l'article 48 (h)), et
- N'ont pas besoin d'être signées.

Sauf stipulations contraires dans le crédit, les banques peuvent ne pas accepter les factures commerciales établies pour un montant supérieur à celui autorisé par le crédit. Néanmoins, si une banque autorisée à payer, a contracté un engagement de paiement différé, a accepté une traite, ou a négocié en vertu d'un crédit, accepte de telles factures, sa décision liera toutes les parties, pourvu que ladite banque n'ait pas payé, contracté un engagement de paiement différé, accepté une traite, ou négocié pour un montant supérieur à celui autorisé par le crédit.

¹ Article 48 relatif aux règles et usances uniformes de la CCI conformément aux crédits documentaires.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

La désignation des marchandises figurant sur la facture commerciale doit correspondre à celle donnée dans le crédit. Sur tous les autres documents, les marchandises peuvent être décrites en termes généraux qui ne soient pas incompatibles avec la description qu'en donne le crédit.

Autre documents :

Si un crédit exige une attestation ou une certification de poids dans le cas de transports autre que par mer, les banques accepteront un timbre de pesage ou une déclaration de poids qui présente l'apparence d'avoir été surajouté sur le document de transport par le transporteur ou son agent, sauf si le crédit stipule expressément que l'attestation ou la certification de poids doit être donnée par un document distinct.

Dispositions diverses :

Les tolérances relatives au montant du crédit à la quantité et aux prix unitaires :
Les expressions « environ », approximativement « circa », ou similaires employées en ce qui concerne le montant du crédit ou la quantité ou le prix unitaires mentionnés dans le crédit seront interprétées comme permettant un écart maximum de 10 % en plus ou en moins sur le montant, la quantité ou le prix unitaire auxquels elles s'appliquent.

Sauf si un crédit stipule qu'il ne doit être livré ni plus ni moins que la quantité de marchandises prescrite, un écart de 5 % en plus ou en moins sera admis mais, toujours sous réserve que le montant des tirages ne dépasse pas le montant du crédit. Cette tolérance ne s'applique pas lorsque le crédit spécifie la quantité par un nombre donné d'unités d'emballage ou d'articles individualisés :

Sauf stipulations contraires dans un crédit qui interdit les expéditions partielles, un écart de 5 % en moins sur le montant du tirage sera admis, pourvu que si le crédit stipule la quantité des marchandises et un prix unitaires, ladite quantité soit expédiée en totalité et le prix unitaires ne soit pas réduit.

Expédition / Tirages partiels :

Les expéditions et/ou tirage partiel sont autorisés sauf stipulations contraires dans le crédit.

Les documents de transport qui présentent l'apparence d'indiquer que l'expédition a été effectuée par le même moyen de transport et pour le même voyage, sous réserve qu'ils indiquent la même destination ne seront pas considérés comme couvrant des expéditions partielles, même si les documents de transport mentionnent des dates différentes d'expédition et /ou des ports de chargement, lieux de prise en charge ou d'envoi différents.

Des expéditions effectuées par poste ou par courrier express ne seront pas considérées comme des expéditions partielles si les récépissés postaux ou les certificats d'expédition par poste ou les récépissés ou bordereaux d'envoi de la société du courrier expresse présentent l'apparence d'avoir été estampillé, signés ou autrement authentifiés du lieu d'où le crédit stipule que les marchandises doivent être expédiées, et la même date.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Expédition / Tirage fractionnés :

Si des tirages et/ou expéditions fractionnés au cours de périodes déterminées sont stipulés, dans le crédit et qu'une fraction n'est pas utilisée et/ou expédiée dans la période autorisée pour cette fraction, le crédit cesse d'être valable pour cette fraction et pour toute fraction subséquente, sauf stipulations contraires dans le crédit.

Date extrême de validité et lieu de présentation des documents :

Tout crédit doit stipuler une date extrême de validité et un lieu de présentation des documents pour paiement, acceptation ou, sauf dans le cas de crédit librement négociables, pour négociation. Toute date extrême de validité stipulée pour le paiement, l'acceptation ou la négociation sera considérée comme étant la date extrême pour la présentation des documents.

Sous réserve des dispositions de l'article 44 alinéa (a), les documents doivent être présentés au plus tard à la date extrême de validité.

Si une banque émettrice mentionne que le crédit sera valable « pour une durée d'un mois », pour une durée de six mois, ou expression (s) similaires (s), mais ne spécifie pas la date de départ de ce délai, la date d'émission du crédit par la banque émettrice sera réputée être le premier jour à partir duquel le délai commence à courir. Les banques devraient décourager toute tendance à indiquer de cette manière la date d'expiration du crédit.

Limitation sur l'extrême de validité :

Outre la stipulation d'une date limite pour la présentation des documents, tout crédit qui exige un ou des documents de transport devrait aussi fixer une période expressément définie après la date d'expédition, au cours de laquelle les documents doivent être présentés en conformité avec les termes et conditions du crédit. Si une telle période n'est pas stipulée, les banques refuseront les documents présentés plus de 21 jours après la date d'expédition. Dans tous les cas, cependant, les documents doivent être présentés au plus tard à la date d'expiration du crédit.

Dans les cas où s'applique l'article 40 alinéa (b), la date d'expédition sera considérée comme étant la date d'expédition la plus récente figurant sur l'un des documents de transport présentés.

Report de la date extrême de validité :

Si la date d'expiration du crédit et/ou le terme de la période fixée pour la présentation des documents stipulés dans le crédit ou applicable en vertu de l'article 43 tombe un jour où la banque à laquelle les documents doivent être présentés est fermée pour des raisons autres que celles visées à l'article 17, la date d'expiration stipulée et/ou le terme de la période fixe pour la présentation des documents à compter de la date d'expédition, selon le cas sera reportée au premier jour de réouverture de ladite banque.

La date extrême d'expédition ne sera pas prorogée en raison du report de la date d'expiration et/ou de la période fixée après la date d'expédition pour la présentation des documents conformément à l'alinéa (a) ci-dessus.

Si aucune date extrême pour l'expédition n'est stipulée dans le crédit ou dans les amendements au crédit, les banques refuseront les documents de transport mentionnant une date d'expédition postérieure à la date d'expiration que stipule le crédit ou un amendement au crédit.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

La banque à la quelle les documents sont présentés le premier jour de sa réouverture doit fournir une déclaration indiquant que les documents ont été présentés dans les délai prorogés conformément à l'article 44 alinéa (a) des règles et usances uniformes relatives aux crédit documentaires, révision de 1993, publication CCI N° 500¹.

Heures de présentation :

Les banques n'ont aucune obligation d'accepter la présentation des documents en dehors des heures d'ouverture de leurs guichets.

Expressions générales relatives aux dates d'expédition :

Sauf stipulations contraires dans le crédit, l'expression « expédition » utilisée pour déterminer la date la plus proche et/ou la date extrême d'expédition sera comprise comme incluant des expression telles que « mise à bord », « envoi » « accepté pour transport », « date de réception », « date de collecte » ou similaires et, dans le cas d'un crédit exigeant ou autorisant la présentation d'un document de transport multi moral, l'expression « prise en charge ».

Des expressions telles que « promptement », « immédiatement », « le plus tôt possible » ou expressions similaires ne devraient pas être utilisées. Si elles sont employées, les banques n'en tiendront pas compte.

Si l'expression « le ... ou vers le ... » ou des mentions similaires sont employées, les banques les interpréteront comme stipulant que l'expédition doit être effectuée dans une période allant de cinq jours avant jusqu'à cinq jours après la date indiquée, les jours limités inclus.

Terminologie relative aux dates pour les périodes d'expédition :

Les mots « au », « jusqu'au », « depuis » et expressions similaires employés pour définir toute date ou période d'expédition qui est mentionnée dans le crédit se comprendront comme incluant la date indiquée.

Les mots « après » le « se comprendront comme excluant la date mentionnée»

Les expressions « première moitié », « seconde moitié » d'un mois devront s'entendre respectivement comme allant du 1^{er} au 15 inclus et du 16 au dernier jour du mois inclus.

Les expressions « commencement », « milieu », ou « fin » d'un mois devront s'entendre respectivement comme allant du 1^{er} au 10 inclus, du 11 au 20 inclus, et du 21 au dernier jour du mois inclus.

F- Crédit Transférable :

Crédit transférable :

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

¹Article N° 44 Relatif aux règles et usances uniformes de la CCI conformément aux crédits documentaires.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de « Transférable » par la banque émettrice. Des termes tels que « divisible », « Fractionnable », « assignable » ou « transmissible » ne rendent pas le crédit transférable. Si de tels termes sont employés, il n'en sera pas tenu compte.

Une banque « transférant » n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert, si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles ladite banque aura expressément consenti.

Au moment où il fait une demande de transfert et avant le transfert du crédit, le premier bénéficiaire doit donner des instructions irrévocables à la banque « transférant » s'il se réserve ou non le droit de ne pas autoriser la banque « transférant » à porter les amendements à la connaissance du/des seconds bénéficiaires. Si la banque « transférant » consent à effectuer le transfert dans ces conditions, elle doit au moment du transfert informer le/les seconds bénéficiaires des instructions relatives aux amendements qu'elles à reçues du premier bénéficiaire¹.

Si un crédit est transféré à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus d'un amendement par un ou plusieurs desdits seconds bénéficiaires n'entraîne pas la nullité de l'acceptation du ou des autres seconds bénéficiaires vis-à-vis desquels.

Le crédit sera amendé en conséquence. Le crédit restera non amendé vis-à-vis du/des seconds (s) bénéficiaire (s) qui ont refusé l'amendement.

Les frais de la banque « transférant » pour ses services, y compris les commissions, honoraires, frais ou dépense, sont à la charge du premier bénéficiaire sauf accord contraire. Si banque « transférant » accepte de transférer le crédit, elle n'aura aucune obligation de le faire tant que frais ci-dessus ne lui auront pas été payés.

Sauf stipulations contraires dans le crédit, un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule fois. En conséquence, le crédit ne peut être transféré à la demande du second bénéficiaire en faveur d'un troisième bénéficiaire.

Aux fins de cet article, un retransfert de ce crédit au premier bénéficiaire ne constitue pas un transfert interdit.

Des fractions d'un crédit transférable (n'excédant pas ou total le montant du crédit) peuvent être transférées séparément, à condition que les expéditions / tirages partiels ne soient pas interdits, et l'ensemble de ces transferts sera considéré comme ne constituant qu'un seul transfert de crédit.

Le crédit ne peut être transféré que suivant les termes et conditions spécifiées dans le crédit d'origine sauf en ce qui concerne :

Le montant du crédit ;

Tout prix unitaire y indiqué ;

La date limitée de présentation des documents selon l'article 43 ;

La période d'expédition,

Tous ces éléments pouvant être conjointement ou séparément réduits ou ramenés.

Le pourcentage pour lequel la couverture d'assurance doit être prise peut être augmenté afin d'atteindre le montant de couverture stipulé dans le crédit d'origine, ou les présents articles.

Clicours.COM

¹ Règles et usances uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

En outre, le nom du premier bénéficiaire peut être substitué à celui du donneur d'ordre, mais si selon le crédit d'origine le nom du donneur d'ordre doit apparaître sur un quelconque document autre que la facture cette exigence doit être respectée.

Le premier bénéficiaire a le droit de substituer sa / ses propres factures et traites en échange de celles du second bénéficiaire pour des montants ne dépassant pas le montant initial stipulé dans le crédit. Et pour les prix unitaires initiaux si le crédit en stipule, lors d'une telle substitution de facture (et traite) le premier bénéficiaire peut se faire régler en vertu du crédit la différence existant, le cas échéant, entre sa / ses propres factures et celles du ou des seconds bénéficiaires.

Lorsqu'un crédit a été transféré et que le premier bénéficiaire doit fournir sa / ses propres factures (et traites) en échange des factures (et traites) du / des seconds bénéficiaires, et ce sans encourir de responsabilités envers le premier bénéficiaire.

Le premier bénéficiaire peut demander que le paiement ou la négociation soit effectuée aux seconds bénéficiaires sur la place où le crédit a été transféré jusqu'à et y compris la date d'expiration du crédit, à moins que le crédit d'origine ne spécifie expressément qu'il peut être payé ou négocié sur une place autre que celle indiquée dans le crédit. Cela est sans préjudice du droit du premier bénéficiaire de substituer par la suite sa ou ses propres factures et traites à celles du ou des seconds bénéficiaires et de réclamer toutes différences qui lui seraient dues.

Cession du produit du crédit :

Le fait qu'un crédit ne soit pas désigné comme transférable n'affectera pas le droit du bénéficiaire de céder tout droit de créance qu'il a obtenu ou pourrait obtenir en vertu de ce crédit, conformément aux dispositions de la loi applicable. Cet article vise seulement la cession de créances et non la cession du droit de réaliser les conditions du crédit lui-même.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

PARAGRAPHE IV : LES CONVENTIONS DES NATIONS UNIES ET L'UNI DROIT **CONVENTION DES NATIONS UNIES, DITE DE VIENNE SUR** **LES CONTRATS DE VENTE INTERNATIONALE DE** **MARCHANDISES « CVIM» (11 - 04 – 1980) :**

Issue de la conférence des nations unies pour le droit du commerce international (CNUDCI° tenue à vienne du 10 – 03 – 1980 au 11 – 04 – 1980, la CVIM réalise une unification partielle, mais très importante, du droit de la vente internationale pour tous les Etats contractants.

Son objet est limité aux ventes mobilières conclues entre professionnels et exclut une série de biens, dont les valeurs mobilières, les effets de commerce, les immeubles, les navires...

Au plan formel, et comme déjà dit plus haut, la convention de vienne est monolithique et, à la différence des conventions de la Haye de 1964, traite à la fois les volets « formations du contrat » et « réglementation de la vente ».

A noter que la ratification de la CVIM entraîne ipso facto, pour les parties qui y précèdent, la dénonciation concomitante des deux lois uniformes de la Haye.

Il s'impose d'observer que la convention est retenue pour l'essentiel des règles de droit et des pratiques commerciales anglo-saxonnes, ce qui dans le contexte international actuel, ne peut que faciliter sa ratification par de nombreux pays.

La convention « s'applique aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des Etats différents » :

- a** – Lorsque ces Etats sont des Etats contractants,
- b** – Lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant ...

« Ni la nationalité des parties, ni le caractère civil ou commercial des parties ou du contrat ne sont pris en considération pour l'application de la présente convention ».

(ART. 1^{er} C V I M)¹.

Outre son champ d'application légal, la convention de vienne peut constituer un cadre réglementaire intéressant pour les contractants relevant d'Etats n'y ayant pas souscrit, car elle avalise une pratique du commerce international de très large audience. D'autre part, comme elle est foncièrement inspirée du souci des intérêts des vendeurs, elle doit être particulièrement attractive lorsque ces derniers meneurs habituels du jeu contractuel sont justiciables de codes favorisant les intérêts des acheteurs.

L'internationalisation du droit de la vente, auquel tend la convention de vienne, est cependant loin d'avoir atteint son stade final. Dans le but d'obtenir la signature de nombreux Etats, ses auteurs se sont abstenus de toucher aux questions pouvant mettre en cause la notion de souveraineté nationale : capacité des parties, notion de transfert de propriété, etc. Par ailleurs non seulement son application n'est (en principe) que supplétive, mais dans l'ordre des sources du droit applicables au contrat, elle vient après

¹ART 1er c v m i conformément à la convention des nations unies dites de Vienne sur les contrats de vente.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

les usages commerciaux internationaux. Enfin, le fait que les Etats peuvent ne pas ratifier qu'avec des réserves hypothèque indiscutablement l'objectif d'homogénéisation du droit auquel elle tend.

Obligation des parties au contrat de vente :

Ces obligations sont définies au premier chef par la convention passée entre vendeur et acheteur.

Elles peuvent l'être aussi par la loi applicable régit par contrat et par les usages commerciaux qui s'imposent, ces derniers du reste sont souvent liés à l'instigation de la loi applicable.

Dans l'exposé qui va suivre, on partira des conceptions que le code civil des droits et obligations des parties à une vente. En fait, au plan des rapports internationaux, ces conceptions sont souvent battues en brèche par le système des législations anglo-saxonnes ou par celui des conventions internationales qui s'en inspirent, de même que par le contenu des usages commerciaux. La cohérence et la rigueur des principes civilistes constituent néanmoins une bonne rampe de lancement pour aborder la matière.

Il sera également fait référence ci-après aux solutions qu'offrent les contrats-types internationaux et les codifications opérées des usages internationaux, tels les Incoterms.

Pour ce qui est des conventions internationales, l'accent sera mis sur le contenu de la convention de Vienne de 1980, laquelle est appelée vraisemblablement, à moyen terme, à constituer le noyau de base d'un droit commun de la vente internationale.

Obligation du vendeur :

Le vendeur, « à deux obligations principales, celle de délivrer et celle de garantir la chose qu'il vend » :

Livraison ou délivrance de la marchandise :

La délivrance doit se faire « dans le temps convenu entre les parties ».

Les conditions générales ONU contiennent souvent un ensemble de critères de bonne application de l'engagement de livraison du vendeur : standards de qualité pourcentage de déchets que peuvent contenir les livraisons coefficient d'humidité des grains, tolérances acceptables, etc., cf. par exemple le contrat-type ONU relatif à l'exportation et à l'importation de sciages résineux

« une marge ne dépassant pas 10 % en plus ou en moins de la qualité contractée est admise au profit du vendeur dans tous les cas »¹.

Les Incoterms, selon les formules adoptées, spécifient minutieusement les engagements du vendeur en fait de délivrance.

Quant aux conventions internationales sur la vente, leur système est sommairement le suivant, pour ce qui est de la date et du lieu de livraison :

*** Date de livraison :**

- A la date fixe au contrat, à un moment quelconque dans la période de temps contractuellement définie et, à défaut « dans un délai raisonnable à partir de la conclusion du contrat » (art. 33 CV IM).

- S'il n'y a pas de précision contractuelle, le vendeur doit « délivrer la chose dans un délai raisonnable eu égard à la nature de la chose et aux circonstances » (art. 22 L U V I)

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

*** Lieu de livraison :**

- En l'absence de précisions contractuelles, mais à condition qu'un transport soit prévu « au premier transporteur pour transmission à l'acheteur » s'il n'y a pas de transport prévu à l'endroit où les marchandises devaient être fabriquées ou produites. Dans les autres cas, « au lieu où le vendeur avait son établissement au moment de la conclusion du contrat » (art. 31 C V I M).

- S'il n'y a pas de transport prévu, à l'endroit où le vendeur « avait, lors de la conclusion du contrat, son établissement ou, si c'est un corps certain et que les parties savent le lieu où il se trouve lors de la conclusion du contrat, en ce lieu (art. 23 L U V I).

Garantie de la marchandise :

La chose livrée doit être telle que convenue, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas avoir de vice intrinsèque ou conceptuel, ni de vice fonctionnel l'empêchant de répondre à l'usage auquel l'acheteur la destinait et dont le vendeur était au courant.

Il est de morale commerciale élémentaire que le vendeur donne cette assurance à l'acheteur, autrement dit qu'il garantisse l'objet de la vente.

Comme l'acheteur refusera normalement la marchandise qui ne répond manifestement pas aux spécifications de la vente, les lois commerciales ne se préoccupent en général que du problème des vices cachés de la chose livrée.

Elles adoptent cependant des attitudes très différentes dans les solutions à apporter à cette situation, selon qu'elles sont favorables au vendeur ou à l'acheteur.

NB : La responsabilité ainsi mise à charge du vendeur professionnel il est dans son intérêt de choisir, quand c'est possible, comme loi applicable au contrat de vente internationale, une autre loi que ledit code.

Conventions internationales :

Les conventions réfèrent parler de « conformité des marchandises » aux spécifications contractuelles et aux usages auxquels elles sont destinées, plutôt que d'utiliser l'expression « garantie de la marchandise » traditionnelle pour les pays de droit civil.

Le régime de la C V I M et celui de la L U V I étant très proche, on ne considérera ci-après que le premier d'entre eux, puisque, comme déjà dit, tout porte à croire que c'est cette convention qui s'imposera à l'avenir à l'échelle mondiale :

Le principe de base en matière de responsabilité du vendeur est qu'il doit répondre « de tout défaut de conformité qui existe au moment du transfert des risques à l'acheteur, même si ce défaut n'apparaît qu'ultérieurement »

(art. 36 al. 1). Pour que cette responsabilité joue, il incombe à l'acheteur d'examiner les marchandises ou de les « faire examiner dans un délai aussi bref que possible, eu égard aux circonstances » (art. 38 al. 1), étant précisé qu'il « est déchu du droit de se prévaloir d'un défaut de conformité s'il ne le dénonce pas au vendeur, en précisant la nature de ce défaut, dans un délai raisonnable à partir du moment où il constaté ou aurait dû le constater »

(art. 39 al. 1). Ce délai raisonnable ne peut excéder « deux ans à compter de la date à laquelle les marchandises lui ont été effectivement remises »

(art. 39 al. 2).

¹ Convention des nations unes dites de Vienne sur les contrats de vente.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

D'autre part, le vendeur est libéré de sa responsabilité, si l'acheteur connaissait ou ne pouvait ignorer la conformité des marchandises (art.35 al.3).

La libération des obligations de « garantie » pesant sur le vendeur aux termes des articles 38 et 39 ne peut intervenir « lorsque le défaut de conformité porte sus des faits qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer et qu'il n'a pas révélé à l'acheteur » (art. 40).

L'obligation de livrer, du vendeur, exige par ailleurs que les marchandises soient « libres de tout droit ou prétention d'un tiers, à moins que l'acheteur n'accepte de prendre les marchandises dans ces conditions » (art. 41).

En d'autres termes, et pour rejoindre les conceptions civilistes, l'acheteur doit pouvoir disposer de la libre possession des biens qui lui sont remis.

La convention précise le régime applicable lorsque les prétentions d'un tiers sur les marchandises seraient fondées sur la propriété industrielle ou sur une autre propriété intellectuelle (art. 42).

Sanction de l'inexécution des obligations du vendeur (système de la C V I M).

- L'inexécution ou l'exécution fautive de l'obligation du vendeur de délivrer la chose entraîne des sanctions plus ou moins lourdes, selon la gravité objective de la faute. Par ordre croissant, on peut schématiser la mécanique des sanctions comme suit :
- L'acheteur peut exiger la réparation du défaut de conformité, « à moins que cela ne soit pas déraisonnable, compte tenu de toutes les circonstances » et la réparation doit être demandée au moment de la dénonciation du défaut ou dans un délai raisonnable à compter de cette dénonciation (art. 46 al. 3).
- L'acheteur peut exiger une réfaction ou réduction du prix « proportionnellement à la différence entre la valeur que les marchandises effectivement livrées avaient au moment de la livraison et la valeur que des marchandises conformes auraient eu à ce moment ». La réfaction est toutefois exclue si le vendeur répare son manquement ou si l'acheteur refuse qu'il procède à la réparation (art. 50).
- L'acheteur peut exiger la livraison de marchandises de remplacement, mais uniquement « si le défaut de conformité constitue une contravention essentielle au contrat et si cette livraison est demandée au moment de la dénonciation du défaut de conformité...ou dans un délai raisonnable à compter de cette dénonciation » (art. 46 al. 2).

L'acheteur peut déclarer ce contrat résolu :

- a- Si l'inexécution par le vendeur de l'une quelconque des obligations résultant pour lui du contrat ou de la présente convention constitue une contravention essentielle du contrat.
- b- En cas de défaut de livraison, si le vendeur ne livre pas les marchandises dans un délai supplémentaire imparti par l'acheteur ... ou s'il déclare qu'il ne les livrera pas dans le délai ainsi imparti (art. 49 – 1).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

A – Obligations de l'acheteur.

Les obligations principales de l'acheteur consistent à payer le prix de la marchandise et à en prendre livraison.

Ces deux obligations sont ce pendant des devoirs correspondants du vendeur (délivrer la chose et faire en sorte qu'elle soit conforme à l'attente de l'acheteur).

Force est de constater le caractère plus passif des obligations de l'acheteur par rapport à celles du vendeur, ce qui se traduit par une consistance beaucoup moindre des dispositions législatives ou conventionnelles.

B – Paiement du prix.

*Dispositions des codes civils Français et Algérien des conventions internationales :

- a) – Les codes civils (CCF est CCA) : Le paiement du prix est une obligation de l'acheteur.

« La principale obligation de l'acheteur est de payer le prix au jour et au lieu réglé par la vente » (art. 1650 CCF).

Article 356 du CCA alinéa 11.

« La détermination des prix peut se limiter à l'indication des bases sur lesquelles ce prix est fixé ultérieurement ».

Article 387 du CCA.

« Sauf stipulation ou usage contraire, le prix est payable dans le lieu ou la délivrance de l'objet vendu est faite.

Si le prix n'est pas payable au moment de la délivrance, le paiement sera fait au domicile de l'acheteur, au jour l'échéance».

Article 388 du CCA (Alinéa 1).

« Sauf stipulation ou usage contraire, le prix est payable au moment ou la délivrance de l'objet est effectuée ».

Article 390 du CCA (Alinéa 1).

« Si le prix est immédiatement exigible en tout en partie le vendeur à moins qu'il n'ait accordé à l'acheteur un terme depuis la vente, peut retenir l'objet vendu, jusqu'au paiement du prix échu, quand bien même l'acheteur aurait offert un gage ou une caution».

Article 392 du CCA (Alinéa 1)¹.

« Sauf convention contraire, en matière de vente de denrée ou autres objets mobiliers, lorsqu'un terme à été stipulé pour payer le prix et prendre livraison de l'objet vendu, la vente est au profit du vendeur, résolue, résolue de plein droit et sans sommation, si le prix n'est pas payer à l'échéance du terme ».

« Le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties »

(art 1591 CCF) ; on s'accorde à reconnaître qu'il suffit qu'il soit déterminable.

Dans la pratique d'un contrat international, la fixation du prix doit s'accompagner de précautions spéciales : il faut notamment s'assurer que la réglementation locale sur le contrôle des changes permettra le rapatriement des sommes dues et que les dispositions

¹ Article 356, 387, 390, 392 du code civil Algérien.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

fiscales du pays de l'acquéreur ne vont pas fausser les rentrées financières attendues (EX. création d'un établissement stable permettant la taxation des opérations « étrangères » du transféreur de technologie).

Dans l'hypothèse où le contrat n'a pas besoin de fixer le prix des marchandises, « les parties sont réputées, sauf indications contraires, s'être tacitement référées au prix habituellement pratiqué au moment de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérées, pour les mêmes marchandises vendues dans des circonstances comparables » (art. 55).

« L'acheteur doit payer le prix à la date fixée au contrat ou résultant du contrat et de présente convention, sans qu'il ait besoin d'aucune demande ou autre formalité de la part du vendeur » (art. 59).

LUVI :

Si le prix n'est pas déterminé par le contrat, l'acheteur paie le prix habituellement pratiqué par le vendeur lors de la conclusion du contrat (art. 57).

L'acheteur paie le prix à l'établissement du vendeur ou, à défaut à sa résidence habituelle, mais « lorsque le paiement doit être fait contre remise de la chose ou des documents, il doit être effectué au lieu de cette remise » (art. 59).

« Lorsque la date de paiement qu'a été fixée par les parties résulte des usages l'acheteur est tenu de payer le prix à cette date, sans qu'il ait besoin d'aucune formalité » (art. 60).

« Lorsque le défaut de paiement du prix à la date déterminée constitue une contravention essentielle au contrat, le vendeur peut, soit exiger de l'acheteur le paiement du prix, soit déclarer la résolution du contrat » (art. 62).

Cette résolution pourra intervenir de plein droit, si le vendeur néglige de faire connaître sa décision dans un délai raisonnable, solution drastique que la CVIM n'a pas reprise.

En cas de résolution pour défaut de paiement, le vendeur est en droit de demander des dommages et intérêts (art. 63).

b – Expression du prix maintien de sa valeur :

Le prix à payer par l'acheteur s'exprime normalement en monnaie, moyen légal d'expression de la valeur des biens et du règlement de leur aliénation.

Pour éviter le risque d'amenuisement du pouvoir d'achat que représente le prix convenu, le vendeur recourra volontiers à une devise forte, dont il estime le cours plus stable que celui de sa propre monnaie.

La tendance est d'autant plus compréhensible que les échéances de référence choisies sont celles dans lesquelles se font les cotations des marchandises en cause au niveau mondial (EX : le dollar Américain pour les produits pétroliers).

La référence à une monnaie forte, étrangère aux pays dont relèvent les parties au contrat, ne rencontre normalement pas d'obstacle légal, encore qu'il soit recommandable qu'un certain lien existe entre l'objet du contrat, la nationalité des parties et la référence monétaire choisie.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures De Paiements Internationaux.

B – L'UNIDROIT

Les principes d'UNI DROIT – Une combinaison de doctrine et d'expérience pratique :

L'élaboration de principes relatifs aux contrats du commerce international, conçus comme une sorte de retardement international du droit des contrats.

Les principes d'UNI DROIT forment un corpus de règles de droit des contrats destinées à répondre aux exigences spécifiques de la pratique Commerciale ; moderne ... Ils peuvent recevoir des utilisations importantes et multiples par la communauté internationale¹.

Les principes d'UNI DROIT peuvent notamment :

- être choisis par les parties comme loi régissant leurs contrats : Les arbitres peuvent s'y référer pour trancher les différends dont ils sont saisis.
- être empruntés pour interpréter ou compléter des instruments internationaux existants de droit uniforme tels que la convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM).

Servir de modèle aux législateurs internationaux lors de la rédaction de nouveaux instruments juridiques, ou aux législateurs nationaux dans la modernisation du droit interne.

Les principes qui suivent énoncent des règles générales propres à régir les contrats du commerce international.

Ils s'appliquent lorsque les parties acceptent d'y soumettre leur contrat.

Ils peuvent s'appliquer lorsque les parties acceptent que leur contrat soit régi par les « Principes généraux du droit », la « Les mercatorias » ou autre formule similaire.

Ils peuvent apporter une solution lorsqu'il est impossible d'établir une règle pertinente de la loi applicable.

Ils peuvent être utilisés afin d'interpréter ou de compléter d'autres instruments du droit international uniforme.

Ils peuvent servir de modèle aux législateurs nationaux et internationaux.

Liberté contractuelle :

Les parties sont libres de conclure un contrat et d'en fixer le contenu.

(Article. 1).

Forme du contrat :

Ces principes n'imposent pas que le contrat soit conclu ou constaté par écrit.

Il peut être prouvé par tout moyens, y compris par témoins (article 1 .2).

Force obligatoire du contrat :

Le contrat valablement formé lie ceux qui le concluent. Les parties ne peuvent le modifier ou y mettre fin que selon ses dispositions, d'un commun accord ou encore pour les causes énoncées dans ces principes. (article 1.3).

Règles impératives :

Ces principes ne limitent pas l'application des règles impératives, d'origine nationale, internationale ou supranationale, applicable selon les règles pertinentes du droit international privé (article 1.4).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Exclusion ou modification conventionnelles :

Les parties peuvent exclure l'application de ces principes, déroger à l'une quelconque de leurs dispositions ou en modifier les effets, à moins que ces principes n'en disposent autrement (article 1.5).

Interprétation et complément des lacunes :

- 1- Pour l'interprétation des ces principes. Il sera tenu compte de leur caractère international et de leur finalité, notamment de la nécessité de promouvoir l'uniforme de leur application.
- 2- Les questions qui entrent dans le champ d'application de ces principes, mais qui ceux-ci ne tranchent pas expressément, sont, dans la mesure du possible, réglées conformément aux principes généraux dont elles s'inspirent (Article 1.6).

Bonne foi :

- 1- Les parties sont tenues de se conformer aux exigences de la bonne foi dans le commerce international.
- 2- Elles ne peuvent exclure cette obligation, ni en limiter la portée.
(Article 1.7).

Usages et pratiques :

- 1- Les parties sont liées par les usages auxquels elles ont consenti, ainsi que par les pratiques qu'elles ont établies entre elles.
- 2- Elles sont liées par tout usage qui, dans le commerce international, est largement connu et régulièrement observé par les parties à des contrats dans la branche commerciale considérée, à moins que son application ne soit déraisonnable (article 1.8).

Notification :

- 1- Une notification, lorsqu'elle est requise, peut se faire par tout moyen approprié aux circonstances.
- 2- Elle prend effet au moment où elle parvient au destinataire.
- 3- Aux fins du paragraphe précédent, une notification parvient à son destinataire lorsqu'elle lui est faite verbalement ou est délivrée à son établissement ou à son adresse postale.
- 4- Aux fins du présent article, le terme « notification » s'applique aussi à une déclaration, demande, requête ou autre communication d'intention (article 1.9).

Définition de l'offre :

Une proposition de conclure un contrat constitue une offre si elle est suffisamment précise et elle indique la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation (Article 2.2).

Rétraction de l'offre :

- 1- L'offre prend effet lorsqu'elle parvient au destinataire.
- 2- L'offre, même irrévocable, peut être rétractée si la rétraction parvient au destinataire avant ou en même temps que l'offre (article 2.3).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Révocation de l'offre :

- 1- Jusqu'à ce que le contrat ait été conclu, l'offre peut être révoquée si la révocation parvient au destinataire avant que celui-ci ait expédié son acceptation.
- 2- Cependant, l'offre ne peut être révoquée :
 - a – Si elle indique, en fixant un délai déterminé pour l'acceptation ou autrement, qu'elle est irrévocable.
 - b – Si le destinataire était raisonnablement fondé à croire que l'offre était irrévocable et s'il a agi en conséquence (article 2.4).

Rejet de l'offre :

L'offre prend lorsque son rejet parvient à son auteur (article 2.5).

Mode d'acceptation :

- 1 – Constitue une acceptation toute déclaration ou autre comportement du destinataire indiquant qu'il acquiesce à l'offre. Le silence ou l'inaction ne peuvent à eux seuls valoir acceptation.
- 2 – L'acceptation d'une offre rend effet au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre.
- 3 – Cependant, si, en vertu de l'offre, des pratiques établies entre les parties ou des usages, le destinataire peut, sans notification à l'auteur de l'offre, indiquer qu'il acquiesce en accomplissant un acte ; l'acceptation prend effet au moment où cet acte est accompli (article 2.6).

Délai d'acceptation :

L'offre doit être acceptée dans le délai stipulé par l'auteur de l'offre ou, à défaut d'une telle stipulation, dans un délai raisonnable, compte tenu des circonstances, notamment de la rapidité des moyens de communication utilisés par l'auteur de l'offre. Une offre verbale doit être acceptée immédiatement, à moins que les circonstances n'indiquent le contraire (article 2.7).

Délai déterminé d'acceptation :

- 1 – Le délai d'acceptation fixé par l'auteur de l'offre dans un télégramme ou une lettre commence à courir au moment où le télégramme est remis pour expédition ou à la date qui apparaît sur la terre ou, à défaut, à la date qui apparaît sur l'enveloppe. Le délai d'acceptation que l'auteur de l'offre fixe par des moyens de communication instantanés commence à courir au moment où l'offre parvient au destinataire.
- 2 – Les jours fériés ou chômés qui tombent pendant que court le délai d'acceptation sont comptés dans le calcul de ce délai. Cependant, si la notification de l'acceptation ne peut être délivrée à l'adresse de l'auteur de l'offre (article 2.8).

Clicours.COM

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Intention des parties :

- 1 - Le contrat s'interprète selon la commune intention des parties.
- 2 – Faute de pouvoir déceler la commune intention des parties, le contrat s'interprète selon le sens que lui donnerait une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation.

Interprétation des déclarations et des comportements :

- 1- Les déclarations et le comportement d'une partie s'interprètent selon l'intention de leur auteur, lorsque l'autre partie connaissait ou ne pouvait ignorer cette intention.
- 2- A défaut d'application du paragraphe précédent, ils s'interprètent selon le sens qui lui donnerait une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation (article 4.2).

Circonstances pertinentes :

Pour l'application des articles 4.1 et 4.2, on prend en considération toutes les circonstances, notamment

- a – Les négociations préliminaires entre les parties ;
- b – Les pratiques établies entre les parties ;
- c – Le comportement des parties postérieur à la conclusion du contrat ;
- d – La nature et le but du contrat ;
- e – Le sens généralement attribué aux clauses et aux expressions dans la branche commerciale concernée ;
- f – Les usages (article 4.3).

Devoir de collaboration :

Les parties ont, entre elles, un devoir de collaboration lorsque l'on eut raisonnablement s'y attendre dans l'exécution de leurs obligations (article 5.3).

Obligation de résultat et obligation de moyens :

- 1 – Le débiteur d'une obligation de résultat est tenu de fournir le résultat promis.
- 2 – Le débiteur d'une obligation de moyens est tenu d'apporter à raisonnable de même qualité placée dans la même situation (article 5.4).

Détermination du type d'obligation :

Pour déterminer si l'obligation est de moyen ; ou de résultat, on prend en considération notamment :

- a – La manière dont l'obligation est exprimée dans le contrat.
- b – Le prix et les autres éléments du contrat.
- c – Le degré d'aléa normalement présent dans la poursuite du résultat recherché.
- d – L'influence que peut exercer l'autre partie sur l'exécution de l'obligation.

Détermination de la qualité de la prestation :

Lorsque la qualité de la prestation n'est pas fixée par le contrat ou déterminable en vertu de celui-ci, une partie est tenue de fournir une prestation de qualité raisonnable et, eu égard aux circonstances, au mois égales à la moyenne (article 5.6).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Fixation du prix :

- 1 – Lorsque le contrat ne fixe pas de prix ou ne prévoit pas le moyen de la déterminer, les parties sont réputées, sauf indication contraire, d'être référées au prix habituellement pratiqué lors de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée, pour les mêmes prestations effectuées dans des circonstances comparables ou, à défaut d'un tel prix, à un prix raisonnable.
- 2 – Lorsque le prix qui doit être fixé par une partie s'avère manifestement déraisonnable, il lui est substitué un prix raisonnable, nonobstant toute stipulation contraire.
- 3 – Lorsqu'un tiers chargé de la fixation du prix ne peut ou ne veut le faire, il est fixé un prix raisonnable.
- 4 - Lorsque le prix doit être fixé par référence à un facteur qui n'existe pas, a cessé d'exister ou d'être accessible, celui-ci est remplacé par le facteur qui s'en rapproche le plus (article 5.7).

Contrat à durée indéterminée :

Chacune des parties peut résilier un contrat à durée indéterminée en notifiant un préavis d'une durée raisonnable (article 5.8).

Moment de l'exécution :

Le débiteur est tenu d'exécuter ses obligations :

Exécution en une seule fois ou échelonnée :

Dans le cas prévu aux articles 6.1.1 (b) et (c), le débiteur doit, dans la mesure du possible et sauf indication contraire découlant des circonstances, exécuter ses obligations en une seule fois.

Exécution partielle :

- 1 – Le créancier peut, à l'échéance, refuser d'accepter une offre d'exécution partielle, qu'elle soit ou non accompagnée d'une assurance de bonne exécution du solde, à moins de n'avoir aucun intérêt légitime à le faire.
- 2 – Les frais supplémentaires occasionnés au créancier, du fait de l'exécution partielle, sont à la charge du débiteur, sans préjudice de tout autre moyen (article 6.1.3).

Ordre des prestations :

- 1 – Dans la mesure où les prestations de chaque partie peuvent s'exécuter simultanément, les parties sont tenues de les exécuter ainsi, à moins que les circonstances indiquent les contraires.
- 2 – Dans la mesure où la prestation d'une seule partie exige un délai d'exécution, cette partie est tenue de l'exécuter en premier, à moins de circonstances indiquant les contraires (article 6.1.4).

Exécution avant l'échéance :

- 1 – Le créancier peut refuser l'exécution avant l'échéance, à moins de n'avoir aucun intérêt légitime à le faire.
- 2 – L'acceptation par une partie d'une exécution avant l'échéance n'a aucun effet sur la date à laquelle elle doit exécuter ses propres obligations, des lors que cette date a été fixée sans tenir compte de l'exécution des obligations de l'autre partie.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

- 3 – Les frais supplémentaires occasionnés au créancier du fait de l'exécution avant l'échéance sont à la charge du débiteur, sans préjudice de tout autre moyen (article 6.1.5).

Lieu d'exécution :

- 1 – Lorsque le lieu d'exécution de l'obligation n'est pas fixé par le contrat ou déterminable en vertu de celui-ci, l'exécution s'effectue ;
Clause du contrat et que, eu égard aux circonstances, il paraît raisonnable de maintenir les autres clauses.
- 2 – Les règles relatives à l'inexécution s'appliquent lorsque le refus d'autorisation rend impossible l'exécution totale ou partielle du contrat (article 6.1.5).

Respect du contrat :

Les parties sont tenues de remplir leurs obligations, quand bien même l'exécution en serait plus onéreuse, sous réserve des dispositions suivantes relatives au hardship (article 6.2.1).

Définition :

Il y a hardship lorsque surviennent des événements qui altèrent fondamentalement l'équilibre des prestations, soit que le coût de l'exécution des obligations ait augmenté, soit que la valeur de la contre-prestation ait diminué et :

- a – Que ces événements sont survenus ou ont été connus des parties lésées, après la conclusion du contrat.
- b – Que la partie lésée n'a pu, lors de la conclusion du contrat, raisonnablement prendre de tels événements en considération ;
- c – Que ces événements échappent au contrôle de la partie lésée.
- d – Que le risque de ces événements n'a pas été assumé par la partie lésée (article 6.2.2).

Effets :

- 1 – En cas de hardship, la partie lésée peut demander l'ouverture de négociations.
La demande doit être faite sans retard indu être motivée.
- 2 – La demande ne donne pas par elle-même à la partie lésée droit de suspendre l'exécution de ses obligations.
- 3 – Faute d'accord entre les parties dans un délai raisonnable, l'une ou l'autre peut saisir le tribunal.
- 4 – Le tribunal qui conclut à l'existence d'un cas de hardship peut s'il l'estime raisonnable ;
- a – Mettre fin au contrat à la date et aux conditions qu'il fixe, ou
- b – Adapter le contrat en vue de rétablir l'équilibre des prestations (articles 6.2.3).

Fait du créancier :

Une partie ne peut se prévaloir de l'inexécution par l'autre partie dans la mesure où l'inexécution est due à un acte ou à une omission de sa propre part ou encore à un événement dont elle a assumé le risque (article 7.1.2).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Exception d'exécution :

- 1 - Une partie tenue d'exécution de sa prestation en même temps que l'autre partie peut en suspendre l'exécution tant que celle-ci n'a pas offert d'exécution de la sienne.
- 2 - Une partie tenue d'exécuter sa prestation après l'autre partie peut en suspendre l'exécution tant que celle-ci n'a pas exécuté, la sienne (article 7.1.3).

Correction par le débiteur :

- 1- Le débiteur peut, à ses propres frais, prendre toute mesure destinée à corriger l'inexécution, pourvu que :
 - a – Il donne, sans retard indu, notification de la mesure indiquant comment et à quel moment elle sera effectuée.
 - b – La mesure soit appropriée aux circonstances.
 - c – Le créancier n'ait aucun intérêt légitime à la refuser.
 - d – La mesure soit prise sans retard.
- 2 – La notification de la résolution ne porte pas atteinte au droit à la correction.
- 3 – Les droits du créancier qui sont incompatibles avec l'exécution des prestations du débiteur sont eux-mêmes suspendus par la notification effective de la correction jusqu'à l'expiration du délai prévu.
- 4 – Le créancier peut suspendre l'exécution de ses obligations tant que la correction n'a pas été effectuée.
- 5 – Nonobstant la correction, le créancier conserve le droit à des dommages intérêt pour le retard occasionné, de même, que pour préjudice causé ou qu'il n'a pu être empêché (article 7.1.4).

Délai d'exécution supplémentaire :

- 1 - En cas d'inexécution, le créancier peut notifier au débiteur qu'il lui impartit un délai supplémentaire pour l'exécution de ses obligations.
- 2 – Avant l'expiration de ce délai, le créancier peut suspendre l'exécution de ses obligations corrélatives et demander des dommages intérêt, mais il ne peut se prévaloir d'aucun autre moyen. Le créancier peut, néanmoins, se prévaloir de tout autre moyen prévu au présent chapitre lorsque le débiteur lui fait parvenir une notification l'informant qu'il ne s'acquittera pas de ses obligations dans le délai impartit ou lorsque, pendant ce délai supplémentaire, l'exécution correcte n'est pas intervenue.
- 3 – Le créancier qui, dans sa notification, a impartit un délai supplémentaire d'une durée raisonnable peut, si le retard dans l'exécution ne constitue pas une inexécution essentielle, mettre fin au contrat à l'expiration de ce délai. Un délai supplémentaire d'une durée déraisonnable est porté à une durée raisonnable. Le créancier peut, dans cette notification, stipuler que l'inexécution des obligations dans le délai impartit mettra fin de plein droit au contrat.
- 4 – Le paragraphe précédent ne s'applique pas lorsque l'inexécution est d'importance minime par rapport à l'ensemble des obligations du débiteur (article 7.1.5).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

SECTION II : LA NAISSANCE DU SYSTEME DE PAIEMENT :

La vente et le paiement des marchandises ou les prestations de services à des acheteurs étrangers comportent des risques supplémentaires par rapport au commerce local.

Conclure un commercial avec une entreprise étrangère n'est pas une chose aisée. Il faut, en plus, s'assurer de la solvabilité du partenaire ; qu'il soit ancien ou nouveau client, l'éloignement géographique rend particulièrement difficile l'obtention de renseignements fiables et récents.

Du côté acheteur, le risque est aussi grand. Comment avoir confiance en un vendeur dont les mœurs sont radicalement différentes de celles de son propre pays ?

Depuis des siècles, les marchands se sont posé les mêmes questions, en utilisant avec plus ou moins d'efficacité les moyens que l'époque mettait à leur disposition.

Le but est de donner les moyens techniques de comprendre les différents rouages du commerce international, pour maîtriser les nombreux services offerts par les banques, et pour aider au mieux le développement de leurs activités liées d'une part, au commerce international d'autre part par aux marchandises et taux banques et enfin les règles de droit.

PARAGRAPHE 1 : LE MARCHAND :

Avant le X^e siècle, le marchand est itinérant. Il vend et encaisse le produit de sa vente immédiatement, sur place, le produit de la vente étant réinvesti dans une autre affaire pour augmenter son capital. Le profil du commerçant commence à changer, il se tient au centre des affaires correspond beaucoup mais voyage rarement. Il dépêche un membre de sa famille ou un associé par un contrat appelé « Factor ».

Dès le X^e siècle, les riches marchands arabes ont pris l'habitude de limiter les transports de métaux ou objets précieux, en employant les billets écrits qui sont en fait des promesses de paiement à une date fixée.

Ils appellent ces billets des « shakks », ce qui signifie : sceau, cachet, tampon apposé sur un écrit. Suivant la notoriété et l'importance du marchand, ils peuvent être payables sur un territoire plus ou moins étendu.

Adopté par les Italiens, ce procédé se transforme en lettre de change, système toujours utilisé.

Dans un même circuit financier se recourent :

- le Tireur celui qui la rédige.
- Le Tiré celui qui dans une autre ville la reçoit et invité à payer la somme inscrite à la date convenue au X^e siècle, un nouveau type d'hommes d'affaire intermédiaire (la banque) entre un fournisseur qui veut être certain d'être payé sitôt la marchandise expédiée et un acheteur qui n'accepte de payer la marchandise que lorsqu'il l'a reçue.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures De Paiements Internationaux.

PARAGRAPHE II : LA BANQUE :

C'est une officine chargée de prêter des capitaux qui lui sont propre ou qu'elle a reçus d'investisseurs. Elle a pour mission de faire fructifier l'argent confié.

Des réseaux de correspondants se forment dans une multitude de pays.

Toute opération de commerce fait l'objet d'une double écriture pour chaque transaction, et pour chaque marchand avec qui la banque est en affaires :

ce qui lui est dû, ce qu'il doit.

Le banquier prend de plus en plus d'importance dans le fonctionnement de la cité et de l'état. Il est introduit dans tous les milieux et connaît parfaitement le monde des affaires.

Il accorde sa confiance ou, au contraire, il refuse le crédit.

PARAGRAPHE III : LE DROIT :

Le droit coutumier ou l'autorité de certaines corporations règle les éventuels litiges aux XVIIe siècle, Colbert codifié par ordonnance le droit maritime qui réunit sans distinction toutes les lois qui intéressent la mer dans le Royaume.

Cette ordonnance acquiert une grande autorité, elle sera à l'origine du droit dans de nombreux pays. Elle régleme, entre autres, les obligations du navire, et les risques encourus par les marchandises.

I. Les différents litiges possibles :

Il n'existe pas de contrat standard ; chaque transaction, chaque marchandise peut entraîner des risques d'incompréhension.

En analysant ces risques d'incompréhension, il faut distinguer plusieurs types des transactions internationales.

Les transactions internationales relatives à :

- Des marchandises de consommation courante ;
- Des marchandises incorporables dans une autre ;
- Des engins ou des machines industrielles ;
- La construction d'une usine « clé en main » ;
- Une prestation de service.

Chacune de ces transactions porte le germe de litiges différents les uns des autres, comme l'illustrent les quelques exemples qui suivent :

A – Marchandises de consommation courante :

Ce type de transaction comporte des risques qui ne portent pas toujours sur la qualité des marchandises mais sur des qualités accessoires. Il faut analyser les deux points de vue pour se rendre compte des difficultés possibles.

Côté exportateur :

Lorsqu'une marchandise est destinée en finalité à être présentée à un maximum de consommateurs, l'emballage, le mode d'emploi, doivent être impérativement réalisés dans la langue locale. Pour certains produits, cela est souvent imposé par les autorités. Sauf en cas de fourniture de la part de l'importateur d'un modèle précis, la faute ou l'erreur est imputable à l'exportateur.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Certaines marchandises doivent être transportées avec encore plus de soin que d'habitude ; selon leur spécificité, le choix d'un transporteur revêt une importance particulier. C'est de ce choix judicieux que dépendra l'arrivée en bon état.

En cas d'avarie des marchandises survenue en cours de route, il faudra déterminer qui en est propriétaire légitime, qui doit réclamer le remboursement du préjudice subi.

Côté importateur :

L'apparence de la marchandise offerte à la vente à la clientèle est primordiale. Les couleurs, les dessins, le goût étant différent d'un pays à l'autre, l'importateur est de ce fait le mieux placé pour fournir tout renseignement sur ces sujets, il fournit les clichés originaux qui serviront à l'impression de l'emballage souhaiter.

Dans certains pays, le nom et les coordonnées de l'importateur doivent obligatoirement figurer sur la marchandise, ces indications doivent être mentionnées sur le contrat de manière à éviter toute contestation sur le contenu du texte qui est parfois calligraphié de manière artisanale ; le contrat doit également prévoir qui payera cette réalisation.

Pour les marchandises saisonnières, il est impératif que leur livraison se fasse avant une certaine date pour permettre la mise en place dans les circuits de distribution.

Il est souvent impossible de retirer les marchandises à destination sans la fourniture des documents de transport émis au départ. L'ayant – droit des marchandises peuvent payer des frais de stockage du jour d'arrivée des marchandises jusqu'au jour de leur retrait des entrepôts.

B – Marchandises incorporables :

Les transactions conclues entre industriels portent non seulement sur la qualité de la marchandise, mais également sur les délais concours entre la passation de la commande et la réception, ou sur la variation de coût ou d'éléments purement économiques.

Côté exportateur :

Celui-ci doit s'assurer que la capacité de fabrication de son usine est suffisante pour répondre favorablement aux attentes du client, sans perturber outre mesure les livraisons du commerce local.

Dans le cas d'expéditions partielles autorisées dans le contrat ou de livraisons échelonnées, l'exportateur doit tenir compte des composantes mètres cubes, susceptible de varier suivant l'importance du lot expédié. Il ne doit pas oublier l'incidence des éventuelles variations du coût du fret établi en devises plusieurs mois avant l'expédition.

Côté importateur :

Les stocks coûtant de plus en plus cher, la pratique des flux tendus exigent le transport des marchandises sur des moyens d'évacuation rapides et fiables. Il persiste le risque devoir transporter les marchandises sur les moyens de transport plus lents que celui prévu sur le contrat avec des incidences sur les ruptures de stocke, les arrêts de fabrication, le chômage technique.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

C – Les engins, les machines industrielles à gros gabarit, ou la construction d'une usine clés en main :

Il est primordial de savoir sous quelle responsabilité doit se faire le transport des marchandises. L'exportateur connaît bien toutes les difficultés relatives à l'expédition dans son propre pays, mais il ignore souvent les infrastructures et les possibilités logistiques existant dans le pays de destination. La meilleure solution consiste à désigner un transporteur d'un commun accord, les incoterms indiquant le transfert des frais et des risques des contractants.

SECTION III : LES TRANSACTIONS INTERNATIONALES :

L'exportation ne se limite pas au seul fait de livrer une marchandise à l'étranger. Exporter c'est également concevoir, imaginer, négocier et conclure un contrat clair et précis. Ce contrat devra permettre à l'exportateur d'avoir la maîtrise de la transaction sous ces différents aspects : juridique, technique, commercial et financier.

Il n'existe pas de contrat type que l'on pourrait appliquer dans toutes les circonstances. Chaque exportation est un cas particulier, ayant ses spécificités, commercial auxquelles il convient d'adapter un contrat qui lui est propre.

On ne peut dresser une liste exhaustive de tous les problèmes pouvant surgir d'un contrat de vente à l'exportation. Cela dépend de plusieurs facteurs : rapport de force, état du marché, nature du produit ... Chaque secteur d'activité ayant ses axes de négociation qui sont fonction des lois économiques qui les régissent.

Cependant, on pourrait retenir un certain nombre d'éléments qui ont un caractère répétitif et qui reviennent le plus souvent dans l'élaboration du contrat commercial :

- Comment rédiger un contrat de vente à l'exportation ?
- Quelles sont les précautions juridiques dont il faut s'entourer ?
- Comment utiliser les termes commerciaux INCOTERMS ?
- Quel mode de règlement choisir ?
- Quelle garantie de paiement exiger ?

Autant de questions aussi importants les unes que les autres, auxquelles tout exportateur devra trouver une réponse lors de la négociation de son contrat commercial.

Le fondement juridique du contrat commercial :

Dans le code civil, les deux textes de base que traitent du contrat commercial en Algérie sont les obligations et contrat, et le code de commerce. Le premier traite essentiellement de la formation du contrat, ses conditions de validité et ses effets, le second se penche plus particulièrement sur la notion de preuve.

Signalons que l'approche juridique de contrat de vente à l'exportation ne peut être conçue que si l'on procède à une analyse synthétique tenant compte aussi bien du droit comparé des coutumes, usages et pratique commerciales nationales et internationales.

Avant d'aborder, il convient de rappeler deux précisions préliminaires.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Un examen rapide en droit comparé révèle que le fondement juridique d'un contrat repose sur la volonté commune des deux parties. Ce principe fondamental, admis par tous les systèmes juridiques étrangers, est consacré dans l'article du CC ; « La vente est parfaite entre les parties, dès qu'il a consentement des contractants, l'un pour vendre, l'autre pour acheter et qu'ils sont d'accord sur la chose, sur le prix et sur les autres clause du contrat ».

Par ailleurs, il est généralement admis que le contrat commercial n'est soumis à aucun formalisme rigoureux. Le doucement écrit n'étant pas nécessaire à l'existence juridique d'un tel accord. Cette absence totale de formalisme est de nature à simplifier considérablement la tâche aux négociants internationaux, mais elle n'en demeure pas moins une source permanente de risque et de confusion.

Nous verrons ainsi en deux points les conditions de la formation du contrat et les précautions qui doivent être précisées par l'exportateur Algérien pour assurer à son opération la sécurité juridique souhaitée.

La formation du contrat commercial :

Comme on l'a vu, le consentement est à la base du contrat commercial.

Cependant, ce consentement n'est soumis à aucun formalisme particulier.

PARAGRAPHE I : LES CONDITIONS DE FORMES POUR ELABORER UN **CONTRAT**

Les nouveaux exportateurs évitent généralement de rédiger un contrat en bonne et due forme. Le plus souvent, ils se contentent d'adresser à leurs partenaires une facture pro-forma reprenant sommairement les caractéristiques de l'opération.

Cette façon de procéder est motivée essentiellement par les considérations suivantes.

- On cherche souvent la solution de facilité afin de ne pas heurter l'acheteur étranger par des complications juridiques qui risquent de le décourager ou de faire décliner l'offre.
- La nature des produits exportés ne nécessitent pas encore la préparation de contrats sophistiqués, marchés ou cahiers des charges comme ceux qu'exigent l'expédition de biens d'équipement ou la construction d'usines clés en mains, qui supposent le montage du crédits à moyen et à long terme assortis de garanties bancaires.
- Enfin, l'absence de textes législatifs ou réglementaires prévoyant un formalisme rigoureux en matière de contrat commercial.

a) Selon le code civil formant code des obligations et contrats :

En effet, concernant ce dernier point, le contrat n'a pas besoin d'être formellement accepté par les deux parties. Sa validité réside dans l'exécution par l'une des parties des clauses contractuelles. L'absence de réponse vaut aussi consentement. Article 55 du code civil : « La réponse est réputée conforme aux offres lorsque celui qui répond dit simplement qu'il accepte ou lorsqu'il exécute le contrat sans faire aucune réserve »¹.

¹ Articles 55 du code civil Algérien.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

b) selon l'instruction de l'office des changes :

La seule restriction nous vient cependant de l'instruction de l'office des changes, texte de base regroupant les dispositions réglementaires applicables, au secteur des exportations. Ce texte donne une définition assez large du contrat commercial. Il stipule dans son article 30 « on entend par contrat commercial, au sens de la présente instruction, tout document justifiant d'une vente de marchandise à l'étranger ». Il peut consister en l'une des pièces désignées ci-après² :

- Le contrat ou marché dûment conclu par les parties concernées ;
- La confirmation définitive d'achat ;
- Le bon, lettre ou télex de commande ferme ;
- La facture définitive ou facture pro forma.

Par ailleurs, l'article 15 de la même instruction précise les mentions obligatoires qui doivent figurer dans le contrat commercial et qui se présentent comme suit :

- Le nom des parties contractantes ;
- La nature et la qualité de la marchandise ;
- Le pays de destination ;
- La valeur globale de la marchandise ;
- Le prix unitaire de la monnaie de facturation ;
- La date d'exigibilité de paiement ;
- Les délais de livraisons ;
- La nature du contrat (FOB, C et F, FAS ...) ;

« Le cas échéant, le taux de commission revenant à l'agent étranger ».

Cet article de l'instruction aurait pu être plus complet s'il avait prévu une mention sur les conditions de paiements (règlement par crédit documentaire, remise documentaire ou paiement simple, à vue ou par acceptation ...).

Il est primordial pour un exportateur de fixer dès le départ et dans le contrat commercial les conditions de paiement de la transaction.

PARAGRAPHE II : LES CONDITIONS DE FOND (EN DROIT COMPARE) :

La formation du contrat de vente obéit aux conditions classiques de validité, capacité et consentement réguliers. L'objet et le prix doivent être licites et clairement définis.

Par ailleurs, le caractère d'un contrat de vente à l'exportation suppose toutefois l'observation de certaines particularités relevant du droit comparé et de la pratique commerciale internationale. Nous examinerons respectivement deux points essentiels : le consentement et l'objet du contrat.

² Articles 30 du code civil Algérien

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

a) Le consentement :

La formation du contrat suppose l'accord des deux parties sur toutes les clauses de la convention.

Le contrat est donc essentiellement un acte consensuel. Ce principe, consacré dans les principaux systèmes juridiques étrangers, est rappelé de manière très claire dans l'article 71 du code civil¹ :

« La convention n'est parfaite que par l'accord des parties sur les éléments essentiels de l'obligation ainsi que sur toutes les autres clauses licites que les parties considèrent comme essentielle ».

La notion de consentement nous conduit à nous pencher sur le problème de transfert de propriété.

Les divers systèmes juridiques apportent des solutions différentes à ce problème. Aussi, l'analyse du droit comparé s'avère-t-elle nécessaire.

Dans le droit Algérien, comme le confirme l'article, l'acheteur acquiert de plein droit la propriété de la chose vendue dès que le contrat est parfait par les consentements des prix.

A cette règle s'oppose la conception anglo-saxonne qui n'estime « la vente parfaite qu'à partir de la livraison et du paiement intégral ».

Le droit germanique est beaucoup plus concret, il protège davantage l'exportateur. La vente n'est parfaite que lorsqu'il y a paiement intégral du prix de la marchandise par l'acheteur. L'exportateur peut non seulement rentrer en possession des marchandises impayées mais avoir également un droit sur les créances que détient l'acheteur défaillant sur ses propres clients. Cet aspect pratique du droit allemand se retrouve dans la réserve de propriété, souvent insérée dans les clauses contractuelles.

b) L'objet du contrat :

L'objet du contrat doit être décrit de façon très précise. Sa rédaction appelle de la part de l'exportateur une attention particulière.

Chaque élément constitutif de cette clause contractuelle entraîne des obligations précises pour les deux parties et implique une division différente des coûts, des risques et des responsabilités entre l'acheteur et le vendeur.

Article 94 du code de civile¹.

« La vente peut avoir pour objet une chose déterminée seulement quand à son espèce ; mais dans ce cas, la vente n'est valable que si la désignation de l'espèce s'applique à des choses tangibles suffisamment déterminées quant au nombre, à la qualité, au poids ou à la mesure et à la qualité, pour éclairer le consentement donné par les deux parties ».

Cependant, une question s'impose ; est-ce que les deux parties peuvent définir totalement et en toute liberté leurs obligations réciproques ?

Poser cette question nous conduit à rappeler un principe de base admis dans la plupart des droits ; tout contrat s'insère nécessairement dans un ordre juridique. Or, tout ordre juridique comporte des dispositions dites d'ordre public auxquelles les parties ne peuvent déroger. Selon l'article 96 du code civil, « l'obligation sans cause ou fondée sur une cause illicite est non avenue. La cause est illicite quand elle est contraire aux bonnes mœurs, à l'ordre public ou à la loi² ».

¹ Article 94 du code civil Algérien

¹ Article 96 du code civil Algérien.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Sous cette réserve, les contrats légalement formés obligent les parties qui y ont souscrit. Ces dernières sont tenues d'exécuter leurs obligations telles qu'elles les ont fixées.

Précaution à prendre par l'exportateur dans l'établissement du contrat commercial

Le principe commercial ne peut-être concilié à la sécurité juridique que si elle s'entoure d'un minimum de formalisme strict et rigoureux.

Aussi, l'exportateur Algérien doit-il prendre certaines précautions préliminaires :

- Prévoir un engagement écrit en rédigeant un contrat en bonne et due forme signée par les deux parties ;
- Déterminer la loi applicable en précisant la juridiction compétente chargée du règlement des litiges ;
- Recourir autant que possible aux conditions générales de vente.

A- La rédaction du contrat commercial :

Bien que la plupart des législations nationales n'imposent aucune forme particulière aux contrats, la bonne règle est de fixer clairement et complètement les conditions de la transaction commerciale et d'obtenir par écrit du partenaire étranger sur ces conditions.

Le contrat de vente à l'exportation est un contrat à risque accru.

L'éloignement géographique entre les deux partenaires, les différences linguistiques et culturelles, les discordances de réglementation et de législation rendent la forme écrite nécessaire, afin de déduire les risques de malentendus ou des litiges ultérieurs.

Chaque clause contractuelle doit être mûrement réfléchie. Rien ne doit être laissé au hasard. Aucune négligence ne peut être tolérée. Par ailleurs, tous les termes du contrat doivent être clairement définis, aucune expression utilisée ne doit prêter à confusion ou conduire à des interprétations ambiguës ou imprécises. Cela pourrait très bien servir de prétexte à l'acheteur pour retarder voire suspendre son paiement. Il est donc important pour l'exportateur d'explicitier le sens attaché aux expressions employées dans le contrat commercial. On peut citer deux exemples : le terme « livraison » peut signifier pour l'acheteur la date à laquelle il reçoit la marchandise, alors que pour l'exportateur il s'agit de la date d'expédition. De même, le terme

« Fourniture » peut désigner uniquement le matériel expédié comme il peut concerner l'ensemble des prestations (équipement et montage).

L'objet du contrat doit donc être défini de façon précise.

- S'agit d'une simple expédition de matériel, il convient d'énumérer les fournitures à expédier ;
- S'il s'agit d'une expédition de biens d'équipement avec montage, il convient de distinguer les différentes phases de l'opération :
Étude, ingénierie, par exemple, il convient de se référer à la terminologie unifiée formalisée par les organisations internationales : la Fédération Internationale des Ingénieurs-conseil (FIDIC), la Banque Mondiale et la Commission des Nations Unies Commercial (UNCITRAL).

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

A- Le règlement des litiges :

Il est recommandé à l'exportateur de ne pas omettre d'inclure dans le contrat des clauses relatives aux situations conflictuelles. La plupart des systèmes juridiques admettent la possibilité pour les parties de convenir du choix de la loi qui sera applicable à leur contrat. Il faudrait simplement qu'il existe un rapport sérieux entre la loi choisie et le contrat.

En vertu de ce principe, chaque partie essaiera de faire prévaloir l'application de sa juridiction nationale.

L'exportateur Algérien aura tout intérêt à agir de la sorte. Il précisera dans son contrat que les tribunaux Algériens seront seuls compétents pour juger de tout litige pouvant survenir au sujet de l'exécution ou de l'interprétation de toute convention entre les parties.

Par ailleurs, on peut, d'un commun accord, recourir au règlement de la cour d'Arbitrage de la chambre de commerce Internationale. Cette formule présente deux avantages :

- L'impartialité des arbitres, judicieusement choisis, et la neutralité des sentences prononcées ;
- La rapidité d'exécution : les juridictions arbitrales sont souvent moins encombrées que les juridictions nationales.

La chambre de Commerce Internationale recommande aux parties désirant recourir à l'arbitrage de sa juridiction d'inclure la clause suivantes dans leurs contrats de caractère international : « Tous différends découlant du présent contrat seront tranchés définitivement suivant le règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce règlement ».

B- Les conditions générales de vente :

Faute d'établir un contrat spécifique pour chaque opération d'exportation, les conditions générales de vente permettent à l'exportateur de tracer le cadre du règlement détaillé des problèmes inhérents au domaine de la vente d'un produit donné à l'exportation.

Il s'agit d'un document destiné à définir à l'avance, et souvent en faveur de l'exportateur qui l'a établi, les rapports juridiques de celui-ci avec l'acheteur.

Les conditions générales de vente se particularisent par le fait que l'exportateur impose à son client des conditions qu'il emploie universellement avec ses partenaires étrangers, de façon à réduire ses risques au minimum.

Cependant, les conditions générales de vente ne s'imposent que si elles sont expressément ou au moins tacitement acceptées par l'acheteur.

Dans certains pays, elles ne peuvent être considérées comme valablement convenues que si l'exportateur en a fait parvenir une version à l'acheteur dans sa langue, nationale. Par ailleurs, il convient de souligner que le « particulier prime le général ».

Les mentions portées sur l'offre spécifique de vente prévalent sur toutes les dispositions des conditions générales.

La rédaction d'un contrat spécifique, accepté par les deux parties, reste le plus sûr moyen d'éviter les difficultés ultérieures.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

La finalité des conditions générales de vente est d'éviter des omissions susceptibles de porter préjudice à l'exportateur. On peut citer quelque exemple : prévoir les clauses se rapportent à la force majeure, révision du prix, validité de l'engagement, garantie de paiement, délai de livraison, réserve de propriété, pénalité de retard loi applicable, règlement des litiges, etc. il s'agit essentiellement de clauses préventives, traçant le cadre général du fonctionnement de l'opération.

Il est heureux de constater que certains exportateurs algériens commencent à utiliser judicieusement les conditions générales de vente, qui sont souvent insérées au verso de la facture commerciale.

Cependant, il convient d'éviter de considérer les conditions générales de vente comme un document « passe partout » pouvant être utilisé dans toutes les situations. Il est impératif que le contenu des conditions générales de vente soit adapté à l'activité de l'entreprise et à l'objet du contrat.

Il faudrait également éviter d'inclure dans ce document des clauses dites « contraignantes » susceptibles de faire décliner l'offre ou de décourager l'acheteur.

Mais l'intérêt d'un tel document, c'est de permettre à l'exportateur d'avoir un instrument de discussion et de négociation, quitte à procéder à quelques aménagements partiels, avec une chance de conserver les clauses fondamentales dans leur version originale.

Certes, les concessions à apporter dépendront des rapports de force, mais il est toujours appréciable d'avoir en face de soi un négociant maîtrisant parfaitement les rouages de son métier et animé par la volonté de préserver légitimement ses intérêts.

Une véritable négociation est faite de concessions alternées. Il ne faut jamais faire de concessions sans qu'elles aient été demandées par l'acheteur.

Exemple :

Conditions générales de vente :

Tout ordre n'est définitif que s'il a fait l'objet d'une confirmation écrite du vendeur.

Les délais de livraison sont toujours donnés à titre indicatif.

Aucune demande d'annulation ou d'indemnité ne pourra et ce formulée en cas de retard ou d'impossibilité momentanée de livraison.

Le vendeur se d'annuler purement et simplement les ordres en cas de force majeure tel : grève, inondation, incendie, guerre...

Le vendeur se réserve la faculté d'annuler toute vente à crédit en cas de cessation ou cessions de commerce de l'acheteur, changement de domicile, protêt, faillite, liquidation judiciaire.

La marchandise voyage toujours aux risques et périls du destinataire.

De convention expresse entre les parties, la marchandises, même rendue dans les magasins du destinataire, reste la propriété du vendeur jusqu'au paiement complet des factures.

Aucune réclamation ne sera admise, si elle n'est pas adressée par écrit au vendeur dans les huit jours suivant la réception de la marchandise et avant toute transformation ou mise en œuvre de celle-ci.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures De Paiements Internationaux.

En cas de réclamation acceptée, la responsabilité du vendeur est limitée à son choix, au remplacement des articles reconnus défectueux ou au remboursement de ses articles.

Lorsqu'une facture ou une traite est impayée à son échéance, le défaut de paiement entraîne, de plein droit, la déchéance du terme pour toutes les sommes dues, qui deviennent immédiatement exigibles même s'il y a en tirage et acceptation de traite.

Tout retard dans le paiement à bonne date, ou dans le retour des traites acceptées peut donner lieu, de plein droit, et sans avis, à la suspension des livraisons, ou à l'annulation sans indemnité du solde des ordres restant à livrer.

Aucun motif ne peut être invoqué par l'acheteur pour justifier ce retard, le paiement ne supprimant pas les droits de l'acheteur de présenter une réclamation.

Les tribunaux algériens seront seuls compétents pour juger de tout litige pouvant survenir au sujet de l'exécution ou de l'interprétation de toute convention entre les parties.

Notre confirmation est basée sur les législations fiscales en vigueur en Algérie. Les taxes, impôts, modifications que pourraient entraîner les changements ultérieurs dans ces législations seront supportés par l'acheteur.

Les règlements par traite et les domiciliations bancaires n'opéreront ni novation, ni dérogation à cette clause d'attribution de compétence qui est valable, quels que soient les lieux de paiement, d'expédition ou de livraison, même en cas de pluralité des défendeurs d'appel en garantie.

SECTION IV : LES CONTRATS DE VENTES INTERNATIONALES :

La notion de vente peut être définie comme une opération ponctuelle ayant pour objet la livraison de marchandises ou la fourniture d'un service.

Quand au terme du contrat, il se voit attribuer différentes définitions :

- Selon que l'on est juriste, économiste ou technicien ;
- Et selon la nature du bien vendu : matériel ou immatériel.

PARAGRAPHE I : LES TYPES DE CONTRATS :

Dans l'ensemble, on peut distinguer 5 types de contrats de vente internationales : de marchandises ordinaire, de biens d'équipement, d'ensembles industriels, spécifiques et dérivés.

1.1 Contrats de vente de marchandises ordinaires :

Par marchandises ordinaires, on entend celles dont la livraison n'est pas soumise à des opérations de formation, de montage ou de conditions particulière : produit alimentaires, textiles, etc. Ce type de contrat se caractérise par sa simplicité au niveau de sa forme et son contenu.

1.2 Contrats de vente de biens d'équipements :

il s'agit ici de contrats de vente de biens d'équipement proprement dits, contenant un certain nombre de prestations et de services, comme la formation, l'installation, la mise en marche, etc. Ce type de contrats fait souvent l'objet de plusieurs pages et comporte les principales clauses d'un véritable contrat de vente internationale.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

1.3 Contrats de vente d'ensemble industriels :

Ce type de contrats a connu un développement spectaculaire au cours de ces dernières années, en raison notamment du caractère sophistiqué et surdimensionné des technologies utilisées dans les différents secteurs de l'économie.

Il convient, cependant, de faire la distinction entre 3 catégories de contrats en ce domaine « clé en main », le facteur fournisseur s'engage à livrer à l'acheteur un ensemble prêt à marcher, en acceptant la responsabilité total de la construction et la garantie de fonctionnement, du rendement et de la consommations, mais avec son personnel et ses propres utilités premières.

Concernant le contrat « produit en main », le consommateur s'engage à réaliser un complexe capable de produire en qualité et en quantité les articles déterminés, avec un personnel exclusivement local selon les obligations contractuelles.

Dans le contrat « marché en main », le fournisseur s'engage, en plus de la réalisation « produit en mains », à acheter une partie de la production de l'unité industrielle en question.

Ces 03 catégories de contrats font souvent l'objet de plusieurs dizaines de pages et nécessitent des connaissances approfondies en matière des Affaires internationales.

1.4 Contrats spécifiques :

Ils sont spécifiques en raison du caractère particulier de leur objet. Nous allons retenir, à titre d'exemple, ceux relatifs à la cession des brevets, du savoir-faire et de licence. Le brevet est un document officiel qui donne à l'inventeur le monopole d'exploitation temporaire, en ce qui concerne le produit nouveau ou les procédés techniques inédites qu'il a mises au point.

Le contrat de cession de brevet a donc pour objet de transférer les droits de propriété industrielle à l'acheteur en contrepartie d'une somme déterminée.

En ce qui concerne la savoir-faire ou « Know how », il peut être défini comme toute connaissance non immédiatement accessible au public et non brevetée. Autrement dit, le contrat de communication du savoir-faire est un contrat d'enseignement par lequel le maître d'une technique s'engage à la communiquer à un bénéficiaire qui, en contrepartie, lui versera une rémunération.

En fait, on doit faire la distinction entre 2 types de contrats en ce domaine :

Le contrat préliminaire, qui a objet de protéger l'information d'une éventuelle divulgation, et le contrat principal, qui détermine l'objet et le prix de la communication du savoir-faire.

En manière de relation économiques internationales, la licence peut être définie comme un accord par lequel le donneur de licence accorde au preneur un droit limité de fabriquer, d'utiliser ou de vendre le produit qui fait l'objet de la licence, moyennant en général le versement d'une somme ou d'une redevance.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures De Paiements Internationaux.

Les principales clauses d'un contrat de licence sont :

- Octroi de licence ;
- Know how et améliorations ;
- Contrôle de la qualité ;
- Enregistrement ;
- Promotion et publicité ;
- Interdiction d'exporter ;
- Non concession des droits concédés ;
- Vente ;
- Durée du contrat ;
- Redevances ;
- Et arbitrage.

1.5 Contrats dérivés :

Il s'agit des autres contrats dérivés du contrat de vente internationale, tels que les contrats : de transport, d'assurance, de paiement, d'emballage, de transit, etc. Ce type de contrat fera l'objet de développement ultérieur.

PARAGRAPHE II : COMMENT RÉDIGER UN CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE ?

Pour rédiger un contrat de vente internationale, les partenaires doivent tenir compte, non seulement de l'objet et des obligations nationales de chacune des parties, mais aussi d'un certain nombre de risque à caractère tels que :

- Les risques financiers ;
- Les risques techniques ;
- Les risques économiques ;
- Les risques sociaux ;
- Et les risques politiques.

C'est pourquoi, l'établissement de ce type de contrats nécessite des connaissances approfondies pour pouvoir équilibrer les droits et éviter les pièges. Chaque opération est un cas particulier qui nécessite l'élaboration d'un document spécifique aussi bien au niveau de sa forme qu'en ce qui concerne son contenu.

Pour ce faire, les partenaires peuvent toujours avoir recours aux contrats cadres élaborés notamment par des organismes internationaux, comme la chambre du commerce Internationale, qui peuvent être utilisés comme des guides et servir de base de discussion.

En ce qui nous concerne, nous allons analyser les principales clauses qui sont souvent mentionnées dans un contrat de vente internationale, en précisant les principales questions et problèmes soulevés par la rédaction de chaque clause¹.

¹ Incoterms année 1990.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

2.1 Les parties contractantes :

Il s'agit ici d'indiquer l'identité des deux parties contractantes, en précisant, le cas échéant, les pouvoirs de personne qui engagent la société.

2.2 L'objet du contrat :

Cet objet est variable en fonction de la nature du contrats : s'agit-il d'une fourniture de marchandises ordinaires, d'un matériel ou d'un service, d'une livraison avec montage, d'une cession de brevet ou de licence, etc.

Quel que soit l'objet, les parties doivent préciser les caractéristiques de la chose vendue de telle sorte qu'il soit impossible de la confondre avec les autres choses.

2.3 Prix et modalités de paiements :

Le prix est la contrepartie de la chose vendue.

Dans les contrats de vente des marchandises ordinaires, on indique généralement le prix unitaire et le montant global sur la base des termes de vente (vente FOB, CAF, etc).

Dans un contrat de cession de savoir-faire, on indique globalement un prix, peut être forfaitaire, ou proportionnel selon les conditions fixées dans le contrat.

Dans un contrat de cession de brevets, le prix peut être soit fixe, soit proportionnel sur la base d'une assiette déterminée d'avance, comme le chiffre d'affaire, le prix de vente, etc.

Dans un contrat de licence, le prix peut-être forfaitaire ou faire l'objet d'une redevance proportionnelle.

Pour les autres contrats, qui comportent généralement plusieurs objets à la fois, le prix de chacune des composantes doit être indiqué avec précision.

Ces prix peuvent également être fermes, ou révisables si des clauses d'indexation sont prévues. C'est souvent le cas pour des contrats de vente à moyen ou long terme prévoyant des livraisons successives étalées dans le temps. Ces clauses d'indexation prévoient souvent des calculs mathématiques devant servir de base pour la révision des prix en fonction d'un ensemble d'indices retenus dans le contrat.

Quand aux modalités de paiement, les instruments et les techniques de paiement à retenir dépendent souvent de la confiance et des rapports de force entre les partenaires au moment de la négociation du contrat.

2.4 L'entrée en vigueur du contrat :

C'est une mention importante dans un contrat de vente internationale, dans la mesure où la date indiquée va déterminer les dates de livraison, de paiement, de la réception provisoire ou définitive, etc.

D'une façon générale, l'entrée en vigueur peut être subordonnée :

- A la signature du contrat ;
- A la remise de moyens de paiement ;
- A la remise d'un acompte ;
- A l'obtention des autorisations administratives ;
- Ou à d'autre conditions particulières.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

2.5 Obligations du vendeur :

D'une manière générale, le vendeur s'oblige à livrer la marchandise, transférer la propriété et à remettre les documents, s'il y a lieu.

La livraison de la marchandise doit être faite dans le lieu convenu, selon l'incoterm, en respectant le délai de livraison...

La marchandise livrée doit être conforme aussi bien sur le plan matériel (objet), que juridique (gagée par exemple).

2.6 Obligations de l'acheteur :

L'acheteur s'oblige à payer le prix, selon modalités prévues au contrat et à prendre livraison de la marchandise en accomplissant toutes les formalités permettant au vendeur de livrer sa marchandise dans de bonnes conditions (titre d'importation, etc.).

2.7 Transfert des risques :

Ce transfert se réalise normalement en fonction de l'incoterm choisi par les deux parties ; ces termes de vente précisent les obligations de l'acheteur et du vendeur dans chacun des cas, dans le cadre des règles élaborées par la chambre du commerce Internationale.

2.8 Transfert de propriété :

L'intérêt du vendeur est de transférer la propriété le plus tard possible, alors que celui de l'acheteur est l'inverse.

Dans certains cas, le moment de transfert de propriété est négocié par les deux parties.

Lorsque le moment de ce transfert n'est pas précisé dans le contrat, il est souvent prévu par le droit applicable au contrat. Toutefois, les droits nationaux n'ont pas toujours adopté la même position en ce domaine.

- Certains, comme le droit Algérien ou le droit Français, stipulent que la propriété est transférée dès l'échange de consentement entre les deux parties:
- D'autre droit ont introduit une clause de réserve de propriété qui suspend ce transfert jusqu'au paiement complet du prix : cas du droit Algérien.

Dans tous les cas, lorsque le droit applicable est Algérien, le vendeur a plutôt intérêt à introduire lui même une clause de réserve de propriété dans le contrat.

2.9 Les garanties :

Les garanties représentent une pièce maîtresse de tout contrat de vente internationale ; ce sont elles qui donnent leur efficacité aux obligations acceptées par les deux parties.

Il convient cependant de faire la distinction entre plusieurs types de garanties : légales, conventionnelles et financières.

Les garanties légales concernent les vices cachés ; le vendeur ne peut échapper à ce type de garanties, même s'il peut prouver que ce vice a pour origine une cause qu'il ne peut déceler.

Les garanties conventionnelles sont celles prévues dans le contrat. Elles couvrent les défauts qui apparaissent dans les conditions normales d'utilisation du bien, et sont souvent limitées au remplacement de tout ou partie d'un bien, à la réparation et au remplacement des pièces défectueuses.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Enfin, les garanties financières sont souvent matérialisées par des demandes de cautions auprès des banques qui s'engagent à payer une somme convenue si le client ne peut tenir ses engagements financiers et commerciaux.

2.10 Force majeure :

Globalement, il s'agit de tout événement imprévu au moment de la conclusion du contrat et qui modifie l'équilibre de ce contrat.

L'avènement d'une force majeure a pour effet de reporter les délais, prévus dans le contrat, d'une durée équivalente à celle de l'événement qui retarde ou empêche l'exécution du contrat.

Lors de la rédaction du contrat, les deux parties doivent :

- Définir avec précision les événements pouvant donner lieu à l'application de la force majeure ;
- Prévoir les modes de preuve, lorsque cela est possible ;
- Et indiquer le délai de notification pour prévenir l'acheteur de l'existence d'un cas de force majeure.

2.11 Règlement des litiges :

Dans un contrat de vente interne, il n'est pas nécessaire d'évoquer le droit applicable, qui est naturellement le droit Algérien. Il n'est pas, non plus indispensable d'indiquer le tribunal compétent ; celui-ci peut être déterminé par les règles de compétence en vigueur.

Dans un contrat de vente internationale, les parties doivent, par contre, introduire des clauses relatives aux situations conflictuelles, dans la mesure où il n'existe pas à vrai dire de droit commercial international.

Celui-ci n'est, en fait, qu'un ensemble de règles juridiques nationales différentes d'un pays à l'autre, aussi bien au niveau de la formation du contrat qu'au niveau de son exécution.

Dans ces conditions, chacune des parties contractantes va tenter, lors de la négociation, de faire prévaloir l'application de son droit national. Il faut cependant préciser que la législation étrangère peut aussi contenir des dispositions plus favorables que le droit national. Par conséquent, le seul véritable critère de choix de droit applicable consiste à retenir celui qui est le plus favorable aux intérêts de l'entreprise Algérienne.

Il en est de même en ce qui concerne la juridiction compétente en cas de conflit.

Chacune des parties a intérêt à choisir sa juridiction nationale ; d'autant plus qu'une décision d'une juridiction étatique a force obligatoire dans ce pays et peut devenir exécutoire dans un autre pays par jugement d'exequatur.

Les deux parties peuvent également se mettre d'accord pour recourir à la procédure d'arbitrage. Il faut néanmoins distinguer entre deux fores d'arbitrage : de droit et ad.hoc.

L'arbitrage de droit ou institutionnel, se caractérise par le fait que les juges doivent appliquer strictement la loi contractuelle, telle qu'elle a été définie par les parties lors de l'élaboration du contrat. Les opérateurs du commerce international qui veulent recourir à l'arbitrage de la Cour Internationale.

¹Contrat de vente de quatre d'usinage numérique entre société France et société Canadienne.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

D'Arbitrage de la Chambre du commerce internationale doivent inclure dans le contrat de vente une clause type suivante : « Tous différends découlant du présent contrat sont tranchés définitivement suivant le règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre du commerce international, par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce règlement ... ». Les décisions relatives à ce type d'arbitrage peuvent être rendues exécutoires par un jugement d'exequatur lorsque les pays concernés ont signé la convention de New York de 1958¹.

Dans le cas de l'arbitrage ad hoc ou sur mesure, les amiables compositeurs (arbitres) sont désignés d'un commun accord. Ils ont de larges pouvoirs et sont libres d'appliquer une loi quelconque.

2.12 Autres clauses :

D'autres clauses peuvent être insérées dans le contrat, comme celles relatives à la langue, à la propriété industrielle, etc.

Cas d'exemple :

Contrat de vente de quatre ensembles d'usinage numérique :

Le présent contrat est conclu entre a société DUMONTEL, 53 rue de Stalingrad à St Denis (Seine St Denis) France.

Et le ministère de l'enseignement du Québec, la chevrotière, Québec.

1. Objet :

Le vendeur s'engage à livrer à l'acheteur quatre ensembles d'usinage numérique, destinés à l'équipement de quatre collèges d'enseignement professionnel spécialisés dans l'usinage de pièces de précision en matériaux nouveaux et composites.

Ce matériel, dont les spécifications techniques sont annexées au contrat, est conforme aux normes ASTM (American society or testing and materials).

La partie électronique, sur demande de l'acheteur pour des raisons de SAV.

Sera fournie par la société Nashminton de Hartford (CONNECTICUT USA) suivant les spécifications de la société Dumontel. Ce matériel sera livré par l'intermédiaire de l'agent de Nashminton, Monsieur Jean Lessard, 412 Dorchester Avenue à Montréal.

2. Prix :

Le prix unitaire de chaque ensemble est de 108 000\$, CIF Montréal, dont 16 000\$ représentent la part achetée aux USA.

Ce prix comprend l'installation, les essais, l'apprentissage pendant 160 heures par une personne de la société. Il ne comprend pas le transport du port de Montréal aux quatre collèges, ni l'hébergement du démonstrateur logé par le ministère.

3. Entrée en vigueur :

Le contrat entrera en vigueur dès que le ministère de l'enseignement aura versé 5% du montant du contrat et que la banque royale du Canada aura reçu les engagements de paiement irrévocable des billets à présenter aux échéances du crédit.

¹Contrat de vente de quatre d'usinage numérique entre société France et société Canadienne.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

4. Obligations du vendeur :

Le vendeur s'engage à livrer, les quatre ensembles dans les neuf mois à dater du versement de l'acompte et de la souscription des billets à ordre.

Le déballage aura lieu en présence du délégué de la Société Dumontel dans le mois suivant l'avis d'arrivée au collège. Le procès verbal d'installation définitive interviendra dans le mois qui suit¹.

5. Obligation de l'acheteur :

L'acheteur doit prévoir le transport de Montréal au collège dès réception l'avis d'expédition du matériel.

Il assurera à ses frais l'hébergement du démonstrateur.

Un agent qualifié sera désigné pour assister au déballage du matériel, de même pour attester la conformité des essais suivant les normes prévues.

6. Transfert de risque et de propriété :

Les ensembles seront entièrement sous la responsabilité de l'acheteur dès la prise de possession à Montréal.

Le transfert de propriété aura dès la signature du procès-verbal de réception définitive.

7. Garanties :

Les ensembles sont garantis un an à compter de la signature du PV de réception définitive. La société Dumontel s'engage à réparer et à remplacer toute pièce défectueuse sans frais, sauf la partie électronique en provenance des USA, bénéficiant d'une garantie constructeur de 6 mois.

Le vendeur fera délivrer par le crédit Lyonnais une caution de retenue de garantie d'un montant de 43 000\$. Elle sera remise à l'acheteur de l'expédition.

Sa validité expirera un an après la date de réception définitive.

8. Modalités de paiement :

Le prix prévu à l'article 2 est payable aux conditions suivantes :

- 1- 5% soit 21600\$, à la commande, à verser au compte de la société dumontel au crédit lyonnaise contre caution de restitution d'acompte.
- 2- 10% soit 43200\$, à l'expédition contre remise des documents d'expédition.
- 3- 5% 21600\$, à la signature du procès-verbal de réception définitive, dans les trois mois de l'arrivée de la marchandise à Montréal.
- 4- 5%, soit 21600\$, dès que l'apprentissage est terminé, au moins quatre mois après la signature du procès-verbal de réception définitive, contre l'attestation de présence des personnes en formation.
- 5- Le solde, soit 324000\$, en dix semestrielles égales, la première échéant un semestre après la signature du procès-verbal de réception définitive.

L'acheteur s'engage à souscrire onze billets à l'ordre de la société dumontel, lors du versement de l'acompte, accompagnés d'un engagement irrévocable autorisant la banque royale du Canada à les payer suivant les conditions définies.

Les billets à ordre sont des engagements irrévocables et inconditionnels de paiement à l'échéance.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Le montant de chaque semestrielle comprendra le remboursement du capital et le paiement d'un intérêt à terme échu, calculé sur le montant du capital restant dû. A ce jour, ce taux est de 9,50%. Il susceptible de variation en fonction du taux d'intérêt de la bourse de New York.

9. Force majeure :

En cas de force majeure, les délais de livraison et de mise en route seront prolongés d'autant. L'acheteur s'engage à verser l'acompte.

10. Règlement des litiges :

Les litiges se régleront à l'amiable et, à défaut par l'arbitrage de la chambre de commerce de Montréal.

11. Propriété industrielle :

La présente vente n'emporte aucune cession de droits de propriété industrielle et intellectuelle. Le Ministère s'engage à faire respecter les droits de la Société Dumontel suivant les procédures appropriées.

12. Droit du contrat :

La vente se fait suivant les lois du Canada et de la province du Québec.

La langue officielle est le Français.

SECTION V : LES INCOTERMS SUIVANT LA CCI :

Avant propos :

Faire voyager des marchandises à l'échelon international, dans le cadre d'une transaction commerciale, n'est pas sans risque : livraison non réalisée, dommage, pertes, peuvent survenir et entraîner des procès entre les parties. Or, vendeurs et acheteurs, liés par des contrats internationaux, tiennent avant tout à une issue heureuse de leurs affaires.

En se référant, dans leurs contrats, à l'un des incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur précisent simplement et en toute sécurité, leurs responsabilités respectives.

Toute possibilité d'équivoque est ainsi écartée et l'éventualité de différends ultérieurs rendue peu probable.

Les incoterms ont été revus afin de tenir compte des changements intervenus dans les techniques de transport, certains termes ont été fusionnés et reclassés – afin d'assurer leur pleine comptabilité avec les développements nouveaux dans les échanges de données informatiques (EDI). Il sont présentés sous une forme nouvelle permettant au vendeur et à l'acheteur de suivre pas à pas le processus qui détermine leurs obligations respectives.

Une nouvelle mise en page de l'ouvrage facilite l'utilisation des incoterms 1990¹.

But des incoterms :

- 1-** Le but des incoterms est d'arrêter une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur. On évite ainsi l'incertitude née d'interprétations différentes de ces termes d'un pays à un autre ou du moins, cette incertitude se trouve considérablement réduite.

¹ Incoterms année 1990.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

2- Souvent, les parties liées par un contrat n'ont pas une connaissance précise des pratiques commerciales utilisées dans le pays de leur co-contractant. Cela peut provoquer des malentendus, des litiges et des procès, avec tout ce que cela implique de pertes de temps et d'argent. Pour remédier à ces problèmes, la Chambre de Commerce Internationale a publié pour la première fois, en 1936, une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Ces règles sont connues sous le nom d'incoterms 1936. Des amendements et additions y ont été apportés en 1953, 1967, 1976, 1980 et maintenant, en 1990, afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales internationales les plus récentes.

Pourquoi de nouveaux incoterms ?

3- Une des principales raisons de la révision des incoterms, en 1990, a été le désir d'adapter ces termes au recours croissant fait aux échanges de données informatiques (EDI). La présente version 1990 des incoterms rend cela possible quand les parties sont tenues de fournir divers documents (tels que factures commerciales, documents nécessaires au dédouanement ou exigés comme preuve de livraison de la marchandise, ainsi que les documents de transport).

Des problèmes particuliers se posent quand le vendeur doit présenter un document de transport négociable et notamment, un connaissement qui est fréquemment utilisé afin de pouvoir vendre les marchandises en cours de transport. En pareil cas, quand on se sert de message EDI, il est essentiel de s'assurer que la position de l'acheteur est juridiquement la même que s'il avait reçu un connaissement du vendeur¹.

Nouvelles techniques de transport :

4- Une autre raison de procéder à une révision des incoterms a été le changement dans les techniques de transport, en particulier l'unitarisation des charges dans les conteneurs, le transport multimodal et le transport ro-ro, (transroulage) avec des véhicules routiers et des wagons de chemin de fer dans le transport par mer à courte distance. Dans les incoterms 1990, le terme « Franco Transporteur (... point convenu) » (FCA) a maintenant été adapté à tous les types de transport, quels que soient leurs modes et leurs combinaisons. En conséquence, on a supprimé des termes figurant dans la précédente version des incoterms qui visaient des modes de transport particuliers (FOR / FOT et FOR Aéroport).

¹ Incoterms 1990.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Nouvelle méthode de présentation des incoterms :

5- À l'occasion de la révision à laquelle procédait le Groupe de Travail de la CCI, on a suggéré de présenter les termes commerciaux autrement, pour en faciliter la lecture et la compréhension. Ces termes ont été regroupés en quatre catégories fondamentalement différentes ; en commençant par le seul terme selon lequel le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux même du vendeur (le terme E. EXW) ; suivi des termes F où le vendeur est appelé à remettre les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur est appelé à remettre les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur (les termes F.FC, FAS et FOB) ; viennent ensuite les termes C où le vendeur.

Doit conclure le contrat de transport mais sans assumer le risque de perte ou de dommage aux marchandises, ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs au chargement ou à l'expédition (CFR, CIF, CPT, CIP) ; et enfin les termes D qui laissent à la charge du vendeur tous les coûts et risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au pays de nouvelle destination (DAF, DES, DDU et DDP). Un tableau de cette nouvelle classification est présenté ci-après¹.

En outre, pour tous ces termes, les obligations respectives des parties ont été regroupées sous 10 en-têtes dont chacun reflète, coté vendeur, la position de l'acheteur sur le même sujet, ainsi par exemple, si selon A.3 le vendeur doit conclure le contrat de transport et payer celui-ci, nous trouverons les mots « aucune obligation » sous B.3 ou est exposée la position de l'acheteur. Bien entendu, cela ne veut pas dire que l'acheteur ne va pas conclure dans son propre intérêt les contrats nécessaires pour amener les marchandises à la destination souhaitée mais il n'y est pas « obligé » vis-à-vis du vendeur.

En ce qui concerne la répartition entre les parties des droits, taxes et autres charges officielles, ainsi que de dépenses de dédouanement, les termes expliquent pour plus de clarté, comment ces frais se répartissent entre les parties, bien qu'évidemment le vendeur puisse n'être en rien intéressé parce que le vendeur fera des marchandises après qu'on les lui ait livrées.

Inversement, dans le cas des termes D, l'acheteur n'est pas intéressé par les frais que le vendeur peut devoir engager pour amener les marchandises au point de destination convenu.

¹ Incoterms 1990.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures
De Paiements Internationaux.

INCOTERMS 1990		
Groupe E départ	EXW	A l'usine ¹
Groupe F Transport Principal Non acquitté	FCA	Franco Transporteur
	FAS FOB	Franco le long du Navire Franco Bord
Groupe C Transport Principal acquittée	CFR	Coût et Fret
	CIF CPT CIP	Coût, Assurance et fret Port Payé Jusqu'à Port Payé, Assurance Comprise, Jusqu'à
	DAF DES DEQ DDU DDP	Rendu Frontière Rendu Ex Ship Rendu à Quai Rendu Droits Non Acquittées Rendu Droits Acquittés

Coutumes d'un port d'une profession particulière :

6- Comme les termes commerciaux doivent nécessairement pouvoir être employés dans différents commerces et différentes régions, il est impossible d'exposer avec précision toutes les obligations des parties. Dans une certaine mesure, il sera donc nécessaire de faire référence aux coutumes professionnelles ou locales ou aux pratiques que les parties elles-mêmes peuvent avoir établies dans leurs relations antérieures (voir l'article 9 de la Convention des Nation Unies, de 1980, sur le contrat de vente Internationale de Marchandises). Il est évidemment souhaitable que vendeurs et acheteurs soient dûment informés de ces coutumes quand ils négocient leurs contrats et qu'en cas d'incertitude ils clarifient leur position juridique en insérant des clauses adéquates dans le contrat de vente.

De telles dispositions spéciales dans un contrat l'emporteraient sur tout ce qui est présent comme règle donnée d'interprétation dans les différents incoterms.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Les opinions de l'acheteur :

7- Dans certaines situations, il peut être impossible, aux moments de la conclusion du contrat de vente, de préciser le point exact, voire le lieu où les marchandises doivent être livrées par le vendeur, (soit par remise à un transporteur. Soit à destination finale). Par exemple, on peut n'avoir fait référence qu'à une zone ou un lieu fort vaste comme un port de mer, l'usage est alors de stipuler que l'acheteur aura ultérieurement le droit ou le devoir de désigner un point plus précis et s'il ne le fait pas, il supportera les risques et frais supplémentaires qui découleront de son silence. En outre, le fait que l'acheteur n'utilise pas son droit d'indiquer le point peut donner au vendeur le droit de choisir celui qui convient le mieux.

Dédouanement :

8- Il est normalement souhaitable que le dédouanement soit assuré par la partie domiciliée dans le pays où ce dédouanement doit être effectué, ou au moins par quelqu'un agissant pour son compte. C'est donc l'exportateur qui doit normalement se charger du dédouanement à l'exportation, et l'acheteur du dédouanement des marchandises à l'importation. Néanmoins, selon certains termes commerciaux, l'acheteur peut se charger du dédouanement à l'exportation (DEQ et DDE). Il va de soi qu'en pareil cas l'acheteur et le vendeur doivent assumer, respectivement, le risque d'une interdiction d'exportation ou d'importation¹.

Ils devront aussi s'assurer qu'un dédouanement fait par, ou pour le compte d'une partie non domiciliée dans le pays en question est admis par les autorités. Des problèmes particuliers se posent quand le vendeur s'engage à livrer les marchandises dans le pays de l'acheteur en un lieu qui ne peut être atteint tant que ses marchandises ne sont pas dédouanées à l'importation et que la possibilité d'atteindre ce lieu est compromise si l'acheteur manque à son obligation de procéder à ce dédouanement (voir ci-dessus le commentaire sur DDU).

Il peut arriver que l'acheteur veuille prendre livraison des marchandises dans les locaux du vendeur selon le terme EXW, ou le long du navire selon le terme FAS, tout en souhaitant que le vendeur assure le dédouanement des marchandises à l'exportation. Dans ce cas le mot « dédouané » pourrait être ajouté au terme commercial choisi.

A l'inverse, il se peut que le vendeur soit prêt à livrer les marchandises selon les termes DEQ ou DDP mais sans assumer, en tout ou partie, le paiement des droits et autres impôts ou taxes officiels frappant l'importation des marchandises. Dans ce cas le terme « droit non acquittés » peut être ajouté après DEQ. Il est également possible d'exclure expressément les impôts ou taxes que le vendeur ne veut pas payer, en ajoutant « TVA non acquittée » après les termes DEQ et DDP.

¹Tableau : Incoterm 1990 réparti par groupe de E.F.C.D.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Il a également été observé que, dans certain pays, il est difficile pour les vendeurs étrangers d'obtenir une licence d'importation ou la déduction de droits (P.ex : déduction de la TVA). Pour cette raison le terme DDU soustrait le vendeur à une telle obligation.

Cependant, dans certains cas, le vendeur, dont l'obligation de transport s'étend jusqu'à l'usine de l'acheteur dans le pays d'importation, désire effectuer lui-même les formalités nécessaires à l'importation, sans pour autant acquitter les droits et taxes correspondants à cette opération. Dans ce cas, il est nécessaire d'ajouter au terme DDU un libelle « TVA non acquittée » ou « droit non acquittés ». De tels libellés peuvent être utilisés avec d'autres termes du groupe D, tels que par exemple « DDP, TVA non acquittée » ; « DEQ non dédouané ».

Emballage :

9- Dans la plupart des cas, les parties savent à l'avance quel emballage est nécessaire au bon acheminement des marchandises. Toutefois, comme l'obligation du vendeur d'emballer les marchandises peut varier selon le type et la durée du transport envisagé, il a paru nécessaire de stipuler que le vendeur doit emballer les marchandises comme le transport l'exige, mais seulement dans la mesure où les conditions du transport lui sont communiquées avant la conclusion du contrat de vente (voir les articles 35.1 et 35.2.b. de la convention des nations unies, qui stipule que les marchandises ainsi que leur emballage doivent être « propres à tout usage spécial qui a été porté expressément ou totalement à la connaissance ou à l'appréciation du vendeur ou qu'il n'était pas raisonnable de sa part de le faire »).

Inspection des marchandises :

10- Dans de nombreux cas, l'acheteur ferait bien de prévoir une inspection des marchandises avant ou moment de leur remise par le vendeur au transporteur (inspection avant expédition ou PSI (« Pre-shipment Inspection »). Sauf stipulation contraire dans le contrat, l'acheteur doit payer lui-même les frais de cette inspection faite dans son intérêt. Mais, si l'inspection est faite afin de permettre au vendeur d'observer certaines règles obligation applicables à l'exportation des marchandises dans son propre pays, l'inspection sera à sa charge.

Franco transporteur (... point convenu) (FCA) :

11- Comme il a dit, le terme FCA peut être utilisé toutes les fois que le vendeur s'acquitte de son obligation en remettant les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur. Il est prévu que ce terme puisse être utilisé aussi pour le transport maritime dans tous les cas où les marchandises ne sont pas chargées sur le navire par la méthode traditionnelle de franchissement du bastingage. Il va de soi que le terme FOB traditionnel ne convient pas lorsque le vendeur est appelé à remettre les marchandises à un terminal de fret avant arrivée du navire puisqu'il devrait alors continuer à supporter les risques et frais alors qu'il ne lui est plus possible de contrôler les marchandises ni de donner des instructions au sujet de leur garde.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Il convient de souligner que selon les termes « F », le vendeur doit remettre les marchandises en vue de leur transport conformément aux instructions données par l'acheteur, puisque c'est ce dernier qui doit conclure le contrat de transport et désigner le transporteur.

Il n'est donc pas nécessaire de préciser dans le terme commercial la façon dont les marchandises devront être remises par le vendeur au transporteur. Néanmoins, afin de permettre aux exportateurs et importateurs d'employer le terme FCA comme un terme « F » d'application générale, des explications sont données sur les modalités habituelles de livraison pour les différents modes de transports.

De même, il peut paraître superflu d'introduire ici une définition du « transporteur » puisqu'il appartient à l'acheteur de désigner aux vendeurs la personne à qui les marchandises devront être remises.

Les documents de transport présentent une grande importance pour les agents commerciaux, le préambule du terme FCA contient une définition du « transporteur », il ne se réfère pas uniquement à une entreprise qui s'est simplement engagée à effectuer ou à faire effectuer le transport, pourvu que cette entreprise assure une responsabilité de transporteur. Autrement dit, le terme « transporteur » comprend aussi bien les transporteurs qui réalisent le transport que ceux qui s'engagent à le faire effectuer. Comme la position des commissionnaires de transport à cet égard varie d'un pays à l'autre et selon les usages de la profession de transitaire.

Le préambule rappelle que le vendeur doit évidemment suivre les instructions de l'acheteur lui enjoignant de livrer les marchandises à un transitaire de fret. Même si ce transitaire refuse d'assumer sa responsabilité de transporteur et n'entre donc pas dans la définition du « transporteur ».

Les termes « C », (CFR, CIF, CPT et CIP) :

12- Selon le terme « C », le vendeur doit conclure le contrat de transport conformément aux conditions usuelles et à ses propres frais. C'est pourquoi le point jusqu'auquel il doit payer les frais de transport doit nécessairement être indiqué à la suite du terme « C » choisi. Selon les termes CIF et CPT, le vendeur doit aussi obtenir une assurance et en supporter le coût¹.

Étant donné que le point de partage des coûts se trouve dans le pays des contrats à l'arrivée aux termes desquels le vendeur n'est libéré de tous risques ou coûts qu'à partir de l'arrivée effective des marchandises au point convenu. Mais il faut répéter sans cesse que les termes « C » sont de même nature que les termes « F » en ce que le vendeur remplit le contrat de vente selon les termes « C » tout comme ceux, selon les termes « F », entrent dans la catégorie des contrats à l'expédition.

Si le vendeur est redevable des frais de transport normaux pour le transport des marchandises par une route habituelle et de la façon usuelle jusqu'à au lieu de destination convenu, les risques ou dommages des marchandises, ainsi que les coûts supplémentaires pouvant résulter d'événements postérieurs à la remise des

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

marchandises aux fins de transport, sont à la charge de l'acheteur. Aussi les termes « C » différents en cela les autres termes, couvrent-ils deux points critiques pourquoi la plus grande prudence s'impose quand on ajoute à un terme « C » des obligations à la charge du vendeur pour une période postérieure au point critique, mentionné ci-dessus, à savoir le point de division des risques. C'est l'essence même des termes « C » d'exonérer le vendeur de tout risque et tout coût supplémentaire une fois qu'il a rempli son contrat en concluant le contrat de transport et en remettant les marchandises au transporteur et dans le cas des termes CIF et CIP en obtenant une assurance.

Il faut aussi que le vendeur puisse avoir la possibilité de s'entendre avec l'acheteur pour encaisser le paiement aux termes d'un crédit documentaire en présentant à la banque les documents de transport convenus. Il serait tout à fait contraire à cette méthode de paiement courante dans le commerce internationale, que le vendeur ait à supporter des risques et coûts supplémentaires après paiement a été fait selon un crédit documentaire ou de toute autre façon. Il va du fret soit payable avant expédition (« prepared freight ») ou à destination (« freight collect...»), à l'expédition de frais supplémentaires dus à des événements postérieurs à l'expédition ou l'envoi.

S'il est usuel de se procurer plusieurs contrats de transport impliquant un transbordement des marchandises en des endroits intermédiaires avant de parvenir à la destination, le vendeur doit payer tous ces frais, y compris ceux du déchargement et chargement des marchandises d'un véhicule à l'autre.

Si cependant, le transporteur exerçait son droit de transbordement usait d'une clause similaire –pour éviter des obstacles imprévus (par exemple gel. Congestion du trafic, troubles sociaux, directives gouvernementales, guerre ou actes de guerre), tous frais supplémentaires en résultant seraient à la charge de l'acheteur.

13- Il arrive très souvent que les parties souhaitent clarifier si le vendeur doit fournir un contrat de transport incluant le coût du déchargement. Comme ce coût est normalement inclus dans le fret quand les marchandises sont transportées par des compagnies maritimes régulières, le contrat de vente stipule.

Souvent que les marchandises devront, ou moins devraient être transportées en « liner termes ». Dans d'autres cas, le mot « débarqué » est ajouté après CRF ou CIF. Il est néanmoins recommandé de ne pas ajouter d'abréviations aux termes « C » à moins que le sens de ces abréviations soit clairement compris et admis par les parties contractantes dans la profession intéressées, par la loi applicable au contrat ou encore par l'usage commercial. En tous les cas, le vendeur ne devrait pas voir ni modifier la nature même des termes « C » assumer une obligation quelconque quant à l'arrivée des marchandises à destination puisque tout retard en cours de transport est supporté par l'acheteur.

Clicours.COM

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Toute obligation relative à des délais doit donc nécessairement avoir trait au lieu d'exploitation ou d'envoi, par exemple « expédition (envoi) pas plus tard que ... » un accord prévoyant par exemple « CFR Hambourg pas plus tard que ... » est réellement une erreur de dénomination et ouvre donc la porte à la diverses interprétation. On pourrait croire soit que les parties ont voulu les marchandises arrivent réellement à Hambourg à la date indiquée, auquel cas le contrat n'est pas un contrat à l'expédition mais un contrat à la l'arrivée, soit, à l'inverse, que le vendeur devrait expédier les marchandises à un moment tel qu'elles puissent arriver à Hambourg avant la date convenue, à moins de délais de transport dus à des événements imprévus.

- 14- Dans le négoce des produits de base, il arrive que des marchandises soient achetées alors qu'elles sont en cours de transport par mer et, dans ce cas, le mot « afloat » (à flot) est ajouté au terme commercial. Comme le risque de perte ou de dommage des marchandises, selon les termes CFR et CIF, serait¹ alors transmis du vendeur à l'acheteur, il pourrait y avoir des difficultés d'interprétation. Une possibilité serait de maintenir le sens ordinaire des termes CFR et CIF quant à la division des risques entre le vendeur et l'acheteur, ce qu voudrait dire que l'acheteur aurait à assumer les risques déjà survenus au moment de l'entrée en vigueur du contrat de vente. L'autre possibilité serait de faire coïncider le transfert du risque et le moment de la conclusion du contrat de vente. La première possibilité pourrait bien être la plus pratique, cas il est d'habitude impossible de vérifier l'état marchandises en cours de transport. C'est pourquoi la convention des Nations Unies, de 1980, sur les contrats. Vente Internationale de marchandises, stipule dans son article 68 que « si les circonstances l'impliquent, les risque sont à la charge de l'acheteur à compter du moment où les marchandises ont été remises au transporteur qui a émis les documents constatait le contrat de transport ». Il existe néanmoins une exception à cette règle « si le vendeur avait connaissance ou aurait dû avoir connaissance du fait que informé l'acheteur ». Ainsi l'interprétation du terme CIF ou CIF auquel est ajouté le mot « afloat » dépendra de la loi applicable au contrat de vente. Il est conseillé aux parties de s'assurer du droit applicable et de toute solution pouvant en découler. En cas de toutes, les parties devraient clarifier la question dans leur contrat¹.

Incoterms et contrat de transport :

- 15- il convient de souligner que les incoterms n'ont trait qu'aux termes commerciaux utilisés dans les contrats de vente et ne concernant donc pas les termes parfois identiques ou similaires pouvant être employés dans les contrats de transport, et en particulier les termes de diverses chartes-parties. Les conditions des chartes-parties sont d'habitude plus précises en ce qui concerne les frais d'embarquement et de déchargement ainsi que les délais prévus pour ces opérations (dispositions dites « de surestances ».) Il est conseillé aux parties

¹Incoterms 1990

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

à un contrat de vente de prendre en considération ce problème par des disposition aussi dans leur contrat, de façon à prévoir aussi clairement et aussi exactement que possible le délai dont disposera le vendeur pour charger la marchandises à bord d'un navire ou d'un autre moyen de transport fourni par l'acheteur, ainsi que le délai dont disposera l'acheteur, destination, pour recevoir les marchandises du transport. Les parties au contrat de vente devront également prévoir dans quelle mesure, le vendeur devra supporter le risque et le coût des opérations de chargement selon les termes « F » et des opérations de chargement selon le termes « C » le simple fait que le vendeur ait pu conclure, par exemple un contrat de transport comportant le terme de charte-partie « free out » selon lequel le transporteur serait, ne signifie pas nécessairement que selon le contrat de vente le risque et le coût de ces opérations incomberaient à l'acheteur cas il pourrait ressortir du contrat, ou des usages portuaires, que le contrat le transport conclu par le vendeur doive s'étendre aux opérations de déchargement.

L'exigence « A bord » selon le terme FOB, CFR et CIF :

16- C'est le contrat de transport qui devrait spécifier les obligations du chargeur ou de l'expéditeur concernant la remise des marchandises au transporteur. Il faut noter que les termes FOB, CFR et CIF respectent tous la pratique traditionnelle consistant à livrer les marchandises à bord du navire. Si traditionnellement, le point de livraison des marchandises prévu dans le contrat de vente coïncide avec le point de remise des marchandises en vue du transport, les techniques de transport contemporaines créent un considérable problème de « synchronisation » avec le contrat de vente. De nos jours, les marchandises sont d'habitude remises par le vendeur au transporteur avant qu'elles ne soient chargées à bord et même parfois avant l'arrivée du navire dans le port. En pareil cas, il est conseillé d'utiliser des termes « F » ou « C » qui ne subordonnent pas la remise des marchandises pour le transport au chargement à bord, à savoir FCA, CPT ou CIP plutôt que FOB, VFR et CIF.

Les termes « D » (DAF, DES, DDU et DDP) :

17- Comme il a été dit, les termes « D » sont par nature différents des termes « C » puisque selon les termes « D » le vendeur est responsable de l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu ou point de destination. Le vendeur doit assumer tous les risques et coût liés acheminement. D'où il résulte que les termes « D » désignent des contrats à l'arrivée alors que les termes « C » désignent des contrats à l'expédition.

Les termes « D » se subdivisent en deux catégories distinctes. Selon DAF, DES et DDU, le vendeur n'a pas à livrer les marchandises dédouanées à l'importation, alors que selon DEQ et DDP, il y est obligé. Comme DAF est souvent utilisé pour les transports par rail, où il est pratique d'obtenir du chemin de fer un document de transport direct couvrant tous le transport

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

jusqu'au lieu de destination finale, et de négocier l'assurance pour la même période, DAF contient sous A8, une clause à cet effet. Mais il faut souligner que le devoir d'assurance du vendeur à l'acheteur pour l'obtention de ce document de transport direct s'exerce aux risques et frais de l'acheteur. De même, toutes dépenses d'assurance encourues postérieurement à la livraison par le vendeur des marchandises à la frontière seront à la charge de l'acheteur. Le terme DDU a été ajouté à l'actuelle version 1990 des incoterms. Ce terme remplit une fonction importante toutes les fois que le vendeur est prêt à livrer les marchandises dans le pays de destination sans dédouaner les marchandises à l'importation, ni payer les droits. Toutes les fois que le dédouanement à l'importation ne présente aucun problème comme à l'intérieur du marché Commun Européen- ce terme apparaît être tout à fait souhaitable et approché. Mais dans les pays où le dédouanement peut être difficile et long, le vendeur prend un risque en acceptant de livrer les marchandises au-delà du point de dédouanement. Bien que selon le terme DDU, B.5. et B.6, l'acheteur doit supporter les risques et coûts supplémentaires pouvant résulter de ce qu'il n'a pas pu remplir son obligation de dédouanement des marchandises, il est conseillé au vendeur de ne pas utiliser le terme DDU dans les pays où le dédouanement des marchandises à l'importation peut présenter des difficultés.

Connaissance et procédures EDI :

18- Traditionnellement, le connaissement à bord était le seul document acceptable que le vendeur pouvait présenter selon les termes CFR et CIF. Le connaissement remplit trois fonctions importantes.

- Il prouve la livraison des marchandises à bord du navire,
- Il fait preuve du contrat de transport,
- C'est un instrument de transfert des droits sur la marchandise en cours de transport par le transfert du document papier à une autre partie.

Les documents de autres les connaissements remplissent les premières de ces fonctions mais ne permettent pas de contrôler la livraison des marchandises à destination, ni de revendre les marchandises en cours de transport par la remise du document papier à l'acheteur. Au lieu de cela, les autres documents de transport désignent la partie autorisée à prendre réception des marchandises à destination. Le fait que le connaissement soit exigé pour obtenir les marchandises du transporteur à destination fait qu'il est particulièrement difficile de le remplacer des procédures EDI.

De plus, il est d'usage d'émettre les connaissements en plusieurs originaux. De ce fait, il est important pour un acheteur ou pour une banque agissant sur ses instructions, de s'assurer que le vendeur a remis tous les originaux (ce qu'on appelle le jeu complet) au moment où il a été payé. C'est aussi ce qu'exigent les règles de la CCI pour les crédits documentaires (règles et Usances relatives aux Crédits Documentaires, RU, Publication CCI N°400)¹.

¹Incoterms 1990.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Le document de transport ne doit pas seulement prouver la remise des marchandises au transporteur mais aussi que ces marchandises, pour autant que le transporteur ait pu assumer, ont été reçues en bon ordre et bon état.

Toute clause portée le document de transport, indiquant que les marchandises 'étaient pas en bon état ferait que le document ne serait plus « net », et donc inacceptable selon les RUU (Art. 18 : voir aussi la Publication CCI N°.473). Malgré le caractère juridique particulier du connaissement, on s'attend à le voir remplacé dans un proche avenir par procédure EDI. La version 1990 des incoterms tient compte, à juste titre, de cette perspective.

Semblables à ceux utilisés pour des modes de transport autres que le transport par mer. Ces documents portent le nom de « lettre de transport Maritimes », « liner wayolt », « reçu de fret », ou de variantes de ces expressions. Ces documents non négociables sont d'un usage très satisfaisant sauf si l'acheteur désire vendre les marchandises en cours de transport en remettant au nouvel acheteur un document papier. Pour que cela soit possible, l'obligation du vendeur de fournir un connaissement selon les termes CFR et CIF, doit nécessairement être maintenue. Mais ses les parties contractant savent que l'acheteur n'envisage pas de vendre les marchandises en cours de route, elles peuvent expressément libérer le vendeur de l'obligation de fournir un connaissement, ou encore utiliser CPT et CIP qui e comportant as l'obligation de fournir un connaissement.

Droit de donner des instructions au transporteur :

19- Un acheteur payant les marchandises selon un terme « C » doit s'assurer que le vendeur qui a été payé, ne disposera des marchandises en donnant au transporteur des instructions nouvelles. Certains document de transport utilisés pour des modes de transport particuliers (air, route ou rail) offrent aux parties contractantes la possibilité d'empêcher légalement le vendeur de donner de nouvelles instructions au transporteur grâce à la fourniture, à l'acheteur, d'un original ou duplicata de lettre de voiture contenant une « clause d'estoppel » (« no dis postal »).

Mais les documents utilisés à la place du connaissement pour le transport maritimes ne remplissent pas, normalement cette fonction d'opposition légale.

Des travaux sont en cours au sein du Comité Maritime International afin de combler cette lacune dans les documents cités en introduisant des « Règles Uniformes pour les lettres de transport maritimes ».

Mais jusqu'à ce que ce travail prenne corps et soit SUM dans la pratique, l'acheteur dit éviter de payer en échange de documents non négociables, s'il a quelque raison de se méfier du vendeur.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures **De Paiements Internationaux.**

Transfert des risques et des coûts relatifs aux marchandises :

20- Le risque de perte ou de dommage des marchandises et l'obligation d'acquitter les coûts relatifs aux marchandises passe du vendeur à l'acheteur, lorsque le vendeur s'est acquitté de son obligation de livrer les marchandises. Comme l'acheteur ne doit pas avoir la possibilité de retarder le transfert des risques et des coûts, tous les termes stipulent que le transfert des risques et des coûts peut précéder la livraison si l'acheteur ne prend pas livraison des marchandises comme convenu ou ne donne pas d'instructions (en matière de délai d'expédition et / ou de lieu de livraison) nécessaire au vendeur pour lui permettre de s'acquitter de l'obligation de livrer. Une condition d'un tel transfert prématuré des risques et des coûts est que les marchandises aient été individualisées comme étant destinées à l'acheteur ou, comme le stipulent les termes, mises à part à son intention. Cette exigence est particulièrement importante dans le cas de EXW puisque selon tous les autres termes les marchandises auraient normalement été individualisées à l'intention de l'acheteur quand les marchandises ont été livrées à destination (termes « D »)¹. Cependant, dans des cas exceptionnels, les marchandises ont pu être expédiées en vrac par le vendeur, sans individualiser la qualité destinée à chaque acheteur : dans ce cas il n'y a pas de transfert des risques et des coûts avant que les marchandises aient été identifiées comme il est dit ci-dessus (voir aussi l'art. 63.3 de la convention des Nations Unies, de 1980, sur les contrats de Vente Internationale de Marchandises).

¹RUU 400 : les règles usances uniformes 400 de la CCI.

CHAPITRE II : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures
De Paiements Internationaux.

Référence aux incoterms :

22- Les commerçant désireux d'utiliser les présents Règles devant spécifier que leurs contrats seront régis par les « incoterms 1990 »

MODE DE TRANSPORT ET INCOTERM 1990 CORRESPONDANT		
Tout mode de Transport compris le transport multimodal	EXW	A l'usine (... Lieu convenu).
	FCA	Franco Transport (... lieu convenu)
	CPT	Port Payé jusqu'à (... lieu de destination convenue).
	CIP	Port Payé, assurance Comprise jusqu'à (... point de destination convenue).
	DAF	Rendu Frontière (...lieu convenu).
	DDU	Rendu Droit Non Acquittées (...lieu de destination convenu).
	DDP	Rendu Droit Acquittées (...lieu de destination convenu).
Transport par air	FCA	Franco Transporteur (...lieu convenu).
Transport par air	FCA	Franco Transporteur (...lieu convenu)
Transport par mer et voies navigables Intérieures	FAS	Franco le long du Navire (...port d'embarquement convenu).
	FOB	Franco BORT (...port d'embarquement convenu).
	CFR	Coût et fret (...port de destination convenu).
	CIF	Coût, assurance et fret (...port de destination convenu).
	CIF	Rendu EX Ship (... port de destination convenue).
	DES	Rendu à Quai (...port de destination Convenu).
	DEQ	

CHAPITRE 11 : Les Règles Des Transactions Et Des Procédures De Paiements Internationaux.

CONCLUSION :

Les règles des transactions et des procédures de paiements internationaux représentent, une image fiable et un diagnostic fidèle. Qui reflète les différents modèles théoriques sur les règlements de commerces et de changes pour clarifier les procédures des financements liés à l'exportation, qui sont codés par le règlement de droit orienté par les règles d'usage uniforme de la CCI, relatives au crédit documentaire et les conventions des nations unies et l'unique droit convention des nations unies dites de Vienne sur les contrats de vente internationaux de marchandises CVIM date de 11/04/1980, qui expliquent les différentes obligations de l'entreprise exportatrice à l'international et les différentes techniques des procédures de paiements et financement des exportations, en appliquant les différentes clauses et techniques des Incoterms suivant la CCI et le mode de transport à l'international.



CHAPITRE III

**Les Moyens Techniques
Et Pratiques De Paiements
Internationaux**

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

INTRODUCTION :

Depuis l'avènement du grand marché Européen de 1993, il apparaît impératif pour les chefs d'entreprises exportatrices de connaître et de maîtriser les moyens et les techniques de paiements du commerce international.

En effet la libre circulation des marchandises suivant le traité de Maastricht, en accroissant les échanges avec les pays étrangers, expose les entreprises exportatrices à des nouveaux problèmes de garantie de paiement de leurs transactions internationales.

Le but de ce travail est d'illustrer des schémas et de nombreux documents officiels, analyser les principaux moyens de paiement internationaux, du moyen le plus aléatoire du moyen le plus sûr du simple chèque aux crédits documentaires spéciaux les plus sophistiqués. Toutes les possibilités sont prises en compte avec les avantages de chacune concernant du point de vue de l'exportation.

Le choix du moyen de paiement le mieux adapté à ses affaires, il vise également à démystifier le crédit documentaire en le rendant plus accessible.

Ce moyen de paiement utilise dans la plupart des transactions d'un montant ou d'un enjeu important et il donne au crédit documentaire une fiabilité à moyen terme, en donnant les commentaires correspondant aux principaux articles des règles et usances brochure 500 date du 01/01/1994 de la CCI afin d'aider l'acheteur ou le vendeur dans la négociation d'un contrat international. Les incoterms 1990 de la CCI le paiement d'une transaction internationale étant tributaire de la présentation de documents commerciaux, factures, documents de transports, certificats, ext.

SECTION I : LA DOMICILIATION ET LE REGLEMENT FINANCIER.

Le présent règlement du 14 Août 1991 a pour objet de fixer les modalités¹ de domiciliation et de règlement financier des exportations hors hydrocarbures et de préciser les obligations incombant en la matière à l'exportation à l'administration de douane et aux banques domiciliataires¹.

Les exportations de marchandises en vente ferme, en consignation ainsi que les exportations de marchandises en vente ferme, en consignation ainsi que les exportations des services à destination de l'étranger, sous réserve des exportations prévues à l'article 4, sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable.

- La domiciliation bancaire d'exportation :

La domiciliation bancaire des contrats d'exportation n'est pas requise pour les exportations contre remboursement temporaire et exportation.

1 – Pour les exportations temporaires, elles seront requises sauf si elles donnent lieu à paiement de prestation par rapatriement de services.

2 – pour les exportations contre remboursement elles seront requises d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA est faite par l'entreprise de l'administration des postes et télécommunications.

¹Règlement du 14 Août 1991, concernant la domiciliation bancaire.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Avant la réalisation d'une exportation, au choix d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé, ce dernier s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation.

La banque intermédiaire immatricule après de ses guichets le contrat d'exportation de services, ainsi elle s'engage à effectuer pour le compte d'un exportateur les formalités prévues par la réglementation en vigueur.

Comment l'exportation va-t-il procéder pour ouvrir un dossier de domiciliation ?

L'exportation se fait ouvrir un dossier de domiciliation en présentant à une banque intermédiaire agréée l'originale et deux copies du contrat commercial ou de tout autre document.

Tenant lieu après vérification concordance entre l'originale et les copies une de ces dernières revêtues du numéro du dossier de domiciliation et du cachet de banque lui est destinée, la domiciliation répand avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la banque d'Algérie, lorsque le paiement de l'exportation est exigible, excédent cent vingt (120 jours).

Les banques intermédiaires agréées auront à s'assurer avant l'ouverture du dossier de domiciliation que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation des biens et services sont réunies.

- La justification des documents :

Le contrat commercial ou tout autre document en tenant lieu justifiant d'une cession de bien ou services à l'étranger indiqué :

- Nom et adresses des contractants
- Pays de destination des biens ou services
- La nature des biens et service
- La qualité des marchandises
- Le prix de cession des marchandises et des services dans la monnaie (le prix) du contrat.
- Les délais de livraison pour les marchandises et de réalisation pour les services.
- La nature du contrat en ce qui concerne la charge des risques et des frais accessoires (FOB et CAF).

- Les obligations de l'exportateur :

Les exportateurs sont tenus d'indiquer sur la déclaration douanière les références de la domiciliation bancaire du contrat d'exportation.

Les exportateurs sont tenus au rapatriement du produit de leurs exportations à la date d'exigibilité du paiement.

L'exportateur doit fournir à la banque domiciliataire de l'opération un relevé des comptes de ventes accompagné des duplicatas des factures tirées sur les chats étrangers.

La vente du produit ou réimportation doit intervenir dans délai maximum d'un an à compter de la date de son expédition.

Clicours.COM

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

- Le contrôle des exportations :

Le contrôle financier des exportations s'effectue sur la base des documents à la banque domiciliataire, par les services des douanes, par banque réceptrice des fonds et éventuellement par l'administration des postes et télécommunications (règlements effectués par mandats ou virement postaux internationaux).

Les documents utiles au contrôle de l'opération d'exportation que les services de douane devront transmettre au guichet de banque domiciliataire du dossier d'exportation sont :

- La déclaration en douane formulaire banque
- Les documents rectificatifs inhérents à l'exportation.
- Les documents se rapportant à la réimportation, des marchandises en plus de cela. La banque qui a procédé à l'opération financière avec l'étranger et a rapatrié les fonds est tenue d'adresser à la banque domiciliataire de l'opération d'exportation
- l'avis de rapatriement de ces fonds et le duplicata de la facture définitive.

- L'obligation de rapatriement :

L'administration des postes et télécommunication est tenue lorsque l'encaissement du produit de l'exportation s'est effectué par voie postal, d'informer la banque domiciliataire de l'exportation de tout rapatriement intervenu à ce titre pour le compte de l'exportation, l'exportateur doit, pour justifier le rapatriement des fonds par voie postale, transmettre à sa banque domiciliataire l'avis de virement (chèque postaux) ou les talons de mandats remis par l'administration des postes et télécommunication.

L'obligation de rapatriement est considérée comme ayant été satisfaite des cessions profit de la banque d'Algérie des produits d'exportations ou lorsque ce produit a fait l'objet d'un règlement en devises par postale. L'obligation de rapatriement du produit des exportations incombe solidairement à l'exportateur et à banque détentrice des titres d'exportation. L'obligation du rapatriement porte sur la valeur des marchandises ainsi que sur le montant des frais accessoires lorsque ces derniers sont incorporés dans le prix de vente des marchandises (vente cafoou franco destination...) ou lorsque l'exportateur en fait l'avance pour le compte de l'acheteur étranger. Après rapatriement du produit de leur exportation, les exportateurs bénéficient, conformément à la réglementation en vigueur, de tout ou partie de ce produit en devises.

Les exportations non soumises à la domiciliation préalable n'ouvrent pas droit à ce bénéfice.

- Le contrôle de l'exportation :

Ce contrôle est effectué par la banque domiciliataire au vue¹ :

- D'une part, de l'exemplaire banque de la déclaration en douane transmise par les services des douanes.
- D'autre part, des justificatifs de rapatriement en sa possession et/ou reçus de la banque réceptrice des fonds ou remis par l'exportateur lorsque les fonds ont été rapatriés par le calcul de l'administration des postes et télécommunication.
- L'exportateur est tenu de fournir à la banque recevant le paiement, à l'intention de la banque domiciliataire désignée sur la déclaration en douane.

¹Règlement du 14 Août 1991, concernant la domiciliation bancaire.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

- Tout renseignement permettant (le règlement) d'affecter le règlement opéré au dossier de domiciliation correspondant ou précisant, s'il y a lieu, les retenues effectuées à la source en vue du règlement des commissions et frais de publicité.
- Tout justificatif aux opérations (modifications apportées postérieurement à l'exportation des marchandises, aux conditions de ventes fixées dans le contrat initial) susceptible d'influer sur l'apurement ultérieur du dossier de domiciliation.

- Les obligations de la banque :

La banque intermédiaire agréée est tenue de contrôler les exportations domiciliées par trimestre civil. A cet effet, elle doit veiller au respect des échéances de paiement des opérations prévues au contrat commercial.

Au terme de la période de contrôle et d'apurement des dossiers de domiciliation, la banque domiciliataire :

- a – Apure le dossier, s'il est régulier est conforme aux dispositions réglementaires.
- b – Doit adresser les observations nécessaires à l'exportateur résident pour l'amener à régulariser le dossier s'il présente des irrégularités (insuffisance ou excédent de règlement).

En cas de carence de l'exportateur et passé les dix jours, le dossier est signalé à la direction du contrôle des changes de la banque d'Algérie (direction du contrôle des changes) un compte-rendu des résultats d'apurement des dossiers dans le mois qui suit le trimestre de contrôle.

Les banques intermédiaires agréées doivent conserver les dossiers de domiciliation et tous autres documents justificatifs de l'exportation de bien ou service dans archives durant une période de 5 ans compter de la date de leur apurement.

Toutes les dispositions de la réglementation des changes et du commerce extérieur contraire au présent règlement sont abrogées.

SECTION II : LES DOCUMENTS LIÉS AU PAIEMENT D'UNE TRANSACTION.

- Les Différents Documents Exigés Pour Le Paiement D'une Transaction Internationale :

Les documents sont à du bon fonctionnement d'une transaction internationale. C'est de leur régularité que dépend le paiement d'un crédit documentaire.

C'est le moyen pour le vendeur de justifier qu'il remplit toutes les obligations qui lui étaient imparties. C'est aussi pour l'acheteur l'assurance d'avoir en sa possession toutes les pièces nécessaires au bon déroulement de l'importation et la certitude que les marchandises ont bien été expédiées.

Grâce à l'obtention de certains documents, l'importateur aura la certitude que les qualités expédiées et la qualité des marchandises sont bien celles qui ont été convenues.

Les seuls documents valablement reconnus sont "ces documents originaux". Jusqu'à une époque récente, le document original était l'exemplaire non carboné, tapé à la machine à écrire, très souvent paraphé par l'émetteur. Les progrès technique enregistrés par la bureautique ont profondément modifié leur apparence.

"Un document peut être signé à la main, comporter une signature par fac-similé, perforation, timbre ou symbole ou par tout autre moyen mécanique ou électronique d'authentification".

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

PARAGRAPHE 1 : LES FACTURES.

1 – LA FACTURE PRO FORMA :

La facture pro forma est demandée par l'acheteur, lorsque celui-ci en a besoin pour la joindre à la demande de licence d'importation (document parfois réclamé par les autorités douanières ou réglementaires de son pays).

La facture pro forma est rédigée par le vendeur qu'il soit le fournisseur réel, ou qu'il agisse comme intermédiaire. Elle n'a pas à être visée ou légalisée par les ambassades ou consultants.

La moindre faute ou omission peut s'avérer lourde de conséquence pour la suite de la transaction.

Suivant les réglementations des charges en vigueur dans certains pays, la banque émettrice doit émettre un dossier de domiciliation auprès des services du trésor, notamment éviter des doubles transferts de fonds par l'importateur. A partir de la facture pro forma, la banque peut contrôler le nom et l'adresse exacte du bénéficiaire, la désignation de la marchandise, etc.

Au regard du droit international, quand une transaction n'a pas fait l'objet d'un contrat commercial ou d'un ordre d'achat de la part de l'importateur, la facture pro forma est considérée comme une proposition de vente. Elle engage dans ce cas uniquement son émetteur et deviendra en fait un véritable contrat quand l'acheteur aura signifié son accord par un quelconque moyen écrit reconnu juridiquement : courrier, télex, télégramme.

Si un crédit documentaire a été choisi comme moyen de paiement, la réception de la facture pro forma déclenchera le processus de demande d'ouverture.

Le n° d'acquisition de l'importateur.

Plus communément appelé "n° de TVA" ou "INTRASTAT"

L'importance de la facture à l'exportation en cas de paiement par crédit documentaire :

L'article 37 des RUU précise que sauf stipulations contraires¹.

- Les factures commerciales doivent être établies au nom du donneur d'ordre.
- Les banques peuvent refuser les factures commerciales pour un montant supérieur à celui autorisé par crédit.
- La description des marchandises figurant dans les factures doit correspondre à celle du crédit. Sur tous les autres documents, les marchandises peuvent être décrites généralement comme n'étant pas incompatibles avec la description qu'en donne le Crédit.

Si le Crédit l'exige, la facture commerciale doit être :

- ❖ Etablie par le bénéficiaire au nom du donneur d'ordre.
- ❖ Signée par l'exportateur.
- ❖ Rédigée dans la langue prévue.
- ❖ Libellée dans la monnaie prévue.
- ❖ Légalisée par une chambre de commerce, un consulat, etc.

¹Article 37 des RUU 500 : règle usances uniformes de CCI.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

1- CÔTE IMPORTATEUR :

La facture commerciale représente la matérialisation d'une dette, c'est elle qui déclenchera les mouvements financiers de débit de compte et de transfert de fonds vers l'étranger.

Les services des douanes, fréquemment, qu'elle soit authentifiée par l'apparition de la signature manuscrite de son émetteur.

2 – FACTURE COMMERCIALE :

La facture commerciale est le document comptable que lequel le vendeur requiert l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises / services fournis.

3 – CERTIFICAT D'ORIGINE :

La lecture pourra utilement se reporté aux RUU 500, Article 20 et 21 qui traitent des ambiguïtés pouvant surgir quant aux émetteurs des documents, aux émetteurs non spécifiés au belle des documents.

Un certificat d'origine est une déclaration par signée par l'autorité qualifiée, comme exigé par le crédit documentaire, et atteste l'origine des marchandises.

Dans beaucoup de pays, un certificat d'origine, quoique préparé par l'exportateur ou son agent, doit être émis sous une forme et dans des conditions impérativement fixées, avec authentification par un organisme indépendant, par exemple une Chambre de Commerce.

Le certificat d'origine donne des précisions sur l'expédition en cause et sur l'origine des marchandises, il porte la signature ou le timbre ou le sceau de l'entité qui l'authentifie.

Sauf stipulations contraires dans le crédit documentaire, le certificat d'origine sera accepté comme présenté en vertu d'un crédit documentaire et ne soit pas incompatible avec les autres documents (cf. RUU 500, Article 13 (a)).

4 – DOCUMENT D'ASSURANCE :

Le document d'assurance doit :

1. Etre celui spécifié dans le crédit documentaire (cf. RUU 500, Article 34)¹
2. Couvrir les risques spécifiés dans le crédit documentaire (cf. RUU 500, Article 35)
3. Etre comptable avec les autres documents quant à l'identification du transport et la description des marchandises (cf. RUU 500, Article 13 (a) et 37 (c)).
4. Sauf stipulations contraires dans le Crédit documentaire :
 - Etre émis et signé par une compagnie d'assurance ou autre assureur. Ou (Underwriter) son agent, en cas d'émission de plus d'un seul original, le jeu complet des originaux être présenté.
Indique que la couverture d'assurance prend effet au plus tard à la date de mise à bord ou d'expédition ou de prise en charge des marchandises (cf. 500, Article 34 (c)).

¹Article 34 des RUU 500 : Règles usances uniformes 500 CCI.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

- Couvrir selon le cas valeur CFI (coût, assurance, fret "port de destination désigné") des marchandises, majorité de 10%, mais seulement lorsque la valeur CIF ou CIP peut être déterminée d'après les documents. A défaut, la valeur minimum de la couverture d'assurance doit être de 110% du montant le plus élevé entre le montant pour lequel le paiement, l'acceptation ou la négociation est demandées en vertu du Crédit, et le montant brut de la facture commerciale (cf. RUU 500, Article 33 (F)).

5 – CERTIFICAT D'INSPECTION :

Le lecteur aura intérêt à se reporter aux 500, Article 20 et 21 visant les¹ ambiguïtés quant aux émetteurs des documents, aux émetteurs non spécifiés et au contenu des documents.

Définition :

Le certificat d'inspection est un document émis et signé par l'autorité appropriée, entité gouvernementale ou agence privée d'inspection qui atteste que les marchandises ont été inspectées et donne les résultats de cette inspection.

Dans de nombreux pays, le certificat d'inspection est délivré par une société d'inspection indépendante avec laquelle un contrat a été conclu par l'acheteur ou le vendeur, comme stipulé dans le crédit. Pour certains produits ou pays, ce certificat doit impérativement être émis par une entité gouvernementale.

Le certificat d'inspection donne des précisions sur l'expédition à laquelle il se rapporte et les résultats de l'inspection, il porte la signature, le timbre ou le sceau de l'entité d'inspection.

Sauf stipulations contraires dans le crédit, le certificat d'inspection sera accepté en vertu d'un crédit documentaire pour autant qu'il respecte les exigences de ce crédit et ne soit pas incompatible avec les autres documents (cf. RUU 500², Article 13 (a)).

6 – DOCUMENT DE TRANSPORT :

Lors d'une opération de crédit documentaire, de nombreux problèmes peuvent surgir tenant aux documents de transport. En effet, très souvent le crédit documentaire exige un document qui n'est pas approprié aux modes de transport choisis pour une expédition donnée¹.

C'est pour réduire à l'avenir ces difficultés que la révision 1993 des RUU formule des dispositions distinctes pour chaque mode de transport (cf. RUU 500, Articles 23 à 30 inclus).

Connaissance maritime de port à port :

L'article 23 des RUU 500 précise les conditions auxquelles doit répondre¹ ce document lorsqu'il est présent pour une expédition de port à port en vertu d'un Crédit documentaire.

Selon cet article, les banques accepteront un tel document, quelle que soit sa dénomination qui :

¹Article 34 des RUU 500 : Règles usances uniformes 500 CCI.

²Article 20 et 21 RUU 500 : Règles usances uniformes 500 de CCI Liée au certificat d'inspection

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

- Présente l'apparence d'indiquer le nom du transporteur et d'avoir été signé ou authentifié de quelque autre manière par le transporteur ou le capitaine ou par un agent dénommé agissant pour le compte du transporteur ou du capitaine.
- Indique quelles les marchandises ont été mises à bord ou embarquées sur un navire dénommé².
- Consiste en une seule origine ou, si plusieurs originaux ont été émis, en un jeu complet de ceux-ci.
- Parait inclure tous les termes et conditions du transport ou donner certains de ceux-ci par référence à une source ou à un document autre que le connaissement (documents de transport « short-form » verso en blanc du connaissement). Les banques n'ont pas à examiner la teneur de ces termes et conditions.
- Ne contient aucune indication qu'il fait l'objet d'une charte-partie et/ou que le navire transporteur à pour seul mode de propulsion la voile.
- Respecte les dispositions sur le transbordement figurant dans les RUU 500, article 23 (b), (c) et (d).

Lettre de transport maritime non négociable LTM :

L'article 24 des RUU 500 précise les conditions auxquelles doit répondre¹ une lettre de transport maritime non négociable, couvrant une expédition de port, à présenter en vertu d'un Crédit documentaire.

Selon cet article, les banques accepteront un tel document, quelle que soit sa dénomination, qui :

- présente l'apparence d'indiquer le nom du transporteur et d'avoir été signé ou autrement authentifié par le transporteur ou le capitaine ou par un agent dénommé agissant au non ou pour le compte du transporteur ou du capitaine.
- Indique que les marchandises ont été mises à bord ou chargés sur un navire dénommé.
- Indique les ports de chargement et de déchargement stipulés dans le Crédit documentaire.
- Consiste en une unique originale ou, si plusieurs originaux ont été émis, le jeu complet de ces originaux.
- Semble inclure tous les termes et conditions du transport ou certains de ceux-ci par référence à une source ou à un document autre que la
- lettre de transport maritime non négociable (document de transport « shop-form » où lettre de transport maritime non négociable verso en blanc). Les banques n'ont pas à examiner le contenu de ces termes et conditions.
- Ne contient aucune indication que le transport fait l'objet d'une charte partie et/ou que le navire transporteur a pour seul mode de propulsion de la voile, et Satisfait aux stipulations Crédit.
- Respecte les dispositions sur le transbordement figurant dans les RUU 500 Article 24 (b), (c) et (d).

¹Article 23 des RUU 500 : Règles usances uniformes CCI concernant le connaissement maritime.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Connaissance de charte-partie :

Les RUU 500, articles 25, précisent les particularités du connaissance de charte-partie et les conditions de présentation en vertu d'un crédit documentaire¹.

Si un crédit documentaire exige ou autorise un connaissance de charte-partie, les banques accepteront, sauf stipulation contraires dans le crédit, tout document, quelle que soit sa dénomination qui :

- Indique qu'il est soumis à une charte-partie.
- Présente l'apparence d'avoir été signé ou autrement authentifié par le capitaine ou le propriétaire ou par dénommer agissant au nom ou le compte du capitaine ou du propriétaire.
- N'indique pas, sauf stipulations contraires dans le crédit documentaire, le nom du transporteur.
- Indique que les marchandises ont été mises à bord ou chargées sur un navire dénommé (et changement et de déchargement stipulés).
- Indique les ports de chargement et de déchargement stipulés dans le crédit documentaire.
- Consiste en un seul original du connaissance ou, si plusieurs originaux ont été émis, dans le jeu complet de ses originaux, et
- Ne contient aucune indication que le navire transporteur a pour seul mode de propulsion la voile.
- L'utilisation de l'attestation de prise en charge est recommandée dans les cas suivant :
 - De paiement contre facture
 - De paiement par titre
 - D'expédition contre remboursement.

Le commissionnaire de transport commet une faute en cas de livraison de la marchandise s'il n'a par au préalable demandé le paiement du montant inscrit sur l'attestation à l'emplacement¹ :

- Instruction particulière
 - Instruction pour fret et frais
- (Voir chapitre consacré au paiement contre remboursement).

2 – Le connaissance maritime de transitaire :

Plus communément appelé FBL, si le transitaire est adhérent à l'organisme FIATA.

Il est précis dans ce document :

Reçu en bon état et bonnes condition apparentes, sauf indiquée dans le présent document.

Différentes mentions y figurent

- Le nom du chargeur,
- Le nom du destinataire,
- Le nom d'une personne à notifier de l'arrivée, des marchandises.

¹Article 24 des RUU 500 : Règle usances uniformes de CCI concernant LTM.

²Article 25 des RUU 500 : Règles usances uniformes CCI concernant le connaissance de charte partie.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Comme sur un connaissement maritime de transport combiné, sont indiqués

- Le lieu de prise en charge ;
- Le lieu de livraison des marchandises ;
- Le contenu ;

Les poids et mesures y sont inscrits sous la responsabilité du chargeur,

- Si le fret a déjà été payé, ou s'il doit être payé par le réceptionnaire
- Si une assurance transport a été prise par le transitaire
- Le nombre d'originaux émis.

Un connaissement original devra être remis dûment endossé en échange des marchandises².

Ce document représente une certaine garantie de sécurité de paiement.

Aucune livraison ne pourra s'effectuer sans l'original du FBL à destination.

Le connaissement de transport combiné FBL doit être utilisé dans les cas de :

- paiement contre document
- paiement sous crédit documentaire (article 25d des RUU).

Document de transport multimodal :

L'article 26 des RUU 500 précise des conditions auxquelles doit répondre un document de transport couvrant au moins deux modes transport différents (transport multimodal) et à présenter en vertu d'un Crédit documentaire¹.

Il dispose que les banques accepteront un tel document, quelles que soit sa dénomination qui :

- présente l'apparence d'indiquer le nom du transporteur ou de l'opérateur de transport multimodal et d'avoir été signé ou autrement authentifié par le transporteur ou l'opérateur de transport multimodal, le capitaine ou un agent dénommé agissant au nom ou pour le compte du transporteur, de l'opérateur de transport multimodal ou du capitaine.
- Indiquer que les marchandises ont été expédiées, prises en charge ou mises à bord.
- Indique le lieu de prise en charge stipulé dans le Crédit documentaire qui peut être différent du port, aéroport ou lieu de chargement, et le lieu de destination final stipulé dans le Crédit documentaire peut être différent du port de déchargement.
- Consiste en un unique original du document de transport multimodal ou, si plusieurs originaux ont été émis, dans le jeu complet de ces originaux.
- Semble inclure tous les termes et conditions du transport ou certains de ceux-ci par référence à une source ou à un document autre que le document de transport multimodal (document de transport « short-form » /verso en blanc du document de transport multimodal). Les banques n'ont pas à examiner le contenu de ce terme et condition.
- Ne contient aucune indication que le document est soumis à une charte partie et/ou aucune indication que le navire transporteur a pour seul mode de propulsion la voile.
- Satisfait à tous autres aux stipulations du crédit.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Document de transport aérien :

L'article 27 des RUU 500 précise les conditions auxquelles doit répondre un document de transport aérien à présenter en vertu d'un Crédit documentaire.

Il dispose que les banques accepteront un tel document, quelle que soit sa dénomination, qui :

- présente l'apparence d'indiquer le nom du transporteur et d'avoir été signé ou autrement authentifié par le transporteur ou par un agent dénommé agissant au nom ou pour le compte du transporteur.
- Indique que les marchandises ont été acceptées pour transport.
- Indique la date effective d'expédition lorsque le crédit l'exige, en l'absence de cette exigence, la date d'émission du document de transport aérien sera réputée être la date d'expédition.
- Indique les aéroports de départ et de destination.
- Présente l'apparence d'être l'original pour l'expéditeur/Chargeur même si le Crédit documentaire exige un jeu complet d'originaux ou expressions similaires.
- Présente l'apparence d'inclure tous les termes et conditions du transport, ou certains de ceux-ci par référence à une source ou à un document autre que le document de transport aérien.
- Satisfait à tous autres égards aux stipulations du Crédit.
- Respecte des dispositions sur le transbordement énoncées à l'article 27 (b), (c) des RUU 500.

Document de transport par route, rail ou voie d'eau intérieur :

L'article 28 des RUU 500 précise les conditions auxquelles doit répondre un document de transport par route, rail ou voie d'eau intérieure à présenter en vertu d'un Crédit documentaire.

Il dispose que les banques accepteront un tel document, quelle que soit sa dénomination qui :

- Présente l'apparence d'indiquer le nom du transporteur.
- Compter la signature ou toute autre authentification et/ou timbre ou toute autre indication de réception du transporteur ou d'un agent dénommé agissant au nom et pour le compte du transport.
- Indique que les marchandises ont été reçues pour expédition, envoi ou transport ou des expressions similaires.
- Indique le lieu d'expédition et le lieu de destination, comme stipulé dans le Crédit.
- En l'absence de toute indication sur le document de transport quant au nombre d'exemplaire émis, les banques accepteront les documents de transport présentés comme constituant un jeu complet, les banques accepteront à titre originaux ces documents de transport marqués ou nom « original ».
- Satisfait à tous autres égards aux stipulations du Crédit.
- Respecte les dispositions sur le transbordement figurant dans les RUU 500, article 28 (c) et (d) ¹.

¹Article 28 des RUU 500 : Règles usances uniformes CCI concernant document transport multimodal.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Les connaissements émis par les compagnies de navigation étant de plus en plus adaptés au maximum de situation, nous pouvons trouver en circulation des imprimés « polyvalents » marqués soit :

- Reçu pour être chargé/Received for shipment
- Embarqué à board / Shipped on board

Si le crédit documentaire exige un connaissement " à bord ", l'exportateur devra obligatoirement présenter un document :

- Embarqué / Shipped, date et signé
- Reçu pour être chargé / Received for shipment, portant une annotation de mise à bord sur le document signé ou paraphé et daté par le transporteur.

La date de cette annotation sera considérée comme la date d'embarquement ou de mise à bord sur le navire dénommé.

Ce n'est que lorsque le navire a embarqué les marchandises que la compagnie de navigation ou son agent délivre les originaux de connaissement négociation numérotés, datés et signés.

Les délais de transmission des connaissements peuvent être anormalement longs en cas d'embarquement des marchandises dans un port situé à l'étranger.

Bien que les RUU admettent un délai de 21 jours après l'embarquement.

(Sauf instruction particulière) pour présenter les documents au guichet payeur du Crédit documentaire, l'intérêt de l'exportateur est de remettre l'ensemble des documents à la banque négociatrice de manière à être payé le plus rapidement possible.

Certaines compagnies de navigations ainsi que des auxiliaires de transport ont décidé, de manière à réduire ces délais auprès de leur clientèle, d'installer des bureaux dans des villes non portuaires. Ces bureaux sont habilités à donner des taux de fret et signer des connaissements originaux ou les rectifier. Ils sont également autorisés à recevoir les connaissements originaux pour la délivrance des marchandises à l'importation.

G – Les documents émis par les auxiliaires de transport :

Il existe deux professions d'auxiliaires de transport :

Le transitaire :

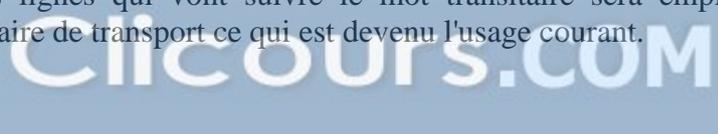
Le transitaire est chargé uniquement d'exécuter des ordres, il utilise les modes de transport et les compagnies qui lui sont imposés par son client.

Le commissionnaire de transport :

C'est un prestataire de service intermédiaire entre son client et des compagnies maritimes ou autres transporteurs.

Il organise en totalité la chaîne du transport du point d'expédition de la marchandise jusqu'au point de livraison convenu. Il n'est pas toujours le détenteur des moyens de transport, c'est cependant lui qui prend le risque commercial et avance le montant du fret, pour le compte du propriétaire de la marchandise. Il est improprement appelé en France de la « transitaire ».

Dans les lignes qui vont suivre le mot transitaire sera employé à la place de commissionnaire de transport ce qui est devenu l'usage courant.



CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Sauf stipulation contraire, dans un crédit documentaire les banques refusent un document de transport émis par un transitaire. (Article 30 des RUU).

Une exception à cette règle absolue : si le transitaire agit en qualité de transporteur ou d'agent d'un transporteur ou opérateur de transport multimodal, le document qu'il remettra sera :

- Soit à l'enseigne du transporteur qu'il représente ;
- Soit un autre document qui indique le nom du transitaire en tant que transporteur ou opérateur de transport multimodal.

Dans tous les cas, doit apparaître la signature ou toute autre authentification du transitaire agissant en qualité de transporteur ou opérateur de transport multimodal.

Réception de société de courrier express et de la poste :

L'article 29 des RUU 500 précise des conditions auxquelles doit répondre un récépissé postal ou un certificat d'expédition par poste ou un document émis par une société de courrier express ou service de livraison rapide à présenter en vertu d'un Crédit documentaire.

Il dispose que les banques accepteront un tel document, quelle que soit sa dénomination, qui :

Dans le cas d'un récépissé postal présente, l'apparence d'avoir été timbré ou autrement authentifié et daté du lieu d'où le Crédit documentaire stipule, que les marchandises doivent être expédiées ou envoyées. Dans le cas d'un document d'une société de courrier express ou d'un service de livraison rapide, atteste que les marchandises ont été reçues pour livraison, pourvu qu'il présente l'apparence d'indiquer le nom de la société de courrier express / du service de livraison rapide et soit timbré, signé ou autrement authentifié par le société de courrier express / le service de livraison rapide dénommé et indique une date de collecte ou de réception ou une expression similaire.

Document de transport émis par des transitaires¹ :

L'article 30 des RUU 500 précise les conditions auxquelles les banques acceptent un document de transport émis par un transitaire.

PARAGRAPHE II : LES DOCUMENTS COMMERCIAUX :

1 – La liste de colisage :

Parking list :

Elle permet au destinataire de connaître d'une manière précise le contenu de chaque carton.

Ce document n'a pas de forme spécifique, sa forme est libre. Il existe toutefois un formulaire avalisé par SIMPROFRANCE.

C'est l'expédition ou le transporteur qui le rédige à la demande.

Ce document, lorsqu'il est requis dans un crédit documentaire, doit être présenté à la banque en même temps que les autres documents.

¹Article 30 des RUU 500 : Règles usances uniformes CCI concernant document transport multimodal.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

2 – Le bordereau d’instruction au transitaire / transporteur :

Forwarder’s letter of instruction :

Pour réaliser correctement sa mission, le transporteur ou le transitaire doit avoir des instructions précises concernant les modalités à suivre pour mener à bien l'expédition.

Ce document a une portée juridique. En cas de défaillance du transporteur qui n'aurait pas suivi pas les instructions indiquées, il établit la preuve que l'expédition a affectivement donné les bonnes consignes.

Un transporteur soumis du droit français à une obligation de résultat pour autant que sa mission ait été bien définie au préalable et accepté par celui-ci.

Le bordereau d'instruction doit être le reflet des termes du Crédit documentaire :

3 – Lavis d’expédition :

Despatch advice

Cet avis est utilisé pour informer l'acheteur que l'expédition des marchandises a eu lieu.

C'est une lettre d'accompagnement :

- De document original lorsque le paiement s'effectue contre facture.
- De copies de document lorsque le paiement se fait contre remise documentaire ou crédit documentaire. Il permet, dans ce cas, à l'importateur de préparer à l'avance ses formalités douanières dans l'attente des originaux.

SECTION III : LES DIFFERENTS MODES DE PAIEMENTS :

LES MOYENS DE PAIEMENTS INTERNATIONAUX :

1 – Les instruments de paiements :

Les instruments de paiement utilisé dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns des autres est fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les deux partenaires.

La lettre de change et le billet à ordre sont des moyens de paiement internationaux qui remplissent en même temps une fonction de crédit. Leur analyse est présenté dans la première section dans la deuxième section, sont présentés les moyens classiques de paiements utilisés dans les échanges internationaux. Dans cette partie, une étude sera consacré au procédé SWIF qui est le plus important système mis en place par les banques pour accélérer la transmission des ordres et des instruments de paiement. Différentes procédures apportent à l'exportateur une plus grande sécurité dans les paiements internationaux. Les plus connues sont le crédit documentaire, la lettre de change et la remise documentaire.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

PARAGRAPHE I : LES MOYENS DE PAIEMENTS ET LES MOYENS DE CRÉDIT.

La lettre de change et de billet à ordre sont des moyens de paiements internationaux qui remplissent en même temps une fonction de crédit.

1- La lettre de charge ou traite :

La lettre de change est un crédit par lequel l'exportateur (appelé tireur) donne l'ordre à l'importateur (appelé tiré) de payer une certaine somme. Le bénéficiaire de ce paiement est généralement l'exportateur lui-même, mais ce bénéficiaire peut être un tiers mentionné sur la lettre de change. Ce paiement peut être à vue ou avec acceptation (à terme). Dans cette dernière hypothèse, la lettre de change est un titre de créance qui devient. Un ordre de paiement à l'échéance du crédit accordé par l'exportateur.

La lettre de change ou traite avec acceptation est la plus utilisée dans le commerce international. Elle est acceptée pour être payable à une date fixée en fonction de la durée du crédit.

L'importateur doit veiller à faire préciser à partir de quelle date le commerce à courir la période du crédit.

La position la plus avantageuse pour lui est le choix de la date de réception de la marchandise.

2 – Le Crédit à ordre :

C'est un instrument de crédit. Le billet à ordre est un écriture par lequel l'importateur (appelé le souscripteur) s'engage à payer une somme déterminée à l'ordre de l'exportateur (appelé le bénéficiaire ou à son ordre). Ce paiement peut être à vue ou à terme. Le billet à ordre dans cette deuxième hypothèse, un titre de créance qui devient un ordre de paiement à l'échéance du crédit consenti par l'exportateur.

Ce paiement s'effectue de la même façon que pour une lettre de change, le billet à ordre est rarement utilisé dans les transactions commerciales internationales.

PARAGRAPHE II : LES MOYENS CLASSIQUES DE PAIEMENTS :

Sont regroupés sous le qualificatif de classique, les moyens de règlement suivants :

1. Le paiement à vue.
2. Le paiement par chèque.
3. Le paiement par virement.

Les moyens de paiements à vue :

Trois moyens de paiement internationaux (peuvent être regroupés dans cet ensemble) : Les espèces, les chèques de voyage et les cartes de crédit.

1 – 1. Les espèces :

C'est la modalité de paiement la plus simple et la plus sûre.

Cette modalité n'est utilisée que pour de très petits montants.

Les réglementations des charges et obligation de domiciliation de dossier de paiement d'une importation auprès d'une banque locale excluent pratiquement le recours à un tel mode de paiement.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

La discrétion est le principal intérêt de cette modalité de paiement, mais les risques et inconvénient sont trop importants pour qu'elle soit utilisée de manière significative dans les paiements internationaux.

1-2. Le chèque de voyage :

Le chèque de voyage est un autre moyen de paiement très proche du règlement en espèces mais plus sûr car, en cas de perte, le chèque de voyage non signé ne présente aucune valeur et n'est pas négociable.

1 – 3. Carte de crédit :

La carte de crédit est un autre moyen de paiement qui se développe rapidement car premièrement, le détenteur de la carte de crédit évite le transport d'importantes liquidités et deuxièmement, la sécurité est très grande pour le détenteur de la carte et le bénéficiaire du paiement. Cette modalité n'est aussi utilisée que pour un montant relativement faible.

2 – Les moyens de paiements par chèque :

Le chèque est un ordre inconditionnel de payer aux bénéficiaires une somme déterminée. Le paiement par chèque n'est possible que s'il est autorisé par la réglementation des changes en usage dans le pays et s'il est émis dans une monnaie convertible, ce qui implique l'existence de compte en devises.

Le chèque est un moyen de paiement peu rapide car, émis par l'importateur ; Il est envoyé à l'exportateur qui le remet à sa banque. Celle-ci la présente pour règlement à la banque de l'importateur sur laquelle il a été tiré. Le montant du chèque est alors débité du compte de l'importateur et crédité au compte de l'exportateur sous réserve de l'application d'un nombre de jours de valeur.

Le paiement par chèque ne présente de garantie suffisante pour l'importateur que si l'émission du chèque a été effectuée après la réception de la marchandise et le contrat de sa conformité.

3- Le virement bancaire international :

Le virement bancaire est d'un usage courant au niveau international. C'est certainement le moyen de paiement le plus simple et le plus rapide. C'est l'opération qui consiste à transférer des fonds au bénéfice de l'exportateur sur l'instruction de l'importateur et via le canal bancaire. Le compte de l'importateur est ainsi débité au profit de celui de l'exportateur qui est crédité.

Le virement bancaire international peut être effectué par différentes modalités d'exécution. C'est un moyen de paiement très rapide, effectué par télex.

Il perd une grande partie de ses qualités s'il est transmis par courrier.

Deuxième avantage, le virement bancaire est peu coûteux du moins pour les montants faibles.

L'importateur pourra toujours négocier, au moment de l'établissement du contrat, la prise en charge de ces frais par l'exportateur qui va bénéficier d'un paiement rapide.

S'il est rapide et peu coûteux le virement bancaire n'offre en contre partie aucune garantie en cas de non-paiement, car ne repose sur aucun document.

Son emploi est de ce fait réservé à des paiements entre partenaires une très grande confiance réciproque.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

3 – 1. Le procédé SWIFT :

Le virement bancaire peut être aussi effectué via le procédé SWIFT :

Le développement de nouvelles technologies a conduit les banques à mettre en place des systèmes qui accélèrent la transmission des ordres et des instructions de paiement. Notre étude sera consacrée à SWIFT, le plus important d'entre eux. SWIFT n'est pas lui-même un moyen de paiement.

C'est un réseau de télétransmission privé, loué aux administrations qui ont le monopole des télécommunications, géré par ordinateur et dont l'usage est réservé aux banques membres de la société qui en assure la gestion.

De nombreuses opérations peuvent être effectuées par le réseau SWIFT, dès mars 1978, les transferts de la clientèle et les transferts de banque à banque étaient acheminés quotidiennement et pratiqués par la totalité des banques adhérentes au réseau SWIFT. En

1981, les opérations de portefeuille et les confirmations de transaction internationales (opérations susceptibles d'être effectuées) sont les encaissements documentaires, les ouvertures de Crédit documentaire, les ordres et confirmations d'achat et de vente de titre et tous un ensemble de messages les avis de débit, de Crédit et les relevés de compte.

3 – 1- 1. Les modalités d'exécution :

Le mécanisme est même que celui des autres modalités d'exécution des virements bancaires internationaux demandés par le financier d'entreprise à sa banque par courrier ou télex. Les modalités d'exécution sont simples.

- a- Le financier de l'entreprise doit s'assurer que sa banque est reliée au réseau SWIFT.
- b- La rédaction de l'ordre de virement est identique à celle d'un autre virement bancaire international. Pour un ordre ayant une priorité, le virement est acheminé par le réseau SWIFT à destination du banquier de l'exportateur étranger, s'il est relié au système ou d'un correspondant sur place, s'il ne l'est pas. Cet ordre reste à la disposition du banquier de l'exportateur étranger dans les 20 minutes qui suivent son départ du banquier de l'importateur, pour un virement urgent, la durée est réduite à quelques minutes.

3 – 2 – 1. Les avantages et inconvénients de SWIFT :

Le procédé SWIFT présente quatre avantages :

- Il est sûr ;
- Il est rapide ;
- Il est peu coûteux ;
- Il est fiable.

La sécurité est le premier des avantages que procure le système de communication SWIFT – en effet :

- Les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection et de correction des erreurs.
- Les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateur, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates ;

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

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

La rapidité est le deuxième avantage du système SWIFT, le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Et si communications télex sont parfois plus rapides, elles sont onéreuses et réservées aux affaires urgentes ou d'un montant important.

Au contraire, et c'est là son troisième avantage, le message SWIFT à un coût réduit, il peut toujours être utilisé, pour autant que le destinataire soit relié au réseau.

La fiabilité est la dernière qualité du réseau SWIFT.

En raison de sa vocation, les utilisateurs doivent en avoir la disponibilité heures sur 24 et 7 jours sur 7. Cet objectif est largement réalisé puisque le taux de disponibilité effective est sensiblement égal à 99.5%.

Seul inconvénient du procédé SWIFT. Il n'est délivré aucun accusé de réception. Ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'au travers du contrôle de l'opération elle-même.

PARAGRAPHE III : LES MOYENS DE PAIEMENTS DOCUMENTAIRES.

Ces moyens de paiement sont la remise documentaire, le Crédit documentaire et la lettre de Crédit.

1 – la remise documentaire ou encaissement documentaire :

La remise documentaire est une opération par laquelle un exportateur, après avoir expédié les marchandises, confié à une banque un ou plusieurs documents convenus avec l'importateur accompagnés ou non d'un effet de commerce destinés à être remis à l'importateur contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce (chambre de commerce international règles uniformes relatives aux encaissements brochure n°322)1.

Ces documents sont de nature très différente ; il s'agit, en premier lieu, de documents de transport. Le connaissement, la lettre de voiture, la lettre de transport aérien et le document combiné.

Le connaissement est utilisé lorsque les marchandises sont expédiées par mer, il faut la preuve d'un contrat de transport, qui constitue un reçu de marchandises et représente le droit sur les marchandises. La lettre de voiture est le document utilisé en cas de transport par chemin de fer. La lettre de transport aérien est le document requis en cas de transport par avion. Lorsque le transport implique l'emploi de plusieurs moyens différents, il est possible de recourir à un document de transport combiné.

Les documents sont en deuxième lieu de nature comptable. Le plus important d'entré eux est la facture commercial, document par lequel l'exportateur fixe le prix du par l'importateur.

Dans certaines circonstances un certificat d'assurance, un certificat d'origine ou un certificat d'inspection peuvent être requis. Le certificat d'origine est un document certifié par un organisme officiel indépendant apportant la preuve de l'origine des marchandises.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Le certificat d'inspection est un document présentant les résultats d'un examen qualificatif et analytique effectué par un organisme indépendant ou une entreprise spécialisée et pourtant sur 2% ou moins du tournage.

Par cette remise documentaire, l'exportateur est assuré que l'importateur ne disposera des documents lui permettant de récupérer ses marchandises que lorsqu'il aura payé les sommes dues ou accepté l'effet de commerce.

A remise documentaire la plus simple se traduit par un paiement comptant de l'importateur aux guichets de la banque chargée de l'encaissement. La remise documentaire peut se faire contre acceptation par l'importateur d'un effet de commerce. Cette procédure laisse à l'importateur un délai de paiement lui permettant d'obtenir, par la revente des marchandises. Les fonds nécessaires au paiement de l'exportateur ne paie pas ou n'accepte pas l'effet de commerce, la banque conserve les documents et ne peut, de ce fait, disposer des marchandises.

Les garanties offertes par ce moyen de paiement sont loin d'être parfaites. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'effet de commerce peut très bien ne jamais être payé dans le cas d'une remise documentaire contre paiement, l'importateur peut très bien ne jamais venir lever les documents. Les marchandises demeurent la propriété de l'exportateur, mais celui-ci a de grandes chances de subir de lourdes pertes pour les rapatrier ou les vendre à un autre acheteur.

2 – Le Crédit documentaire :

Les risques que présente le commerce international doivent être gardés à l'esprit pour comprendre le rôle que joue le crédit documentaire. Lorsque l'importateur est une grande entreprise de renom international et au standing financier indiscuté, l'exportateur étranger acceptera d'expédier les marchandises avant d'être payé.

Par contre, si l'importateur est une entreprise inconnue du vendeur, et si celui-ci n'a pu parvenir à obtenir des renseignements financiers suffisamment satisfaisants. Il hésitera à prendre le risque d'expédier la marchandise avant d'avoir été payée par ailleurs, en dehors du risque de non-paiement par un acheteur devenu insolvable avant l'échéance du règlement. Il existe d'autres risques, rendus plus complexes par l'éloignement, tels que des réclamations injustifiées au moment de la réception des marchandises, la difficulté et le coût de trouver une solution à un litige dans un pays étranger. Enfin le risque politique que représente le pays de l'acheteur s'ajoute à tous ces risques.

C'est le besoin de protection contre les risques proposés au commerce international qui a donné naissance à l'institution. Encore entièrement coutumière et jurisprudentielle, qu'est le crédit documentaire. Cette institution s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire au cours du 19^{ème} siècle.

En fonction des besoins de nos jours, par un ensemble d'usages qui ont été unifiés par la chambre de commerce international en 1933, sous le nom de " Règle et usances uniformes relatives aux Crédits documentaires ", faisant l'objet de révision périodique, dont la dernière a été effectuée en 1983.

Le crédit documentaire, certes, est dominé par le souci de la sécurité du vendeur contre le non-paiement, mais il n'en comporte pas moins une sécurité d'un autre ordre au bénéfice de l'acheteur.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

L'assurance que les marchandises, lui seront expédiées dans le délai qu'il a exigés, et qui sont définis par une date limite d'expédition ou à défaut par la date de validité du crédit documentaire. Historiquement, d'ailleurs il semblerait que cette préoccupation de l'acheteur ait été la véritable origine du crédit documentaire. Quoi qu'il en soit, c'est très généralement le crédit documentaire, mais l'opération, ainsi que nous que le verrons, commerce toujours du côté de l'importateur.

2 – 1. La nature du crédit documentaire :

Le crédit documentaire n'est pas, malgré l'apparence que lui prête son nom, une opération de crédit, car il n'implique pas une avance de fonds, bien qu'il puisse être, dans certaines conditions, le support de véritables crédit bancaires tant en faveur de l'acheteur que du vendeur.

Le crédit documentaire est une grande garantie de paiement émise par une banque en faveur du vendeur et dont le caractère essentiel est d'être conditionnelle, la condition désignée de document représentatifs de la marchandise en cours de transport tels qu'exigés par l'acheteur.

Les termes de cette garantie sont, en effet, strictement définis par l'acheteur lui-même, à partir des clauses du contrat commercial, et exprimés dans un document appelé " Ouverture du crédit documentaire " ou " Lettre du crédit commercial " suivant la forme prise par ce document¹.

Le terme de " Crédit " doit donc être entendu au sens par la confiance conformément à son étymologie latine, la confiance étant, en l'occurrence, celle qu'inspire au vendeur la garantie bancaire émise en sa faveur. Quant au qualificatif " Documentaire, il souligne que la relation du crédit repose fréquemment sur la remise de document.

Par vendeur, les conditions précisées par l'ouverture de crédit ou la lettre de crédit commercial, la banque chargée de cette réalisation ne voyant pas les marchandises ainsi que le rappelle l'article 4 " des règles en usances "² dans les opérations de Crédit documentaire, toutes parties intéressées ont à considérer des documents, à l'exclusion des marchandises.

Quoi qu'il en soit, la garantie d'une banque à l'égard de l'exportateur étranger avant l'exclusion du contrat commercial, c'est-à-dire avant l'expédition des marchandises en vertu de ce contrat, est l'aspect fondamental du crédit documentaire, diverses formes de la garantie de la banque et en fonction des modalités de son intervention dans la réalisation de l'opération.

¹RUU 322 : Règles usances uniformes au encaissement.

² Article 4 de RUU 500 règle usances uniformes 500 CCI.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

2 – 2. Les différentes formes documentaires du crédit documentaire

2 – 2 – 1. Formes liées à la portée de la garantie de la banque :

La garantie émane de la banque de l'importation étant émise pour le compte de ce dernier, que l'on désigne sous le nom de "donneur d'ordre". Cette garantie peut être révoquée ou irrévocable, lorsque être irrévocable, elle peut renforcée par la garantie d'une autre banque, si celle-ci est appelée à lui ajouter sa confirmation.

2-2-1-1. Le crédit documentaire révoquée ou irrévocable :

Le crédit documentaire "révoquée" est une forme peu usitée, car elle n'offre, en réalité, aucune garantie au vendeur étranger ou " bénéficiaire " du crédit. La révocation pouvant être faite à tous moment et sans avis préalable, mais dans la mesure, toutefois, où le crédit n'a pas déjà été utilisé. Le crédit documentaire "irrecevable" est pour cette raison, la forme habituelle, car c'est celle qui donne toute sa valeur à la garantie recherchée par le bénéficiaire.

La banque qui ouvre un crédit documentaire, révoquée ou irrévocable, et que l'on appelle "banque émettrice" adresse son ouverture de crédit au bénéficiaire par l'intermédiaire de l'un de ses correspondants bancaires dans le pays de ce dernier.

L'établissement chargé de cette transmission est appelée "banque notificatrice", bien que son rôle ne se limite pas à une simple notification, puisqu'il consiste surtout à effectuer le paiement des document, sous la forme stipulée dans l'ouverture de Crédit, ce qui évite au bénéficiaire d'avoir à envoyer ses document à la banque émettrice et de subir le coût en trésorerie dû au délai de leur acheminement et de leur paiement.

L'intervention de le banque notificatrice répond donc à un souci de commodité pratique pour le vendeur, en appliquant le crédit documentaire réalisable dans son pays voir même ce qui est très fréquent auprès de sa propre banque, il est cependant important de souligner que la banque notificatrice n'agit que comme mandataire de la banque émettrice, avec les limites que cela comporte. Le mandat peut être annulé ou se trouvé annulé. Si le montant est en état de cessation de paiement, alors que le vendeur a déjà expédié les marchandises mais n'a pas encore présenté les documents à la banque notificative ; dans le premier cas, l'engagement irrévocable de la banque de émettrice à l'égard du vendeur subsiste, mais ce dernier ne pourra plus obtenir de paiement qu'auprès de cette banque elle-même ; dans le second cas, il courra le risque de ne pas pouvoir recouvrer sa créance.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

2-2-1-2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Le vendeur, en effet, peut ne pas se contenter d'un crédit documentaire irrévocable simplement notifié, dont la garantie de paiement ne repose que sur l'engagement de la banque émettrice si le standing de cette dernière ne le satisfait pas pleinement ou s'il veut écarter le risque politique attaché à son engagement. Il exigera alors de l'acheteur que le crédit documentaire soit "confirmé" par une banque de son propre pays. Dans ce cas, il éliminera tous les risques liés du rôle de simple mandataire que joue la banque notificatrice. Ce dernier, en ajoutant sa confirmation au crédit irrévocable à celui de cette banque, ce qui procure au vendeur l'apaisement d'une double garantie de paiement, l'engagement ferme de la banque confirmatrice étant, en tout état de cause, indépendant de celui de la banque émettrice.

2-2-2. Formes liées aux modalités de fonctionnement de crédit documentaire.

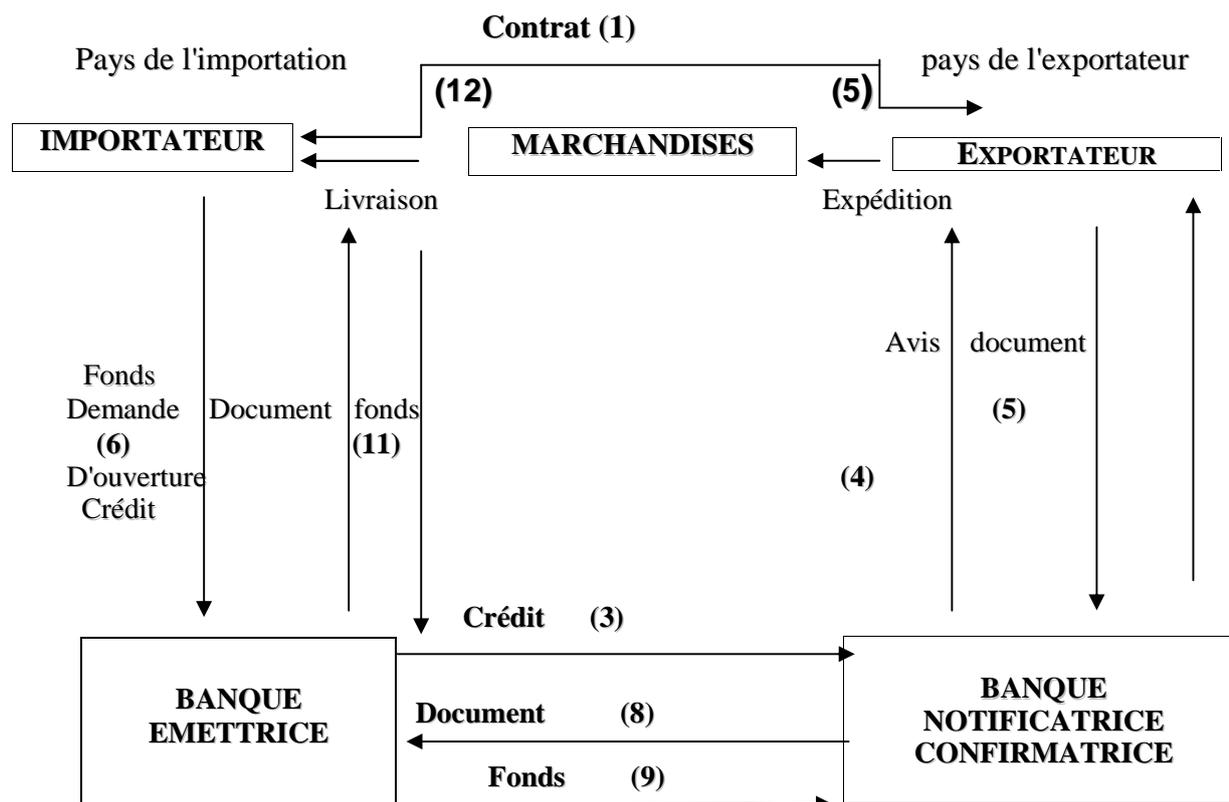
Les crédits documentaires différents selon leurs modalités de réalisation, le règlement peuvent de faire en effet par paiement par acceptation ou par négociation.

2-2-2-1. Le règlement par paiement a vue.

Pour comprendre les modalités de fonctionnement du crédit documentaire, le plus simple est d'en présenter les différentes phases à partir d'un exemple. Cette présentation est faite en douze points comme le suggère de schéma1.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements Internationaux

Schéma 1 : Les modalités de fonctionnement du crédit documentaire dans l'hypothèse d'un crédit par paiement¹.



1. Le contrat.
 2. Demande.
 3. Ouverture du crédit par la banque émettrice.
 4. Avis d'ouverture.
 5. Expédition de la marchandise.
 6. Remise des documents.
 7. Remise des fonds (dans ce cas, il s'agit d'un crédit documentaire confirmé).
 8. Envoi des documents à la banque émettrice.
 9. Transfert de fonds de la banque émettrice à la banque notificatrice.
 10. Remise des documents à l'importateur par la banque émettrice.
 11. Débit du compte de l'importateur.
 12. Livraison de la marchandise à l'importateur.
- Le séquençement des opérations est le suivant :

¹DIDIER- PIERRE MONOD – RUU 500
Edition ESKA Commerce International.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

1- Contrat :

L'importateur conclut avec son fournisseur étranger un contrat prévoyant un paiement par crédit documentaire, les conditions de ce crédit doivent être négociées avec précision et incorporées dans le contrat commercial.

2 – Demande d'ouverture de crédit :

L'importateur ordonne à sa banque d'émettrice un crédit documentaire en faveur de son fournisseur. La demande d'ouverture doit préciser notamment :

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire.
- Le montant du crédit documentaire.
- Le type de crédit, révocable ou irrévocable, confirmé ou non.
- Le mode de réalisation du crédit par paiement ou par acceptation ou négociation.
- Les personnes sur lesquelles les effets doivent éventuellement être tirés et l'échéance.
- La description détaillée des marchandises mentionnant entre autre la quantité et le prix unitaire.
- Les documents exigés.
- Le lieu d'embarquement d'expédition ou de prise en charge de la marchandise et sa destination.
- La date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge de la marchandise.
- Le délai durant lequel les documents doivent être présentés pour le paiement, l'acceptation ou la négociation.
- La date et le lieu de validité du crédit documentaire.
- Le mode de transmission du crédit par télégramme ou télex.

3 – Ouverture du crédit par la banque émettrice :

La banque de l'importateur procéde à l'ouverture du crédit par demande à la banque notificatrice ; quand ce dernier notifie le crédit, elle n'est en aucun cas engagée à payer le vendeur. Quant elle certifie le crédit, elle s'engage en revanche à payer, accepter ou négocier sans contre le vendeur, à condition que les documents soient en ordre.

4 – Avis d'ouverture :

La banque notificatrice informe l'exportateur et lui transmet l'émission du crédit. L'exportateur vérifie la conformité des conditions et, en cas de besoin, se rapproche de l'importateur donneur d'ordre pour lui demander de procéder à d'éventuelles modifications.

5 – Les expéditions de la marchandise :

L'exportateur satisfait du crédit ouvert en sa faveur procéde à l'expédition de la marchandise.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

6 – Remise des documents :

L'exportateur adresse à la banque notificatrice les documents requis pour la réalisation du crédit documentaire.

7– Remise des fonds :

(Dans ce cas il s'agit d'un crédit documentaire confirmé).

La banque vérifie la conformité des documents aux stipulations du crédit documentaire et, si vérification est satisfaisante, elle paie l'exportateur.

8 – Envoi des documents à la banque émettrice :

La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice.

9 – Transfert de fonds de la banque émettrice à la banque notificatrice :

La banque émettrice vérifie la conformité des documents aux stipulations indiquées à l'ouverture indiquées à l'ouverture de crédit. En cas de conformité, elle procéde au paiement de la banque notificatrice.

10 – Remise des documents à l'importateur par la banque émettrice :

La banque émettrice remet les documents à l'importateur et vérifie leur conformité.

11 – Débit du compte de l'importateur :

L'importateur satisfait de conformité des documents verse les fonds à la banque émettrice.

12 – Livraison de la marchandise à l'importateur :

L'importateur remet le document de transport au transporteur qui procéde à livraison de la marchandise.

Les modalités de fonctionnement qui viennent d'être présentées concernant le cas le plus simple, celui dans lequel le paiement se fait à vue. Il existe en réalité d'autres modalités au lieu par paiement. Le paiement règlement peut se faire par acceptation ou par négociation.

2-2-2-2. Le règlement par acceptation :

Dans le cadre d'un règlement par acceptation, le schéma général de fonctionnement du Crédit documentaire n'est pas fondamentalement modifié, à l'exception des phases 6 et 7 (schéma 2).

Les autres points sont identiques à ceux développés dans le cadre d'un paiement à vue ; il est donc inutile de les reprendre, il nous suffit d'évoquer, ici, les différences.

- 1- Le vendeur adresse à la banque notificatrice (ou notificatrice et confirmatrice) les documents apportant la preuve de l'expédition des marchandises accompagnées d'une traite tirée sur cette banque (6).
- 2- La banque vérifie la conformité des documents aux stipulations du crédit documentaire. Si les documents satisfont aux conditions prévues, elle accepte la traite et la retourne à l'exportateur (7) qui peut alors la mobiliser de son auprès de son propre banquier.

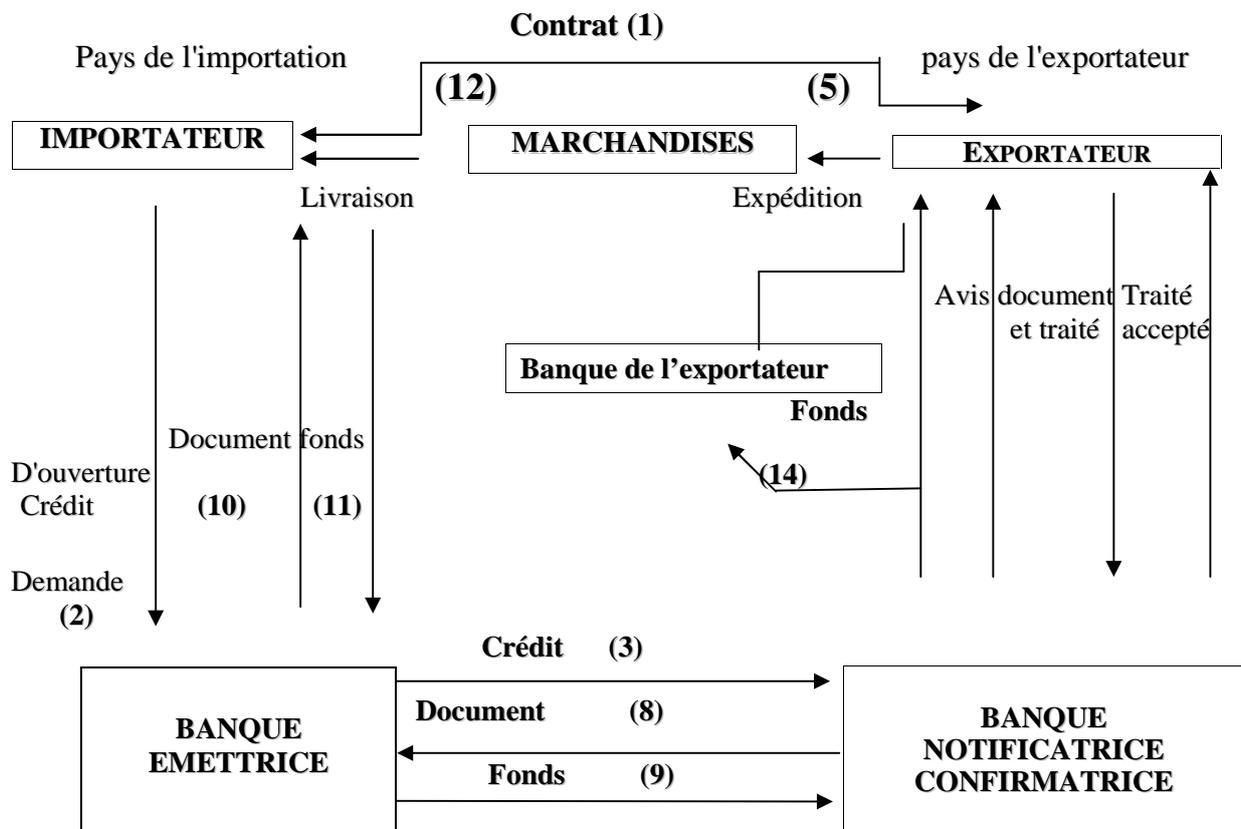
CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements Internationaux

Le règlement par acceptation matérialisé un délai de paiement consenti par l'exportateur à l'importateur jusqu'à l'échéance de la traite. La signature de la banque se substitue alors à celle de l'importateur.

Les traites titrées par l'exportateur sur la banque notificatrice et acceptées par cette dernière sont facilement escomptées, soit auprès de la banque notificatrice elle-même qui ne peut refuser sa propre signature, soit auprès d'une autre banque. Une acceptation bancaire finançant une transaction est en effet toujours considérés comme un risque de premier ordre.

Le crédit documentaire se dénouant par acceptation sert de support à une véritable opération de crédit avec avance de fonds. Cette modalité permet à l'exportateur de financier le délai de paiement consenti à l'importateur étranger.

Schéma 2 : Les modalités de fonctionnement du crédit documentaire dans l'hypothèse d'un règlement par acceptation.



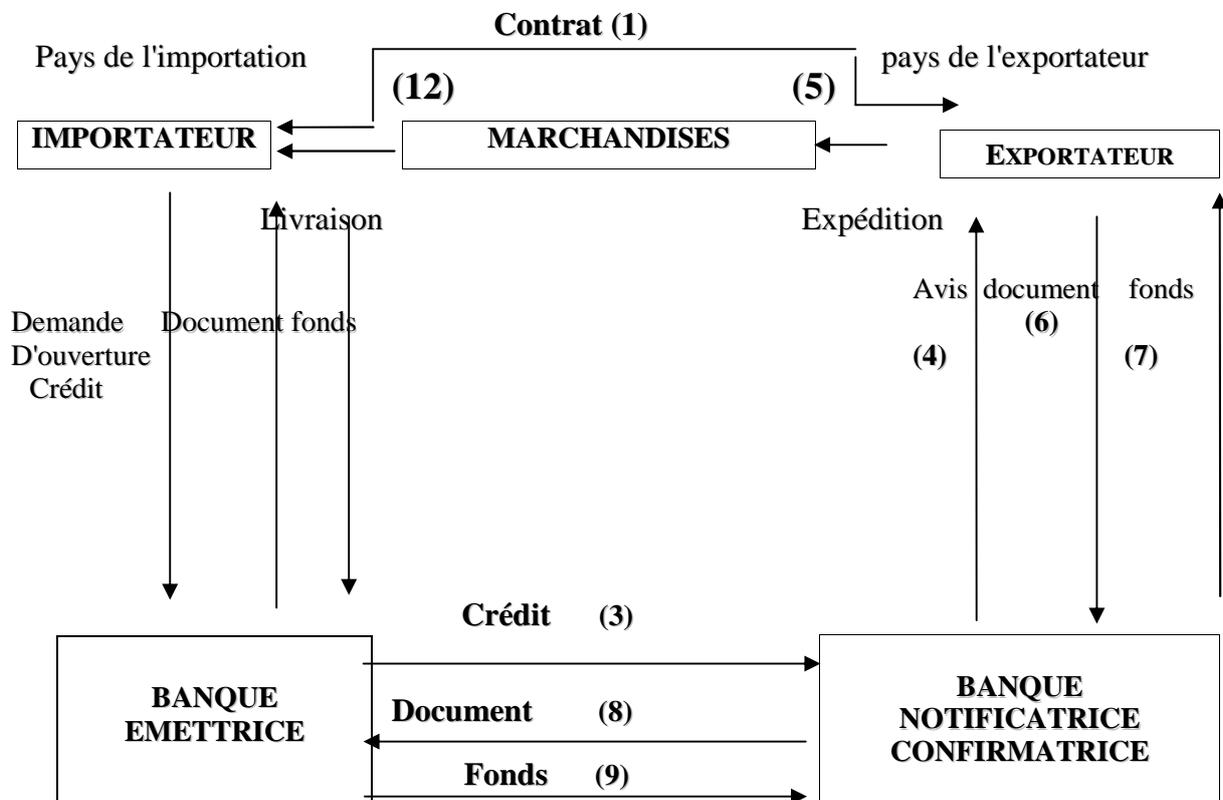
CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements Internationaux

2-2-2-3. Le règlement par négociation :

Dans le cadre d'un règlement par négociation, le schéma général de fonctionnement du Crédit documentaire n'est par non plus fondamentalement modifié à l'exception des points 6 – 7 et 8 (schéma 3).

- 1- Le vendeur adresse à la banque notificatrice (ou notificatrice et confirmatrice) les documents apportant la preuve de l'expédition des marchandises accompagnées d'une traite sur l'importateur (6).
- 2- La banque vérifie la conformité des documents aux stipulations du crédit documentaire. Si les documents satisfont aux conditions prévues, elle négocie, accepte la traite et en effectue le paiement sous réduction des intérêts et d'une commission (7).
- 3- La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice accompagnés de la traite par l'exportateur sur l'importateur (8).
- 4- La banque vérifie les documents et, ils sont conformes aux conditions du crédit documentaire, rembourse la banque confirmatrice qui a négocié la traite.

Schéma 3 : Les modalités de fonctionnement du crédit documentaire dans l'hypothèse d'un règlement par négociation.



CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

2-2-3. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :

Le crédit documentaire présente deux avantages très importants. Cette technique bancaire facilite, en premier lieu, le recouvrement de créances sur l'étranger. Quand il est irrévocable et confirmé, le crédit documentaire offre en deuxième lieu à l'exportateur une grande sécurité, car ce dernier bénéficie de deux garanties bancaires.

Malgré les avantages offerts, le crédit documentaire n'est pas sans présenter quelques inconvénients. La lourdeur et la complexité de la procédure sont les premiers inconvénients. En contre partie de la sécurité apportée à l'exportateur, le crédit documentaire fait courir aux banques un risque technique résultant d'une erreur dans la vérification des documents, un risque tenant à l'éventuelle insolvabilité de la banque émettrice et un risque politique inhérent à tout engagement pris pour le compte d'une entité étrangère.

3 – La lettre de crédit :

La lettre de crédit émise en faveur de l'exportateur par la banque d'un importateur autorise cet exportateur à tirer sur elle, ou sur une autre banque désignée, une traite documentaire, cette lettre de crédit compte l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis l'exportateur de payer ou d'accepter cette traite si elle est émise en conformité avec les conditions énoncées.

La lettre de crédit commerciale ressemble au crédit documentaire car elle est à la fois un moyen de paiement conditionnel et un instrument de crédit signature accordé par une banque à son client importateur. Elle présente cependant moins de garanties car le paiement est effectué par les caisses de la banque émettrice ce qui laisse subsister le risque de non transfert. Le risque commercial vis-à-vis de la banque émettrice est également total. Pour éviter l'un et l'autre, la lettre de crédit doit être confirmée par la banque de l'exportateur.

Déroulement de l'opération de paiement par acceptation du crédit documentaire non confirmé :

- 1- Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque notificatrice tous les documents demandés dans le crédit.
Le vendeur joint une traite sur la banque émettrice correspondante au montant du crédit.
- 2- La banque notificatrice vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice. Elle joint la traite pour acceptation.
- 3- Après avoir déclaré les documents conformes ; la banque émettrice avalise la traite jointe. Elle retourne celle-ci à la banque notificatrice.
- 4- Après réception de la traite, la banque notificatrice la transmet au bénéficiaire ; cette banque peut effectuer l'escompte de la traite à l'exportateur dans l'attente de la date d'échéance où l'exportateur peut escompter la traite à sa propre banque.
En cas de risque politiques, l'exportateur est tenu de rembourser cette avance.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Déroulement de l'opération de paiement par acceptation du crédit documentaire confirmé :

- 1- Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque confirmatrice tous les documents demandés dans le Crédit.
Le vendeur joint une traite sur la banque confirmatrice situé dans son pays correspondant au montant du Crédit avec la date d'échéance fixée dans le Crédit.
- 2- La banque confirmatrice vérifie la conformité des documents. Elle retourne à l'exportateur la traite avalisée par ses soins.
Cette banque peut effectuer l'escompte de la traite à l'exportation dans l'attente de la date d'échéance.
- 3- La banque confirmatrice envoie à la banque émettrice les documents, elle l'informe qu'à la date de l'échéance, elle devra lui rembourser le montant du Crédit.
- 4- Après avoir déclaré les documents conformes ; la banque émettrice remboursera les fonds à la banque confirmatrice, en respectant la date préalablement convenue.

Déroulement de l'opération de paiement différé du crédit documentaire non confirmé :

- 1- Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque notificatrice tous les documents demandés dans le crédit.
- 2- La banque notificatrice vérifie la conformité des documents, elle les envoie à la banque émettrice.
- 3- Après avoir déclaré les documents conformes ; la banque émettrice transmettra les fonds à la date d'échéance fixée par le crédit.
- 4- La banque notificatrice informe l'exportateur de l'exactitude des documents, l'exportateur devra attendre la date d'échéance indiquée dans l'avis de crédit, si un risque politique survenait entre temps, le paiement serait retardé jusqu'à ce que la situation soit régularisée.

Déroulement de l'opération de paiement différé du crédit documentaire confirmé :

- 1- Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque confirmatrice tous les documents demandés dans le crédit.
- 2- La banque confirmatrice vérifie la conformité des documents, elle s'engage à payer le montant du crédit à la date d'échéance fixée. Cette banque peut, à ses risques et périls, créditer d'exportateur par avance du montant du crédit dans l'attente de la date d'échéance.
- 3- La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, elle l'informe qu'à la date de l'échéance, elle devra lui faire parvenir le montant du crédit.
- 4- Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice, tous en respectant la date d'échéance préalablement convenue virera les fonds à la banque confirmatrice.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Déroulement de l'opération de paiement par négociation du crédit documentaire non confirmé :

- 1- Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque tous les documents demandés dans le crédit.
Il joint une traite tirée sur la banque émettrice ou sur une autre banque indiquée dans la lettre de Crédit.
- 2- La banque négociatrice vérifie leur conformité. Après réception des fonds, la banque Créditera le bénéficiaire, la peut exempter la traite avec possibilité de recours d'un remboursement de la part de l'exportateur en cas de risque politiques.
- 3- La banque négociatrice envoie les documents et la traite à la banque émettrice.
- 4- Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice effectue le transfert des fonds en faveur de la banque négociatrice.

Déroulement de l'opération de paiement par la banque négociatrice du crédit documentaire confirmé :

- 1- Après l'expédition des marchandises, le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit, le joint une traite tirée sur la banque négociatrice confirmatrice ou sur une autre banque mentionnée.
- 2- La banque négociatrice/confirmatrice vérifie l'exactitude des documents ; s'ils sont conformes, elle règle le montant du crédit sans recours contre le bénéficiaire.
- 3- La banque négociatrice/confirmatrice envoie ces documents à la banque émettrice. Elle lui demande en échange, de la manière préalablement convenue, le remboursement des fonds décaissés.
- 4- Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice rembourse les fonds à la banque négociatrice/confirmatrice.

Les crédits Spéciaux :

1- Crédit revolving ou Crédit permanent :

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé, sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice.

❖ Mise en place :

C'est au moment de l'ouverture que le donneur d'ordre doit informer la banque émettrice qu'il désire mettre en place un crédit revolving, la banque émettrice peut refuser d'émettre un tel crédit si elle juge l'encours de son client dépasse, elle peut demander de bloquer une certaine partie ou la totalité des fonds mis en jeu.

❖ Avantage :

1. Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place.
2. Il peut s'utiliser pour de faibles montants.
3. Possibilité de délais d'expédition en cas de crédit cumulatif.
4. C'est un bon outil d'échelonnement de livraison.
5. Le travail administratif est simplifié.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

❖ **Inconvénients :**

1. Les banques émettrices ou confirmatrices peuvent refuser sa mise en place, estimant l'encours très important.
2. Les non-respects des délais d'expédition en cas de Crédit non cumulatif annulent une partie de son montant.

2- Crédit Red-clause :

C'est un crédit documentaire dans lequel figure une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou la banque confirmatrice à effectuer une avance de fonds au bénéficiaire, d'une certaine partie du montant du crédit ou de sa totalité, avant l'expédition des marchandises.

❖ **Mise en place :**

C'est au moment de l'ouverture que le donneur d'ordre doit informer la banque émettrice de son intention de faire bénéficier l'exportation d'une avance imputable sur le montant du crédit.

❖ **Avantage :**

1. C'est une confirmation de commande.
2. Il permet le financement d'achat de matière première, au travers d'une avance faite par la banque de l'acheteur.
3. Le bénéficiaire n'utilise pas ses lignes de crédit.

❖ **Inconvénients :**

Pour le donneur d'ordre.

- Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contre partie les fonds correspondants, elle facture les intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance.
- Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition.

3 – Le crédit documentaire transférable :

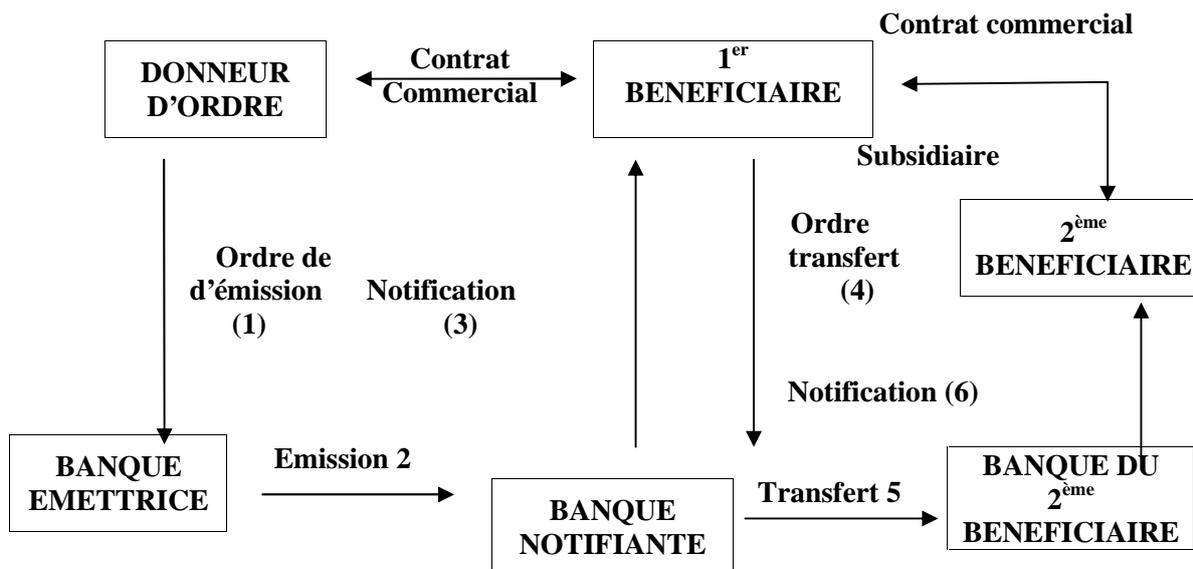
- a) Un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisés à payer, à contracter un engagement de paiement différé où accepter ou à négociier (la banque transférante) ou dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans un crédit à titre de banque « transférante » qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou partie par un ou plusieurs autres bénéficiaire.
- b) Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de "transférable" par la banque émettrice. Des termes tels que "divisible" "fractionnable", assignable ou transmissible ne rendent pas le crédit transférable. Si de tels termes sont employés, il n'en sera pas tenu compte.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

- c) Une banque "transférante" n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert, si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles ladite banque aura expressément consenti.

Schéma de l'émission et du transfert d'un Crédit documentaire¹ :



Suivant la logique de ce schéma, la banque notifiante, appelé pour la circonstance "transférante" procédera à la réalisation de crédit en faveur du second bénéficiaire en substituant les documents du premier bénéficiaire à ceux du second bénéficiaire et réalisera le solde du Crédit transférable au profit du premier bénéficiaire.

3 – Modalités pratiques du transfert :

A réception du crédit d'origine portant la mention transférable et après analyse des termes de la notification, le premier bénéficiaire donne des instructions écrites et détaillées du transfert à effectuer, à la banque notifiante.

La banque notifiante apprécie l'étendu de son risque en vertu des instructions pour lesquelles elle est sollicitée si cela lui convient.

Elle transférera alors le crédit en faveur du bénéficiaire désigné et procédera à la comptabilisation de ses engagements.

Un crédit transférable ne peut être qu'une seule fois. Des fractions d'un crédit transférable n'excédant pas au total le montant du crédit d'origine peuvent être transférées séparément, à condition que les montants que les expéditions partielles ne soient pas interdites.

L'ensemble de ces transferts sera considéré comme se constituant qu'un seul transfert du crédit. Le transfert implique généralement une seconde banque notifiante de laquelle le deuxième bénéficiaire est domicilié.

¹DIDIER- PIERRE MONOD – RUU 500
Edition ESKA Commerce International.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Déroulement de l'opération règlement du crédit documentaires transférables :

Le bénéficiaire se trouve dans le même pays le fournisseur.

À Le fournisseur :

1. Il expédie les marchandises dans le pays de l'acheteur.
2. Il remet les documents et la facture à la banque notificatrice/confirmatrice.
3. Il reçoit les fonds correspondant au montant de sa facture.

◆ Le vendeur/premier bénéficiaire :

4. Il reçoit les documents originaux du fournisseur et conserve la facture. Il émet une nouvelle facture augmentée du montant de sa commission.
5. En cas de crédit confirmé, il reçoit les fonds qui correspondent à la différence entre la facture du fournisseur et la sienne.
En cas de crédit non confirmé, il recevra les fonds qui correspondent à la différence entre facture du fournisseur et la sienne, quand la banque notificatrice les aura reçues de la banque émettrice.

◆ La banque notificatrice/confirmatrice :

6. Elle vérifie les documents, y compris la nouvelle facture. Elle expédie les documents à la banque émettrice.
7. En cas de crédit confirmé, elle reçoit le remboursement des fonds, en cas de crédit documentaire non confirmé, elle payera les bénéficiaires dès qu'elle aura reçu les fonds de la banque émettrice.

◆ La banque émettrice :

8. L'acheteur est débité de son compte du montant de la transaction.
9. Les documents sont confiés à l'acheteur.

Déroulement de l'opération règlement du crédit documentaire transférable

Le bénéficiaire se trouve dans un pays différents du fournisseur :

◆ Le fournisseur :

1. Il expédie les marchandises dans le pays de l'acheteur.
2. Il remet les documents et la facture à la banque notificatrice/confirmatrice.
3. Il reçoit les fonds correspondant au montant de sa facture.

◆ La deuxième 2^o banque notificatrice/confirmatrice :

4. Elle reçoit les documents à la première banque notificatrice/confirmatrice.
5. Elle obtient le remboursement des fonds décaissés.

◆ Le vendeur/premier bénéficiaire :

6. Il reçoit les documents originaux du fournisseur et conserve la facture. Il émet une nouvelle facture augmentée du montant de sa commission.
7. Il reçoit les fonds qui correspondent à la différence entre la facture du fournisseur et la sienne.

◆ La première banque notificatrice/confirmatrice :

8. Elle expédie les documents à la banque émettrice.
9. Elle reçoit le remboursement des fonds.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

◆ La banque émettrice :

10. L'acheteur est débité de son compte du montant de la transaction.
11. Les documents sont confiés à l'acheteur.

◆ L'acheteur :

Il récupère les marchandises grâce aux documents reçus.

4 – Crédit documentaire Back to Back :

1- Principes et définitions :

Contrairement au crédit documentaire transférable qui est un contrat documentaire unique et ce malgré sa notification à un second bénéficiaire. Ce contre crédit ou crédit adossé ou bien encore Back to Back est un crédit séparé indépendant du Crédit initial bâti par la banque du bénéficiaire du premier crédit en vue de permettre la réalisation du crédit de base. Il repose sur l'existence de deux crédit- crédit d'origine et contre- crédit qui sont indépendants l'un de l'autre et ne sont, comme tels, en aucune cas liés juridiquement, même si, à eux deux, ils constituent une seule et même opération commercial. Chacune des opérations comporte ses risques propres, indépendantes l'une de l'autre, elles nécessitent une étude particulière avant tous engagement de la part du banquier notifiant le crédit de base.

Bien qu'il n'existe pas de définition propre ou de règlement pour ce type de crédit, il s'agit en fait de deux crédits documentaire classiques, dont l'un, le crédit de base, permet à la banque intermédiaire d'adosser un contre-crédit. Contrairement au crédit transférable, le crédit " Back to Back " n'est pas mentionné dans les Règles et Usances les Transactions sont effectuées par la banque sur base de deux actes juridiques distincts.

Dans la pratique, on distingue deux sortes de crédit " Back to Back ".

1-1- Le Crédit concordant :

Le crédit adossé à ouvrir exige la présentation des même documents qui, après échange de la facture et le cas échéant de la traite, pourront être appliqués tels quels au Crédit d'origine.

1-2- Le Crédit non concordant :

Le crédit d'origine ne peut pas après échange de la facture et le cas échéant de la traite, être utilisé avec les autres documents levés en vertu du contre-Crédit (par exemple : le crédit d'origine exige un certificat d'origine visé et/ou légalisé par le pays de l'intermédiaire).

Déroulement de l'opération d'émission d'un crédit adossé ou " Back to Back "

◆ L'acheteur :

1. Il demande l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de la banque du vendeur de la première banque émettrice.
2. Elle émet le premier crédit documentaire en faveur de la banque du vendeur.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

◆ La banque du vendeur :

La première banque notificatrice/confirmatrice :

3. Elle notifie et confirme du vendeur le crédit reçu.

◆ Le vendeur :

4. Après réception du crédit, il demande à sa banque d'ouvrir un Crédit documentaire en faveur du fournisseur.

◆ La banque du vendeur devient deuxième banque émettrice :

5. Elle émet un nouveau crédit documentaire dont les termes sont basés sur la première avec possibilité d'en charger les conditions.

◆ Le fournisseur :

6. Il reçoit un crédit documentaire conforme au contrat avec le vendeur.

SECTION IV : LES DIFFERENTS RISQUES LIÉS AUX PAIEMENTS D'UNE TRANSACTION INTERNATIONALE :

PARAGRAPHE I : LES RISQUES :

A- Le risque commercial :

Ce risque présent dans toutes transaction entre commerçant ; il est identique à celui du commerce local mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés relatives à la transaction à vocation internationale.

Ce risque est apprécié différemment du côté exportateur ou de l'importateur.

1. Pour l'exportateur :

Défaut de paiement :

L'acheteur est dans l'attente de payer la facture qu'il pas reçue, qui a été égarée ou parce que une mention est erronée, le prix ou les quantités ne correspondant pas à l'expédition, un avoir est attendu. Il manque la signature d'une personne autorisée. Le paiement se fera en retard, ce qui peut mettre en difficulté la trésorerie du vendeur.

Défaillance du débiteur :

L'acheteur peut traverser momentanément une passe de trésorerie difficile ou n'est pas en mesure d'exécuter le paiement dans le délai convenu, il demande une prorogation de l'échéance.

Le paiement peut être compris s'il n'y a aucune amélioration financière.

Règlement juridique :

L'acheteur a été déclaré en cessation de paiement, il est insolvable, la liquidation judiciaire a été prononcée la société sera dissoute.

La dette de l'exportateur ne sera payée qu'après celle de créances dites « prioritaires » organismes sociaux douane, etc.

L'exportateur à très peu de chances de recouvrer ne serait-ce qu'une partie du montant de la facture qui lui est due.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Face à l'insolvabilité de l'acheteur, il existe peu de recours efficaces si l'exportateur n'a pas mis en place une sécurité de paiement avant l'exécution du contrat, ou s'il n'a pas souscrit une assurance auprès d'organismes spécialisés comme la CAGEX (Compagnie Algérienne d'assurance pour le Commerce Extérieur).

2. Pour l'importateur :

Comme en commerce local, c'est un risque auquel être confronté tout commerçant avec quelques variantes dues au commerce international.

Le non respect des clauses du contrat commercial peut concerner.

Le délai d'expédition :

Il est généralement impératif que l'importateur reçoive les marchandises dans le délai convenu pour qu'elles soient mises à la disposition des clients à la meilleure époque de vente. Tout retard de livraison peut entraîner soit la mévente, soit l'impossibilité d'importer les marchandises, la date mentionnée sur la licence d'importation étant échue.

Les livraisons partielles :

Quand les expéditions sont envoyées à tort de manière fractionnée et que l'incomber prévoit que le transport est à la charge de l'importateur, celui-ci ne peut bénéficier du tarif privilège convenu réservé à l'expédition par grosse quantité ou unité complète (conteneur complet, etc.).

La quantité :

C'est une livraison ayant un caractère définitif et qui est inférieure en nombre à la quantité commandée.

Cela entraîne deux sortes de conséquences :

Le manque de recettes

La quantité non livrée fera gravement défaut par le manque par le manque à gagner si des investissements de prêts.

Le risque de rupture de contrat et de boycott pour les commandes futures si les marchandises commandées font l'objet d'un référencement d'une contra d'achat qui risque de n'admettre aucune excuse même justifiée.

Les conditions et délai de paiement :

Malgré les stipulations du contrat commercial, l'exportateur décide unilatéralement de faire payer ses marchandises au comptant. Si l'importateur veut prendre possession de la livraison, il sera obligé d'obtenir un crédit de sa banque pour financer le paiement de ces marchandises avec un surcoût financier correspondant à l'intérêt qu'il aura payé.

Dans certains cas, ses autorisations de découvert étant dépassées, il ne pourra obtenir de crédit supplémentaire de sa banque.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Le prix :

Pour des raisons spéculatives, climatiques ou autre, l'exportateur décide d'imposer à l'acheteur prix différent de celui a été convenu.

L'importateur peut, bien entendu, refuser cette nouvelle proposition et hercher un autre fournisseur, ce qui implique un retard de ses propres ventes.

Il a bien entendu la possibilité, lorsque le contrat est déjà signé, d'intenter au vendeur un procès qui sera long et coûteux.

Il ne peut parfois n'avoir aucune autre alternative et être contraint bon gré mal gré de payer les marchandises au nouveau prix avec le manque à gagner qui en résulte.

Les conditions de livraison :

Malgré le choix d'un moyen de transport sélectionné pour sa rapidité, les marchandises ont été livrées par un moyen de transport plus lent, entraînant un retard dans les livraisons.

Les assurances :

Un incoterm mal maîtrisé par les co-contractants peut avoir des conséquences désagréables. Il se peut que les marchandises voyagent seulement avec l'assurance prévue dans la convention du transport concerné. En cas d'avarie, elles seront remboursées au tarif maximum prévu par la convention, l'indemnité reçue ne correspondant pas forcément à la valeur réelle des marchandises.

La quantité :

Les marchandises ne faisant pas l'objet d'une norme ou d'une appellation d'origine précise peuvent être interprète différemment et causer des déboires à l'importateur tant auprès de l'administration (douane, répression des fraudes, etc.) que de sa clientèle.

L'origine des marchandises :

L'acheteur titulaire d'une licence d'importation concernant des marchandises originaires d'un pays précise ne peut importer sans complication des marchandises provenant d'un pays différent.

Les marchandises originales d'un pays de l'Union Européenne ou de pays signataires d'accords préférentiels bénéficient d'exonération de droits de douane ou de droits réduits.

S'il s'avère que l'origine des marchandises n'est pas celle convenue, l'importateur devra supporter des frais supplémentaires imprévus.

Les conditions sanitaires :

Les autorités du pays d'importation ont toujours la possibilité d'effectuer des contrôles dans leurs laboratoires. En cas de résultats d'analyses différents de ceux mentionnés sus le certificat fourni par l'exportateur, la consommation peut en être retardée, voie interdite.

Les risques financiers :

Lorsque l'importateur a envoyé acompte à la commande et que l'exportateur n'exécute pas le contrat prévu, l'importateur peut difficilement récupérer son argent. Il est prudent qu'il mette en place des cautions de restitution d'acompte pour pallier le non exécution des contrats.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Le non retrait des marchandises :

En cas de transport maritime, l'importateur peut être confronté à l'impossibilité de retirer les marchandises du fait que le connaissement maritime obligatoirement réclamé à destination par le transporteur n'est pas encore parvenu.

L'importateur est, malgré tous mis en demeure de payer le montant de facture, l'exportateur et la banque n'étant pas responsable du retard ou de perte des documents. De plus, des frais de stockage peuvent lui être débités.

B- Le risque d'interruption de marché :

C'est le risque financier supporté entre le moment où est signé et celui où les obligations des Incoterms ont été remplies.

Ce risque existe également quand les deux pays des cocontractants entre en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquée ou en cours de montage sur le site.

1. Pour l'exportateur :

Ce risque existe lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà terminées et que l'importateur ne désire plus recevoir ces marchandises pour une quelconque raison.

S'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriquées sur mesure, il sera difficile, voire impossible, pour l'exportateur de les revendre.

La CAGEX propose une assurance spécialisée pour garantir ce risque.

2. Pour l'importateur :

C'est un risque subi par l'importateur quand la marchandise est produite presque exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut alors profiter de sa position dominante pour refuser de lui livrer la marchandise ou augmenter ses tarifs suivant la conjoncture.

C- Le risque économique :

Il est fréquent qu'un vendeur doive se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (ex : crise du pétrole). Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « Hardship », l'exportateur sera tenu d'honorer, même à perte, ses obligations sous peine d'une action en justice.

D- Le risque politique :

Appelé aussi « risque pays »

1. L'évaluation des risques :

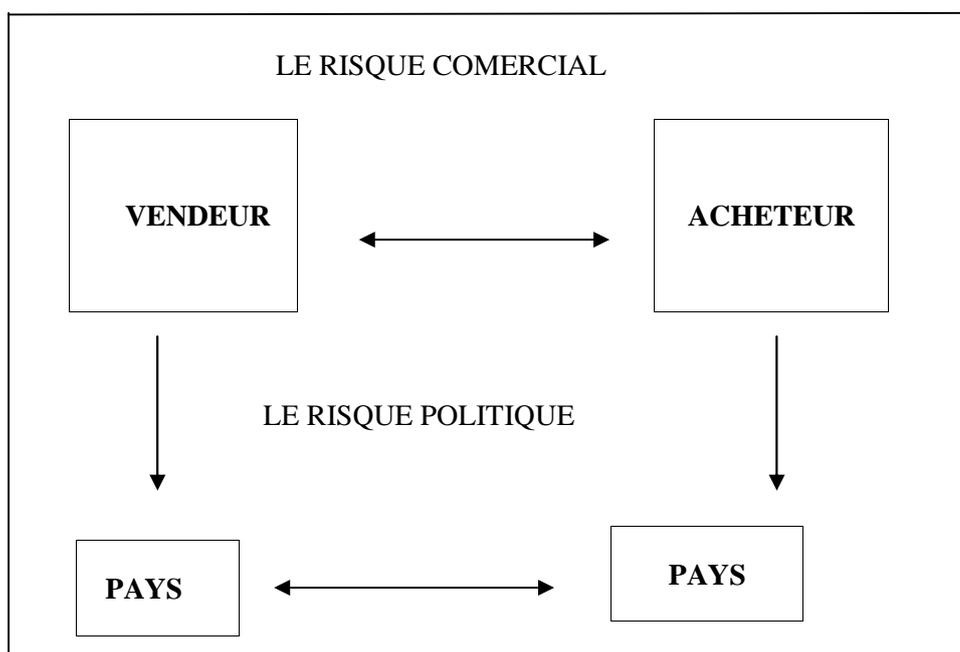
Indépendamment de la solvabilité de l'acheteur, le risque politique doit être impérativement pris en compte. Le paiement de la transaction peut être affecté par le risque pays.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Sur 180 pays qui commercent régulièrement entre eux, à peine 20% sont classés par les instituts spécialisés « risque minimum » les 80% restant sont appréciés différemment en fonction de deux critères :

- Leur stabilité politique ou l'absence de conflit interne, ou externe ;
- Leur solvabilité, c'est- à dire leur capacité à transférer des devises convertibles.



Plusieurs instituts ont établi un système de cotation ou une grille d'évaluation, pour que l'exportateur ou l'investisseur puisse, en toute connaissance de cause, se faire une opinion conforme à la réalité sur place.

a. L'analyse Nord Expert Consultants :

Cet institut publie une analyse très poussée sur chaque pays en classant de 1 à 7 risques dans un délai d'hypothèse de 6 à 18 mois.

- 7. : risque très faible (assimilé au risque OCDE) ;
- 6. : risque faible ;
- 5. : risque modéré ;
- 4. : risque assez élevé ;
- 3. : risque élevé ;
- 2. : risque très élevé ;
- 1. : risque dangereux.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

b. L'analyse BERI (Business Environment risk Information) :

Le professeur F.T.Haner du Collège of busines and Economics University of Delaware aux USA, a déterminé 15 critères différents, auxquels il attribue un nombre de points allant de 0 « non acceptable » jusqu'à 4 « extrêmement favorable ». Les différentes rubriques n'ont pas la même importance, elles font l'objet d'une pondération allant de 0,5 jusqu'à 3, la note totale ne pouvant dépasser 100.

Cette grille d'analyse est un précieux outil d'investigation lorsque l'entreprise envisage une implantation durable, ou investissement financier sur un moyen ou long terme. Elle fait apparaître, par comparaison, le pays le plus coté lorsque l'entreprise hésite entre plusieurs pays.

PARAGRAPHE II : LES DIFFERENTS PAYS A RISQUES :

On classe généralement les risques pays en fonction des événements suivants :

a. Risque de guerre :

Ce type de risques résulte d'un conflit armé interne ou externe, guerre civile révolution, émeute, mouvement populaire.

b. Désaccord ou rupture des relations économiques :

Il s'agit d'un désaccord politique flagrant touchant les des contractants.

Une décision gouvernementale, boycott ou embargo, peut faire obstacle à la bonne exécution d'un contrat commercial et peut toucher aussi bien la fabrication que l'expédition des marchandises, entraînant obligatoirement des frais financiers ou des mobilisations de créances coûteuses en agios.

Ce type de conflits se règlera par la diplomatie dans un délai plus ou moins long.

c. Catastrophes naturelles :

Ce sont les événements majeurs entraînant un dysfonctionnement de la vie économique d'un pays : typhon, inondation, tremblement de terre, etc : l'électricité est coupée, les unités de production sont à l'arrêt, les ventes à l'étranger ne se font plus, et par conséquent, les devises manquant pour payer les achats extérieur. Les exportateurs du pays sinistré ne peuvent plus faire face à leurs obligations contractuelles, le banquier de l'importateur ne peut se procurer des devises pour effectuer les paiements à l'étranger.

d. Non transfert des fonds :

Ce risque concerne le non transfert de devises entre banque.

C'est certainement le risque le plus pernicieux du commerce international, celui dont les commerçants des pays occidentaux ne se méfient pas, car ils n'y sont pas confrontés dans leurs échanges avec les pays développés.

Ce risque a plusieurs origines :

La cessation de paiement :

La banque du pays de l'importateur n'a pas suffisamment de devises convertibles pour les mettre à la disposition des banques commerciales et payer les importations.

Il faut noter que l'acheteur a généralement été débiteur par sa banque monnaie locale, il a de ce fait obtenu les documents et prendre possession des marchandises.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Pour être réglé, l'exportateur devra attendre que ce pays ait effectué des ventes à l'étranger et qu'il ait reçu des devises convertibles en échange.

Le refus de nouveaux prêts en devises :

Lorsque le pays d'importation a souscrit des emprunts internationaux auprès des institutions bancaires mondiales, du Fonds Monétaire International (FMI) ou auprès de pays hautement avancé au titre du développement ou de la coopération économique, et qu'il a déjà demandé et obtenu un rééchelonnement de ses dettes, les banques ou les institutions sont réticentes à lui accorder un nouveau prêt puisqu'il ne peut honorer ses engagements antérieurs.

Le pays concerné peut se déclarer « en cessation de paiement ».

PARAGRAPHE III : LES COUVERTURES DES RISQUES POLITIQUES :

a. Les risques économiques :

Ces risques touchent l'entreprise qui se trouve malgré elle en état de défaillance avant la fin d'exécution du contrat à cause d'événements internes.

Ces risques englobent également les augmentations de prix des matières premières incorporables à une fabrication destinée à réexportée, lorsque ces matières premières sont originaires d'un pays en prise avec un conflit interne ou externe. Seules les assurances du type CAGEX couvrent ces risques.

b. Les risques pays :

Il concerne la bonne exécution du contrat du point de vue financier, ils peuvent être couverts par des assureurs spécialisés dans la couverture des « risques pays ».

On trouve par exemple les assurances suivantes :

- Risques politiques de non transfert de fonds ;
- Risques de catastrophes naturelles ;
- Risques politiques empêchant le montage ou les essais des biens d'équipement, dommages causés aux marchandises en stock déjà présentes dans le pays d'importation. Ces risques peuvent également être couverts par un Crédit documentaire confirmé si l'événement a lieu après l'acceptation des documents par les banques.

c. Les risques de guerre :

Ils concernent les conflits armés internes ou externes mettant en péril la bonne exécution du contrat ainsi que tous les risques de stockage, d'acheminement et de transport des marchandises pendant le conflit ; ils peuvent être couverts par des polices du type CAGEX lorsqu'ils touchent directement l'entreprise importatrice.

Ils peuvent également être couverts par un Crédit documentaire confirmé si l'événement a lieu après l'acceptation des documents par les banques.

Lorsque ces risques concernent uniquement les marchandises, des assureurs spécialisés proposent des polices « risques de guerre marchandises transportées » qui couvrent.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

- Les confiscations ;
- Les mises sous séquestre ;
- Les guerres civiles ou étrangères ;
- Les hostilités, représailles ;
- Tous accidents et fortune de guerre ;
- Tous actes de sabotage ou de terrorisme
- Toute détérioration ou perte de marchandises due à des torpilles, mines, ou engins de guerre.
- Etc.

L'exportateur peut s'assurer auprès de la CAGEX contre les risques suivants :

- Les risques d'interruption de marché ;
- Les risques de fabrication.
- Les risques de guerre ;
- L'insolvabilité de l'acheteur ;
- Le non transfert des fonds.

Le Crédit documentaire confirmé garantit uniquement les risques :

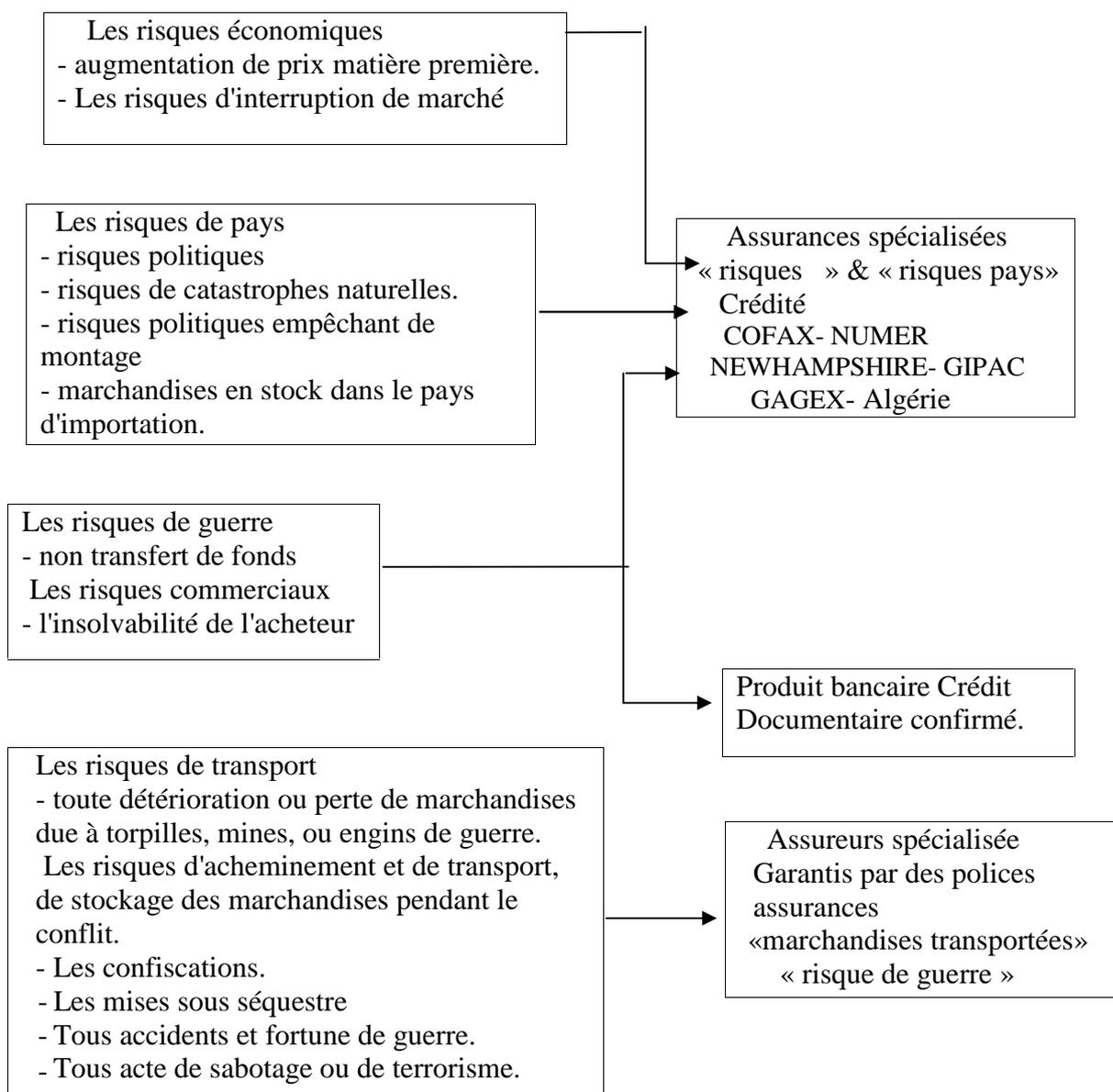
- De non paiement ;
- Les risques politiques de non transfert de fonds.

L'exportateur a le choix pour sécuriser sa créance internationale, de la garantir par une assurance CAGEX, de la garantir par un produit bancaire, ou pour une assurance transport concernant les avaries de la marchandise.

Dans certains cas, il n'est pas rare que ces trois garanties cohabitent : une assurance CAGEX pour risque d'interruption de marché, un Crédit documentaire pour risques d'insolvabilité et une assurance transport pour le remboursement des avaries. Chaque intervenant reste dans sa spécialité.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements Internationaux

LES RISQUES ET LEURS COUVERTURES



CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Les risques de l'exportateur sont :

- a- Le risque commercial : suite au retard de paiement, défaillance débiteur au règlement judiciaire.
- b- Le risque politique qui est lié au non transfert des fonds soit par manque de devise, retard de transfert dû à des problèmes de balance de paiement ou rééchelonnement des dettes.
- c- Cessation de paiement suite à la rupture de relation économique ou blocage d'avoirs.

Les risques de l'importateur :

- a- Non respect de contrat qui est lié à a rupture de délai d'expédition, livraison, condition et délais de paiement (prix), condition de risque, condition de transport assurance.
 - b- Risques financiers liés à plusieurs points.
- * Le non remboursement des acomptes, modification unilatérale des conditions de vente.

Risques et couverture des opérations du commerce extérieur :

A- Les risques liés au contrat commercial :

Dans tout contrat international, il est dit, et à tort, que l'inconnu est source de méfiance.

1. Risques au stade de la négociation :

Bien souvent, c'est au stade de la négociation que des erreurs d'appréciation et de concession ont lieu avec des conséquences préjudiciables ou irréparables pour l'entreprise.

Il est certes difficile de négocier dans un contexte international sans faire preuve d'une grande vigilance et pouvoir ainsi arriver à conclure un contrat commercial, lequel revêt plusieurs formes, allant de la simple offre verbale à celle d'un contrat écrit. Aux termes de l'article 7 du règlement n° 91 – 12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importation, est contrat commercial tout contrat en bonne et due forme, facture pro forma, un bon ou une lettre de commande d'achat, un échange de correspondance comportant toutes les indications nécessaires indiquant clairement qu'il y a conclusion d'un contrat¹.

Pour que ce type se contrat réalise, il nécessaire que les parties (acheteur et vendeur) entrent en contrat et que leur volonté se rencontrent. En s'engagement, donc, outre ses frontières, l'opérateur s'engage en fait dans l'incertitude et s'expose déjà à de nombreux risques :

2. Les risques découlant du fait de la conclusion du contrat commercial :

a)- La méconnaissance du partenaire :

Pour les individus de mauvaise foi et sans scrupules, le commerce international représente un siège d'escroquerie. Aussi l'une et l'autre partie qui n'engage pas une enquête de notoriété sur l'autre et ne demande pas de renseignements commerciaux risque d'essuyer des déboires.

¹Article 7 du règlement N° 91 – 12 DU 14/08/1991 relatif à la domiciliation.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Toutes fois, la notoriété de l'entreprise est insuffisante en elle-même, même après que les renseignements commerciaux s'avèrent favorables. Une mauvaise affaire peut surgir entre temps, et conduire l'entreprise à une situation fâcheuse. Telle est la mésaventure vécue par une entreprise Algérienne qui en s'engagement pour l'importation de farine pour un montant de USD 5.000.000 environ avec un fournisseur Américain n'a pas pris la peine de se renseigner sur ce dernier, tant l'offre était alléchante et représentait aux yeux de la partie Algérienne « une occasion en or ». La compagnie américaine avait faillite et cumulait de surcroît des antécédents auprès de la justice.

Elle jouissait, donc, d'une renommée peu reluisante. Les sacs de farine n'étaient en fait jamais arrivés et ce, en dépit des documents d'expédition dont le connaissance, qui ne pouvait être que probant. Les documents se sont avérés par la suite falsifiés et le présumé agent au non et pour le compte de la compagnie n'existant que par son nom.

Ce cas, parmi tant d'autres, montre combien il y a nécessité de s'informer préalablement à la conclusion du contrat, sur la capacité du fournisseur à honorer ses engagement. Le transport des marchandises du vendeur à l'acheteur, le dédouanement à l'exportation et à l'importation, comment répartir les coûts et les risques entre les parties contractantes et apporter par conséquent des réponses aux questions qui se posent toujours dans toute transaction commerciale.

3. Les risques à la commande et à l'exécution du contrat commercial :

a)- Risque pour l'acheteur :

Les risques de retrait de l'offre par le soumissionnaire (risque découlant du contrat commercial passé selon la procédure de l'appel d'offre international) : La passation des marchés est, en règle générale, soumise à la concurrence selon le principe de l'offre et de la demande. Pour concrétiser son contrat, l'entreprise doit lancer un appel d'offres international lequel concernent aussi bien les grands projets que projets industriels et de consommation. Le but recherché est de réaliser au meilleur rapport qualité prix. C'est une forme de conclusion de contrat à la quelle on recourt le plus.

L'adjudicateur agit par voie de presse où émet son appel d'offre à des firmes qualifiées au niveau international en fixant les règles et la date limite ouverte pour la remise des soumissions. Dans le premier cas, l'appel d'offres est alors dit « ouvert » et dans le second cas, il est qualifié de restreint.

Les soumissionnaires doivent s'engager à respecter le cahier des charges. A la réception des réponses, l'adjudicateur étudie les propositions choisies et négocie avec l'adjudicataire qui propose les meilleures conditions (qualité, prix et délai).

Si tout se passe bien, les deux parties négocient les modalités et signent le contrat. Toutefois, cela peut ne pas être le cas et l'adjudicateur peut se retrouver dans une situation inverse et s'expose au risque dû au retrait de l'offre par le soumissionnaire

En effet l'adjudicateur qui a engagé du temps et de l'argent peut voir le fournisseur retenu à s'engage dans le contrat commercial conformément au cahier des charges part, et devoir procéder à un autre appel d'offre qui va nécessiter l'engagement d'autres frais puisqu'il aura écarté les autres soumissionnaires.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Le risque de non restitution du compte :

Il arrive bien souvent que l'acheteur verse à son fournisseur sur un compte allant jusqu'à 15% du montant du marché. Cette quantité n'est toutefois une règle et peut être inférieure ou supérieure selon les conditions fixées par les parties. En Algérie, le règlement n° 91-12 du 14 Août 1991 relatif à la domiciliation des importations fixe l'acompte à 15%.

Toutefois, il peut être supérieur à 15% pour autant que la banque chargée du transfert obtient l'autorisation de la banque d'Algérie.

L'acompte permet au fournisseur d'entamer les premières dépenses découlant de l'exécution du contrat. A ce stade l'acheteur se trouve exposé au risque de ne pouvoir récupérer l'acompte en cas d'interruption du marché.

Plus l'acompte est élevé, plus le fournisseur a la certitude que l'acheteur ne va pas dénoncer le contrat. Aussi ce dernier doit-il se prémunir de son côté contre le risque de non restitution de l'acompte.

Le risque de non exécution du contrat commercial :

L'importateur court le risque de découvrir des défauts cachés ou vices, rédhibitoires et réaliser au moment des essais que les rendements escomptés ne sont pas atteints. Il se peut que les délais ne soient pas respectés ou complètement interrompus par le fournisseur.

b)- Risque pour le fournisseur :

Risque d'interruption de la fabrication :

(Cas d'abandon par l'acheteur du produit fabriqué pour son usage exclusif).
C'est le risque motivé par l'acheteur qui refuse de prendre livraison de la marchandise.

Sachant qu'il existe deux processus de vente, celui dit sur stock et qui consiste en une vente de produits standardisés dits également «produits catalogue» et «la vente sur devis», cette dernière doit être demandée par le client. Dans ce cas de vente, l'acheteur demande les prix. L'entreprise exportatrice, après avoir étudié la faisabilité du produit dont l'exécution s'avère réalisable, adresse un accusé de réception à l'acheteur et ouvre un dossier devis.

Le risque que court le vendeur est l'abandon de la marchandise par l'acheteur. Le risque est moindre en cas de vente sur stock, car le vendeur peut trouver acquéreur plus facilement que dans le cas de vente sur devis. Le risque d'interruption du marché est dit politique lorsque l'acheteur est public, c'est-à-dire l'état ou une administration ou résulte pour un acheteur privé d'un événement politique ou catastrophique.

Nous citons, à titre d'exemple, le cas d'un tapissier qui reçoit une commande d'un hôtel pour la fabrication de tapis portant le nom de ce dernier.

Au cours de la fabrication et après que le nom de l'hôtel ait été tissé sur les tapis, l'acheteur renonce au contrat !

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Evolution négative des prix (risque économique) :

La fabrication peut être interrompue également en raison d'une hausse des prix.

En effet, le contrat commercial qui aurait prévu des prix fermes et non révisables peut ne pas être réalisés, car les prix des matières premières ont connu par la suite des hausses non prévues qui se traduisent par une détérioration des prix de revient pour le fournisseur.

L'erreur peut incomber également au fournisseur qui évalue incorrectement les prix dans un contrat conclu à prix ferme. Nous verrons à une autre occasion qu'un tel risque ne sera pas pris en charge par l'assurance Crédit.

Couvertures contre les risques :

1. Recommandations quant à la conclusion d'un contrat commercial international :

La vigilance est de mise dans un contexte international. Le négociateur doit s'informer sérieusement sur la culture du pays de son interlocuteur. Il doit rechercher des éléments susceptibles de favoriser le bon déroulement de l'entretien en mettant ses interlocuteurs en confiance tout en restant flexible.

Une bonne maîtrise de la langue est indispensable. En cas d'incertitude, il faut questionner et prendre le temps de vérifier que le contenu est bien compris. Le langage non verbal, souvent inconscient, est également important. Connaître la culture du pays de l'autre peut aider le négociateur à raccourcir les délais de négociation et éviter des malentendus. En outre, comme nous l'avons indiqué au départ on voit mal un opérateur qui se lance dans une transaction internationale en ne prêtant pas une grande attention à l'aspect réglementaire et législatif.

Aussi, pour éviter une situation fâcheuse, dans quelque pays où ils se trouvent, les opérateurs doivent prendre leurs précautions dans leur pays respectif et s'informer probablement sur les règles à observer avant la conclusion de transaction. Les banques ayant délégation du contrôle des changes peuvent renseigner et orienter l'opérateur au titre d'une transaction avec l'étranger. Le juriste de l'entreprise peut aider à prévenir les risques nés de la mauvaise rédaction et non à titre posthume lorsqu'il y a litige et qu'il doit prendre en charge le contentieux. Par ailleurs et en vue d'aider les négociations à conforter leur contrat par des clauses type, la CCI met à leur disposition un contrat type qui reprend l'essentiel de clauses usuelles, auxquelles on rajoute les aspects spécifiques au produit de l'échange.

2. Garanties bancaires internationales :

Afin d'amener les fournisseurs à exécuter le contrat et à justifier la qualité des produits, il leur est demandé d'émettre des garanties en faveur de l'acheteur. La garantie bancaire internationale ou garantie contractuelle (terme retenu par la CCI) est l'engagement par lequel la banque (le garant) s'oblige à verser une somme donnée pour compte de son client fournisseur (le donneur d'ordre) un pourcentage déterminé du contrat commercial qui permettra à l'acheteur (le bénéficiaire) d'être indemnisé, en cas de défaillance du fournisseur. Dans ce cas, la garantie est dite directe. La banque se porte

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

garante à l'acheteur en faveur de l'exportateur. Il se peut que la banque du donneur d'ordre (contre garant) demande à une banque (correspondant) d'émettre la garantie pour son compte. Dans ce cas, la garantie est dite interdite. Il y a garantie indirecte, donc intervention d'une banque locale dans deux cas :

- Soit que la date de clôture de l'appel d'offres est trop rapprochée ce qui nécessite l'intervention d'une banque locale pour l'émission de la garantie.
- Soit que les exigences de l'acheteur ou les règles de son pays imposent l'intervention d'une banque locale.

Il est à noter, à cet effet, qu'en Algérie, le règlement 93.02 du 03-01-93 et l'instruction du n°05/94 du 02-02-94 stipulent que : « toute émission d'acte de garantie par une banque intermédiaire agréée au profit d'un opérateur doit obligatoirement être couverte par une contre garantie émise par une banque étrangère de premier ordre ».

La banque du donneur d'ordre (contre garant) s'engage envers la banque du bénéficiaire (garant) à répondre de toute défaillance éventuelle de son client.

La contre garantie a pour inconvénient de majorer le coût de l'opération, puisque viennent se rajouter aux frais de la banque (contre garantie) ceux de la banque garante.

La garantie bancaire est indépendante du contrat commercial et elle est donnée par acte séparé. Cette garantie n'a pas une durée limitée sauf règle locale. Toutefois la date d'expiration n'est pas automatiquement une échéance fixe. Il sied de noter, à cet effet, que conformément à l'art 6 de l'instruction n°05/94 portant modalités d'application du règlement n°93/02 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre garantie édictée par la banque d'Algérie la durée de validité des actes émis par les banques est fixée à une durée maximale de six mois après la date prévue contractuellement pour l'accomplissement des engagements couverts par actes de garanties et de contre garanties. Cette nouveauté a permis de mettre fin aux pratiques antérieures qui ne prévoyaient pas de date d'échéance et se traduisaient par des suspens lourds portants préjudices aux banques, et entreprises avec leurs contractants respectifs à l'étranger.

La date d'émission de la garantie conditionne la comptabilisation et la perception des commissions bancaires. La date d'entrée en vigueur marque l'entrée en force juridique vis-à-vis du bénéficiaire. Toutefois, la garantie de restitution d'acompte est conditionnée par la réception de l'acompte par la banque émettrice.

Il y a deux grands types de garanties :

1)- La garantie à première demande : elle est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part.

2)- La garantie documentaire : sa mise en jeu est subordonnée à la présentation par le bénéficiaire de documents préalablement définie dans le texte de l'engagement, soit qu'il s'agisse d'une attestation du bénéficiaire qui fait état de la défaillance du vendeur, soit que c'est une sentence arbitrale ou un jugement qui reconnaît la défaillance de l'exportateur ou tout autre document exigé dans le texte d'engagement.

Les différentes garanties émises, que ce soit dans le cadre des marchés passés selon la procédure de l'appel d'offre international ou d'autres marchés courants, sont :

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

* **La garantie de soumission ou d'adjudication (tender bond ou bid bond) :**

Elle garantit à l'acheteur que l'entreprise, si elle est retenue, ne se désengagera pas et exécutera le contrat conformément à l'offre et au cahier des charges. Autrement, la caution sera mise en jeu. Cette garantie varie de 1 à 5 %. Elle garantit la fiabilité de l'entreprise. Si celle-ci n'est pas retenue, la garantie est restituée, autrement elle se transforme en garantie de bonne fin.

* **La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance garantie) :**

Elle garantit que les fournitures ou prestations soient conformes aux spécificités du contrat. Le pourcentage varie de 5 à 15% du montant du contrat. Les délais d'exécution sont généralement définis contractuellement. Au cas où ils seraient dépassés, l'acheteur reçoit le paiement des pénalités de retard qui souvent ne dépasse pas 5% du montant du contrat. Au cas où les rendements escomptés ne seraient pas atteints lors des essais, des pénalités pour faute de performance sont versées.

* **La caution de retenue de garantie (rétention money garanties) :**

A la réception du matériel (réception provisoire), l'acheteur, ne pouvant s'assurer immédiatement de la conformité de sa commande, prend donc une caution de retenue de garantie afin d'amener le fournisseur à honorer de façon correcte la présentation. Elle entre en vigueur après la mainlevée de la garantie de bonne exécution. Sa durée de vis s'écoule entre le départ de la réception provisoire et la réception définitive. Le pourcentage est généralement de 05%.

* **Dégagement :**

Il peut avoir lieu soit par le retour de l'acte ou la mainlevée, soit par un dégagement automatique. Dans ce dernier cas, le donneur d'ordre peut être sollicité à proroger la garantie. Lorsqu'il s'agit d'une garantie indirecte, il n'est dégagé que si la banque a reçu la mainlevée de son correspondant.

En vue de faire éviter aux banquiers des contentieux préjudiciables, la note aux banques intermédiaires agréées n°16 – 96 du 27 – 10 - 96 attire l'attention de ces derniers sur la nécessité de libérer les actes de garanties en l'absence de répondant de la part de l'entreprise Algérienne en se déchargeant vis-à-vis de leur clientèle par une mise en demeure. La mainlevée de l'acte de garantie est réputée donnée et le garant déchargé de son obligation dans un délai de 6 mois, suivant sommation et absence de réponse du bénéficiaire.

3. Différence juridique entre caution et garantie :

La garantie bancaire internationale est payable à première demande. Elle est différente de la caution régie par le Code Civil qui a un caractère accessoire de l'obligation qu'elle garantit et elle n'est donc pas indépendante comme la garantie bancaire internationale. La banque qui émet une garantie payable à première demande doit payer, en cas de mise en jeu de la garantie même si le donneur d'ordre s'y oppose. Quand au droit applicable, il peut être laissé au choix des parties, et peut être également le droit du pays garant lorsqu'il est question d'une garantie directe, ou le droit du pays de l'acheteur, lorsque c'est une garantie directe, ou le droit du pays de l'acheteur, lorsque c'est une garantie indirecte, au cas où le contrat commercial ne l'indiquerait pas.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

SECTION V : LES SECURITES DE PAIEMENTS PARTICULIERS :

Une entreprise exportatrice peut sécuriser ses créances grâce à des différentes techniques d'utilisation plus simples que Crédit documentaire.

L'intérêt de l'entreprise dans ce type de sécurités particulières est de transformer les frais variables difficiles à chiffrer par avance (commission bancaires, frais de recouvrement en cas de non paiement etc...).

Deux techniques financières particulières peuvent facilement être mise en place; elles consistent à transférer le risque de non-paiement sur un établissement spécialisé dans cette pratique. Ces établissements sont fréquemment des filiales de grandes banques ou d'assurances grâce a cette appartenance elles possèdent un réseau d'information et de correspondances dans la plupart des pays étrangers, ces établissements ayant leurs propres modes de sélection et d'analyse du risque, c'est parfois la seule possibilité qu'a l'entreprise d'exporter en toute sécurité lors qu'elle a essuyé un refus de garantie d'assurance risque de CAGEX.

Dans ces cas, l'exportateur peut engager une autre procédure, à titre d'exemple le forfait age (forfaiting) :

PARAGRAPHE I : LE FORFAITING ET L'AFFACTURAGE OU (FACTURING).

A- Forfaiting :

Il s'agit de l'achat d'une créance export payable à court ou moyen terme (6mois minimum, 5 ans maximum) matérialisée par un escompte commercial basé sur la production.

- D'un effet de commerce avalisé par la banque de l'acheteur.
- D'un Crédit documentaire.
- D'un Crédit fournisseur.
- D'une garantie partielle de la CAGEX.

Elle est particulièrement simple et rapide et peut être mise en place en moins d'une semaine, le vendeur à toute l'attitude de prendre sa décision avant la conclusion du contrat parfois l'expédition à déjà eu lieu.

Le rachat de créance se fait « sans recours », c'est l'établissement spécialisé qui supporte l'éventuel impayé.

Avantages :

Suppression du risque de non paiement.

Offrir les délais de paiement à son acheteur tout en encaissant immédiatement le montant de la transaction.

Suppression du risque politique et du risque de transfert des fonds.

Le risque de charge est transféré au forfaitaire.

Le traitement administratif est simplifié.

La créance rachetée sortie du bilan « dette à moyen ou long terme/ou créance douteuse ».

Le coût du forfait age est connu à l'avance.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

B- L'affacturage ou « factoring » :

L'affacturage consiste pour un établissement spécialisé, souvent filiale d'une banque, à racheter les créances détenues par le vendeur², d'autre part, il représente un transfert de créance commerciale de leur titulaire à un « factor » qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur, le « factor » peut régler par anticipation, tout ou partie des créances transférées.

Les avantages :

- Financement des créances sous 48 heures.
- Garantie à 100% contre le risque d'insolvabilité.
- Gestion complète des comptes clients.
- Suppression du risque de non paiement.
- Suppression du risque politique et du risque de transfert des fonds.
- Le risque de change peut être transféré au factor.
- Le traitement administratif est simplifié.
- Le coût du factor est connu à l'avance.

Le déroulement de l'opération :

* Après acceptation par le factor du risque lié à la solvabilité de l'importateur, l'exportateur peut procéder à l'expédition dans la limite de l'encours fixé ; il joint tous les documents nécessaires à son client pour réaliser les procédures d'importation. Le paiement devra s'effectuer directement au pré du factor situé dans son pays.

* L'exportateur remet à son factor la copie des factures, il recevra le paiement de son expédition dans les délais prévus du contrat de factoring de 8 à 15 jours.

Sera réduite du paiement la commission de factoring de 0.8 à 2% suivant l'étendue des prestations demandées.

* Le factor export envoie les copies de facteur à son correspondant.

* Le correspondant envoie un relevé de compte faisant mention de l'échéance.

* l'importateur paye le factor dans son pays.

* Le factor du pays d'importation fera parvenir les fonds en remboursement.

Les inconvénients :

Malgré son remarquable réseau d'information, le factor ne prend en charge que des risques admissibles pour lui et le refus de couverture de certains risques ce que reflète un signale d'alarme certaine pour le vendeur.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

PARAGRAPHE II : LA CAGEX « ASSURANCE ET GARANTIE DU CRÉDIT À L'EXPORTATION » :

1.1- Définition :

L'assurance Crédit à l'exportation est une technique d'assurance qui permet de couvrir des risques spécifiques à des opérations d'exportation ; la garantie de base est de protéger l'exportateur, le créancier, contre la défaillance de paiement de son acheteur étranger, le débiteur.

Vu l'ampleur et la diversité de l'activité de l'assurance Crédit, plusieurs définitions lui ont été données.

La première est celle de JEAN BASTIN ; selon lui, l'assurance Crédit est un « système d'assurance qui contre une rémunération permet à des créanciers d'être couverts contre le non-paiement ».

Mais par contre, les aspects « conseils et services » de l'activité de l'assureur Crédit ne sont pas soulignés dans cette définition. Or, ceux-ci sont précieux pour l'étude et la surveillance des risques même s'ils n'ont pas été déclarés avant la conclusion de la vente commerciale, d'autant que l'assureur

Crédit offre à ses assurés une organisation et une qualité de recouvrement.

Finalement, on peut donner à l'assurance Crédit la définition suivante :

« C'est une technique d'assurance, offrant contre rémunération, aux créanciers un ensemble de services permettant par sélection, une qualification et une couverture du risque Crédit ». L'assureur voit ainsi élargir et reconnaître son rôle particulier qui peut au bénéfice de ses assurés, aller au-delà de la seule garantie des sinistres liés à la carence de paiement des débiteurs et qui à côté d'autre, relève du management du risque Crédit, et plus précisément du risque du Crédit client.

1. 2- La concrétisation de l'assurance Crédit en Algérie :

La plupart des pays exportateurs ont mis en place des systèmes d'assurance Crédit à l'exportation. Ceux-ci ont pour rôle fondamental d'encourager les exportateurs à s'engager avec plus de confiance sur les marchés traditionnels et s'orienter vers les nouveaux marchés.

1.2.1- L'expérience de la CAAR :

En Algérie, la première tentative de mise en place d'un tel système a débuté en 1988.

Du fait de l'absence d'une compagnie spécialisée, le ministère des finances avait pris en 1988 un certain nombre de mesures pour la mise en place d'un système d'assurance Crédit à l'exportation qui consiste à :

- Confier à une compagnie d'assurance non spécialisée déjà existante et à titre transitoire, l'exercice de ce type d'assurance ;
- Préparer le dispositif légal et réglementaire devant le régir ;
- Faire une étude sur le type d'organisme habilité à le pratiquer ;

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

En effet, cette compagnie d'assurance a commencé en 1988 la garantie des risques de fabrication ou d'interruption du marché, le risque de Crédit, c'est-à-dire le non paiement des créances qui résulte des risques politiques ou commerciaux ou de catastrophes.

Pour des raisons spécifiques, cette expérience est restée limitée, elle a permis néanmoins d'en tirer quelques enseignements.

C'est d'ailleurs ce qui a conduit à la Création d'une institution spécialisée en la matière, en l'occurrence LA CAGEX¹.

1. 2. 2- La mise en place du nouveau cadre juridique de l'assurance Crédit en Algérie :

Après les timides tentatives effectuées pour garantir certaines exportations, qui étaient de portée symbolique et ne pouvaient connaître un meilleur développement en raison du vide juridique prévalant à l'époque, et afin de parer à une situation qui a jusqu'à là peu favorisé sinon contrarié le développement des exportations hors hydrocarbures, les pouvoirs publics ont institué le système d'assurance-crédit à l'exportation par le biais de l'ordonnance N°96/06 du 10/01/1996.

Ce système a pour objectif de garantir la bonne fin des opérations d'exportation, par la prise en charge des pertes dues à la réalisation des risques commerciaux, politiques, de catastrophe naturelle et de non transfert.

La création de LA CAGEX est intervenue dans ce contexte ; l'article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996 dispose que l'assurance Crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour :

- Son propre compte et sous le contrôle, les risques commerciaux.
- Le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophe.

C'est en exécution des dispositions de cet article que la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) a été créée sous la forme d'une EPE / SPA dotée d'un capital de 2.500.000.00 DA, repartie, à parts égales entre ses actionnaires (cinq banques et cinq compagnies d'assurances)³.

Le décret exécutif N°96 – 235, a confié à LA CAGEX la gestion du système d'assurance Crédit en Algérie, lequel ne concerne que les exportations hors hydrocarbures².

Mais, d'ordre et déjà, l'intervention de la CAGEX a pour but essentiel de libérer ses assurés des contraintes de gestion et de risques encourus.

Dans ce sens, l'action de la CAGEX sera centrée sur :

- La surveillance permanente de la solvabilité de leur acheteur.
- La gestion des défaillances de paiement des acheteurs.
- La sauvegarde de la trésorerie et la compétitivité de ses assurés.
- L'aide à accorder à ses assurés pour mobiliser les moyens financiers nécessaires au développement de leur activité d'exportation.

¹Cagex : Assurances et garantie du Crédit à l'exportation.

²Le décret exécutif N°96 – 235, a confié à LA CAGEX.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

1.3 L'étendu de l'assurance Crédit et les garanties CAGEX :

1.3.1- Les risques couverts :

L'ordonnance 96/06 dans ses articles 1^{er} et 5 à 8 a défini clairement les risques que doit couvrir AL CAGEX et qui se répartissent en 4 catégories :

- Les risques commerciaux ;
- Les risques politiques ;
- Les risques de non transfert ;
- Les risques de catastrophes.

Les risques commerciaux :

LA CAGEX offre pour propre compte et sous contrôle de l'Etat la garantie contre les risques commerciaux suivants :

- Insolvabilité de droit de l'acheteur étranger.
- Insolvabilité de fait de l'acheteur étranger.
- Carence du débiteur.

Les risques politiques :

LA CAGEX offre pour le compte de l'Etat, et sous contrôle, les risques politiques et assimilés pouvant survenir dans le pays de résidence de l'acheteur et revêtant dans certains cas caractère de force majeure.

Les risques politiques sont liés :

A la survenance de guerres civiles ou étrangères, de révolutions, d'émeutes ou d'autres faits analogues dans le pays de résidence de l'acheteur.

Aux éventuelles restrictions financières édictées par les autorités de ce pays.

Au caractère d'administration publique ou de société chargée d'un service public de l'acheteur.

Au fait que l'opération donne naissance à une obligation contractée par une administration publique ou une société chargée d'un service public.

Le risque de non transfert :

Ce risque est lié aux événements politiques, aux difficultés économiques ou aux révisions de la législation du pays de résidence de l'acheteur, dont il peut résulter le report ou l'impossibilité de transfert des fonds par ce dernier.

Les risques de catastrophes naturelles :

Ce risque est lié à la survenance dans les pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel tel que le tremblement de terre, l'inondation, le raz-de-marée, le cyclone ou l'éruption volcanique susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs :

Ces risques pouvant résulter pour l'assuré de l'insuccès de sa participation à une manifestation commerciale à l'étranger, en vue de faire connaître et de vendre les biens, les produits et les services Algériens.

Ces actions de prospection et de participation aux foires et expositions bénéficient d'un soutien public sous forme d'aide émanant du fonds spécial de promotion des exportations.

Le risque de non rapatriement du matériel exposé à l'étranger :

Ce risque peut se traduire notamment par la confiscation de ces matériels et l'impossibilité de les rapatrier.

1.3.2- Les risques non couverts :

Par contre, LA CAGEX ne couvre pas le paiement résultant des causes ci-après.

- Les pertes résultant d'un risque non couvert par le contrat d'assurance.
- La part du risque laissé à l'assuré, c'est-à-dire la quotité non garantie
- Les pertes consécutives à défaut de conformité par rapport à la réglementation applicable dans le pays du vendeur ou de l'acheteur.
- Les pertes consécutives dues à un litige entre acheteur et vendeur ou prêteur et emprunteur.

2- Les produits proposés par la CAGEX :

A l'instar des autres compagnies d'assurance Crédit à l'exportation, la CAGEX propose trois catégories de produits :

- Les polices d'assurance.
- L'information commerciale.
- Le recouvrement des créances.

2.1- Les polices d'assurances :

Actuellement, la CAGEX propose aux exportateurs quatre types de produits qui sont :

- La police globale.
- La police individuelle.
- La police Crédit acheteur.
- La police prospection foires et expositions.

La police globale :

La police globale couvre l'ensemble du chiffre d'affaires réaliser par l'exportateur dont la durée ne dépasse pas les 180 jours, contre le non paiement des créances résultant de :

- L'insolvabilité ou la carence d'un acheteur privé.
- Faits politiques, catastrophiques ou de non transfert.

En contre partie de l'engagement de globalité, l'assuré bénéficie d'une tarification avantageuse.

La police globale est annuelle et renouvelable par tacite reconduction.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

La politique individuelle :

Elle est destinée à couvrir individuellement les contrats de biens d'équipements, des marchés de travaux ou d'études, dont la durée de Crédit est supérieure à 1 an.

La garantie peut couvrir les risques de Crédit et les risques d'interruption de marché ou de fabrication.

Police Crédit acheteur :

Lorsqu'un contrat bénéficie d'un financement par Crédit acheteur, LA CAGEX peut délivrer une garantie à la banque au titre du risque Crédit et une garantie à l'exportateur au titre du risque de fabrication.

La police prospection foires et expositions :

Cette police concerne les entreprises industrielles, commerciales et de service, ou groupements d'entreprises engagées dans la recherche de marchés à l'étranger. Elle a pour objectif la recherche de nouveaux marchés à l'exportation, la promotion des produits Algériens à l'étranger d'une part, et d'autre part l'indemnisation en cas d'insuccès de l'action de prospection.

L'information économique et commerciale :

L'information économique et commerciale constitue l'une des spécificités de l'assurance Crédit. Elle porte aussi bien sur les acheteurs étrangers que sur les analyses juridiques, économiques, politiques de leurs pays respectifs.

La mise en place de réseaux d'information constitue donc un objectif central de LA CAGEX.

D'autant que les exportateurs s'exposent souvent aux aléas de transactions douteuses dans un environnement international mal connu.

C'est dans la perspective de prévenir ces risques que les réseaux d'information CAGEX sont appelés à offrir à l'assuré une panoplie de produits en matière d'informations techniques et commerciales, sur les acheteurs d'activités et les pays.

Toujours, dans cet ordre d'idées, LA CAGEX en tant que conseil de l'Etat peut jouer un rôle efficace dans le cadre de la gestion du risque politique et la détermination de la politique de Crédit de notre pays, dans le domaine du commerce international.

Pour l'exportateur, c'est pendant sa prospection ou la négociation de son contrat commercial qu'il dépose une demande de garantie auprès de LA CAGEX.

L'enquête déclenchée sur l'acheteur grâce à un ensemble d'informations structurées et rapidement recueillies et traitées indique clairement si ledit acheteur est éligible à agrément, à quelles conditions et dans quelles limites.

Après l'agrément, LA CAGEX assure une surveillance permanente des acheteurs pour prévenir ou minimiser les risques pouvant survenir ultérieurement en collaboration avec l'assuré.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

Au plan interne, LA CAGEX a mis au point les supports techniques suivants en matière d'analyse des risques ;

- Base de données exportatrices ;
- Base de données acheteurs ;
- Base de données pays ;
- Fonds documentaire technique spécialisé.

Ces données sont constamment mises à jour.

L'assistance au recouvrement des créances¹ :

La prévention des risques n'est pas suffisante pour les faire disparaître.

Pour pallier au risque de non paiement, et procéder à la récupération des sommes dues, LA CAGEX s'est dotée d'une équipe efficace pour gérer le contentieux et accéder aux services et aux réseaux internationaux spécialisés dans le recouvrement des créances.

LA CAGEX peut mettre à contribution des personnels maîtrisant plusieurs langues et au fait des pratiques commerciales du pays considéré.

LA CAGEX s'appuie sur des partenaires extérieurs sûrs pour les démarches près contentieuses et contentieuses.

Avec de tels moyens, LA CAGEX est en mesure d'engager les actions les plus appropriées à tout type de situation pour permettre aux exportateurs de recouvrer leurs créances dans les meilleurs délais et au moindre coût.

En cas de sinistre, LA CAGEX consent une indemnisation substantielle à ses assurés.

Les moyens mis en œuvre par LA CAGEX protègent ainsi les finances de l'exportateur qui peut en toute quiétude s'occuper de ses activités sans perte de temps.

3. La procédure de souscription d'une police :

3.1- Les actions préalables à l'entrée en vigueur de la police :

3.1.1- La demande du client :

La réussite d'une opération d'exportation dépend de plusieurs paramètres que l'entreprise exportatrice doit prendre en considération.

Toute opération d'exportation comporte des risques que l'exportateur ne peut supporter à lui seul.

Une bonne couverture des risques à l'exportation appelle à un échange continu des informations entre l'entreprise exportatrice et LA CAGEX.

LA CAGEX est amenée à demander à l'exportateur des renseignements sur son entreprise, son activité à l'exportation, le type de clientèle avec qui il commerce, la durée de Crédit généralement consenti, le chiffre d'affaires à l'exportation, ainsi que les renseignements détaillés sur la clientèle étrangère.

¹ Cagex : Assurances et garantie du Crédit à l'exportation.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

3.1.2- Le choix de la police d'assurance :

La police délivrée à l'exportateur doit avant tout répondre à ses besoins.

Les besoins de l'exportateur étant divers, l'assureur Crédit dont l'activité s'étant aux exportations de toutes catégories doit nécessairement présenter à sa clientèle une gamme de produits.

L'exportateur demande une police simple, lisible tout en étant adaptée aux caractéristiques de ses opérations. L'assureur de son côté doit trouver un juste équilibre entre ces impératifs : offrir à sa clientèle une gamme de produits qui lui convient, bénéficier d'une rémunération équitable.

Pour déterminer la police idoine pour l'assurer, il faut tenir compte de plusieurs critères, qui d'ailleurs se combinent entre eux : la nature de l'opération d'exportation, le type de Crédit (fournisseur ou acheteur) et sa durée, le choix des risques à couvrir.

3.1.3- L'engagement de l'assuré :

Après avoir rempli la demande d'assurance, l'exportateur est tenu de respecter ses engagements contractuels en déclarant son chiffre d'affaires, informer l'assureur de chaque incident de paiement et cela pour une bonne gestion de la police d'assurance.

3.1.4- L'agrément de l'acheteur :

Préalablement à toute transition avec un acheteur étranger, l'assuré interroge LA CAGEX pour obtenir l'agrément sur cet acheteur. L'exportateur doit donner à LA CAGEX toutes informations nécessaires en sa possession permettant d'abord identifier l'acheteur ensuite d'apprécier à prendre en charge.

En fonction des éléments d'information recueillis ; sur l'acheteur, LA CAGEX prend la décision d'agréer l'acheteur ; cette décision est notifiée à l'assuré.

En cas d'accord, celle-ci précise le montant du découvert garanti et la durée de validité de l'accord.

3.1.5- La signature de la police :

Une police d'assurance comprend deux séries de clauses différentes : les conditions générales et les conditions particulières.

On entend par conditions générales, l'ensemble de clauses imprimées identiques pour tous les contrats de même type. Ces conditions forment la cadre intangible de la garantie à l'intérieur duquel s'inscrit chaque opération avec ses caractères propres.

En revanche les conditions particulières sont celles qui permettent l'adaptation du contrat à chaque opération d'exportation. Ces dispositions précisent la garantie et les dispositions particulières qui s'y appliquent c'est-à-dire la nature des risques couverts, taux et montant de la prime, quotité garantie.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

3.1.6- La détermination et le paiement des primes¹ :

La détermination de la prime :

Selon l'article 9 du décret exécutif N°96/235 du 02/07/96 les garanties ne sont délivrées que contre paiement des primes. Ainsi, sauf dispositions spéciales aux conditions préalables au contrat.

Comme à l'instar des autres compagnies d'assurance Crédit, le système de tarification préconisé par LA CAGEX repose sur un ensemble de critères d'appréciations liés directement aux facteurs de risques couverts par les polices d'assurances délivrées.

Pour la simplicité d'application, LA CAGEX a rangé ces multiples critères dans les paramètres suivants :

- a) La qualité de l'acheteur ;
- b) La garantie de paiement ;
- c) La durée de Crédit ;
- d) La situation du pays du débiteur.

Le paiement de la prime :

Les primes dues par l'assuré sont calculées aux fixés aux conditions particulières sur le montant du chiffre d'affaire déclaré par l'assuré.

3.2- Le suivi d'exécution du contrat :

Après la signature du contrat et le paiement de la prime, l'assuré et LA CAGEX ont des obligations que chacun doit accomplir.

Parmi ces obligations on peut citer :

3.2.1- Déclaration du chiffre d'affaires :

La délivrance d'une option engage l'assuré à couvrir, dans la limite du découvert agréé, des expéditions qui ne sont pas encore réalisées ; la garantie ne prend effet que la date de l'expédition accompagnée d'une facturation ouvrant le droit au paiement.

La déclaration du chiffre d'affaire renseigne LA CAGEX sur l'utilisation qui est faite des découverts accordés et lui permet de mieux apprécier le montant des risques effectivement pris en charge. Elle sert aussi au calcul de la prime.

3.2.2- La surveillance de l'acheteur :

Grâce à son réseau d'information LA CAGEX est en mesure de surveiller l'acheteur pour prévenir contre l'apparition des risques et informer son assuré sur l'évolution de la situation financière de l'acheteur.

¹Article 9 du décret exécutif N°96-235 du 02/07/1996.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

3.2.3- Modification éventuelle du contrat :

Le contrat peut être modifié soit à l'initiative de LA CAGEX, soit à l'initiative de l'assuré.

LA CAGEX peut modifier le contrat lorsqu'elle reçoit de mauvaises informations sur l'acheteur.

L'assuré, pour sa part, peut modifier le contrat en demandant l'augmentation de découvert garanti ou un dépassement temporaire pour une durée déterminée.

3.3- Les actions à entreprendre en cas de sinistre :

L'assuré est tenu de déclarer toutes les créances qui n'ont pas été payées et ceci pour permettre à l'assureur de faire toutes les démarches nécessaires pour minimiser le sinistre.

L'enregistrement de la demande d'intervention enclenche un traitement automatique du dossier et l'envoi de deux courriers de mise en demeure au débiteur défaillant.

Cette intervention porte sur l'intégralité de la créance impayée et elle est appuyée par le concours des différents partenaires de LA CAGEX à l'étranger.

Si le débiteur ne donne pas suite aux mises en demeure dans les délais fixés, la deuxième étape est entamée.

3.3.2- Le traitement du sinistre :

a)- La négociation amiable :

Dans cette étape, LA CAGEX demande à l'assuré de lui fournir tous les documents nécessaires pour le recouvrement de la créance dans le but de rendre plus efficace l'intervention des partenaires de LA CAGEX dans le pays de l'acheteur.

En fonction des résultats obtenus, une option de règlement est prise par LA CAGEX en accord avec ses partenaires.

La négociation amiable est prioritaire, car la meilleure chance de recouvrement se situe dans cette étape.

b)- La procédure judiciaire :

Elle est la dernière étape dans le processus de recouvrement de la créance.

On arrive à celle-ci lorsque les démarches précédentes n'ont pas abouti.

Compte tenu de la situation financière de l'acheteur et de l'importance de la créance, une procédure judiciaire peut être entamée à l'encontre du débiteur.

c)- Le recouvrement :

L'action de recouvrement est engagée dès la déclaration du sinistre par l'assuré en vue de récupérer le montant des créances impayées. Elle est entreprise avec l'accord de l'assuré et pour son compte.

Lorsque le recouvrement a lieu avant l'indemnisation de l'assuré, le montant total recouvrer lui est versé, déduction faite des frais de procédure. En revanche si le recouvrement de la créance a lieu après indemnisation de l'assuré, le montant versé à ce dernier sera proportionnel à la quotité garantie.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

3.3.3- Indemnisation :

L'indemnisation s'effectue par LA CAGEX en cas de sinistre. On entend généralement par sinistre, la réalisation d'un risque couvert prévu au contrat, de nature à entraîner la mise en jeu de la garantie.

L'indemnisation est donc la somme que verse la compagnie d'assurance à l'assuré en cas de réalisation d'un risque couvert par la police d'assurance après un délai constitutif de sinistre.

Quelle que soit l'origine de l'impayé, l'indemnisation suppose :

- Le respect des réglementations Algériennes et étrangères ;
- La non contestation de la créance par le débiteur ;
- Le respect des obligations contractuelles par l'assuré.

a)- Le délai d'indemnisation :

L'indemnité est versée dans les 30 jours suivant le délai constitutif du sinistre qui est de : 2 à 6 mois selon le montant pour les impayés d'origine commerciale, politique, catastrophique, ou dus à un non transfert de fonds versés localement par l'acheteur.

b)- La quotité garantie :

En principe aucune compagnie d'assurance ne couvre le risque à 100%.

La participation de l'assuré dans la perte éventuelle est essentielle pour obtenir sa coopération dans la sélection et la gestion des risques et dans la récupération des créances.

La fraction du risque prise en charge par l'assuré est appelée quotité garantie.

Quant au montant de la quotité garantie, elle a été fixée par un décret à :

- 80% pour le risque commercial ;
- 90% pour le risque politique.

c)- Le reliquat restant :

C'est le montant de la créance impayée recouvré par l'assureur après avoir indemnisé l'assuré, qui est partagé au prorata des fractions garanties et non garanties de la créance.

4. Les avantages des produits CAGEX :

Les produits de LA CAGEX offrent certains avantages parmi lesquels on peut citer :

4.1- La sécurité :

La gestion des créances de chaque entreprise s'affirme de plus en plus comme une fonction stratégique.

La surveillance du risque de chaque client est encore moins maîtrisable par les entreprises lorsqu'il s'agit de vendre à l'étranger, du fait de l'éloignement du pays de l'acheteur, des différences de langues ...

La garantie CAGEX de l'ordre de 80% et 90% selon les risques couverts, constitue une garantie incontestable pour l'exportateur.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

4.2- La compétitive :

Il ne suffit pas d'offrir son produit sur le marché international pour être compétitif. Les conditions d'accompagnement de l'offre (Crédit, service après vente ...) sont déterminantes pour conquérir un marché. Grâce à l'assurance Crédit, l'exportateur est en meilleure position compétitive.

4.3- La sélection et les suivis des acheteurs¹ :

L'étude de la solvabilité de la clientèle à travers la banque de données de LA CAGEX constitue pour l'assuré un important avantage au plan de la prévention des risques et lui assure un portefeuille fiable.

L'appréciation par LA CAGEX d'une demande de garantie d'agrément sur un acheteur permet à l'exportateur de sélectionner sa clientèle de manière judicieuse.

4.4- Indemnisation substantielle des pertes :

La garantie CAGEX est une sécurité indiscutable pour ses assurés. Elle s'étend au dédommagement des conséquences d'interruption ou d'arrêt définitif d'un marché d'exportation.

Le calcul de l'indemnité est effectué :

Dans le cas d'un sinistre de fabrication sur la base des dépenses définitivement engagées, déduction faite des paiements reçus et du montant des récupérations.

Dans le cas d'un sinistre de non paiement, sur le montant impayé de la créance garantie.

4.5- Financement des exportations de l'assuré :

Pour réaliser ses opérations d'exportations, l'assuré peut avoir besoin d'un financement préalable à l'expédition et/ou d'un financement après l'expédition.

Dans les deux cas, l'assurance CAGEX constitue une garantie de choix pour la banque et permet l'obtention des financements nécessaires au moyen du transfert des droits aux indemnités de l'assuré au profil de la banque.

En effet, un contrat commercial d'exportation garanti par LA CAGEX est au regard du banquier une opération particulièrement éligible au crédit, compte tenu de la certitude de paiement ou de remboursement des préfinancements accordés.

4.6- Recouvrement des créances de l'assuré :

LA CAGEX met à la disposition de l'assuré l'ensemble des moyens nécessaires au recouvrement de ses créances.

En cas de non paiement des créances, LA CAGEX se substitue à l'assuré pour entamer une négociation à l'amiable avec le débiteur.

En cas d'échec de cette phase, LA CAGEX lance une procédure judiciaire de récupération des créances en mettant à contribution des avocats spécialisés pouvant opérer dans les pays concernés ou dans tout autre pays souhaité.

¹ Cagex : Assurances et Garantie du Crédit à l'exportation.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements

Internationaux

L'assuré après le recouvrement des créances, bénéficie d'une côte part sur tout recouvrement de créance réalisé par LA CAGEX, postérieurement au versement d'une indemnité à son profil.

4.7- La prise en charge du risque politique :

La garanti CAGEX est une sécurité pour ses assurés. Elle s'étend jusqu'à la prise en charge du risque politique et ses conséquences sur la situation financière de l'assuré.

Quelle qu'en soit la forme, le risque politique est indissociable de l'exportation et sa nature même implique une responsabilité de LA CAGEX. Et de l'Etat qui ne peut être laissée à la charge de l'entreprise.

4.8- Assistance générale de LA CAGEX à l'assuré :

LA CAGEX met à la disposition de l'assuré toute l'aide nécessaire en matière de choix des modes et modalités de paiement, de mise en place de sûreté et de choix de technique d'exportation.

4.9- Le coût de l'assurance-crédit :

L'assurance crédit présente une couverture beaucoup plus large que les garanties bancaires traditionnellement utilisées partent les exportateurs, notamment le crédit documentaire irrévocable.

Dans notre pays, le recours par nos exportateurs à ce moyen de paiement est devenu quasiment la règle quelque soit le niveau de relation entre l'exportateur et l'acheteur, d'où le paiement de la commission bancaire irrévocable et confirmé est beaucoup plus élevé que le montant de la prime d'assurance crédit.

L'utilisation de l'assurance crédit en substitution des garanties bancaires, lorsque les acheteurs sont connus sur les marchés, favorisera non seulement une compétitivité commerciale mais également un gain d'argent appréciable.

Après avoir exposé l'ensemble des avantages qu'offrent les services de LA CAGEX, nous pouvons dire sans risque de nous tromper que l'assurance crédit à l'exportation demeure une garantie que l'on peut qualifier de vitale pour ces entreprises voulant se consacrer entièrement aux opérations d'exportation et aux affaires commerciales sur les marchés étrangers.

LA CAGEX est par la même, le partenaire de choix tout indiqué en matière de promotion des exportations.

Le concours de l'ensemble des institutions créés par les pouvoirs publics ans ce cadre ne font que la confronter dans cette mission de portée nationale.

CHAPITRE III : Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements Internationaux

CONCLUSION :

L'encaissement et le paiement d'une créance internationale revêt une importance capitale pour l'entreprise exportatrice, l'instabilité politique de nombreux pays, la dégradation de la capacité financière des acheteurs et les vendeurs doivent inciter l'exportateur à de plus en plus de prudence. La libre circulation des marchandises à l'international ne dispense pas pour autant l'industriel et le producteur de prendre toute précaution pour le paiement de ses expéditions.

L'objet de ce travail est d'analyser les principales techniques de paiement du commerce international : de la plus simple à la plus sophistiqués.

Les conseils d'un professionnel permettent à l'homme d'affaires de se faire sa propre opinion et de sélectionner la technique et le moyen de paiement approprié à ses besoins afin de sécuriser ses paiements en fonction des enjeux et du coût.

Le but stratégique et de détailler la technique du crédit documentaire dans son environnement administratif, les principaux documents exigés pour le paiement de la transaction sont reproduits et expliqués case par case.

L'objet principal est de permettre à l'entreprise exportatrice d'éviter les impayés et donnera également les principales procédures techniques pour maîtriser le règlement et la pratique des instruments des moyens et techniques de paiements internationaux.



CHAPITRE IV

**Les Techniques De Financement
Des Exportations**

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

INTRODUCTION :

Les techniques de financements des exportations se basent sur trois volets principaux qui se présentent comme suite ;

1. le financement à court terme.
2. le financement à moyen terme.

Ces outils donnent à l'entreprise exportatrice une force d'intégration financière et aident l'entreprise exportatrice à réaliser beaucoup d'avantage à moyen terme, ses outils techniques sauvegardent la trésorerie et la gestion financière des entreprises exportatrices et peuvent bénéficier d'un parrainage bancaire, sous forme de crédit bancaire à taux préférentiel après avoir souscrit à des assurances agréées par l'agence COFACE (France) ou CAGEX (Algérie), ou par des avances en devises.

Tous ces modèles représentent un tableau de bord relevant à des procédures règlementées par des lois et des méthodes qui donnent la fiabilité à l'entreprise exportatrice et assurer la couverture du risque d'impayé.

SECTION I : FINANCEMENT DES EXPORTATIONS À COURTS TERME :

Les crédits à court terme sont utilisés pour les opérations d'exportation (MCNE, avance en devises) ou bien pour rééquilibrer la trésorerie :

- soit en période de prospection (crédit de trésorerie spécialisé pour le financement de la prospection) :
- soit en cours de fabrication ou de livraison (l'entreprise est amenée à solliciter des crédits de préfinancement pour faire face aux dépenses de fabrication ou au décalage de trésorerie dû à l'insuffisance des acomptes reçus de l'acheteur étranger) ;
- soit enfin, en période de contentieux avec le client (l'exportateur peut demander un crédit de mobilisation des indemnités de sinistre dues par l'assureur crédit).

L'ensemble des moyens de financement utilisés par l'entreprise peut être classé de la façon suivante.

1. LES CREDITS DE PREFINANCEMENT :

Les crédits de préfinancement sont des crédits de trésorerie mobilisables auprès de la Banque de France, ou Banque à l'international (Algérie). Les crédits de préfinancement sont consentis par les banques aux exportateurs, afin qu'ils financent la fabrication de leurs exporta-banque aux exportateurs, afin qu'ils financent la fabrication de leurs exportations ou qu'ils réduisent leurs déficits de trésorerie liés au cycle d'exploitation principalement entre la fabrication et la mise en place des financements de l'acheteur. En effet, les acomptes versés par l'acheteur étranger étant souvent insuffisants, l'exportateur doit trouver des financements « relais ».

Il faut distinguer les crédits de préfinancement spécialisés des crédits de préfinancement à taux stabilisé ; ces derniers garantissent un taux de préfinancement à l'exportateur, ce qui lui permet d'inclure dans son prix de vente des frais financiers à taux garanti.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

1.1 Leur champ d'application

Ils ne s'appliquent qu'à des grand, marché de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur devis. Pour que le crédit soit éligible, il faut que le découvert généré par le contrat fasse apparaître un besoin spécifique de trésorerie distinct du besoin courant de l'entreprise.

Ce crédit peut revêtir plusieurs formes :

- crédit de préfinancement spécialisé,
- crédit de préfinancement à taux fixe pendant la durée de la fabrication, appelé crédit de préfinancement à taux stabilisé,
- crédit de préfinancement en devises.

1.2 Les bénéficiaires du crédit

Ce type de crédit est accordé à des entreprises qui exportent directement leurs fabrications, marchandises ou prestations.

Cependant, dans le cas de sous-traitance d'un marché par différentes entreprises, chacune de celles-ci peut obtenir un préfinancement proportionnellement à l'exécution de sa part dans le marché. Il y a éclatement de la sous-traitance lorsque le montant de celle-ci dépasse dix millions de francs.

2. LES CREDITS DE TRESORERIE SPECIALISES :

2.1 Les crédits de prospection

Les exportateurs qui ont souscrit une assurance prospection auprès de la Coface France ou Cajex Algérie peuvent bénéficier d'un parrainage bancaire sous forme de crédit bancaire à taux préférentiel. Il est nécessaire que la banque soit agréée par la Coface. Le montant a été correspond au budget prévisionnet de la prospection. La durée du crédit d'un an, Renouvelable plusieurs fois pendant la période de garantie sans pouvoir excéder la durée de liquidation du compte de pertes et profits prévue par le contrat.

« Crédit de prospection à l'étranger » peut revêtir plusieurs formes : autorisation de découvert, octroi de ligne de caisse, escomptes d'effet, avances en vises.

2.2 Les crédits de mobilisation des indemnités de sinistre dues par la Coface ou CaGex.

Lorsqu'un exportateur, assuré auprès de la Coface ou Cajex, subit un des risques garantis, l'indemnisation n'intervient que quelques mois après un délai de carence (de 2 à 5 mois en général), soit 3 à 10 mois après la réalisation de sinistre. Ces délais importants occasionnent une lourde charge de trésorerie pour l'exportateur. Ce dernier à la possibilité de solliciter auprès des banques. Des crédit de trésorerie correspondant à 'indemnité due, d'une durée correspondant aux délais d'indemnisation de la Coface. En général, il s'agit de crédit remboursable infini.

La mobilisation de l'indemnité n'est pas automatique. En effet, la Banque de France considère que la mobilisation n'est possible que pour des sinistres de crédit afférent aux opérations à moyen ou long terme, pour lequel un crédit de mobilisation de créances nées est en cours de validité.

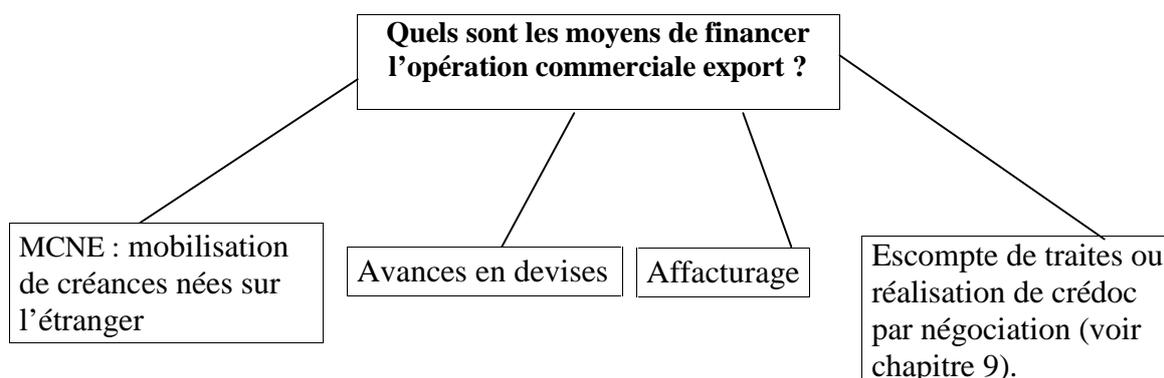
Pour les autres cas (autres sinistres et sinistre de crédit sur opérations à court terme), il faut que leur incidence sur la trésorerie de l'entreprise soit très importante.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

Après avoir financé par des crédits spécifiques sa prospection et sa fabrication, l'exportateur peut souhaiter financer son opération commerciale compte tenu des délais qu'il a accordé aux clients¹.

3. Le financement à court terme de l'opération commerciale.

L'entreprise dispose de plusieurs alternatives que montre le schéma ci-dessous.



3.1 Les crédits de mobilisation de créances nées à l'étranger.

La mobilisation de créances nées à court terme peut concerner des opérations avec un client aussi bien en France ou Algérie qu'à l'étranger. Cette procédure permet aux vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs créances, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement et sont matérialisées.

A. Champ d'application : nature des opérations éligibles.

Cette mobilisation est applicable uniquement aux créances nées de ventes effectives, y compris les ventes faibles aux filiales étrangères et celles effectuées à partir de stocks créés à l'étranger (les crédits résultant d'expéditions de marchandises en consignation sont exclus). En fait, la mobilisation peut intervenir dès la mise sous douane de la marchandise.

Peuvent également bénéficier de ce mode de financement, certaines exportations qui ne donnent pas lieu à des expéditions de marchandises, telles que prestations de services, travaux d'études, transport, travaux d'entretien de bâtiments, d'avions.

B. Le montant.

La mobilisation peut porter sur la totalité de la créance et se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur acceptées par la banque (mobilisation par acceptation), soit de billet à ordre avalisées par la banque (mobilisation par aval).

Sur les effets doivent figurer des indications concernant la nature de la marchandise, le nom du client, le pays destinataire, le montant de la facture, la date d'expédition et de paiement. On dit que les effets sont causés. Il n'y a pas de limite supérieure ni inférieure à ce type de crédit.

¹GHISLAINE LEGRAND - HUBERT MARTINI
Management des opérations de commerce international

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

C. L'échéance

L'échéance du crédit de mobilisation doit coïncider avec celle de la créance commerciale sur l'acheteur étranger, augmentée d'un délai forfaitaire (15 à 30 jours selon les pays).

D. Le coût

Le crédit est consenti en francs au taux de base bancaire plus une marge. La banque calcule la contre-valeur en monnaie nationale de la créance libellée en devises. Le cours de conversion est le cours « spot » à la date de création de l'effet ou le cours à terme dans le cas où l'exportateur se protège contre le risque de change par une vente à terme.

La provision de l'effet de mobilisation est en principe assurée par le rapatriement futur des fonds en provenance de l'étranger.

E. Le remboursement

Le remboursement du crédit a normalement lieu à l'échéance de la créance, grâce au rapatriement des fonds versés par le client étranger.

F. Les garanties

Les créances à mobiliser ont pu être garanties par la Coface dans le cadre de polices d'abonnement ou de polices globales contre les risques politiques et commerciaux. Néanmoins, la garantie n'est pas obligatoire, et son obtention ne subordonne Pas la mobilisation.

Ce pendant, si l'exportateur a souscrit une de ces polices d'assurance auprès de la créance, la banque commerciale pourra demander à l'exportateur la subrogation de celle-ci en sa faveur.

3.2 Les avances en devises à l'export et à l'import.

Les avances en devises constituent un financement à court terme que les firmes obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en francs correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur son client étranger.

Rappelons que l'avance en devises export constitue un moyen de couverture du risque de change et une source de financement de l'exportation.

3.3 L'affacturage (factoring) international.

A. Définition

Remarque : ne pas confondre avec le forfaitage.

L'affacturage consiste en un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un factor. L'exportateur perçoit le nominal des créances diminuées des frais et commissions. En cas d'impayé à l'échéance, le factor assure le risque de crédit.

L'affacturage est basé sur la cession de factures d'un exportateur sur des clients étrangers à une société d'affacturage. Les factures correspondent à des créances nées et exigibles résultant de la vente de biens ou de services.

La société d'affacturage apporte service financier complet :

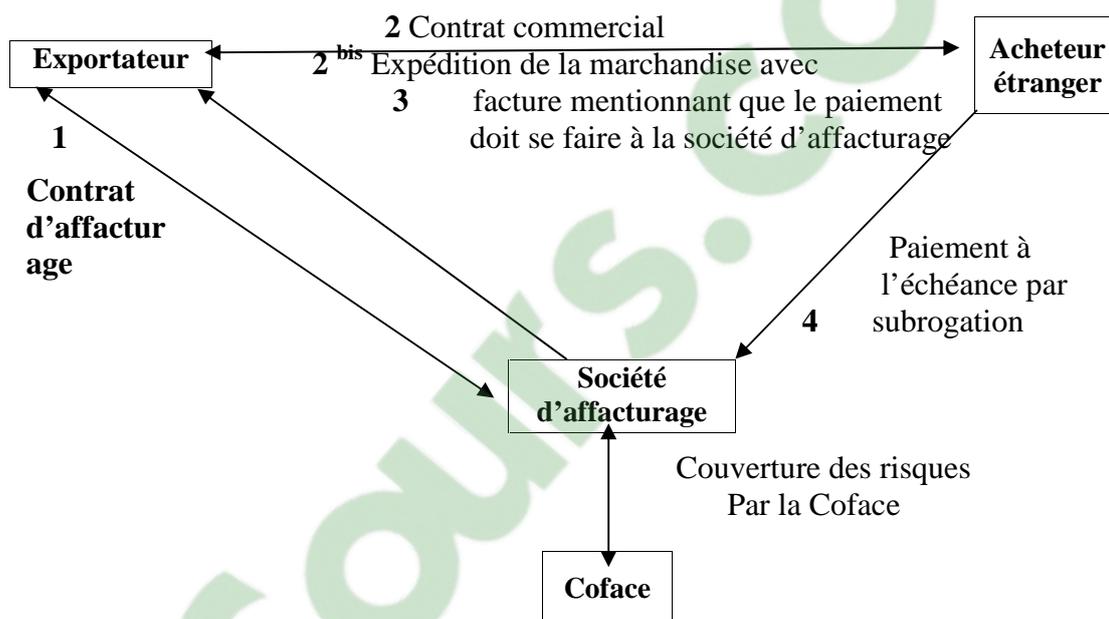
- gestion administrative complète de la facturation cédée, c'est-à-dire gestion des comptes clients et recouvrement des créances commerciales, comprenant le déclenchement des relances pour le compte de l'exportateur.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

- Financement de la facturation, si nécessaire :
- Couverture du risque d'impayé à 100 %.

B. Schéma de fonctionnement

Schéma d'une opération d'affacturage



C. Coût.

La rémunération du factor, en fonction des services offerts, varie de 0,8% à 2,5%. Cette commission d'affacturage rémunère les services du factor en matière de gestion des comptes clients et de garantie contre les impayés. Elle est proportionnelle au montant des factures cédées et son taux varie en fonction de plusieurs critères :

- nature et importance du risque pris,
- montant et nombre de factures,
- nombre de clients à « suivre », et de pays en portefeuille¹.

Il faut tenir compte d'autre part du coût du financement en cas de paiement est anticipé. Le coût du crédit est fixé au contrat, le recours au financement anticipé est bien évidemment facultatif.

Plus le nombre de clients à observer est grand, plus la commission est élevée, afin découvrir les frais administratifs de suivi (collecte d'informations commerciales). Parallèlement, plus le montant moyen des factures est élevé et plus le taux de commission baisse sous réserve de ne pas aboutir à un degré de concentration du risque trop élevé (risque sur peu de clients pour des montants importants).

L'article ci-après pose la question de l'intérêt de gérer en interne ou d'externalité le poste clients et permet de mesurer les coûts induits par chacune des stratégies.

¹GHISLAINE LEGRAND - HUBERT MARTINI
Management des opérations de commerce international.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

D. Avantages et inconvénients de l'affacturage

On peut les résumer par le tableau ci-après :

Avantage	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Elimine le risque d'impayé.- Soulage la trésorerie.- Simplifie la gestion administrative.	Coûte relativement cher, bien qu'il faille intégrer les économies en charges salariales car une partie du travail administratif est transférée vers le factor.

SECTION II : Les Financements Des Exportations à Moyen Et Long Terme¹.

Les exportations de biens de consommation et de services nécessitent rarement des montages financiers utilisant des crédits dont la durée excède dix-huit mois.

Par contre, l'exportation de biens d'équipement, d'usines clés en mains, d'implantation de structure industrielle dans le cadre de la délocalisation de la production, de prise de participation dans des joint-ventures (co-entreprise) industrielles exigent la délivrance de crédits à moyen et long terme.

Crédit fournisseur ou crédit acheteur ? Sous quelle forme ? Crédit libre ou administré ? Crédit en francs ou en devises ? Autant d'interrogations qui se posent à l'exportateur ou à l'investisseur.

L'internationalisation des économies caractérisée par l'augmentation du commerce intra-groupe, l'importance des investissements délocalisés a profondément modifié la typologie des échanges. Si la relation traditionnelle « exportateur- acheteur étranger » existe toujours, force est de constater que les relations seront de plus en plus étroites entre les partenaires (l'exportateur est conduit non seulement, à accepter « l'ingérence de l'acheteur »). Cela a pour conséquence de modifier les formes de financement du commerce international. On parle de financement multi-source, de financement de projet qui reflètent la nouvelle tendance du commerce international et la plus grande imbrication entre les économies.

On abondera successivement : les crédits fournisseurs, les crédits acheteurs, les autres financements (confirmation de commande, forfaitage, crédit bail international, protocoles financiers).

¹GHISLAINE LEGRAND - HUBERT MARTINI
Management des opérations de commerce international.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

1. LES CREDITS FOURNISSEURS.

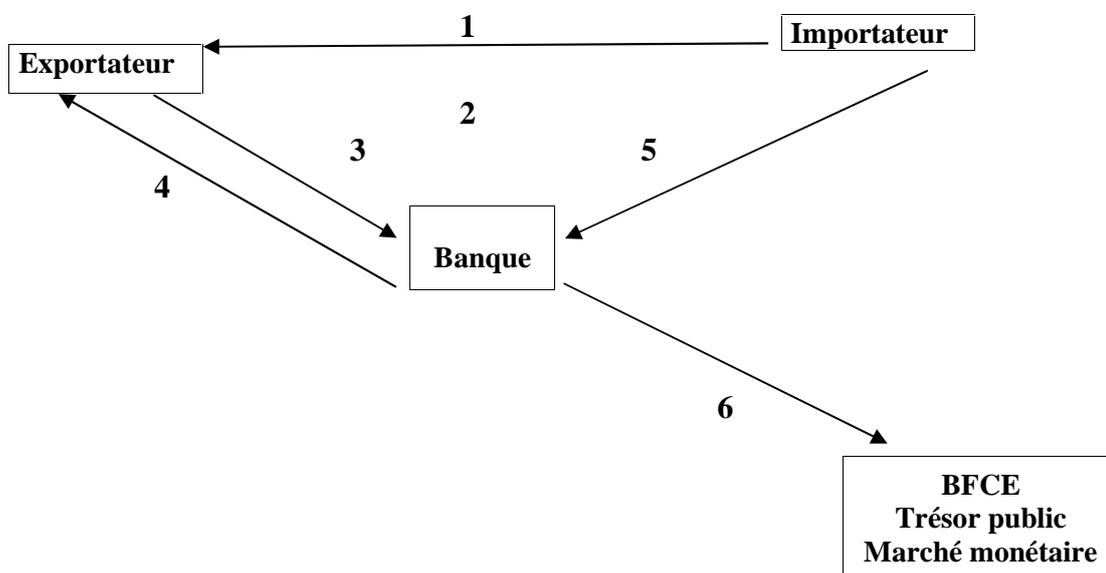
L'exportateur qui a accordé des délais de paiement à son client étranger se trouve souvent devant la nécessité d'escompter la traite qu'il détient sur l'acheteur étranger au moment de la livraison, pour dégager de la trésorerie. On parle souvent dans ce cas de « crédits de mobilisation des créances nées sur l'étranger ». Le crédit fournisseur est un crédit bancaire qui répond à ce besoin ; il est accordé par les banques et la BFCF, qui distingue deux durées :

- crédit à moyen terme d'une durée comprise entre 18 mois et 7 ans ;
- crédit à long terme lorsque la durée excède 7 ans.
- Ce mode de financement a pour conséquence que l'exportateur assure le risque de fabrication et le risque de crédit.

Les banques commerciales ont la faculté de bénéficier de la « garantie d'escompte sans recours des crédits fournisseurs » (police Coface), ce qui leur permet en cas de non-paiement de l'acheteur étranger d'être indemnisées à hauteur de 95 %.

L'exportateur perçoit au fur et à mesure de l'accomplissement de ses obligations, le nominal de l'effet diminué des intérêts.

Les différentes phrases peuvent être schématisées de la façon suivante :



1. Contrat commercial
2. Effets (lettres de change internationales).
3. Remise des effets à l'escompte.
4. Paiement des effets sauf bonne fin (SBF).
5. Paiement aux échéances fixées.
6. Refinancement.

Clicours.COM

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

2. LES CRÉDITS ACHETEURS.

2.1 Présentation

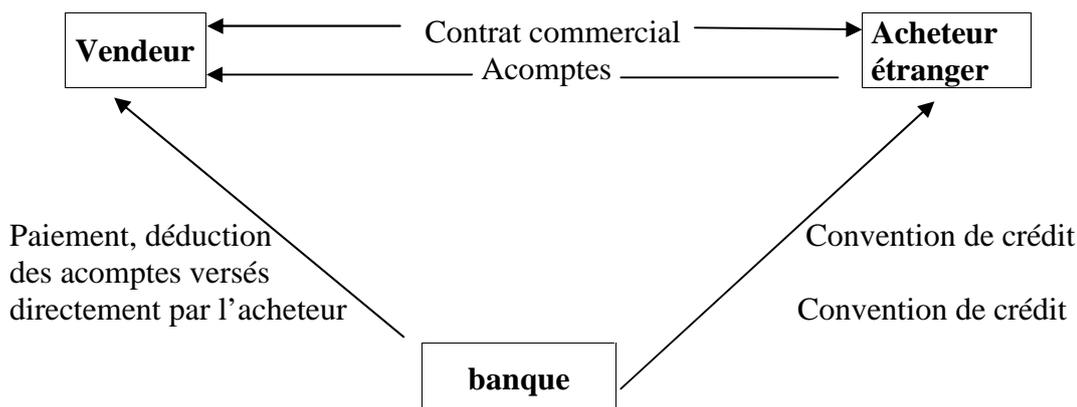
On a déjà noté que jusqu'en 1965, biens d'équipement ou les produits assimilés étaient souvent vendus à crédit, eu égard à leur prix. Seule solution possible, le crédit fournisseur qui permettait aux exportateurs qui avaient accordé des délais de paiement de mobiliser les effets représentatifs des crédits qu'ils avaient eux-mêmes consentis. Les inconvénients précédemment énoncés ont pu être levés par la formule du crédit acheteur : la banque française se substitue à l'exportateur en accordant directement un crédit à l'acheteur étranger et règle le fournisseur français pour le compte de ce dernier¹.

2.2 Fonctionnement

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes : le contrat commercial et le contrat de crédit.

- Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur français et l'acheteur étranger ; il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison.
- Le contrat de crédit est signé entre la banque française qui prête et l'acheteur étranger qui emprunte. La banque s'engage à payer le fournisseur français (en général 85 % du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisés dans le contrat période de remboursement, taux, durée, garanties...).

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15 % du contrat. Ces relations tripartites sont présentées dans le schéma qui suit :



¹GHISLAINE LEGRAND - HUBERT MARTINI
Management des opérations de commerce international

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

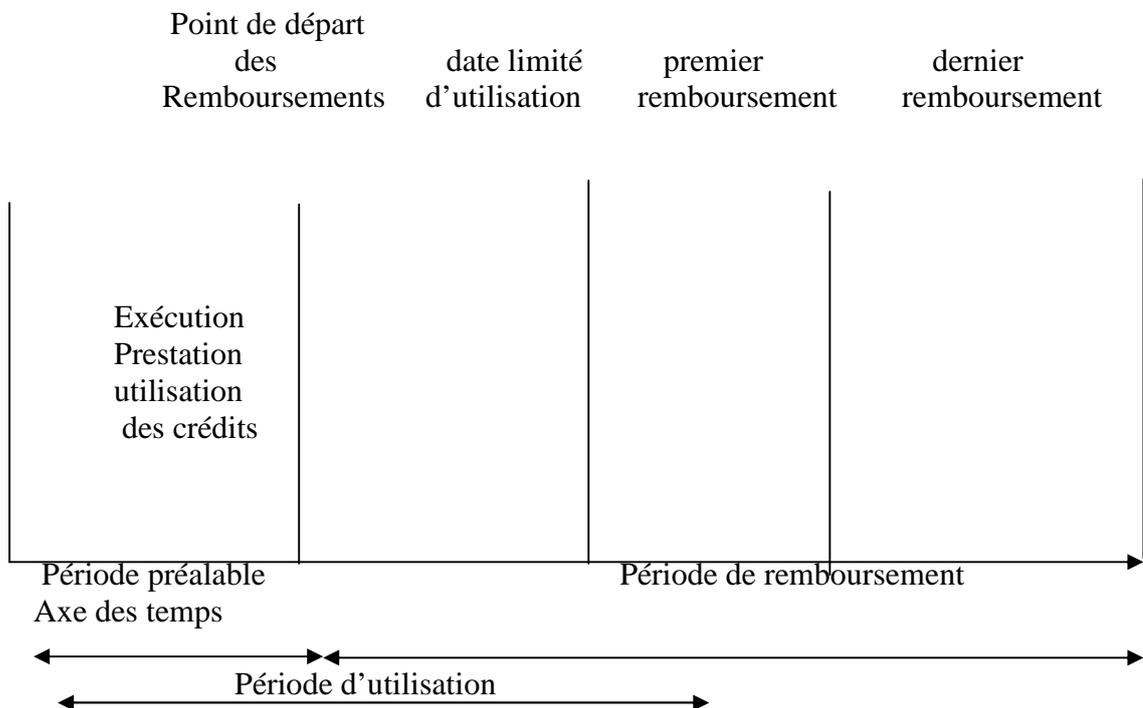
2.3 Caractéristiques générales

A. La période préalable et la période de remboursement.

Au titre de l'exécution du contrat, le fournisseur peut être amené à engager très tôt des dépenses importantes. Il souhaite souvent recevoir des débloques de fonds de la part du prêteur afin de soulager sa trésorerie. Parallèlement. L'acheteur étranger ne désire pas rembourser son fournisseur avant l'achèvement définitif des prestations. C'est pour cette raison que la banque met en place un crédit pouvant être utilisé pendant la période de réalisation des prestations, alors que l'acheteur étranger ne commencera à rembourser qu'en fin de marché.

On distingue la période où l'emprunteur n'effectue aucun remboursement (période préalable ou période de paiements progressifs) de la période durant laquelle le crédit est progressivement remboursé (période de remboursement).

Durant la première période, l'acheteur étranger paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant de crédit utilisé. Tandis qu'en période d'utilisation, l'acheteur procédera au paiement des échéances du principal (souvent amortissement semestriel ou annuel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.



CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

B. Les différentes dates butoirs

On définit les dates suivantes.

• La date limite d'utilisation

C'est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit ne peut plus intervenir. Cette date peut être prolongée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux.

C. Les taux

Les taux retenus peuvent être variables ou fixes, obtenus par application du CIRR dans de cas de crédits bénéficiant d'un soutien public, fixés librement par les banques dans le cas de crédits « libres » ou en « garantie pure ».

2.4 Les frais annexes liés à un crédit acheteur

• Les commissions dues par l'emprunteur d'acheteur étranger.

Elles concernent la commission de gestion (perçue en une seule fois à l'ouverture du crédit et calculée sur son nominal) et la commission d'engagement qui rémunère la banque pour l'engagement quelle a pris de mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur (l'exportateur). Elle est calculée sur le solde non utilisé du crédit et est exigible trimestriellement ou semestriellement en début ou fin de terme.

• Le remboursement de l'emprunt¹.

Il faut distinguer les décaissements en période préalable et ceux effectués en période de remboursement.

Exemple

Crédit acheteur dont le nominal est égal à 10.000.000 DA.

Taux d'intérêt 10 % annuel, soit un taux semestriel proportionnel de 5 %⁽¹⁾

Commission d'engagement payable chaque fin de semestre sur le crédit non utilisé, calculée au taux annuel de 0,4 %.

Le déblocage des fonds est prévu de la façon suivante :

- 25 % au temps $t = 0$, début du premier semestre (S1),
- 25 % au temps $t = 0, 6$ mois, début du deuxième semestre (S2),
- 50 % au temps $t = 0, 12$ mois, début du troisième semestre (S3),

Date d'entrée en période de remboursement à $t = 18$, (4^{ème} semestre) (S4).

Remboursement par amortissement semestriel constant sur 5 ans.

Afin de mettre en évidence les sommes perçues par l'exportateur et celles décaissées par l'importateur aux différentes échéances, il est nécessaire de présenter le tableau suivant :

¹GHISLAINE LEGRAND - HUBERT MARTINI
Management des opérations de commerce international.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

Tableau d'amortissement financier

Semestres	Sommes perçues par l'exportateur	Déblocages successifs puis capital restant dû en début de période	Sommes décaissées par l'importateur			
			Intérêt en fin de période	Amortissement de la période	Commissions ⁽²⁾ d'engagements payables en fin de période	Semestrialités
S1		2500	1255 ⁽⁴⁾			140
S2		5000	250			260
S3		10000	500			500
S4		10000	500	1000		1500
S5		9000	450	1000		1450
S6	2500	8000	400	1000	15 ⁽³⁾	1400
S7	2500	7000	350	1000	10	1350
S8	5000	6000	300	1000		1300
S9		5000	250	1000		1250
S10		4000	200	1000		1200
S11		3000	150	1000		1150
S12		2000	100	1000		1100
S13		1000	50	1000		1050
Totaux	10000		3625	10000	25	13650

- (1) Le taux d'intérêt durant la période préalable n'est pas forcément le même que celui pour la période de remboursement.
- (2) La commission d'engagement est payée chaque fin de semestre, elle est calculée sur la fraction du crédit acheteur non utilisée.
- (3) Le montant des fonds non débloqués s'élève à 7500 en début de semestre, d'où une commission de :

$$7500 \times \frac{0,4}{100} \times \frac{1}{2} = 15$$

Nominal
non débloqué

taux de
commission

1 semestre

(4) $2500 \times 5\%$

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

2.5 Typologie des crédits acheteurs

A. Les crédits acheteurs directs

Dans le cas d'exportation de biens d'équipement (camions, grues) ou de matières premières immédiatement utilisables, la période préalable n'existe pas. Il y aura simultanéité entre la réalisation des prestations (date d'expédition le plus souvent) et le paiement de l'exportateur. La banque est en mesure de fixer très rapidement la date de début des remboursement. Ainsi, les crédits acheteurs sans période préalable sont nommés crédits acheteurs directs.

B. Les crédits acheteurs indirects

Durant la période préalable, la banque est amenée à débloquer graduellement le montant du crédit acheteur. Le déblocage des fonds se fait de multiples modalités qui peuvent parfois être combinées.

Les cas les plus fréquents sont les suivants :

Crédit acheteur avec paiements progressifs sur prestations internes ;

Crédit acheteur avec paiements progressifs sur prestations externes (appelé aussi faux paiement progressif).

C. Les crédits acheteurs avec paiements progressifs sur prestations internes

Ce type de crédit repose sur le fait que les paiements sont prévus indépendamment de la réalisation effective des prestations mais en fonction soit de dates calendaires, soit de dés techniques.

Exemples :

• Échéancier selon des dates calendaires

Il est prévu dans la convention de crédit et dans le contact de crédit que les déblocages se feront aux dates suivantes :

- 20 % le 1^{er} septembre N ;
- 30 % le 1^{er} novembre N + 1 ;
- 10 % le 1^{er} avril N + 2 ;
- 40 % le 1^{er} décembre N + 3.

• Échéancier selon des évènements

- 25 % 3 mois après la date d'entrée en vigueur du contrat commercial ;
- 25 % 6 mois après la date d'entrée en vigueur ;
- 50 % 12 mois après la date d'entrée en vigueur ;
- Date limitée d'utilisation du crédit 15 mois après la date d'entrée en vigueur.

• Échéancier selon des clefs techniques

- 20 % à la livraison des sous éléments de fabrication contre documents de transports et bon de livraison.
- 35 % à la date d'achèvement du montage des structures de bâtiments ;
- 20 % à la date des essais techniques ;
- 15 % à la date de la réception provisoire ;
- 10 % à la date de la réception définitive.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

D. Le crédit acheteur avec paiements progressifs sur prestations externes

Il prévoit que les règlements au fournisseur se font au fur et à mesure de l'exécution des prestations ou de la fourniture des équipements. Les règlements interviennent en proportion du pourcentage qui est affecté à chaque livraison.

Exemple

La société iranienne Dergikkan a commandé 120 tracteurs modèles RTY 8900 à la société Muller. La banque du crédit des investissements internationaux est chef de file de l'opération qui est mise en groupe – ou en pool – (c'est-à-dire que plusieurs banques participent au montage du crédit acheteur). Le montant de l'opération est de 120 x 500.000 FRF soit 60 millions de francs français. Les expéditions identiques sont prévues chaque fin de trimestre pendant trois ans. Cela signifie qu'après chaque expédition la banque va débloquer 5 millions de francs (car il y a douces expéditions identiques).

2.6 La couverture des risques et les crédits à moyen et long terme.

Cet aspect est évoqué dans le chapitre 16. On peut cependant rappeler qu'il existe une distinction fondamentale en matière de risques entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

Dans le crédit fournisseur, l'exportateur assume le risque de fabrication puis le risque de crédit. La Coface propose une police assurance crédit pour ce type de financement.

Dans le cas du crédit acheteur, l'exportateur assume un risque de fabrication depuis la date de ses premières dépenses jusqu'à la date où il reçoit le premier règlement de ses prestations. Ce risque peut être couvert par une police Coface sous certaines conditions (exigence du versement d'un acompte de 15 % minimum par l'acheteur étranger). La quotité garantie est de 85 % s'il s'agit d'un risque commercial et de 90 % s'il s'agit d'un risque politique.

Quant au risque de crédit, il est supporté par le banquier prêteur qui à la possibilité de se couvrir auprès de la Coface, par une police spécifique pour ce type de financement (quotité garantie 95%).

2.7 Les avantages du crédit acheteur pour l'exportateur

Cette procédure présente de nombreux atouts pour le fournisseur :

- l'exportateur est dégagé du risque de crédit, celui-ci est transféré sur la banque ;
- la banque effectue tous ses paiements au fournisseur sans recours ;
- l'exportateur se trouve dégagé de toutes les contraintes administratives inhérentes à ce type de crédit : suivi des remboursements, suivi des cautions et garanties internationales, couverture de change dans le cas d'un crédit en devises... ;
- aucune charge financière ne viendra s'imputer sur le résultat de l'opération industrielle ou commerciale ;
- le bilan de l'exportateur ne comportera pas de dettes payables à terme ou d'engagement hors bilan.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

2.8 Les crédits en devises

Sous l'impulsion des pouvoirs publics, les banques et les entreprises proposent de plus en plus souvent des financements en devises dont les taux fixes ou variables sont indexés sur le LIBOR ou le PIBOR. Ce type de crédit comporte de nombreux avantages tant pour le vendeur que pour l'acheteur comme le montre le tableau ci-dessous.

Avantages Du Financement En Devises

Pour L'acheteur Etranger	Pour L'exportateur	Pour l'État Français
<ul style="list-style-type: none">- Permet de bénéficier d'une source de financement bon marché dans certain cas.- Évite la gestion du risque de change si la devise de l'emprunt est la même que celle de la facturation.- Permet de mieux comparer des offres car elles sont exprimées dans la même devise.	<ul style="list-style-type: none">- Rend l'offre plus compétitive si le taux d crédit en devise est plus faible que le taux en francs français. Cela peut constituer un avantage décisif.	<ul style="list-style-type: none">- Limité l'endettement extérieur de la France, car ce sont les banques qui empruntent les devises.- Cela réduit la charge financière du Trésor, car les prêts en devises ne bénéficient pas du mécanisme de stabilisation des taux et du refinancement public.- L'offre commerciale devient plus compétitive et donc favorise la balance du commerce extérieur.

Pour clore les financements par crédits acheteurs et fournisseurs, le tableau ci-après résume les deux cas possibles en matière de garantie Coface sur crédit à moyen et long terme.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

Caractéristiques	Les Crédits Non Garantis	Les Crédits Garantis Par La Coface
Bénéficiaires	Acheteurs publics et privés	
Pays	Tous pays	
Utilisation du crédit	Paiement progressif (cf. supra)	
Durée du crédit	Libre	
Taux du crédit	Libre	Taux fixe (avec application du TICR) ou taux variable.
Montant	Jusqu'à 100 % de l'opération.	80 à 85 % car un acompte de 15 % minimum est exigé pour qu'un crédit puisse être éligible à la garantie.
Couverture du risque	Pas de garantie Coface. Utilisation des sûretés habituelles et aval bancaire.	Garantie Coface sur risque de fabrication et risque de crédit (politique et commercial).

3. LES AUTRES MODALITES DE FINANCEMENT A MOYEN ET TERME

Nous abonderons successivement : la confirmation de commande, le forfaitage, le crédit-bail international et les protocoles financiers.

Les deux premières techniques sont particulièrement bien adaptées aux exportations de biens d'équipement.

3.1 La confirmation de commande

Remarque : selon que le montage est triangulaire (acheteur établissement financier spécialisé vendeur) ou bilatéral (vendeur établissement financier spécialisé), on parle de confirmation de commande ou de rachat forfaitaire des créances nées.

Il s'agit d'un mécanisme particulier d'escompte sans recours d'un crédit fournisseur accordé par un exportateur. Ce système nécessite l'intervention d'une société de confirmation de commande qui évalue le risque et sert d'intermédiaire dans la négociation, ce qui constitue un atout pour les entreprises peu expérimentées avec l'exportation... La société de confirmation perçoit une rémunération composée de trois éléments :

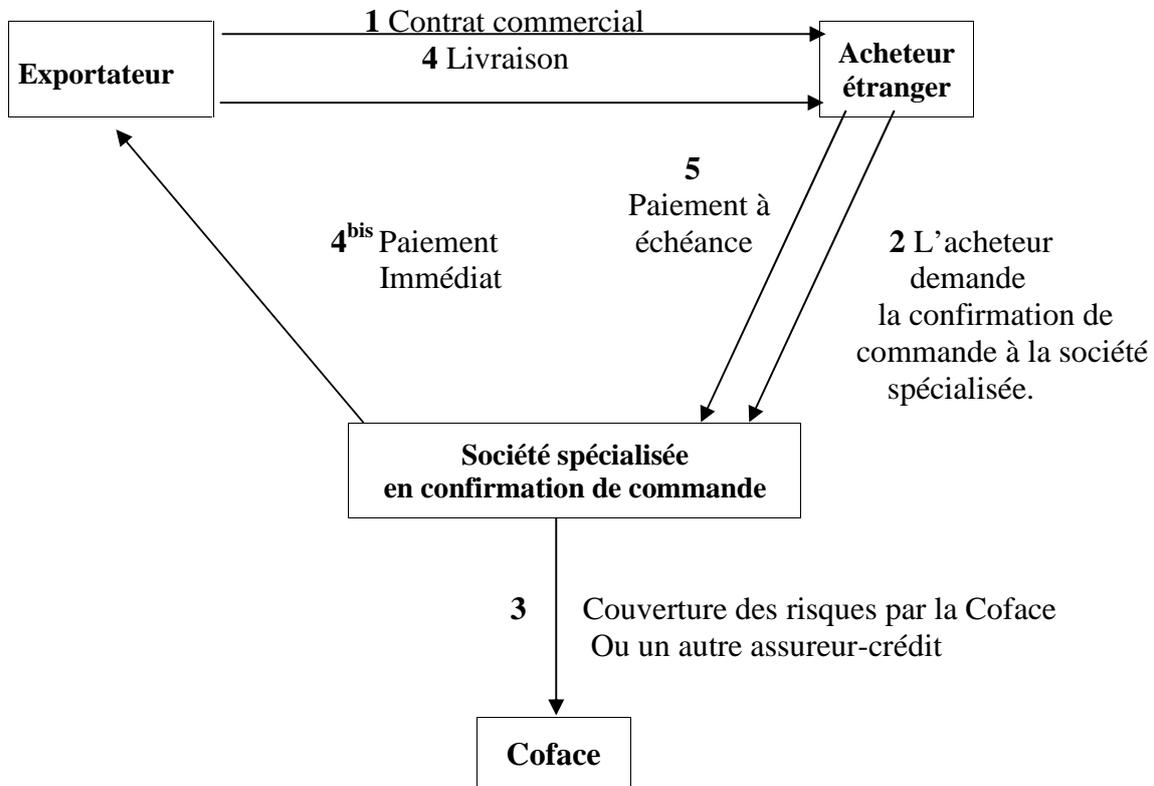
- La commission de confirmation de commande.
- Le coût du financement.
- Le coût de la garantie Coface.

Cette technique nécessite la signature par le client étranger d'une demande de confirmation, ce qui a pour conséquence de lier l'exportateur français, l'acheteur étranger et la société de confirmation de commande. L'exportateur est réglé contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur.

Le mécanisme est décrit le schéma suivant :

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

Confirmation de commande



3.2 Le rachat forfaitaire de créances nées ou forfaitage

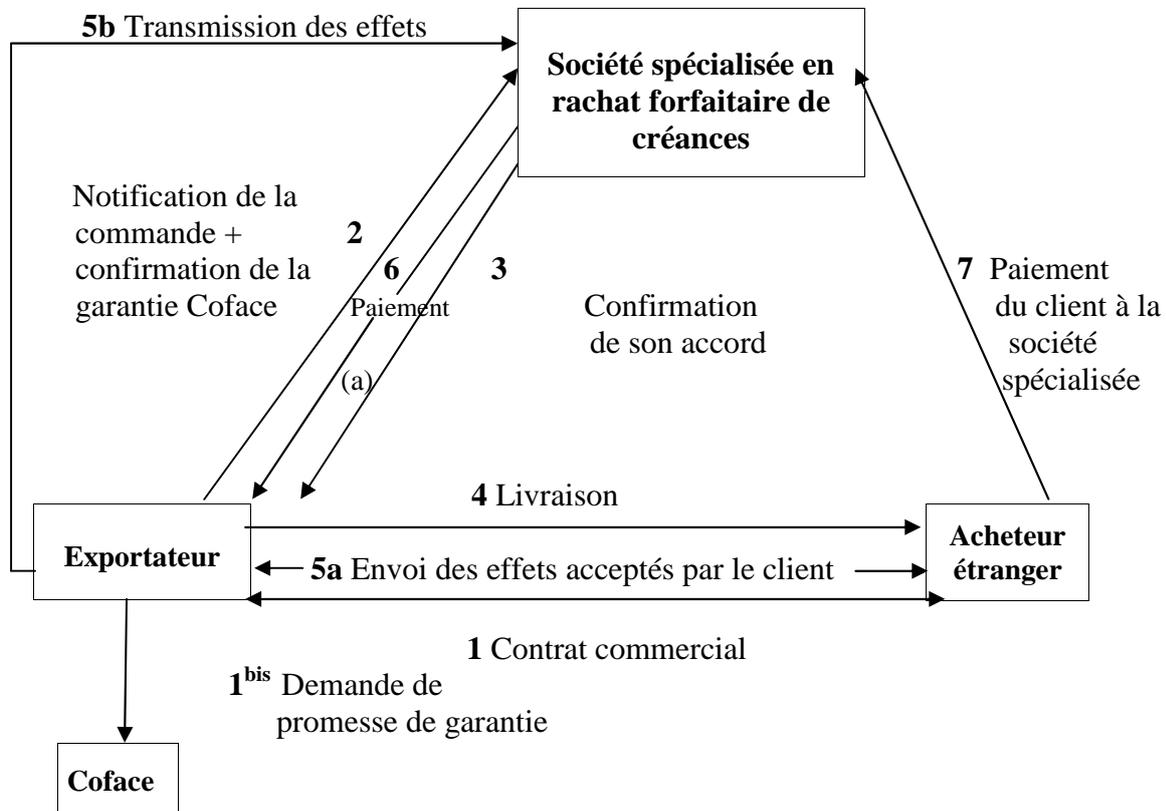
Remarque : le forfaitage est un instrument de financement du commerce des pays développés vers les pays moins développés et souvent à économie centralisée. À la différence de l'affacturage qui suppose la reprise totale d'un portefeuille de créances futures sur une zone, le forfaitage concerne l'achat ferme et définitif, sans recours contre le cédant, de créances spécifiques, déjà nées, d'un montant souvent supérieur à un million de francs. Le forfaitaire travaille sur la notion de risque en cotant les créances à un, deux voire cinq ans en fonction de sa visibilité.

Le fonctionnement est très proche du cas précédent à la différence que l'exportateur va recevoir les effets qu'il aura fait accepter par son client étranger.

La société de rachat de créances rachète les créances et paie le fournisseur en échange des originaux des documents d'expédition. Dans le cas de la confirmation de commande, l'acheteur paie directement la société spécialisée, cette dernière ayant payé l'exportateur dès l'expédition...

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

Schéma Du Fonctionnement Du Rachat Forfaitaire De Créances



3.3 Le crédit-bail international

Les opérations de crédit-bail international font intervenir trois parties au minimum :-

- de preneur ou utilisateur final ;
- l'exportateur français (le fournisseur) ;
- la société de crédit-bail.

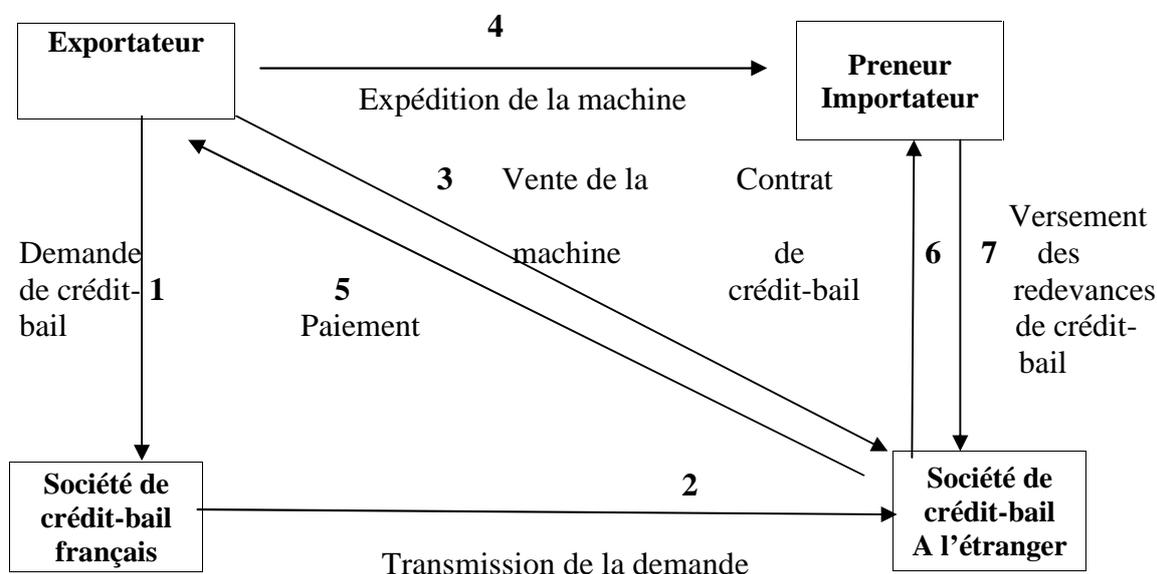
A. Le fonctionnement du crédit- international

Le fournisseur français ne vend pas directement l'équipement à l'utilisateur final mais le vend à une société financière qui se charge de louer au preneur comme le montre le schéma suivant :

Clicours.COM

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

Opération De Crédit Bail International



B. Les avantages du crédit-bail international

Ce mode de financement comporte de nombreux avantages.

D'une part, pour l'**exportateur**, cette opération équivaut à une vente au comptant ; ce dernier n'a pas le souci du risque d'impayé ou du risque de change.

Pour l'**importateur**, l'intérêt principal est que le crédit-bail lui permet d'obtenir de nouveaux outils de production, par exemple, sans avoir mobilisé le montant total de l'investissement.

D'autre part, la société de crédit-bail se substitue au preneur pour l'achat de l'équipement et négocie en prenant en compte les intérêts de l'utilisateur final (elle ne tient pas à surpayer un équipement, de crainte de fragiliser l'acquéreur qui est aussi son débiteur). Ces opérations peuvent être traitées soit par des banques françaises, soit par des banques étrangères.

3.4 Les protocoles de financement

Ils regroupent des sources de financement très différentes :

- les protocoles gouvernementaux ;
- les protocoles bancaires.

A. Les protocoles gouvernementaux

Ce sont des accords signés entre le gouvernement français et un gouvernement étranger qui déterminent une enveloppe de crédit destinés à financer des achats d'équipement industriel d'origine française.

CHAPITRE IV : Les Techniques De Financement Des Exportations.

B. Les protocoles bancaires.

Ils font suite à des protocoles gouvernementaux et représentent l'aspect opérationnel du financement par un « pool bancaire ». Ils peuvent correspondre aussi à des protocoles bancaires privés qui associent à titre privé plusieurs banques à un projet international. Les protocoles gouvernementaux et bancaires présentent plusieurs avantages pour les pays concernés et les exportateurs.

Exemple d'avantages :

- diminution du pourcentage d'acompte exigé (10% au lieu de 15%) ;
- allongement de la durée du crédit ;
- abaissement des taux d'intérêt ;
- possibilité d'obtenir des crédits à moyen et long terme pour des achats de matières premières qui normalement se paient comptant.
- Pour l'exportateur, ces protocoles offrent la certitude d'obtenir des garanties Coface et leur financement correspondant.

CONCLUSION :

L'objectif de financement des exportations et de donner une fiabilité au commerce international, allongement de la durée du crédit abaissement du taux d'intérêt, diminution du pourcentage d'acompte exige de 10% au lieu de 15%.

La facilité d'intégration du commerce international et aide les entreprises exportatrices en se basent à des outils techniques afin d'obtenir des crédits bancaires à des taux préférentiel à moyen et long terme. Pour avantager les acheteurs des matières premières à intégrer le marché international dans le but de réaliser le maximum de profit et intérêt à l'exportation.

Ces protocoles offrent la confiance afin d'obtenir des garanties d'assurance sont régies par l'agence international COFACE (France), CAGEX (Algérie) et leur financement correspondant à la fin de cette réflexion. Les techniques de financement des exportations donnent à l'entreprise exportatrice beaucoup d'avantage aux clients à obtenir de confiance et de rentabilité financière à moyen et long terme.



CHAPITRE V

**Le Business Plan : Un Outil
Technique Pour Financer
Les Exportations**

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

INTRODUCTION :

Les banques notamment dans les pays d'Europe pour attirer les nouveaux créateurs d'entreprises exportatrices et les détenteurs des projets intéressants liées à l'exportation viables et rentables offrent des services gratuits sur les modalités de créations d'entreprises exportatrices, sur la constitution de dossier et leur fournissent des guides pour réaliser des études de marchés et la confection du business plan.

Ce sont toutes ses raisons liées à la nécessité de la disponibilité de l'information qui font défaut dans notre contexte d'une part, qui ont conforté cette tentative qui consiste à mettre à la disposition des jeunes exportateurs qui ne savent pas par où commence la négociation manuelle technique qui se présente les rendements de gestion, qui vont lui permettre de saisir globalement la démarche de business plan et de comprendre la nécessité de certaines actions ou documents de la négociation de ce financement des entreprises exportatrices. La création d'entreprise exportatrice fait appel à des notions juridiques, à des notions de stratégie et de gestion notamment en matière des finances, des ressources humaines, des stocks de coût et para fiscal.

Le but primordial n'est pas de traiter de ces différents aspects d'une manière exhaustive et approfondie. Mais plutôt d'essayer un tant soit peu de fournir aux exportateurs un bon viatique d'information d'outils et de conseils, de bien maîtriser les techniques de négociation avec son banquier, le modèle de financement des exportations en pratiquant les outils fiables, pour acquérir le maximum d'intérêt à l'entreprise exportatrice, pour éviter la faillite et réaliser des plus values pour sauvegarder les intérêts et avantages financiers de l'entreprise exportatrice, ce lui évitera de se lancer à corps perdu dans une aventure sans en maîtriser les tenants qui les aboutissants.

A/ Le business plan

« Si vous ne savez pas où aller aucune route ne vous y emmènera » : il n'y a pas de capital Investissement sans business plan (plan d'affaires) ».

Négocier avec son Banquier le Modèle de Financement des Exportations :

Quels sont les facteurs de succès ?

Quels sont les pièges à éviter ?

Quels autres éléments importants doit-on considérer ?

Tous les membres doivent régulièrement négocier avec leur banquier et plusieurs s'interrogent sur les pratiques gagnantes pour bien le faire.

Nous sommes tournés une fois de plus vers les réseaux chefs en ligne pour recueillir auprès de nos membres leurs expériences et leurs «comment faire» pour la réussite d'une telle transaction.

Voici donc les principaux points que nous avons tirés sur les réponses obtenues :

Le business plan pourquoi ?

- **Le business plan pour qui ?**
- **Le business plan ... ses points essentiels**
- **Qui doit écrire le business plan**

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

SECTION 1 : Le business plan ... pourquoi ?

Quel que soit le type de financement recherché, start-up ou LBO (leverage buy out, dans le cas de reprise d'entreprise), le capital- investisseur auquel on s'adressera demandera de lui faire parvenir un business plan, C'est le document de référence qui doit lui permettre d'avoir une idée juste du projet qui lui est proposé, et c'est à partir de là qu'il décidera d'aller plus loin ou de dire à l'entrepreneur :

" désolé, je ne suis pas intéressé " il doit être à la fois détaillé et concis.

C'est avant tout un document dont l'objet principal consiste à séduire le investisseur potentiel

1-1 Le créateur

C'est l'occasion d'ordonner ses idées, de mettre en valeur ses atouts et de chiffrer ses besoins, Ce document doit rassembler de manière la plus cohérente possible toutes les potentialités du projet lié à l'exportation. Il constitue une véritable feuille de route des actions qui vont être entreprises exportatrices et des moyens à mettre en œuvre pour y arriver sur une période pouvant aller jusqu' à cinq ans.

1-2 L'investisseur

Il s'agit de lui faire comprendre le projet et de le convaincre d'investir dans le domaine d'exportation, pour cela, vous devez répondre aux questions suivantes :

En quoi le projet ou la société sont-ils uniques/spécifique ? L'investisseur cherche un produit ayant un potentiel de croissance et qui se distingue à la fois des concurrents de son secteur et des autres propositions qu'il reçoit.

Le management est-il capable de mettre en œuvre le business plan ? Beaucoup d'investisseurs considèrent que c'est la l'élément le plus important : un investisseur doit pouvoir faire confiance à l'expérience et aux qualités du management.

Les projections financières sont –elle réalistes ? Rien n'interdit des projections financières agressives, mais elle doivent rester en ligne avec la réalité des affaires et surtout du secteur concerné, Un business plan présentant une croissance du chiffre d'affaires de 30% par an dans un secteur qui croit de 5% par an ne sera pris au sérieux par l'investisseur que si intervient un fort facteur d'innovation.

Comment la société va-t-elle devenir profitable ? Il s'agit d'expliquer le marché et le concurrence ainsi qu'une analyse du chiffre d'affaires et des marges.

Quel bénéfice sera tiré de l'intervention du capital investisseur ? Comment sera utilisé le financement et avec quels bénéfices pour l'investisseur ? L'investisseur s'attend à ce que son intervention permette une augmentation du chiffre d'affaires et un excellent retour sur investissement.

Quelle est la perspective de sortie pour l'investisseur ? L'entreprise pourra-t-elle au terme de l'investissement, fusionner, être acquise, entre en bourse ou les managers voudront- ils racheter le participation de l'investisseur ?

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

1-3 Le Banquier :

Le business plan sera également utilisé dans les relations avec le banquier, pour lever de la dette ou négocier des facilités de caisse.

Le décryptage d'un business plan par un capital- investisseur :

Ce Que L'entrepreneur dit :	Ce qu'il pense vraiment :
Les hypothèses de chiffre d'affaires retenues sont très conservatrices.	Si je ne dis pas que je réalise 15 millions en Dinars de chiffre d'affaires (ou si c'est un projet Internet, 7millions en Dinars de pertes) dans 5ans, il ne me prendra pas au sérieux.
Le résultat d'exploitation ressort à 10% en année 3 dans l'hypothèse basse.	On a augmenté la marge brute de 10 points sinon on continuait à perdre de l'argent en année 3.
Notre produit est totalement au point.	Il reste plusieurs mois avant qu'il ne soit vraiment commercialisable.
Notre technologie a 6 mois d'avance sur les concurrents.	Mais on est tellement concentré sur notre projet que cela fait un moment qu'on ne sait plus ce qui se passe dans le marché.
Notre team est très complémentaire et dispose de toute l'expertise et expérience voulues.	Il y a des jours où l'équipe est au bord de l'explosion.
Il faut nous donner une réponse assez rapidement parce que plusieurs groupes sont très intéressés.	Vous êtes le premier que l'on rencontre.
Nous prévoyons un TRI de 45% dans l'hypothèse basse.	Si j'avais su que ce serait aussi difficile...

SECTION 2 : Le business Plan...ses points essentiels¹.

2-1 Les éléments à faire figurer dans le domaine de financement des exportations.

Sous peine d'être prématurément, le business plan doit absolument répondre à ces points :

- Equipe : points forts, expériences et réalisations passées. Insérer les CV détaillés des personnes qui font quoi, comment et où ?
- Analyse du marché : France, Europe, Algérie, Afrique, Monde.
- Concurrents : taille (employés et chiffre d'affaires), résultats, cotation en bourse éventuelle, spécificités.
- Prix des produits : tarifs de votre produit, tarifs des concurrents (relevés de prix).

¹business plan BRAHIM Lakhlef 2^{ème} Edition Alger Livre Editions.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

- Photos, illustrations, cartes, maquette pour un site internet.
- Hypothèses d'exploitation : pas plus de 5 variables. Tableaux financiers prévisionnels : compte de résultat, bilan et plan de financement accompagnés des notes explicatives nécessaires à leur lecture.
- Que proposez-vous au capital-investisseur : quel financement demandez-vous et pour quel pourcentage du capital ?
- Qui faut-il contacter ?

2-2 Les erreurs les plus communément commises :

- Le marché est surestimé dans le domaine de financement des exportations.
- La part de marché qui sera prise est surestimée (éviter des raisonnements du type : "je dois pouvoir prendre 5% de part de marché").
- La réaction de la concurrence est sous-estimée.
- Le temps e mise au point du produit ou du concept est sous –estimé.
- La rentabilité ne correspond pas aux comparables du secteur.
- Faire un seul scénario (en général trop optimiste).

2-3 Qui doit écrire le business plan ?

Une autre question est de savoir si l'entrepreneur doit écrire le business plan lui-même ou avoir recours à un intermédiaire. C'est une question de temps, de capacité de l'argent. Si l'entrepreneur fait appel à un intermédiaire pour rédiger son business plan, il doit de toute façon connaître le document comme s'il l'avait rédigé lui-même. Il existe aussi des logiciels permettant de rédiger des business plans.

L'avantage de recourir à un intermédiaire est qu'il produira le document plus rapidement, et dans un style approprié au monde des capital-investisseurs.

L'inconvénient est que le produit final manquera peut-être d'originalité et d'unicité.

SECTION 3 : Les 60 Questions du business plans :

CONNAITRE SON MARCHÉ :

- 1- Quelle est la taille de votre marché d'exportation ? Est-il un local, national, mondial international ?
- 2- Combien de clients pouvez-vous espérer ?
- 3- Sur ce marché, y a-t-il pénurie ou excès d'offre ?
- 4- De nouveaux acteurs peuvent-ils apparaître à brève échéance ?
- 5- Votre activité est-elle B to B (business to business)- sous-traitance en relation avec la grande distribution- ou B to C (business to consumer)-en relation directe avec le consommateur final ?
- 6- Votre offre est-elle en phase avec les attentes du marché ?
- 7- Quels sont les critères d'achats de vos clients ? Sont-ils loyaux et captifs ?
- 8- Quels sont les bénéfices clients de votre produit ou service ?
- 9- Etes-vous en concurrence, frontale ou partielle, avec une offre existante ?
- 10- Pouvez-vous facilement vous différencier et trouver une position de « niche » ?
- 11- Combien d'années d'expérience du secteur faut-il pour être crédible auprès de vos clients ?

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

- 12- Qui sont vos concurrents ?
- 13- Votre savoir-faire vous donne t-il un réel avantage ?
- 14- Où se crée la valeur ajoutée dans la filière ?
- 15- Quel est le poids des différents acteurs (clients, fournisseurs, sous-traitants, autorités réglementaires...) ?
- 16- Comment évoluent les prix ?
- 17- Les changements réglementaires et les normes risquent-ils de rendre plus complexes et plus coûteux le démarrage et l'exercice de votre activité ?
- 18- Qui sont vos fournisseurs ? Sont-ils nombreux ? Concentrés ?
- 19- Est-il facile d'en changer ?
- 20- Auront-ils un pouvoir d'influence sur la qualité et le coût de votre offre ?

AVOIR LE PROFIL ADAPTE ET SOUTIEN DE SES PROCHES

- 21- Avez-vous déjà dirigé une entreprise exportatrice ou un centre de profit ?
- 22- Etes-vous formé au management lié à l'exportation ?
- 23- Votre environnement familial peut-il faciliter la réalisation de votre projet lié à l'exportation ?
Avez-vous le soutien de votre conjoint ?
- 24- Combien de contacts «activables» contiennent votre carnet d'adresse professionnel et personnel ?
- 25- Connaissez-vous une personne avec qui vous pouvez faire régulièrement le point sur l'avancement de votre projet lié à l'exportation ?
- 26- Avez-vous rencontré une association de créateurs et d'accompagnement des projets liés à l'exportation ?
- 27- Etes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle ?
- 28- Quels seront vos besoins financiers dans les prochaines années (emprunts, scolarité des enfants...) ?

Etes vous prêt à passer à l'étape suivante ?

- **Feu vert pour l'étape suivante :**

Vous avez suivi des formations à la création d'entreprise exportatrice. Vous savez décider vite, choisir un cap et vous y tenir. Vous êtes prêt à travailler (beaucoup) plus et à gagner moins (dans un premier temps tout au moins). Vous disposez d'une source de revenus complémentaires pour faire vivre votre famille (salaire du conjoint, revenus du patrimoine), lancez-vous !

- **Feu rouge pour l'étape suivante :**

Les problèmes de fin de mois difficile vous angoissent, vous n'avez jamais dirigé d'équipe. Vous voulez des week-ends et partir en vacances. Restez salarié! Pour devenir patron, il faut savoir prendre des risques.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

FORMER UNE EQUIPE :

- 29- Pouvez-vous vous appuyer sur une équipe «soudée», complémentaire, expérimentée ?
- 30- Les compétences clés pour la réussite de votre projet y sont-elles représentées ?
- 31- A défaut, pouvez-vous compter sur des partenaires extérieurs ?
- 32- Vos objectifs sont-ils compris et partagés par tous ?
- 33- Avez-vous prévu et organisé la fidélisation de vos «hommes clés» ?

LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

- 34- Savez-vous à quels types de clients vous allez vous adresser à l'exportation ?
- 35- Votre marché lié à l'exportation est-il segmenté ?
- 36- Avez-vous défini des cibles prioritaires ?
- 37- Ferez-vous face à un réseau de prescripteurs actifs ?
- 38- Quels sont les moyens commerciaux à mettre en œuvre pour atteindre votre objectif de chiffre d'affaires ?
- 39- Votre processus de commercialisation est-il défini ?
- 40- Comment allez-vous organiser votre force de vente à l'exportation ?
- 41- Avez-vous prévu un système de prévision et de reporting ?
- 42- Vous faut-il une fonction marketing à l'exportation ?
- 43- Avez-vous chiffré votre budget de communication ?
- 44- De quels outils de communication disposez-vous ?

Etes-vous prêt à passer à l'étape suivante ?

Ñ Feu vert pour l'étape suivante :

Vous connaissez le profil de vos clients. Vous avez défini le nombre de commerciaux dont vous aurez besoin, le statut, chiffré votre budget de communication, défini les cibles, les moyens à mettre en œuvre. Vous avez compris que vendre est le concept clé dont dépend la réussite de votre entreprise. Lancez-vous !

Ñ Feu rouge pour l'étape suivante :

Vous êtes un brillant technicien, un génie de l'informatique ou des biotechnologies. Mais vous n'avez pas la moindre idée de la façon dont vous allez commercialiser votre produit ni même s'il est vendable. Renoncez ou trouvez un associé qui saura mettre sur les rails votre réussite.

PROTEGER SON SAVOIR-FAIRE ET PRODUIRE :

- 45- Votre savoir-faire technologique peut-il faire l'objet d'une protection juridique ?
- 46- Votre solution peut-elle s'imposer comme un standard dans le secteur ?
- 47- Allez-vous devoir convaincre d'autres acteurs technologiques ?
- 48- Votre innovation risque-t-elle d'être rapidement dépassée ?
- 49- Avez-vous chiffré vos besoins de recherche-développement ?
- 50- Votre outil de production de départ sera-t-il suffisamment «calibré» ?
- 51- Savez-vous arbitrer entre production interne et sous traitante ?

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

Etes-vous prêt à passer à l'étape suivante ?

Ñ **Feu vert pour l'étape suivante :**

Vous avez déposé des brevets pour votre invention dans le domaine d'exportation. Votre capacité à innover et à trouver des partenaires technologiques renforce la dimension opérationnelle de votre projet. Lancez-vous !

Ñ **Feu rouge pour l'étape suivante :** Votre invention peut être facilement copiée, améliorée. Laissez tomber ! Vous ne pourrez jamais convaincre un banquier de vous suivre sur ce terrain miné.

TROUVER DES FINANCEMENTS :

- 52- Quel est votre besoin financier global dans le domaine d'exportation ?
- 53- Avec quelle répartition entre capitaux propres et endettement ?
- 54- Votre business est-il générateur ou consommateur de cash ?
- 55- Quels seront vos besoins de trésorerie en première année d'activité ?
- 56- Quel sera le délai d'encaissement des clients ? Pourrez-vous obtenir des fournisseurs des délais de paiement ?
- 57- Au bout de combien de mois vos flux de trésorerie seront-ils, de manière récurrente, positifs ?
- 58- Quel est le montant prévisionnel de votre besoin de financement cumulé avant d'atteindre le point mort en trésorerie ?
- 59- Quand pensez-vous atteindre le seuil de rentabilité ?
- 60- La rentabilité dégagée à l'horizon de trois à cinq ans est-elle suffisante ?

Les principaux facteurs de succès :

- 1. Faire ressortir la qualité du dossier de crédit et la bonne gestion de l'entreprise exportatrice.
- 2. Faire une planification adéquate de son projet et une bonne présentation du dossier.
- 3. Etablir une bonne relation d'affaires avec son banquier.
- 4. Oser négocier avec d'autres institutions financières.
- 5. Bien connaître les ratios, critères, règles de fonctionnement et exigences de son banquier.

Les pièges qu'il faut éviter :

- 1. Avoir un dossier incomplet ou réparé à la hâte.
- 2. Se centrer sur une seule institution financière.
- 3. Sous-estimer l'importance d'une bonne relation d'affaires.
- 4. Ne pas être vigilant et ne pas négocier les termes du contrat.
- 5. attitudes négatives face à son banquier ou à son projet.

Clicours.COM

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

Autres éléments pour négocier :

- Vous y trouverez quelques notions complémentaires pour bien réussir la négociation.

Fréquences des négociations :

Qu'est-ce que je négocie et à quelle fréquence ?

- A chaque année.
- Aux 3 ans.
- Occasionnellement.

Sortes de financement d'exportation utilisé par les membres (autres que leur banque régulière) :

- Les membres ont bien voulu nous partager les différentes sources de financement d'exportation qu'ils utilisent.

B/ Négociation avec son banquier :

SECTION 1 : Les principaux facteurs de succès :

1-1 La qualité de son dossier de crédit et la bonne gestion de son entreprise liée à l'exportation :

- La stabilité et la santé financière de l'entreprise exportatrice sont essentiellement deux bons points de départ pour négocier. Le cas échéant, il faut avoir de bonnes stratégies de redressement.
- Il est majeur également de connaître à fond son dossier de crédit : quels sont nos prêts à court, à moyen et à long terme et quels impacts financiers ont-ils sur l'entreprise exportatrice ?
- Les frais dépendent du niveau de risque de la banque : une entreprise bien capitalisée aura plus de facilité à négocier de bonnes conditions.
- La qualité de gestion que vous donnez à votre entreprise exportatrice est au autre point majeur qui est considéré par les banquiers : plus vous êtes un gestionnaire crédible et plus les institutions souhaitent vous conserver comme client.
- Il est pertinent de démontrer la capacité de l'équipe à gérer l'entreprise et les risques associés. Lors des présentations, la connaissance du dossier et l'intégrité des demandeurs doivent être évidentes. Pour éviter d'avoir des questions sans réponse, pourquoi ne pas être accompagné d'un vérificateur ou d'un expert ?
- Il est important que l'opérateur qui aura à gérer les argents emprunteurs puisse démontrer son leadership et ses talents de bon gestionnaire.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

1-2 Une planification adéquate de son projet et une bonne présentation du dossier lié à l'exportation :

- La majorité des membres sont d'accord sur le fait qu'un dossier bien préparé, complet, avec des besoins clairs, bien identifiés, simples et précis, est la base pour bien débiter une négociation. Il est donc important de préparer avec soin les documents nécessaires et de monter un dossier complet pour bien appuyer sa demande. N'hésitez pas à vous faire aider si nécessaire par votre comptable ou une firme externe.
- Présenter un plan d'affaires détaillé qui contient non seulement les « pro forma » financiers mais aussi l'analyse de son marché et de sa concurrence. Ce plan d'affaires devrait aussi contenir les réponses à la majorité des questions que se poseront les institutions financières qui l'analyseront.
- Faites ressortir les points qui vous différencient et démontrez ce qui fait votre force. Démontrez que l'on connaît votre industrie et faites la démonstration que vous savez où vous vous en allez, bref « vendez » à votre banquier un projet dans lequel il a une occasion de financer avec risque minimum.
- Avoir un plan stratégique et un plan de commercialisation sont également deux atouts importants.
- Présenter des prévisions financières réalistes. Ne surestimez pas les résultats en vous basant sur des données trop optimistes. Se baser également sur les années précédentes est une façon de ne pas laisser les banquiers nous dirent de combien nous avons besoin.
- Tenez compte des fluctuations saisonnières propres à votre domaine.
- Démontrez au banquier que vous avez fait devoirs : il est primordial d'avoir des budgets à date et un état de caisse prévisionnel et de la répartition des risques financiers.
- Il est sage d'être plutôt conservateur quant aux projections de croissance.
- Une autre façon de faire est d'utiliser 2 ou 3 budgets basés sur des hypothèses différentes et de leur attribuer une probabilité de réalisation pour la prochaine année et suivante si possible.
- Pour permettre de faire une analyse réelle des coûts en comparaison avec les bénéfices, faire une bonne évaluation de l'offre globale qui est et formuler des demandes bien précises.

1-3 établir une bonne relation d'affaires avec son banquier

- Il est essentiel d'établir une relation d'affaires saine, basée sur le respect, la confiance, la transparence et l'honnêteté. « Notre représentant connaît bien notre situation financière, nos résultats mensuels, nos projets à venir, nos bons coups, nos moins bons coups et nos défis. La confiance règne. » L'idéal, c'est d'établir un climat de confiance et de crédibilité avant d'avoir à entrer dans les négociations : soyez proactif en partageant continuellement votre vision, vos objectifs et ou vous en êtes dans leur atteinte et sensibilisez votre banquier sur la livraison des engagements passés et sur la motivation des écarts rencontrés s'il y a lieu.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

- Toujours répondre à ses questions rapidement et avec honnêteté.
- Le tenir informé des nouveaux projets et des écarts imprévus dans les résultats financiers.
- Allez avoir votre banquier souvent même si ce n'est que pour quelques minutes seulement : à l'occasion, invitez-le à dîner ou à visiter votre usine. Si cela est pertinent, faites –lui part de l'état des relations de travail avec vos employés qu'ils soient syndiqués ou non. C'est un item essentiel à la bonne santé de votre entreprise, parlez-en.
- Ne jamais négliger le coté humain de la relation avec le directeur : développer des relations avec les supérieurs de votre directeur de compte et leur communiquer vos attentes en fait de stabilité et de compétence recherchées chez un directeur de comte. Leur mentionner que vous avez besoin d'un partenaire d'affaires pour plusieurs années .on oublie trop souvent que la différence se situe souvent au niveau de l'individu et non de l'institution.

1-4 Oser négocier avec d'autres institutions financières :

- Indiquez clairement au banquier que votre dossier est évalué par un concurrent (négociez avec 2 ou 3 autres institutions) et faites-lui comprendre ouvertement, sans que ce soit présenté comme un menace, que la compétition existe et que vous êtes prêts à changer pour obtenir de meilleurs conditions.
- Soyez en vigie et informez-vous régulièrement à vos comptables, à d'autres chefs d'entreprise ou directement aux autres banques sur leurs conditions. Il est important de faire cette démarche d'avance pour ne pas être pressé dans le temps ou pris au dépourvu par une relation d'affaires qui se détériore. Le fait de connaître les taux et conditions des autres institutions aide grandement lors des négociations.

1-5 Bien connaître les ratios, critères, règles de fonctionnement et exigences de son banquier

- Les banques demandent des taux d'intérêt qui ne leur permettent pas de prendre de grands risques. Pour avoir du succès, il faut connaître les ratios qu'ils utilisent et leur faire des demandes qui respectent ces ratios. En d'autres mots, il faut se mettre à leur place. Toutefois, même si on rencontre les ratios sur papier, il faut que le banquier ait confiance que l'entreprise va réussir car il ne veut pas avoir à liquider des biens.
- Ne pas négliger de négocier tous les frais (traite, visé, carte de crédit, débit, etc.) et demander des frais fixes pour les transactions au compte (dépôt, chèque, etc.)
- Si on n'utilise pas un cahier de charge, il est important de faire une analyse comparative des services et des coûts.
- Faire la demande à chaque année pour la diminution graduelle des garanties personnelles exigées jusqu'à les éliminer. transférer des montants dans la compagnie de gestion de façon logique et raisonnable également à chaque année.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

- Profiter d'une "bonne année" pour augmenter la marge et/ou diminuer le taux et/ou réduire les endossements.
- La clé principale est de comprendre les "règles de jeu" du travail du directeur de l'institution. Ce n'est pas un employé. il doit suivre des instructions venant de son "siège social". Ce que vous savez rarement, ce sont les règles en vigueur dans les institutions : ont-elles pour but d'augmenter ou de diminuer leur présence dans le secteur de la PME ou dans votre secteur d'affaires ? Il faut savoir qu'en période difficile pour l'économie ou pour un secteur industriel, le banquier reçoit de nouvelles règles du siège social; malgré son enthousiasme passé avec vous, il devra en tant qu'employé les appliquer. Ces règles diffèrent d'une institution à l'autre et il est, encore une fois, essentiel de connaître celles en vigueur ailleurs pour bien négocier.

SECTION 2 : Les pièges qu'il faut éviter :

2-1 Avoir un dossier incomplet ou prépare à la hâte :

- Tel que mentionné dans les facteurs de succès, il est primordial d'avoir une vision claire de nos besoins financiers : être mal préparé et passé dans le temps sont les principaux facteurs de doute qui donnent trop de pouvoir entre les mains du prêteur.
- Mal inviter nos demandes et surtout ne pas justifier et trop optimiste face aux attentes peuvent également nuire à la négociation.
- Il faut éviter de ne s'accrocher qu'à un point précis et de ne mettre l'accent que sur le facteur de concurrence : il faut trouver des alternatives.
- Ne jamais surestimer les budgets prévisionnels : avoir un budget pour l'entreprise et ce, au niveau des prévisions des ventes et des résultats principalement. Il faut se donner une marge car même avec des ventes et de bons profits, on peut passer pour un mauvais gestionnaire, et le principal piège, c'est de laisser un doute au banquier sur votre compétence à bien gérer vos projets et votre croissance.

2-2 Se centrer sur une seule institution financière

- Ne pas mettre tous vos œufs dans le même panier (marge, prêt hypothèque, placement personnel) : il est important d'avoir au moins 2 partenaires financiers avec lesquels négocier. Le financement d'une entreprise exportatrice doit être diversifié selon les besoins : la marge de crédit peut être avantageuse à un endroit et le financement à long terme plus rentable ailleurs.
- Croire qu'on ne trouvera pas mieux ailleurs : les institutions financières sont des partenaires souvent à la base de votre succès. ils ont souvent été les premiers à croire en vos projets. cela ne doit pas vous empêcher de magasiner et de mieux connaître le marché des services offerts ailleurs : trop se fier à votre banquier habituel peut parfois vous amener à signer aux conditions de la banque sans vérifier.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

- Il ne faut pas non plus attendre que la situation se détériore pour envisager un changement d'institution financière. Une institution financière «instable» Par ses changements fréquents de territoire, de conditions ou tout simplement de directeurs de comptes peut vous amener à vous tourner vers un compétiteur.

2-3 Sous-estimer l'importance d'une bonne relation d'affaires

- Eviter de raconter des histoires à votre banquier, d'embellir la vérité ou de manipuler les informations de façon non transparentes : celui à qui l'on s'adresse a des comptes à rendre à quelqu'un et s'il perd sa crédibilité face à ses supérieurs, vous pourriez en payer le prix.
- Attention toutefois de ne pas développer une relation d'affaires trop «chum» car ce sera plus difficile de négocier avec ce «chum»...
- Eviter de mettre au pied du mur pour tordre une négociation. Il faut toujours avoir une porte de sortie avec une autre banque avant de risquer une mésentente avec votre banquier.
- Envisager d'entamer un «magasinage» auprès d'une autre institution à un moment inopportun peut également nuire à la relation d'affaires.

2-4 Ne pas être vigilant et ne pas négocier les termes du contrat :

- Plusieurs membres nous ont donné comme commentaire de ne jamais donner de garantie personnelle ou sinon de limiter celle-ci au strict minimum : ce que l'on donne en garantie devient difficile à récupérer.
- Ne pas attendre les difficultés pour se doter d'une marge de manœuvre, quitte même à payer un "stand by fee" sur une partie de marge non utilisée.
- Donner les garanties en fonction de la marchandise en garantie si on a assez de marge de crédit en donnant seulement les recevables pour que les banquiers soient eux aussi assez couverts.
- Ne jamais se laisser s'imposer de nouveaux frais sans les négocier ou chercher à en connaître les raisons.
- Ne pas négocier les opérations courantes et le financement à court terme dans un même accord et/ou inclure le court et le long terme à la même banque.
- Surtout, éviter de vous fier uniquement aux ententes verbales car devant le juge, une preuve écrite à toujours plus de poids que qu'un mot.

2-5. Attitudes négatives face à son banquier ou à son projet :

- Evitez de vous faire une idée négative préconçue des banquiers et de penser qu'ils tiennent le gros bout du bâton.
- Durant la négociation, il est recommandé de ne pas trop parler mais de laisser le banquier présenter son offre. Ne pas oublier que c'est vous le client et ne surtout pas croire que la banque ne se négocie pas !
- Etre trop confiant...le directeur de compte n'est presque toujours qu'un messenger sans ou avec peu de pouvoir décisionnel.
- Eviter de vous imaginer qu'ils vont prendre des risques. la plupart des banquiers sont des fonctionnaires qui marchent avec formules : il faut comprendre ces formules et faire en sorte que le banquier ait confiance dans votre projet

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

d'exportation et votre façon de gérer votre entreprise exportatrice.

- Bien que l'on ne connaisse pas avec certitude notre situation financière d'avance, ne jamais laisser entrevoir que notre plan puisse ne pas fonctionner. Il faut adopter l'attitude rassurante qu'avec leur aide financière, ça va marcher.

2-6 Autres éléments pour négocier :

- Toujours avoir un plan «B» pour parer à ce qui ne serait pas conforme aux budgets ou acceptable vis-à-vis de l'offre faite par le banquier.
- Bien mettre en valeur l'entreprise exportatrice, son projet d'expansion ou le bienfait escompté d'un refinancement. Les projets constituant une nouvelle proposition au marché avec un avantage concurrentiel marqué obtiennent plus facilement la faveur des financiers.
- Il est bon de garder un historique de ce que cela vous coûte à chaque année et de faire une projection des coûts proposés avec les nouveaux taux pour illustrer au banquier les frais réels découle pour vous.
- Si vous possédez deux entreprises, pourquoi ne pas convaincre votre banquier d'avoir une seule marge de crédit ? L'expérience d'un membre dans cette situation démontre qu'il a pu, par cette méthode, sauver environ \$1500 de frais par année. ce qui fera une économie de \$ 21000 après 14 ans!!!

2-7 Fréquences des négociations :

Selon les réponses reçues, voici ce que la plupart des membres négocient à chaque année, aux 3 ans et occasionnellement :

A chaque année :

- La marge de crédit opérationnelle (les intérêts et rajustement du montant)
- Le taux d'intérêt du prêt
- Les services et frais bancaires
- Les emprunts à terme
- Le fond de roulement annuel

Aux 3 ans :

- L'évaluation de la qualité du service de l'institution
- Le financement à long terme
- Le renouvellement de prêt, d'hypothèque ou des autres dette à long terme.

Occasionnellement :

- Les excédants de marge si cela se produit et les non conformités aux ratios
- Le prêt d'équipement au besoin
- Le changement de directeur de compte s'il y a une mauvaise relation
- Le financement de projets spéciaux associés à l'expansion de l'entreprise (démarrage, acquisition, fusion, acquisition d'équipement additionnel, etc.)
- A la question posée sur l'utilisation d'un cahier de charge, 29 membres nous ont répondu ne pas en utiliser. Un membre seulement utilise une feuille de charge (voir annexe) alors que 2 autres utilisent leur bilan annuel lors des négociations. Evidemment la plupart utilisent leur plan d'affaires détaillé.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations

CONCLUSION:

Etes-vous prêt à passer à l'étape suivante ?

- **Feu vert pour l'étape suivante :**

Votre business nécessite peu d'investissement de départ et sera immédiatement générateur de cash avec du chiffre d'affaire récurrent. Vous avez les fonds propres pour votre capital et votre compte courant. Vous trouverez des financements complémentaires une fois votre activité lancée. Lancez-vous !

- **Feu rouge pour l'étape suivante :**

Vous prévoyez le premier euro de recettes à échéance de plusieurs mois, vous n'avez pas assez de fonds propres pour créer la société et financer vos besoins de trésorerie jusque-là. Vous aurez du mal à trouver l'argent qui vous fait défaut. Pensez-y !

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

SECTION 3 : PROCÉDURE DE FINANCEMENT SUIVANT LA RÉGLEMENTATION DE BUSENESS PLAN.

1) - LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT CLASSIQUE POUR LA CONSTITUTION D'UN SUPPORT SOLIDE DU FINANCEMENT DES EXPORTATIONS À L'INTERNATIONAL.

Il existe plusieurs sources de financement, nous donnons ici uniquement les plus connus et utilisés.

1. le financement par les fonds propres.
2. le financement par une cession d'actif.
3. l'autofinancement.
4. le financement par le recours à un emprunt.

Le financement sur fonds propres :

Ce type de financement se concrétise par une augmentation du capital en numéraire pour avoir un supplément de fonds.

Ces fonds supplémentaires peuvent être fournis par les propriétaires ou par le recours à une offre publique d'actions mise sur le marché boursier. Dans ce cas l'entreprise doit être cotée en boursiers. Cette démarche est très utilisée dans les économies où les marchés boursiers sont crédibles et performants et les entreprises importantes qui présentent une structure financière et activité pouvant attirer les détenteurs de fonds.

Le financement par autofinancement.

Ce type de financement est le meilleur moyen de développement, car il se fait par les fonds de l'entreprise dégagés de son activité, notamment par le cumul des amortissements et des bénéfices non distribués.

Le recours à ce type de financement atteste de la bonne santé de l'entreprise et de la qualité de sa gestion.

Le financement par la cession d'un élément d'actif.

L'entreprise peut céder un ou plusieurs éléments d'actif pour renouveler ses équipements, les moderniser ou pour réorienter son activité.

Les fonds ainsi obtenus permettent à l'entreprise de financer une partie ou la totalité de ses besoins en investissements.

Le financement par endettement.

Nous retenons, ici, les trois formes les plus importantes :

- les crédits à moyen et long terme.
- Le crédit bail.
- L'emprunt obligataire.

En général, un **crédit à long terme** (plus de sept ans) finance les immobilisations amortissables sur une durée assez longue, par exemple, l'acquisition d'une usine de production.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Le crédit à moyen terme, forme la plus couramment utilisée, sert à financer des immobilisations dont l'amortissement se situe entre 2 et 7 ans (acquisition de moyens de transport, de machines, d'engins de travaux publics...).

Le crédit-bail ou leasing, dont l'État algérien veut aujourd'hui élargir l'utilisation grâce à des mesures spécifiques d'encouragement (voir, par exemple, les dispositions de la loi de finances 2006), est un crédit un peu particulier, qui permet l'utilisation d'équipements mis à la disposition de l'entreprise sous forme de location, avec une option d'achat une fois l'équipement amorti.

Cette formule a des avantages notamment : l'utilisation d'équipements sans une grande mobilisation de fonds ; paiement d'un loyer constaté périodiquement en charges.

Mais il présente un gros inconvénient, les équipements utilisés ne figureront pas dans l'actif de l'entreprise durant la période de location. Ils ne peuvent donc pas être considérés juridiquement, comme des biens de l'entreprise.

L'emprunt obligataire consiste, à émettre des obligations sur le marché. Le montant de l'emprunt envisagé est divisé en montant égaux appelés obligations.

Le détenteur d'obligations ouvre droit au versement d'un intérêt annuel et à un remboursement à un délai connu et fixé dès le début de l'opération.

L'obligation diffère de l'action de par sa nature même. Le détenteur d'action est considéré comme l'un des propriétaires de l'entreprise, le détenteur d'obligations a le statut de créancier.

En général, les entreprises optent pour un financement mixte, en combinant un financement sur fonds propres et le recours à un emprunt.

Le choix des montants obéit à des calculs assez précis pour permettre à l'entreprise de préserver son autonomie, protéger sa trésorerie, et réaliser des profils.

Nous n'aborderons pas ici les autres types de financements pour ne pas compliquer la compréhension de notre démarche.

2) - LES CONDITIONS DE FINANCEMENT D'UN INVESTISSEMENT¹.

Quels sont les principaux indicateurs appréciés en général par les banquiers ?

Dans l'étude de dossier de demande de crédit, une attention particulière est accordée aux éléments ci-après :

1. Étude de la structure financière de l'entreprise.
2. Examen de la pertinence de l'investissement.
3. Analyse de la situation actuelle et future de l'activité.
4. Appréciation de l'organisation et des profils des dirigeants.
5. Évaluation des garanties.

¹Pratique des Techniques Bancaires, op. cit. supra, et document BNA intitulé le Financement de l'exploitation de l'entreprise.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

L'ensemble de ces informations et documents peuvent figurer dans un seul document : « le business plan » et ses annexes.

Le recours à un crédit ne doit pas être une action irréfléchie, sans justification ni critères permettant d'évaluer avec exactitude les besoins et les capacités de remboursement.

Un crédit est fait pour être remboursé, c'est là une évidence qui, hélas, a perdu de sa réalité dans notre contexte.

Il ne faut pas oublier que l'objectif d'une banque est d'améliorer son activité et ses résultats grâce au développement de son portefeuille clients et en réduisant les risques d'insolvabilité de ses clients par des études sur la structure financière de l'entreprise, la viabilité du projet et l'exigence de garanties réelles.

Erreur à éviter N° 18 : Contracter un crédit sans avoir un objectif précis et sans déterminer convenablement vos capacités de remboursement.

Conseil N° 18 : Être vigilant et rigoureux. Un crédit est bon quand il amène un plus dans votre activité et dont le remboursement ne met pas en danger votre trésorerie, donc votre entreprise.

Plusieurs principes sont universellement retenus et appliqués, ils concernent la structure financière de l'entreprise, sa solvabilité, la nature de l'activité, sa place dans le marché et son évolution, la rentabilité du projet, l'appréciation du profil et de la compétence dirigeant ou des dirigeants et la qualité du management.

Mais pour ouvrir droit à un financement à moyen ou long terme, l'entreprise doit remplir certaines conditions.

3)- LES CONDITIONS D'ÉQUILIBRES FINANCIÈRES.

Pour calculer certains ratios qui aident à la prise de décision du banquier, le promoteur ou le demandeur d'un financement fournit des documents comptables notamment :

- Le bilan (actif passif) + le TCR des trois derniers exercices.
- (pour les entreprises en activité)
- Les prévisions d'activité, des charges et résultat sur trois ans accompagnées des bilans et TCR prévisionnels. (pour les entreprises en activité et les entreprises qui vont entrer en activité).
- Le plan de financement pluriannuel.
- Le budget de trésorerie annuel, détaillé par mois ou par trimestre.

L'analyse de ces données permet de connaître avec exactitude la structure financière de l'entreprise, ses équilibres ou déséquilibres, sa capacité d'endettement, ses capacités de remboursement, l'évolution des résultats, de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise, une fois l'investissement réalisé.

L'analyse permettra également d'apprécier la cohérence entre les besoins en financement, la nature de l'investissement et les capacités actuelles et futures de l'entreprise. L'ensemble de ces données constitue les conditions d'éligibilité et d'admissibilité à l'octroi d'un crédit.

Clicours.COM

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

1. Dégager un fonds de roulement

Les emplois durables (c'est-à-dire les immobilisations) doivent être financés par des ressources stables (les fonds propres et les dettes à moyen et long terme).

Dans ce cas le ratio capitaux permanents/Immobilisations doit être supérieur à un.

$$\frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Immobilisations}} > 1$$

La différence obtenue entre les capitaux permanents et les immobilisations constitue le **FONDS DE ROULEMENT (FR)**.

L'excédant des capitaux permanents sur les immobilisations sert d'une part à financer une partie de l'actif circulant (en général les stocks), et d'autre part, il indique et confirme une bonne structure financière. Il offre une garantie d'une bonne trésorerie.

Plus l'excédent est important plus la trésorerie de l'entreprise est bonne.

Les spécialistes dans l'analyse financière estiment qu'un fonds de roulement finançant plus de 60% des stocks confirme une gestion remarquable.

2. L'indépendance financière ou autonomie financière.

Elle est appréciée par les ratios ci-après :

$$\frac{\text{Fonds propres}}{\text{Ensemble des dettes (Dettes long, moyen et court terme)}}$$

Les analystes estiment que ce ratio devrait être supérieur à 0.55.

Dans le cas où il serait inférieur à 0.35, la situation financière de l'entreprise est considérée comme inquiétante et ne peut prétendre à un financement.

Les capitaux propres doivent être le double des dettes à long moyen terme.

Pour apprécier l'endettement de l'entreprise à moyen et long terme.

Le recours au calcul du ratio :

$$\frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Dettes à moyen et long terme}} > 2$$

Robert PAPIN, professeur à HEC Entrepreneurs, confirme cette condition en l'expliquant autrement. Il indique que le montant des emprunts à long et moyen terme ne devait pas excéder la moitié des capitaux permanents.

Ce qui donnera une idée précise sur les capacités d'endettement à moyen et long terme de l'entreprise.

À titre d'exemple les galeries Lafayette, au moment de la période de restructuration, avaient un ratio d'endettement de 115% en 1995, la politique de désendettement a pour résultat la diminution du ratio qui est passé à 67% en 1997. L'objectif était d'avoir un ratio inférieur à 45%.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

3. Une capacité d'endettement : assez solide.

$$\text{Le ratio : } \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Doit être supérieur à 0.55 pour faire apparaître une capacité théorique d'endettement que le banquier aura à apprécier en fonction d'autres paramètres.

Exemple : une entreprise a un total des fonds permanents de 20.000.000 DA, des fonds propres de 12.000.000 DA et des dettes à moyen et long terme de 8.000.000 DA, le ratio sera de :

$$\frac{12\ 000\ 000}{20\ 000\ 000} = 0.6$$

Ce ratio étant supérieur à 0.55, l'entreprise peut prétendre à un financement, si par ailleurs, elle remplit d'autres conditions.

Sa capacité d'emprunt est de $12\ 000\ 000 - 8\ 000\ 000 = 4\ 000\ 000$ DA

4. Une bonne rentabilité financière.

La rentabilité financière est exprimée par le ratio :

$$\frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Fonds propres}}$$

Les spécialistes en gestion des entreprises estiment que ce taux doit être supérieur aux du marché pour garantir un bon développement de l'entreprise.

Ce ratio est décortiqué comme suit pour montrer et cerner la relation des résultats, du chiffre d'affaires et des fonds propres dans la constitution, de la rentabilité.

$$\frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Fonds propres}} = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Chiffres d'affaires}} \times \frac{\text{Chiffres d'affaires}}{\text{Fonds propres}}$$

Certains entreprises utilisent le ratio Résultat d'exploitation / Chiffres d'affaires

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

4 Posséder une capacité d'autofinancement suffisante.

Pour ouvrir droit à un emprunt, l'entreprise doit justifier, entre autre, que le ratio.

$$\frac{\text{Endettement total}}{\text{CAF}} < 3 \text{ ou } 4 \text{ (selon les secteurs et les politiques des banques)}$$

C'est-à-dire avoir une capacité d'autofinancement permettant un remboursement du crédit dans les trois ou quatre années qui suivent.

Les banquiers calculent souvent le cash flow ou la marge brute d'autofinancement prévisionnels pour vérifier si l'activité est en mesure de faire face besoins de financement. Ces notions se définissent comme la somme de :

Bénéfice + amortissement + provisions à caractère de réserves.

5. Posséder une trésorerie saine.

Pour avoir une idée précise sur le recours aux ratios présentés dans un chapitre précédent, est indispensablement notamment les ratio ci-après :

Le ratio de liquidité générale : actif circulant / DCT

Si ce ratio est > à 1 il signifie que l'entreprise possède un fonds de roulement suffisant pour financer les immobilisations et une partie de l'actif circulant, en général le financement des stocks. La trésorerie de l'entreprise est bonne et elle peut accéder à un financement si elle remplit, par ailleurs, les autres conditions de financement.

Si le ratio est égal à 1, l'entreprise ne possède aucune marge de sécurité. Un ratio < à 1 indique que des fonds à court terme ont financé des immobilisations, le FR est négatif, il y a mauvaise gestion des fonds, la trésorerie est en difficulté, l'entreprise a pris beaucoup de risques. Dans ce cas, elle ne peut prétendre à un financement.

Le ratio de liquidité immédiate (Réalisables + disponible) / DCT

Ce ratio est en général inférieur à 1 vu qu'une partie des stocks est normalement financée par des fonds permanents.

Le ratio de liquidité réduite disponibilités / DCT, ratio en général inférieur à un.

Ce qui indique que l'entreprise peut faire face à Ses engagements. Mais pour avoir une idée correcte de la situation de trésorerie, il convient également de vérifier la qualité de portefeuille créances, la solvabilité des clients, les délais fournisseurs accordées à l'entreprise et l'évolution du volume de l'activité.

Le ratio Frais financiers / chiffre d'affaires. Ce ratio, dans une situation normale, est compris entre 1.5 et .5%. Quand il dépasse 2.5% la situation devient à risque : soit l'endettement est important, soit l'activité faible.

Le créateur d'entreprise qui veut recourir à un crédit bancaire peut lui-même faire des simulations avant de prendre une décision. Nous lui proposons une formule simple basée sur un amortissement constant de la partie principale du crédit. Il y a d'autres méthodes, mais l'essentiel pour le gestionnaire est d'avoir une idée sur les échéances à régler sans entrer dans des précisions qui sont l'affaire de spécialistes.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Exemple un jeune créateur veut acquérir un équipement pour 10 millions de DA. (Frais de douanes compris). La banque lui accorde un crédit de 7 millions de DA sur un délai de 5 ans, avec un taux d'intérêt de 7.5% et un différé d'un an. Le différé n'exclut pas le règlement des montants issus du calcul des intérêts, seules les échéances du montant principal seront différées d'une années.

4. LES CONDITIONS LIÉES À L'APPORTUNITÉ D'INVESTIR

4.1 LA NATURE DE L'INVESTISSEMENT.

L'investissement peut avoir plusieurs objectifs, il peut être un investissement de création d'une nouvelle activité, comme il peut concerner une opération de modernisation (acquisition d'une nouvelle technologie), d'extension (achat d'équipements pour augmenter la production) ou de remplacement d'un équipement vétuste (remplacement d'un engin, par exemple).

Le financement des immobilisations (en général, l'acquisition de terrain, des bâtiments, des équipements ou des moyens de transport), vu leur caractère durable, l'importance du montant d'acquisition, leur amortissement sur plusieurs exercices, font que le financement ne peut être que de longue ou moyenne durée.

Le promoteur doit démontrer que son choix sur le plan technologique, technique et quantitatif, est un choix basé sur des critères d'analyse du marché, de son évolution, des situations de la concurrence, de l'évolution du produit et des objectifs visés dans la part du marché.

Cette analyse est très importante, surtout dans le cas où le promoteur ne serait pas du métier.

Nous avons constaté sur le terrain des erreurs dans le choix des équipements, dans l'absence de cohérence et de complémentarité entre équipements, dans un sur dimensionnement injustifié, dans le choix de technologie dépassée, dans l'investissement dans des créneaux saturés.

Ces erreurs ont conduit certains promoteurs à de sérieuses difficultés ou pire encore, les ont fait sombrer dans une situation d'insolvabilité pure et simple. Les banques et le pays tout entier sont également perdants dans ce type de situations.

L'action d'investir passe par une étude de la rentabilité de l'investissement projeté.

Un investissement n'est rentable que s'il procure un plus en fonds à son promoteur.

En général, quatre approches sont utilisées séparément ou combinées pour pouvoir se prononcer sur la rentabilité d'un investissement :

- La valeur actuelle nette la VAN.
- L'indice de probabilité.
- Le taux interne de rentabilité TR.
- Le délai de récupération de l'investissement.

La procédure de calcul se base sur deux éléments fondamentaux :

1. Les flux de trésorerie.
2. Le taux d'actualisation.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

4.2 LA VALEUR ACTUELLE NETTE.

Elle est le résultat obtenu en calculant la différence entre une série de décaissements et d'encaissements nés d'une opération d'investissement.

En d'autres termes, la VAN est égale à la différence entre le cumul des cash flow actualisés et le montant de l'investissement prévu.

Cette différence doit être positive, plus la VAN est importante, plus l'investissement est rentable (voir exemple ci-après).

Mais, utilisé seul, ce critère se révèle insuffisant pour ce qui est de pouvoir se prononcer sur la rentabilité d'un investissement.

4.3 L'INDICE DE PROFITABILITÉ.

Il se calcule en divisant le cumul des cash flow actualisés par le montant de l'investissement. Cet indice nous donnera, en termes relatifs, le gain obtenu pour un dinar investi.

4.4 LE TAUX DE RENTABILITÉ INTERNE (TRI).

Il le taux issu de l'égalité des cash flow actualisés et cumulés avec le montant de l'investissement. L'utilité du calcul de ce taux permet de comparer avec le taux bancaire.

Pour qu'un investissement soit attractif, le taux de rentabilité interne doit être supérieur au taux bancaire. Par exemple aux USA le TRI se situant entre 15 et 20% est jugé acceptable, dans d'autres régions le TRI varie entre 25 et 35%. Tout dépend du pays et de son système bancaire et financier.

5. LES CONDITIONS LIÉES AUX RÉSULTATS DE L'ACTIVITÉ.

Elle doit avoir des caractéristiques et fournir des indicateurs qui attestent que le créneau ciblé est porteur et qu'il possède de réelles capacités d'évolution et d'extension, que les obstacles éventuels au développement de cette activité sont connus et maintenables.

L'étude de marché algérien a connu, des évolutions. Actuellement, avec l'ouverture du marché, investir un créneau sans effectuer au préalable une étude de marché et s'informer sur les produits et les prix pratiqués par la concurrence, placerait le promoteur devant des risques importants.

Pour apprécier les résultats de l'activité, nous retenons ici quelques ratios assez significatifs, mais le banquier ou le gestionnaire, en fonction de l'activité, peut privilégier certains ratios par rapport à d'autres.

Le ratio Résultats / CAHT ou le ratio MBA / CAHT expriment la rentabilité de l'entreprise.

Le ratio : Frais du personnel / CAHT montre la part du chiffre d'affaires consommée par les salaires. Ce ratio est très surveillé par exemple dans les entreprises du bâtiment, secteur gros utilisateur de main-d'œuvre.

Dans chaque secteur d'activité, le rapport frais du personnel / chiffre d'affaires est comparé à une référence ou un niveau à ne pas dépasser, pour ne pas mettre les résultats de l'entreprise en danger (33% par exemple, pour le bâtiment).

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Le ratio Frais financiers / Chiffre d'affaires sert à mesurer le poids des frais financiers et à connaître l'impact de ces frais sur le résultat de l'entreprise.

Le ratio VA /CAHT : ce rapport donne une idée sur la création de richesse d'une entreprise.

Le rapport VA/ effectifs exprime la productivité travail.

Le ratio CAHT/ stocks exprime la rotation des stocks.

Le ratio Disponibilités/ Dettes à court terme donne le niveau de trésorerie immédiate de l'entreprise.

Le ratio CA/ créances client*12 donne le délai de couverture exprimé en mois d'activité (par exemple, les créances clients représentent une activité de 3 mois), dans le cas où ces délais seraient supérieurs à trois mois, des mesures urgentes doivent être prises sur le plan recouvrement et dans la sélection des clients.

Le délai recouvrement peut également être exprimé en jours d'activité.

Le ratio ventes/ nombre de point de vente montre la force de vente par site ou par représentant.

Pour chaque secteur d'activité, des ratios de références sont calculés.

Le dirigeant d'entreprise ou le banquier comparent les résultats enregistrés ou prévus par rapport aux ratios de référence.

Le ratio de rotation des immobilisations :

Les ratios chiffre d'affaires HT/Actif immobilisé et chiffre d'affaires/Capitaux permanent montrent la rotation des immobilisations.

Les ratios de référence dans ces cas sont spécifiques à chaque secteur

6. L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE ET LE PROFIL DE L'ÉQUIPE DIRIGEANTE.

Le profil de l'équipe dirigeante est une garantie qui donne à l'entreprise une image rassurante et permet de penser que cette entreprise sera convenablement gérée. Les compétences en management et sur le plan technique des dirigeants constituent des critères importants dans l'étude de dossier de demande de crédit.

Dans les pays développés, la qualité du management et de l'équipe dirigeante a une importance capitale qui entre parfois à plus de 470% dans la décision du banquier quand à accorder ou refuser l'octroi d'un crédit.

Le profil du dirigeant ou des dirigeants est une garantie fondamentale de réussite du projet.

La gestion d'entreprise, la surveillance de ces équilibres, l'anticipation sur les événements, la définition de sa stratégie de développement sont une affaire de professionnels.

L'organisation de l'entreprise n'est pas appréciée en fonction de sa présentation théorique, qui est en général fort impressionnante, mais en fonction de ces résultats.

Cependant, l'étude de l'organigramme, des différentes fonctions, de la politique de développement, la stratégie commerciale, les procédures de gestion et la structure des effectifs donnera sans aucun doute une idée précise sur la qualité de la gestion et le degré de maîtrise des charges.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

7. LES GARANTIES.

Les garanties peuvent avoir différentes natures et formes :

- L'hypothèque sur les biens immobiliers (terrain, bâtiments) article 882 du code civil.
- Le nantissement (article 948 et 949 cc), le nantissement peut concerné :
- Un fonds de commerce.
- Des matériels, équipements et outillage.
- Des titres (des actions, obligations bon de caisse).
- Des marchés publics ou plutôt les créances nées de l'exécution d'un marché public contracté par le demandeur de crédit.
- Le cautionnement. Une personne appelée caution s'engage à faire face aux demandes des créanciers dans le cas où le débiteur serait défaillant.

Ces garanties servent à sécuriser les opérations de crédits accordés par les banques. En général, les opérations d'hypothèques et de nantissement sont constituées sous la forme d'un acte authentique passé devant notaire (article 883 du Code Civil). Les banques algériennes, se trouvant détenir beaucoup des créances dont le recouvrement semble difficile à concrétiser, ont généralisé l'exigence de garanties pour sécuriser leurs opérations de crédit et préserver leurs intérêts.

8. LE FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION¹.

Le cycle, d'exploitation est relativement court (pas plus d'une année).

Aussi l'emprunt ne peut avoir qu'un caractère à court terme (exprimé en général en mois).

Dans le cycle d'exploitation, le financement peut concerner les achats pour reconstituer les stocks ou pour faire face à un décalage entre les encaissements et les décaissements, créant ainsi un besoin en financement les besoins en fonds de roulement sont résumés par l'équation :

Besoins en fonds de roulement = Stocks + clients – fournisseurs (crédits accordés par les fournisseurs) ⁴².

La première exigence du banquier est que de 60% de ces besoins en fonds de roulement doivent être financés par des capitaux permanents.

Il convient de signaler qu'un crédit d'exploitation est une facilité qui présente des risques :

- Le crédit à court terme revient cher.
- Ce crédit peut induire en erreur le dirigeant en lui faisant croire que l'entreprise possède une aisance financière et perdre ainsi de vue les dangers qui influent négativement sur la trésorerie.

¹Sur le Financement des entreprises, voir : 1) VIZZAVONA, Gestion Financière éditions BERTI, Alger.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Le crédit à court terme peut avoir plusieurs formes :

Le découvert, les facilités de caisse, le crédit de campagne et le crédit relais.

Le recours à un crédit à court terme est justifié par une situation financière où les besoins en fonds de roulement sont supérieurs au fonds de roulement. Les exigences et les conditions de la banque se rapportent aux formes de crédits à court terme les plus utilisés sont :

Le découvert : Le découvert est un concours bancaire qui sert à compenser un besoin en trésorerie durant l'exploitation. Les limites du découvert consenti sont déterminées à l'avance sur la base d'une étude de dossier présenté par le client justifiant le recours à un découvert, et donnant des assurances quant à une gestion saine de l'entreprise et de ses possibilités de rembourser et surtout de faire sortir la trésorerie de la zone rouge.

La facilité de caisse : est un concours bancaire accordé à un client pour une durée très courte. Ce client est généralement solvable et bénéficiant de la confiance du banquier.

Ce type de facilité sert en général à faire face momentanément au versement des salaires en fin de mois ou à des paiements d'impôts dans les délais.

Ce besoin momentané est garanti en quelque sorte par des entrées immédiates et certaines.

Le crédit de campagne : C'est un crédit accordé aux entreprises ayant une activité saisonnière (usine de tomate industrielle, huilerie, entreprise céréalière...).

Dans cette activité, les sorties de fonds destinés à la production se font dans une période relativement courte (un à trois mois). Mais les entrées les fonds proviennent progressivement tout le long de l'exercice. Ce décalage entre les entrées et les sorties de fonds pousse les gestionnaires de ce type d'activité à faire appel à un crédit de campagne.

Le crédit relais est un crédit qui anticipe sur une opération financière ayant des chances certaines de se concrétiser.

Avance sur marché. Dans ce cas le client est en possession d'un marché établi avec l'administration publique, il a donc la garantie d'un plan de charges et une assurance d'entrée de fonds (opération inscrite, crédit débloqués ou en voie de l'être).

Sur la base de ce document, l'entreprise peut demander un concours bancaire si, par ailleurs sa structure financière est éligible à un crédit.

L'escompte

Pour corriger un décalage entre entrées et sorties de fonds, l'entreprise a la possibilité de mobiliser ses créances. L'escompte représente l'un des moyens les plus privilégiés de mobilisation de créances. On parle dans ce cas de CMCC (crédit de mobilisation de créances commerciales).

L'escompte est une opération qui permet à l'entreprise d'échanger un effet de commerce (traite ou t billet à ordre) qui n' pas encore atteint l'échéance, contre des liquidités immédiates dont elle a besoin pour faire face à des règlements issues de son activité.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

La banque rachète l'effet de commerce par la mise à la disposition de l'entreprise, de liquidités, en contre partie la banque reçoit des agios (intérêt + commission). L'entreprise cédante demeure garante du paiement dans le cas où le débiteur est défaillant.

L'escompte est donc une opération de crédit à court terme. Certains spécialistes qualifient l'opération d'escompte comme « un achat au comptant d'une créance à terme¹ ».

L'opération d'escompte implique trois parties :

- 1- l'entreprise bénéficiaire de l'escompte appelée le cédant.
- 2- Le débiteur de l'effet appelé le cédé.
- 3- La banque appelée le concessionnaire.

Cette procédure est utilisée également pour l'escompte de chèques, du warrant et des effets documentaires (s'il y a un crédit à l'exportation).

Dans la pratique bancaire, nous trouvons d'autres formes de crédit à court terme, notamment l'avance sur titres, l'avance sur marchandises, le crédit de préfinancement des exportations, l'affacturage (le factoring), etc.

La démarche pour étudier et apprécier une demande de crédit à court terme exige en premier lieu un diagnostic sur la situation financière de l'entreprise, sur son organisation, sur l'activité et les caractéristiques actuelles et futures du marché et sur la qualité des garanties proposées.

En général, les indicateurs et les ratios que le banquier utilise sont liés à la détermination, du fonds de roulement, aux besoins en fonds de roulement, au calcul de la capacité d'autofinancement ou du cash la nature du financement de l'actif circulant et, en particulier, aux stocks. La situation de la trésorerie est également décortiquée, analysée et projetée sur les trois exercices à venir.

La situation des stocks est appréciée sur trois plans, par la nature de leur financement, par le calcul du stock moyen, par la détermination des stocks en mois d'activité. Le but recherché est de s'assurer que les stocks ne sont pas financés en grande proportion par des dettes à CT, que l'entreprise ne possède pas un surplus en stocks ou en déficit de stocks.

Le poste client est analysé pour déterminer l'âge des créances en terme de mois d'activité. Dans le cas où l'entreprise posséderait des créances très anciennes, leur caractère incertain augmente et ne peuvent constituer un atout de négociation ou de garanties réelles.

Le poste fournisseurs est également analysé par le banquier pour mesurer l'impact des dettes fournisseurs sur le bon fonctionnement de l'entreprise.

À titre indicatif, on peut compléter la batterie des ratios déjà signalés plus haut par.

Une série de ratios adaptés à une situation de court terme pour apprécier la structure financière, la structure des charges et les résultats prévisionnels.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

1. Le calcul du ratio Fond de roulement/ Stocks, un résultat de 60% décrit une situation assez bonne.
2. Le calcul du ratio Actif à court terme/ Dettes à court terme. Pour apprécier la solvabilité de l'entreprise et connaître la proportion des dettes à court terme par rapport à l'actif.
3. Le calcul du rapport chiffre d'affaire/ Dettes à CT, pour mesurer en nombre de mois d'activité nécessaire pour couvrir les dettes à CT. Ce rapport devra être inférieur à 12 mois.
4. Le calcul de la rentabilité par le rapport Bénéfice net/ CAHT. Ce rapport permet l'appréciation de la marge nette dégagée par l'activité.
S'ajoutent à ces quelques ratios, les ratios liés à la valeur ajoutée, à la proportion des frais du personnel et des frais financiers par rapport au chiffre d'affaires.
Frais du personnel/ CAHT, Frais financier/ CAHT, Valeur ajoutée/ Effectifs.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

CAS PRATIQUE :

SECTION 4 : Les Exportations Réalisées Par L'Entreprise ERO.

L'Évolution Historique de l'Entreprise ERO :

Date de création de l'entreprise ERO.

Entreprise de récupération de l'ouest à été créée en 1974, sous la dénomination SNS.

- ✓ 1984 : L'entreprise à pris un autre nom : ENAREC.
- ✓ 1992 : L'entreprise à pris un autre nom : ERWO.
- ✓ 1996 : L'entreprise à pris un autre nom : ERO.

I : Présentation de l'Entreprise ERO :

L'entreprise de récupération de l'ouest ERO est créée suivant un programme bien déterminé qui se base sur un objectif, afin d'améliorer toute méthode et procédure de récupération des produits attachés à la ferraille.

Le siège social, Sis 01 Rue Lattrache Mohamed BP 61 Oran RP.

L'entreprise ERO est constituée de 3 unités.

- 1) La Direction Générale :
Unité siège : nombre d'effectif 22 agents.
- 2) Unité de récupération de ferraille URF :
Son objectif est lié à la transformation, la production, l'écoulement et la vente.
Le nombre d'effectif et de 122 agents.
- 3) L'unité de pesage et de contrôle industriel UPCI spécialisée dans la fabrication des balances, bascules électroniques et pointeuses.
Le nombre d'effectif et de 44 agents.
- 4) L'unité de fusion et de transformation secondaire UFTS, spécialisée dans la fusion secondaire des produits non ferreux à titre d'exemple : unité de transformation secondaire en lingots de plomb, aluminium, laiton, produit Semi-finis.
 - ✓ Le nombre effectif et de 71 agents.
 - ✓ Le volume du chiffre d'affaires (CA) suivant chaque unité.
 - ✓ L'entreprise URF représente 70% du CA ;
 - ✓ Unité UPCI représente 20% du CA ;
 - ✓ Unité UFTS représente 10% du CA.

Paragraphe I : Les Investissements :

Les modalités d'investissements suivant chaque unité sont liées à plusieurs contraintes attachée au système de gestion (management).

- ✓ L'unité URF représente 65% d'investissement ;
- ✓ Unité UPCI représente 15% d'investissement ;
- ✓ Unité UFTS représente 20% d'investissement.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Paragraphe II : La Domiciliation de Chaque Unité :

- 1) Le siège social : 01 Rue LATTRACHE Med.
BP: 61 Oran RP.
- 2) URF : Zone Industriel HASSI AMEUR.
- 3) URCI : Zone Industriel HASSI AMEUR
- 4) UFTS : Avenue des Martyres de la Révolution.

Paragraphe III : La Procédure d'Exportation Suivant l'Unité URF :

- 1) - Le gérant de l'entreprise URF procède à la vérification des stocks à la date prévisionnelle, l'entreprise lance des consultations à des clients étrangers ;
- 2) - Le service technique étudie le coût de production en comparaison avec le prix de l'offre ;
- 3) - Constitution d'un tableau comparatif des offres ;
- 4) - Le staff technique négocie avec le plus offrant des entreprises étrangères ;
- 5) - Après la détermination du client le plus offrant, l'entreprise URF donne son accord au client Etranger ;
- 6) - Concernant les offres qui ne sont pas compétitif administration de l'unité URF dresse des lettres en expliquant la situation pour maintenir la confiance avec ses divers clients étrangers.
- 7) - Lorsque la transaction est clôturée, l'administration de l'unité URF établira un contrat signé par les deux parties : le directeur de l'entreprise URF et le client étranger.

II : Les Étapes Techniques de l'Exportation de l'Unité URF :

Paragraphe I : Les Procédures Techniques Financières et Bancaires :

1. Le client dresse une lettre de crédit par l'intermédiaire de sa banque BNP qui donne le feu vert à la banque Algérienne BNA ;
2. La BNA envoie à l'entreprise URF la lettre de confirmation ;
3. La BNP envoie l'accréditif à la BNA.
4. Le client étranger affrète le navire suivant l'incoterm propose en négociation (CF ou FOB ...) ;
5. L'unité URF prépare la facture provisoire qu'elle domicilie au niveau de la banque BNA.
6. EURI : L'entreprise établie un certificat de circulation de la marchandise visé par la douane ;

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Observation :

Le certificat EURI est adressé par un pli cartable sous la responsabilité de commandant du navire et sera présenté en cas de vérification.

7. L'établissement d'un certificat de non radioactivité par un groupe d'expert SGS.

Remarque :

- Le groupe SGS prend un échantillon afin de l'examiner pour donner son accord suivant un rapport détaillé.
- Un groupe SGS possède deux (02) sièges, le premier est installé à Alger et le deuxième à Oran.

Paragraphe II : Les Procédures Techniques d'Embarquement :

Le groupe SGS délivre après l'analyse un certificat de non radioactivité ;

- 1- Les différents documents d'exportation doivent être délivré au transitaire : la facture commerciale, Registre de commerce, Identification fiscale etc.
- 2- Après la vérification des documents, le transitaire établira une déclaration D6 ;
- 3- Le transitaire établira une déclaration D6 déposée auprès de services de douanes.
- 4- Après enregistrement de la déclaration D6 et de la visite de la marchandise.
- 5- La Douane délivre à l'entreprise un bon d'exportation afin de faciliter l'expédition.
- 6- Avant le chargement de la marchandise, on applique le DRAFT survie, cette procédure est faite par un organisme d'expertisé agréé étatique ou privé au niveau du port pour la détermination du poids réel.

La procédure de la technique de DRAFT survie il est déterminé suivant des techniques de calcule.

- a- Le calcul de DRAFT de la jauge nette du navire.
- b- Après le chargement, on calcul la jauge nette du bateau (DRAFT FINAL).
- c- Le DRAFT final est établi par L'expert désigné par les organismes liés ou contrat commercial dont le transporteur maritime peut effectuer une contre expertise du DRART.

Une fois la marchandise embarquée et expertisé de chargeur transitaire d'entreprise ERO établit le connaissement qui est le titre de transport maritime avec tous les renseignements inscrits sur la facture commerciale en mentionnant le poids réel expertisé.

Le connaissement doit être signé par le chargeur et le capitaine du navire et doit avoir la mention obligatoire qui est « Clean on bord » ou « Marchandise embarquée », la mention d'expédition ou de transbordement interdite est obligatoire dans le contrat, aussi le connaissement est établi à l'ordre de la banque BNP s'agissant d'un crédit documentaire.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Remarque :

Le poids de DRAFT survie est reconnu internationalement.
En cas de litige, l'entreprise URF ordonne une contre expertise.

- **Document du pli cartable et du crédit documentaires :**

Les documents signés par le chargeur URF et par le capitaine de navire, contiennent les documents suivants :

A) - Le connaissement : contient le poids chargé, la nature de la marchandise, quantité et qualité, la confirmation (clean board).

Le capitaine doit vérifier la marchandise et le chargement établi par le consignataire MTA transit consignment et DRAFT.

Le pli cartable contient les documents suivants :

Le connaissement ; **Copie**

Certificat d'origine original ; **Photocopie**

EURI certificat original ; **Photocopie**

Certificat de non radioactivité ; **Photocopie**

Ce pli est envoyé avec le bateau, pour faciliter les formalités à l'importateur.

Le pli cartable avec les copies des documents sera récupéré par le client, pour servir à l'établissement de la déclaration de D3 ; à l'importation, le transitaire demande à l'arrivée de la marchandise le pli cartable pour préparer le dédouanement de la marchandise, en attendant les originaux qui doivent arriver par l'intermédiaire des banques.

Paragraphe III : Procédure de Réglementation au Niveau de la Banque BNA :

Il y a une date de validité de l'accréditif limite dans le temps, le client donne l'ordre de l'ouverture de l'accréditif pour l'unité l'URF qui doit être payé en dollars.

2000 Tonnes + 10% montant global 120.000 dollars, le paiement règlement par la procédure de paiement à la remise des documents originaux à la banque.

Observation :

L'expédition partielle elle est interdite ;

Le transbordement interdit ;

Exemple : le départ d'Arzew vers l'Espagne direct, sans faire d'escale.

L'incoterm applique dans l'exportation expédition FOB Arzew.

Le montant du contrat 60 Dollars la tonne.

- **Les documents liés à l'exportation à remettre à la banque :**

- 1- La facture commerciale définitive en 4 exemplaires ;
- 2- Connaissement original en double exemplaire.
- 3- Le certificat d'origine ;
- 4- Le certificat d'analyse ;
- 5- Le certificat de réception qualitative établie par SGS.
- 6- Stationnement OF fact signé par le chargeur ;

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

La durée de paiement définitif 1 mois + 6 mois = 7 mois.

La durée de 7 mois pénalise les entreprises exportatrices.

Fiche technique de paiement :

- 1) La banque BDL Alger réclame le montant d'argent de la banque central dans les 45 jours.
- 2) La banque centrale Algérienne verse le montant d'argent à la banque BDL Alger dans les 45 jours.
- 3) La banque BDL Alger verse le montant à la banque BDL ORAN dans les 45 jours.
- 4) La banque BDL ORAN verse le montant à l'entreprise URF dans les 45 jours.

Remarque :

La BDL verse le montant à l'entreprise suivant la réglementation juridique et financière :

- 50% en dinars ;
- 50% en devise (Dollars) ;

Le montant des 50% de devise est versé à l'entreprise suivant le cours¹ provisoire.

Les crédits bancaires :

Si l'entreprise URF n'elle n'a pas octroyé des crédits auprès des banques, c'est par ce que les banques jouent un rôle de guichet est non pas un rôle d'institution financière.

III : Les Réglementations Liées à l'Exportation sur le Plan Fiscales

et Statistiques :

Paragraphe I : Les Réglementation Fiscale à l'Exportation Suivant l'Unité URF :

Suivant la réglementation fiscale appliquée à l'entreprise URF, cette dernière a beaucoup de problèmes qui sont liés à différents taux des taxes d'impositions appliqués, ce qui créera des dysfonctionnements au niveau d'entreprise :

IBS	taux 42%	année	1994
IBS	taux 38%	année	1997
IBS	taux 30%	année	1999

Taux de réinvestissement et IBS

Année	1994	5%
Année	1997	33%
Année	1999	15%

¹Instruction 22- 94 du 12 Avril 1994, Article 2 (Annexe).

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

TVA : Taux sur la valeur ajoutée
Taux de prestation 14 %
Taux de vente en état 21% en 1998 jusqu'à 1999
Taux de 17% à partir de l'an 2001
TAP : 2,55%
IRG : Taux progressif suivant barème
La masse salariale :
Charge à l'employeur 9.5%
Charge de l'employeur 25%
VF versement forfaitaire 6%
ETS (IRG moyen de 7%)
ŒUVRE social 3%
La masse salariale représente 52%

À compter de la loi de finance année 2007. La réglementation fiscal a crée des changement au niveau des Taux d'impôt pour faciliter l'investissement.

1. IBS : Impôt sur le bénéfice de soude

IBS	Taux 25%	Année	2007
IBS	Taux 25%	Année	2008
IBS	Taux 25%	Année	2009

2. Taux de réinvestissement d'IBS

Année	2007	Taux	12,5%
Année	2008	Taux	12,5%
Année	2009	Taux	12,5%

3. T V A Taxi sur la valeur ajoutée

Taux de T V A unifie à 17%.

4. T A P Taxi sur l'activité professionnelle

T A P Taux 2%
V F vessement forfaitaire = 0

Observation :

Dans l'application de l'IBS impôt sur le bénéfice de la société, suivant l'année 1999. Le taux d'impôt des produits liés au réinvestissement est de 15%.
Le taux d'impôt des produits liés au résultat est de 12 % à compte de l'année 2007.
La durée de réalisation de l'investissement est d'une (01) année, si non le taux de 15% sera intégré en l'an 2000 + plus une pénalité de retard.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Paragraphe II : Les Charges Lies à l'Exportation :

- 1- Le frais de transport
- 2- L'acheminement du port
- 3- Assurance
- 4- Les frais MTA port
- 5- Location EP port
- 6- Les frais de la grue
- 7- Les frais de manutention départ.

S'il n'y a pas des grues personnelles, l'entreprise fait appel au privé.

Le montant des charges à l'exportation à l'unité URF est de 1000000DA (1million DA).

La marge bénéficiaire brute liée à la vente (exportation) concernant l'unité URF ne dépasse pas un taux de 1% à 2%.

Remarque :

Il y a des cas où la vente liée à l'exportation revient au coût de production + 1% du bénéfice.

La marge estime prévisionnelle suivant le montage financier étudié par l'entreprise URF, en cas de vente à l'exportation, est déterminé à 15%. Mais dans le cas pratique réalisé dans le terrain en cas de vente à l'exportation est entre 1% et 2%. Le mode d'exportation concernant l'unité URF, son objectif principal opte pour équilibré la liquidité financière en devise pour l'entreprise.

Opération d'Exportation Suivant l'Unité URF :

- ❖ Consultation ;
- ❖ Réception des offres ;
- ❖ T.C.O tableau compétitif des offres ;
- ❖ Etablissement du contrat ;
- ❖ Ouverture de la lettre de crédit par le client à la banque ;
- ❖ Affrètement du navire ;
- ❖ Domiciliation de la facture provisoire ;
- ❖ Transitaire (déclaration douane D6) ;
- ❖ Visa CD contrôle de douane ;
- ❖ Arrivée du navire ;
- ❖ Début de chargement DRAFT Initial ;
- ❖ Le chargement ;
- ❖ DRAFT final (poids charge) ;
- ❖ Consignation 

- 1- Départ de navire ;
- 2- Préparation de dossier suivant la lettre crédit ;
- 3- Facture définitive ;
- 4- Dépôt du dossier à la banque ;
- 5- Suivi de paiement par la banque du client.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Paragraphe III : Les Statistiques et Réalisation des Exportations de l'Unité URF :

Le capital social de l'entreprise ERO est de 160 Millions de dinars, sous forme de SPA : Société par action assujettie à tous les taxes et réglementation financiers : TVA, IBS, IRG, Timbre.

Nombre total d'effectif : 258.

Remarque : La T V A elle est exonérée dans le cas d'exportation.

Etude sur l'entreprise URF : unité de récupération de ferraille.

Étude sur le chiffre d'affaire (CA) des quatre années de 1996 à 1999.

CA global :

CA 1996	Montant	:	102212282DA
CA 1997	Montant	:	149532530DA
CA 1998	Montant	:	103814632DA
CA 1999	Montant	:	146055281DA

CA Exportation :

CA 1996	Montant	:	96538543DA
CA 1997	Montant	:	10756137DA
CA 1998	Montant	:	11064406DA
CA 1999	Montant	:	20911334DA

CA Local :

CA 1996	Montant	:	5673739DA
CA 1997	Montant	:	41946393DA
CA 1998	Montant	:	92750226DA
CA 1999	Montant	:	125143947DA.

Les Ratios :

Année 1996 : $\frac{\text{Montant d'exportation} \times 100}{\text{CA global}}$

Année 1996 : $\frac{96538543\text{DA} \times 100}{102212282\text{DA}}$ 94.44%

Année 1997 : $\frac{107586137\text{DA} \times 100}{149532530\text{DA}}$ 71.94%

Année 1998 : $\frac{11064406\text{DA} \times 100}{103814632\text{DA}}$ 10.65%

Année 1999 : $\frac{20911334\text{DA} \times 100}{146055281\text{DA}}$ 14.31%

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Les Ratios :

Période Année	CA Global	CA Exportation	En dinars
			Taux Pourcentage
1996	102212282	96538543	94.44%
1997	149532530	107586137	71.94%
1998	103814632	11064406	10.65%
1999	146055281	20911334	14.31%

Le bénéfice fiscal :

CA 1996	Montant	:	1480381DA
CA 1997	Montant	:	6807648DA
CA 1998	Montant	:	17924193DA
CA 1999	Montant	:	15578783DA.

- Le chiffre d'affaire (CA) année 2007 représente en taux de 65% des exportations réalisés.
- Le chiffre d'affaire (CA) année 2008 représente en taux de 48% des exportations réalisés.
- Le chiffre d'affaire (CA) année 2009 représente en taux de 0% des exportations réalisés. Car l'état Algérienne a bloqué toutes les exportations de ferrailles récupérables concernant l'entreprise ERO au niveau national. Cette décision a créés un grand problème au niveau financière de l'entreprise ERO.

Les Résultats :

L'entreprise ERO est déficitaire car les 80% de chiffre d'affaire (CA) est liée à l'exportation. Et cela malgré la décision administrative et politique prise par l'état Algérienne à compter de l'année 2009 de financer l'entreprise par la baie de trésor publique sous forme de crédit avec un taux d'intérêt supporté par l'entreprise ERO pour l'achat de ferraille récupérable dans le future.

Depuis des années (2009 - 2010 – 2011 – 2012) à ce jour là il y a toujours une mévente. Car l'entreprise ERO est entrains de procéder à l'achat de ferraille récupérable, sans réalisé aucun chiffre d'affaire, plus augmentation des charges personnelles et les charges fiscales et para fiscales. Ce qui à provoquer une chute libre au niveau financière avec des déficits cumulés. En attendant la création des nouveaux fours pour relancer l'activité prochainement.

Les Conséquences :

1. l'état Algérienne a bloqué les exportations de l'entreprise ERO à compter de l'année 2009 à ce jour année 2012.
2. les banques Algérienne ne finance pas l'entreprise URO.
3. manque de liquidité financière.
4. augmentation des charges personnelles, fiscales et para fiscales d'une année à un autre.
5. l'entreprise ERO est tombée dans un déficit chronique.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

SECTION N°5 : Les Statistiques Et Analyses Des Echanges Extérieurs

Les Echanges Extérieurs De Marchandises Durant L'Année 2008

En 2008, les importations de marchandises sont évaluées à 39,5 milliards de dollars soit une augmentation de 42,9% par rapport aux résultats de l'année 2007.

Les exportations totales s'élèvent à 78,9 milliards de dollars (les exportations d'hydrocarbures représentant 97,5% du total des exportations soit 77 milliards de dollars), en accroissement de 29,9% par rapport à l'année 2007.

Ces évolutions ont conduit à un excédent de la balance commerciale de 39,4 milliards de dollars contre 33,1 milliards de dollars en 2007.

Le taux de couverture des importations par les exportations passe de 220% à 200% en 2008 soit une baisse de 9,1% par rapport à 2007, imputable à la forte augmentation des importations de marchandises.

En termes de prix des importations de marchandises, les évolutions telles que retracées par l'indice de valeur unitaire indiquent une augmentation de 14,6% en 2008 contre 8,9% en 2007.

Les prix à l'exportation de marchandises ont enregistré une hausse de 25% en 2008 contre 7,1% en 2007. Ainsi les termes nets de l'échange sont de 109,1% en 2008 contre 98,3% l'année précédente.

Tab.1 - Echanges extérieurs de marchandises pour l'exercice 2008

libellés	2007	En millions de us S	
		2008	Évolution %
Importations (USD) (CAF)	27 631	39 479	42,9
Exportations (USD) (FOB)	60 744	78 893	29,9
Balance commerciale (FOB-CAF)	33 113	39 414	19,0
Taux de couverture (%) (FOB/CAF)	220	200	
Δ Indice des prix à l'importation	8,9	14,6	
Δ Indice des prix à l'exportation	7,1	25	
Termes nets de l'échange (%)	98,3	109,1	

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

L'analyse des importations par groupe de produits montre des accroissements pour l'ensemble des groupes de produits à l'exception du groupe ; « produits bruts » qui a connu une baisse de 27%.

Les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales et ne représentent que 2,5% de la valeur globale des exportations, soit 1,9 Milliard de dollars en 2008.

Par groupe de produits, les exportations hors hydrocarbures enregistrent une forte hausse pour le groupe « produits bruts » (108%) ; et des baisses respectives de 39% et 7% pour les groupes « matières premières » et « biens de consommation ».

Tab.2 - Echanges extérieurs par groupe d'utilisation
En millions de us \$

Libellé	Importations		Exportations	
	2007	2008	2007	2008
Alimentation, boissons, tabac	4954	7813	88	119
Energie et lubrifiants	324	594	59 413	76956
Matières premières	1125	1248	13	8
Produits bruts	200	146	157	326
Demi-produits	7105	10 015	993	1384
Equipements agricoles	146	174	1	1
Equipements industriels	10 026	15 142	46	67
Biens de consommation	3 752	4 348	35	32
Total	27 631	39 479	60 744	78 893

La structure géographique des importations montre que 52,8% des importations sont en provenance de l'Union Européenne ; celle-ci passe de 14,34 milliards de dollars en 2007 à 20,87 Milliards de dollars en 2008

En seconde position, les pays asiatiques émergent comme un partenaire important et particulièrement la Chine avec une part de 21 ,2% en 2008.

La structure géographique des exportations est également dominée par les pays de l'Union Européenne avec une part de 52,2% (41 milliards de dollars), soit un accroissement de 55% en 2008 par rapport à l'année 2007.

L'Union Européenne est suivie par les pays d'Amérique du nord, dont la part dans les exportations totales est de 30,6% soit 24,3 milliards de dollars.

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab.3 - Echanges extérieurs par région économique
En millions de us S

Région économique	2007			2008		
	Importation	Exportation	Solde	Importation	Exportation	Solde
Union Européenne	14 346	26 459	12 113	20 872	41 056,4	20 184
Autres pays d'Europe	2 062	2169	107	2490	3 093,6	604
Amérique du Nord	2 613	22 977	20 363	3 150	24 251,4	21 101
Amérique Latine	1 822	2 699	877	2 779	3 039,0	260
Maghreb	284	768	484	395	1 607,8	1 213
Pays Arabes	621	484	-137	702	788,8	87
Afrique	232	681	449	398	363,5	-34
Asie	5 415	4303	-1 112	8 360	4 597,0	-3 763
Reste du monde	236	206	-30	332	95,5	-237
Total	27 631	60 744	33 113	39 479,3	78 893	39 414

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

L'évolution des échanges extérieurs de l'Algérie entre 2009 et 2010 est caractérisée par une croissance positive, particulièrement importante pour les exportations (26,4%) et modérée pour les importations (3%).

Ainsi, les exportations passent de 46,1 de milliards de dollars en 2009 à de 58,3 milliards de dollars en 2010, soit une augmentation de 26,4% et cela suite à la forte augmentation du prix du pétrole en 2010. Les prix à l'exportation ont connu une augmentation de 33% par rapport à 2009.

Les importations de marchandises ont augmenté 3% passant de 39,3 milliards de dollars à 40,5 milliards de dollars. Les prix à l'importation ont augmenté en 2010 de 1,2% par rapport à 2009.

Ces évolutions ont conduit en 2010 à :

- ✓ Un excédent de la balance commerciale de 17,8 milliards d dollars US, soit une augmentation de 161,7% par rapport à 2009.
- ✓ Un taux de couverture des importations par les exportations de 144% en 2010.
- ✓ Des termes nets de l'échange de 132,3% en amélioration après la dégradation enregistrée en 2009 (573) en 2010.

Tab.1 - Echanges extérieurs

Libellé	2009	2010
Importations (10 ⁶ USD) (CAF)	39294	40473
Exportations (10 ⁶ USD) (FOB)	46088	58253
Balance commerciale (FOB-CAF)	6794	17780
Taux de couverture (%) (FOB/CAF) (export/import)	117	144
Δ Variation de l'Indice des prix à l'importation %	- 2, 5	1,2
Δ Variation l'Indice des prix à l'exportation %	- 28	33,9
Termes nets de l'échange (%)	73,9	132,3

La structure géographique des importations est concentrée sur l'Union Européenne qui demeure le premier partenaire commercial de l'Algérie avec une part de 50,5% dans les importations totales.

L'Asie devient au fil des ans l premier concurrent de l'Union européenne, avec une augmentation des importations en provenance de cette zone de 15% en 2010 par rapport à 2009 et une part dans les importations totales qui passe de 22,3% en 2009 à 24,3% en 2010.

La structure géographique des exportations est concentrée sur l'Union Européenne et représente 49,1% suivie de l'Amérique du Nord avec (29,4%).

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab.2 - Echanges extérieurs par région économique

Unité = 10⁶ dollars US

Région économique	2009			2010		
	Importation	Exportation	Solde	Importation	Exportation	Solde
Union Européenne	20605	23644	3039	20429,9	28598	8168
Autres pays d'Europe	3228	2244	- 935	2793,6	3385	591
Amérique du Nord	2424	13057	10633	2418,5	171525	14733
Amérique Latine	2079	1889	- 191	2584,4	2697	112
Maghreb	478	875	396	543,8	1308	764
Pays Arabes	1089	575	- 514	1262,8	710	- 553
Afrique	349,5	95	- 255	396,3	79	- 318
Asie	8780	3611	- 5169	9818,0	4297	- 5521
Reste du monde	260	50	- 210	225,4	28	- 197
Total	39294	46088	6795	40473	58253	17780

La structure des importations par catégories de produits (groupes d'utilisation en 2010 se prés ente comme suit :

« Equipements industriels » (42,6%), Demi-produits » (24,9%) « Alimentation, boissons, tabacs» (15%), « Biens de consommation » (10,8), Matières Première » (3,2%) et « énergie lubrifiants » 4,4%).

Les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales et ne représentent que 2,6% en 2010 contre 2 ,3% en 2009.

Tab.3 - Echanges extérieurs par groupe d'utilisation (10⁶ dollars US)

Libellé	Importations		Exportations	
	2009	2010	2009	2010
Alimentation, boissons, tabac	5863	6058	113	315
Energie et lubrifiants	549	955	45022	56728
Matières premières	1100	1303	5	11
Produits bruts	100	106	164	83
Demi-produits	10165	10098	692	1056
Equipements agricoles	233	341	0	1
Equipements industriels	16663	17231	42	30
Biens de consommation	4621	4381	49	30
Total	39294	40473	46088	58253

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab. 4 – Évolution du commerce extérieur de 2006 à 2008

En millions de DA

Libellé	2006	2007	2008
Importations de marchandises (CAF)	1558 540,8	1916 829,1	2 572 033,4
Exportations de marchandises (FOB)	3979 000,9	4 214 163,1	5 095 019,7
Balance commerciale (FOB-CAF)	2 420 460,1	2 297 334,0	2 522 986,3
Taux de couverture (%) (FOB/CAF)	255,3	219,9	198,1
Le PIB	8 512 184,6	9 408 286,5	11 042 837,8
M/PIB (%)	18,3	20,4	23,3
Indice de prix à l'importation (base 1994)	171,8	187,0	214,2
Indice de prix à l'exportation (base 1994)	748,4	801,5	1001,9
Termes nets de l'échange (%) (base 100)	4,4	4,3	4,7
Importation aux prix de 1994 (CAF)	9077 183,2	1 025 042 ,3	1 200 650,5
Exportations aux prix de 1994 (FOB)	531 686,1	525 778,9	508 543,0

❖ Commentaire :

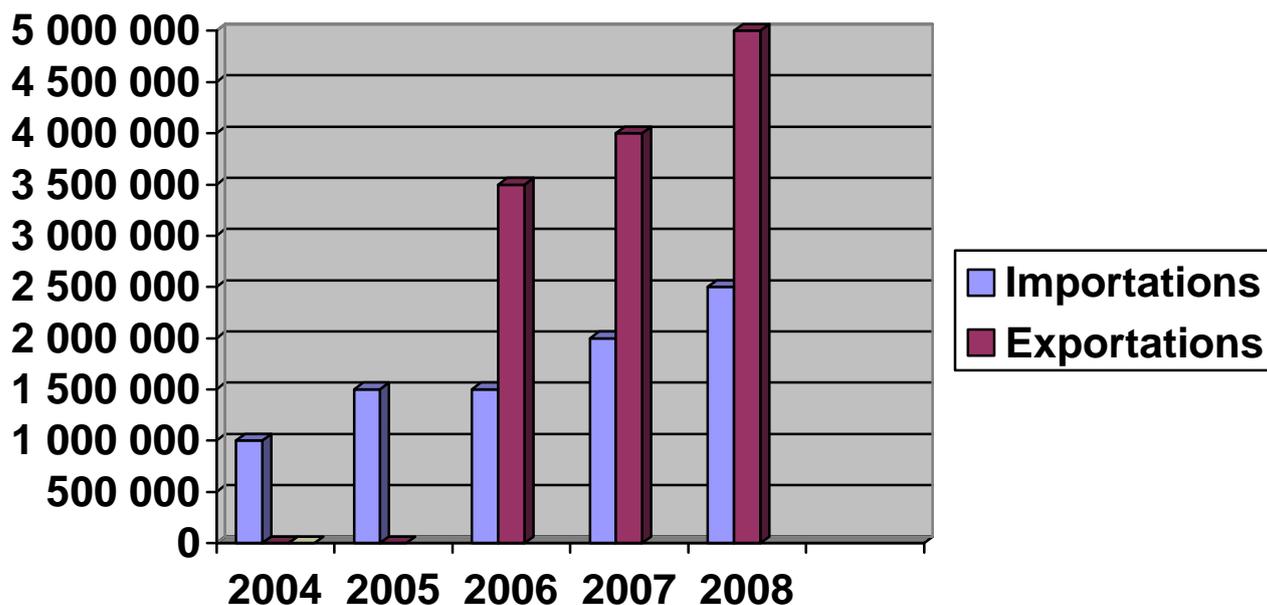
- L'évolution du commerce extérieur de l'année 2006 à 2008 a connu une augmentation importante.
- Le taux est passé de 18,3 % en 2006, 20,4 % en 2007 et 23,3 % en 2008.
- Cela signifie que la balance commerciale est positive, elle représente un bon signe au niveau économique.

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Évolution du commerce extérieur de 2004 à 2008



Importations - Exportations

❖ Commentaire :

- Suivant le schéma, il y'a une évolution considérable dans le domaine des exportations de l'année 2006 à 2008 et cela indique la bonne santé et la fiabilité économique.

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab. 96 – Évolution des exportations de marchandises
Par groupe d'utilisation**

En millions de DA

Libellé	2006	2007	2008
Alimentation, boissons, tabac	5327,1	6136,3	7657,3
Energie et lubrifiants	3895736,2	4121790,4	4970025
Matières premières	1369,7	897,7	507,1
Produits bruts	12793,7	10859,7	21035,2
Demi-produits	57385,1	68842,6	89308,4
Equipements agricoles	64,7	42,2	67,7
Equipements industriels	3162,6	3188,9	4334,5
Biens de consommation	316161,9	2405,4	2084,4
Total	3979000,9	4214163,1	5095019,7

Tab. 97 bis – Structure des exportations par groupe d'utilisation

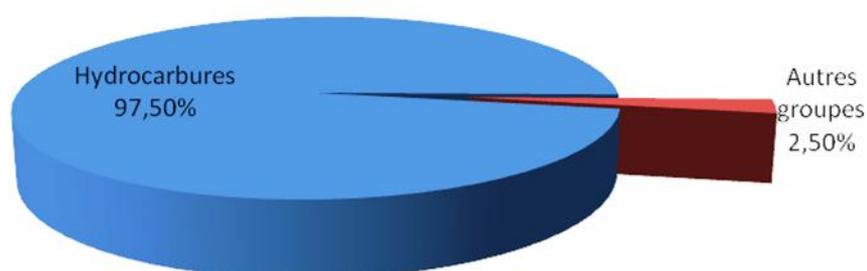
Libellé	2006	2007	2008
Alimentation, boissons, tabac	0,1	0,1	0,2
Energie et lubrifiants	97,9	97,8	97,5
Matières premières	0,0	0,0	0,0
Produits bruts	0,3	0,3	0,4
Demi-produits	1,4	1,6	1,8
Equipements agricoles	0,0	0,0	0,0
Equipements industriels	0,1	0,1	0,1
Biens de consommation	0,1	0,1	0,0
Total	100,0	100,0	100,0

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Structure des exportations de marchandises par groupe d'utilisation en 2008



❖ **Commentaire :**

- le montant des exportations des hydrocarbures représente un taux de 97,50% tandis que le taux des exportations hors hydrocarbures représente un taux faible de 2,50%.

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 98 – Évolution des exportations de marchandises
Par région économique**

En millions de DA

Région économique	2006	2007	2008
Union Européenne	2089979,8	1835573,2	2659020,4
Autres pays d'Europe	151382,5	150476,1	202063,2
Amérique du Nord	1343188,9	1594014,3	1561164,7
Amérique Latine	178134,7	187217,0	193163,9
Maghreb	37505,2	53272,9	104322,3
Pays Arabes	43034,1	33547,9	50868,9
Afrique	1096,4	47257,7	23116,3
Asie	134678,5	298546,2	294950,7
Reste du monde	0,8	14257,9	6349,2
Total	3979000,9	4214163,1	5095019,7

**Tab 99 – Évolution de la structure des exportations
Par région économique**

Région économique	2006	2007	2008
Union Européenne	52,5	43,6	52,2
Autres pays d'Europe	3,8	3,6	4,0
Amérique du Nord	33,8	37,8	30,6
Amérique Latine	4,5	4,4	3,8
Maghreb	0,9	1,3	2,0
Pays Arabes	1,1	0,8	1,0
Afrique	0,0	1,1	0,5
Asie	3,4	7,1	5,8
Reste du monde	0,0	0,1	0,1
Total	100,0	100,0	100,0

Clicours.COM

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

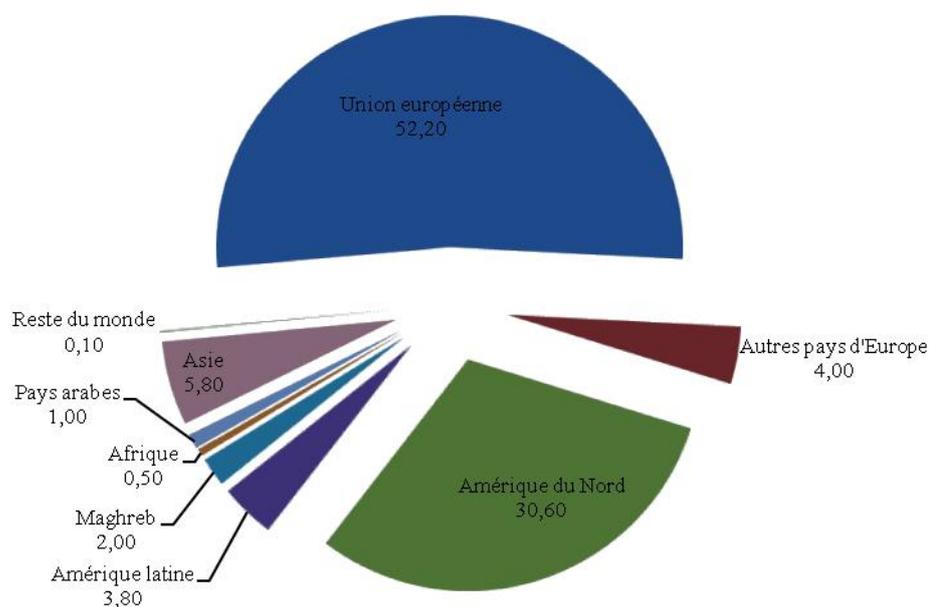
CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Structure des exportations de marchandises par zone

Géographique en 2008

Structure des exportations de marchandises par zone géographique en 2008



❖ Commentaire :

- Suivant le schéma il y'a une augmentation des exportations vers les pays d'Europe et les pays d'Amérique latine, tandis que les exportations vers les pays arabes restent faibles.

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab.101 : Evolution des exportations de marchandises
selon les principaux pays de destination**

Unité En Millions de DA

Régions économiques	2006	2007	2008
Union Européenne*	2089979,8	1835573,2	2659020,4
Allemagne	28871,2	17109,9	20425,2
Autriche	0,0	0,1	19,8
Belgique	145591,5	84250,2	131327,0
Bulgarie	-	1,29	48,61
Chypre	698,4	1067,4	668,2
Danemark	2,5	31,4	841,3
Espagne	435899,9	373927,9	585005,9
Estonie	3,4	3,5	0,0
Finlande	4305,9	0,0	0,0
France	333003,9	28166,6	409046,6
Grande Bretagne	118305,7	110447,1	141755,3
Grèce	13768,8	12740,0	19975,5
Hongrie	0,0	0,0	5,1
Irlande	2836,9	0,2	15,3
Italie	678621,5	558063,7	798537,2
Lettonie	-	0,15	0,0
Lituanie	-	0,00	0,0
Luxembourg	0,1	0,0	0,0
Malte	1416,7	3571,5	3607,7
Pays Bas	207254,8	317144,3	395547,4
Pologne	60,7	0,8	41,3
Portugal	117633,4	66400,3	131741,2
République slovaque	-	-	0,0
République tchèque	1,3	45,3	0,0
Roumanie	-	45,30	1,01
Slovénie	0,0	1042,2	8118,7
Suède	1703,3	2562,9	12288,4
Autre pays d'Europe : dont	151382,5	150476,1	202063,2
Andoree	0,0	0,0	0,0
Bulgarie	48,5	0,0	0,0
Chypre	-	-	-
Norvège	1032,2	330,6	4918,3
Pologne	-	-	-
Roumanie	16,5	-	-
Fédération de Russie	160,7	250,3	205,4
Suisse	6607,9	794,1	7071,0
Turquie	135833,0	143117,6	189375,6
Yougoslavie	38,7	0,0	5,9
Suède	0,0	0,0	0,0
Finlande	0,0	0,0	0,0
Autriche	0,0	0,0	0,0

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Amérique du Nord	1343188,9	1594014,3	1561164,7
U.S.A	1082428,1	1267169,0	1215557,5
Canada	260760,8	326845,3	345607,2
Amérique Latine : dont	178134,7	187217,0	193163,9
Brésil	137867,6	127781,7	166564,3
Paraguay	0,0	0,0	0,0
Maghreb	37505,2	53272,9	104322,3
Libye	1409,3	715,5	156,0
Tunisie	7740,6	6002,9	55616,9
Maroc	28253,9	42926,1	45563,6
Mauritanie	101,4	3628,4	156,0
Pays Arabes : dont	4303,1	33543,7	50868,9
Jordanie	271,5	605,2	323,1
Egypte	32888,7	30080,6	39202,2
Arabie Saoudite	360,1	1097,9	2612,6
Liban	763,6	344,5	1114,5
Afrique : dont	1096,4	47261,9	26116,3
Sénégal	281,2	48,6	218,6
Asie	134678,5	298546,2	294950,7
Japon	4035,9	18038,9	55245,8
Singapour	1173,6	14421,4	0,1
Reste du monde : dont	0,8	14257,9	6349,2
Australie	0,8	6328,5	6349,2
Total	3979000,9	4214163,1	5095019,7

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 102 : Evolution de la structure des exportations selon les principaux pays de destination

Unité En Millions de DA

Régions économiques	2006	2007	2008
Union Européenne*	52,5	43,6	52,2
Allemagne	0,7	0,4	0,4
Autriche	0,0	0,0	0,0
Belgique	3,7	2,0	2,6
Bulgarie	-	0,0	0,0
Chypre	0,0	0,0	0,0
Danemark	0,0	0,0	0,0
Espagne	11,0	8,9	11,5
Estonie	0,0	0,0	0,0
Finlande	0,1	0,0	0,0
France	8,4	6,8	8,0
Grande Bretagne	3,0	2,6	2,8
Grèce	0,3	0,3	0,4
Hongrie	0,0	0,0	0,0
Irlande	0,1	0,0	0,0
Italie	17,1	13,2	15,7
Lettonie	0,0	0,0	0,0
Lituanie	0,0	0,0	0,0
Luxembourg	0,0	0,0	0,0
Malte	0,0	0,1	0,1
Pays Bas	5,2	7,5	7,8
Pologne	0,0	0,0	0,0
Portugal	3,0	1,6	2,6
République slovaque	-	-	0,0
République tchèque	0,0	0,0	0,0
Roumanie	-	0,0	0,0
Slovénie	0,0	0,0	0,2
Suède	0,0	0,1	0,2
Autre pays d'Europe : dont	3,8	3,6	4,0
Andoree	0,0	0,0	0,0
Bulgarie	0,0	-	-
Chypre	-	-	-
Norvège	0,0	0,0	0,1
Pologne	-	-	-
Roumanie	0,0	-	-
Fédération de Russie	0,0	0,0	0,0
Suisse	0,2	0,0	0,1
Turquie	3,4	3,4	3,7

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Yougoslavie	0,0	0,0	0,0
Suède	0,0	0,0	-
Finlande	0,0	0,0	0,0
Autriche	0,0	0,0	-
Amérique du Nord	33,8	37,8	30,6
U.S.A	27,2	30,1	23,9
Canada	6,6	7,8	6,8
Amérique Latine : dont	4,5	4,4	3,8
Brésil	3,5	3,0	3,3
Paraguay	0,0	0,0	0,0
Maghreb	0,9	1,3	2,0
Libye	0,0	0,0	0,0
Tunisie	0,2	0,1	1,1
Maroc	0,7	1,0	0,9
Mauritanie	0,0	0,1	0,0
Pays Arabes : dont	1,1	0,8	1,0
Jordanie	0,0	0,0	0,0
Egypte	0,8	0,7	0,8
Arabie Saoudite	0,0	0,0	0,1
Liban	0,0	0,0	0,0
Afrique : dont	0,0	1,1	0,5
Sénégal	0,0	0,0	0,0
Asie	3,4	7,1	5,8
Japon	0,1	0,4	1,1
Singapour	0,0	0,3	0,0
Reste du monde : dont	0,0	0,3	0,1
Australie	0,0	0,2	0,1
Total	100	100	100

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 103 : Evolution des exportations de marchandises
selon le secteur d'activité**

NSA	Libellés	2006	2007	2008
01	Agriculture, pêche, chasse	2475,0	2876,7	2621,4
02	Eau et Energie	0,0	0,0	0,0
03	Hydrocarbures	3895736,2	4120872,9	4970025,1
05	Mines et carrières	2838,6	4207,4	9783,2
06	Industries sidérurgiques, métal, mécan, élect	37563,0	31335,7	33029,2
07	Matériaux e construction, céramique, verre	1662,4	559,5	3265,4
09	Chimie, caoutchouc, plastique	31558,7	46503,5	68182,7
10	Industries agroalimentaires, tabacs, allumettes	4118,6	4380,3	5531,6
11	Industries textiles bonneterie, confection	367,1	632,9	287,9
12	Industries des cuirs et chaussures	1186,2	1176,5	1225,0
13	Industries du bois, liège, papier... cuirs et chaussures	1130,2	1234,2	999,2
14	Industries diverses	364,9	383,6	68,9
	TOTAL	3979000,9	4214163,1	5095019,7

**Tab 104 : Évolution de la structure (%) des exportations
de marchandises selon le secteur d'activité**

NSA	Libellés	2006	2007	2008
01	Agriculture, pêche, chasse	0,1	0,1	0,1
02	Eau et Energie	0,0	0,0	0,0
03	Hydrocarbures	97,9	97,8	97,5
05	Mines et carrières	0,1	0,1	0,2
06	Industries sidérurgiques, métal, mécan, élect	0,9	0,7	0,6
07	Matériaux e construction, céramique, verre	0,0	0,0	0,1
09	Chimie, caoutchouc, plastique	0,8	1,1	1,3
10	Industries agroalimentaires, tabacs, allumettes	0,1	0,1	0,1
11	Industries textiles bonneterie, confection	0,0	0,0	0,0
12	Industries des cuirs et chaussures	0,0	0,0	0,0
13	Industries du bois, liège, papier... cuirs et chaussures	0,0	0,0	0,0
09	Industries diverses	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	100,0	100,0	100,0

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 105 : Evolution des exportations de marchandises
selon la branche d'activité (N.A.P.R)**

NAPR	Libellés	2006	2007	2008
01	Pêche	348,0	414,2	443,8
02	Sylviculture et exploitation forestière	36,1	37,8	59,4
03	Production de semences pépinières	15,4	26,4	6,6
04	Autre production végétales (y, c, viticulture)	2079,5	2397,9	2111,5
05	Elevage et produits de l'élevage	3,5	0,4	0,1
07	Production, transport et distribution d'électricité	0,0	0,0	0,0
10	Production de pétrole brut et de gaz naturel	2855064,6	2947537,6	3607861,5
11	Raffinage de pétrole brut	285217,6	389315,0	429288,8
12	Liquéfaction de gaz naturel	755202,2	784937,9	932874,7
15	Extraction du charbon	0,0	0,0	0,0
16	Extraction du charbon	0,0	0,0	0,0
17	Extraction du minerai de fer	35,7	113,5	1009,9
18	Extraction des minerais métalliques non ferreux	25,1	36,5	42,2
19	Extraction du sel	27,2	52,0	86,5
20	Extraction de minerais de phosphate	2759,0	3998,5	
21	Extraction de minerais de matières minérales	0,1	6,9	2,9
22	Sidérurgie et première transformation de la fonte et de l'acier	19213,0	18189,9	21199,7
23	Production et première, transformation des métaux non ferreux	16115,9	11010,5	9028,9
24	Fabrication de biens intermédiaires métalliques mécaniques et électriques	645,6	5,66	1340,6
25	Fabrication de biens de consommations métalliques	5,0	9,0	39,9
26	Fabrication de biens de consommations mécaniques	0,0	0,0	0,0
27	Fabrication de biens de consommation électriques	100,8	151,5	131,4
28	Fabrication de biens d'équipements métalliques	16,2	91,8	25,9
29	Fabrication de biens d'équipements mécaniques	511,6	688,9	499,0
30	Fabrication de biens d'équipements électriques	149,6	82,1	69,9
31	Construction de véhicules industriels	317,3	97,5	9,3
33	Construction aéronautique	5,3	14,5	53,6
34	Construction navale	256,0	0,7	245,2
35	Mécanique de précision destinée à l'équipement (y, c fabrication de matériel médicochirurgical	336,9	430,0	332,1
36	Industrie du verre (fabrication et transformation)	22,6	49,7	79,4
37	Fabrication de matériaux de construction, produits rouges	0,3	0,8	1,0
38	Fabrication de céramique vaisselle et porcelaine	1,3	7,9	2,0

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

39	Fabrication du liant hydraulique (chaux, ciment, plâtre)	633,5	460,4	3170,3
40	Fabrication de produits en ciment, de matériaux de construction (y, c, taille de pierre) et de produit de l'amiante produits	0,3	7,0	1,2
44	Industrie chimique minérale de base	1928,8	2298,8	3137,0
45	Fabrication d'engrais et de pesticides	12290,0	11735,9	18602,8
46	Fabrication de résines synthétiques, de matières plastiques de base et de fibres artificielles engrais et de pesticides	2136,3	937,7	219,9
47	Autre biens intermédiaires plastiques	256,7	348,1	332,7
48	Chimie organique de base	13157,4	29127,0	44097,2
49	Fabrication de peinture	17,4	23,2	14,3
50	Fabrication de produits pharmaceutiques	378,4	205,7	111,8

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 106 : Evolution des exportations de marchandises
selon la branche d'activité (N.A.P.R)**

NAPR	Libellés	2006	2007	2008
51	Fabrication d'autres produits chimiques	27,7	55,4	136,5
52	Industrie du caoutchouc	1461,4	1765,9	1530,5
53	Industrie des tabacs et des allumettes	15,6	5,1	1,6
54	Fabrication de corps gras	1316,9	331,2	796,1
55	Travail des grains	332,9	839,8	1341,0
56	Industrie du sucre	199,4	120,1	36,0
57	Fabrication de boissons alcoolisées	246,9	390,5	273,3
58	Fabrication de boissons non alcoolisées	288,7	1193,4	1826,4
59	Industrie de lait	296,3	187,2	69,9
60	Fabrication de conserves de viandes et de poissons	776,3	743,8	612,9
61	Fabrication de conserves de fruits et de légumes	47,8	203,1	86,5
62	Fabrication de produits alimentaires (levures, café torréfié, confiserie...)	370,6	333,5	434,3
63	Fabrication de produits pour l'alimentation des animaux	131,9	94,1	78,0
64	Fabrication de biens intermédiaires textiles	175,6	460,9	171,5
65	Fabrication de biens de consommation textiles	192,7	172,0	116,4
66	Biens intermédiaires en cuir	1079,0	1107,6	1184,1
67	Biens de biens de consommation en cuir	18,5	7,3	16,6
68	Menuiserie générale et biens intermédiaires en bois	6,1	1,8	3,2
69	Industrie de l'ameublement	1,9	2,7	6,1
70	Mobilier métallique	3,4	3,2	1,1
71	Industrie de liège	801,8	734,3	574,3
72	Fabrication et transformation de papier	213,0	380,8	309,6
73	Imprimerie, presse, édition	110,9	114,6	106,0
74	Autre industries manufacturières	1375,4	423,2	130,8
	TOTAL	3979000,9	4214163,1	5095019,7

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 108 : Evolution de la structure (%) des exportations de marchandises
selon la branche d'activité (N.A.P.R)**

NAPR	Libellés	2006	2007	2008
01	Pêche	0,01	0,01	0,01
02	Sylviculture et exploitation forestière	0,00	0,00	0,00
03	Production de semences pépinières	0,00	0,00	0,00
04	Autre production végétales (y, c, viticulture)	0,05	0,06	0,04
05	Elevage et produits de l'élevage	0,00	0,00	0,00
07	Production, transport et distribution d'électricité		0,00	0,00
10	Production de pétrole brut et de gaz naturel	71,75	69,94	70,81
11	Raffinage de pétrole brut	7,17	9,24	8,43
12	Liquéfaction de gaz naturel	18,98	1863	18,31
15	Extraction du charbon	0,0		0,00
16	Extraction du charbon	0,00	0,00	0,00
17	Extraction du minerai de fer	0,00	0,00	0,02
18	Extraction des minerais métalliques non ferreux	0,00	0,00	0,00
19	Extraction du sel	0,00	0,00	0,00
20	Extraction de minerais de phosphate	0,07	0,09	0,17
21	Extraction de minerais de matières minérales	0,00	0,00	0,00
22	Sidérurgie et première transformation de la fonte et de l'acier	0,48	0,43	0,42
23	Production et première, transformation des métaux non ferreux	0,41	0,26	0,18
24	Fabrication de biens intermédiaires métalliques mécaniques et électriques	0,02	0,01	0,03
25	Fabrication de biens de consommations métalliques	0,00	0,00	0,00
26	Fabrication de biens de consommations mécaniques		0,00	0,00
27	Fabrication de biens de consommation électriques	0,00	0,00	0,00
28	Fabrication de biens d'équipements métalliques	0,00	0,00	0,00
29	Fabrication de biens d'équipements mécaniques	0,01	0,02	0,01
30	Fabrication de biens d'équipements électriques	0,00	0,00	0,00
31	Construction de véhicules industriels	0,01	0,00	0,00
33	Construction aéronautique	0,00	0,00	0,00
34	Construction navale	0,01	0,00	0,00
35	Mécanique de précision destinée à l'équipement (y, c fabrication de matériel médicochirurgical	0,01	0,01	0,01
36	Industrie du verre (fabrication et transformation)	0,00	0,00	0,00
37	Fabrication de matériaux de construction, produits rouges	0,00	0,00	0,00
38	Fabrication de céramique vaisselle et porcelaine	0,00	0,00	0,00
39	Fabrication du liant hydraulique (chaux, ciment, plâtre)	0,02	0,01	0,06
40	Fabrication de produits en ciment, de matériaux de construction (y, c, taille de pierre) et de produit de l'amiant produits	0,00	0,00	0,00
44	Industrie chimique minérale de base	0,05	0,05	0,06
45	Fabrication d'engrais et de pesticides	0,31	0,28	0,37
46	Fabrication de résines synthétiques, de matières plastiques de base et de fibres artificielles engrais et de pesticides	0,05	0,02	0,00
47	Autre biens intermédiaires plastiques	0,01	0,01	0,01
48	Chimie organique de base	0,33	0,69	0,87
49	Fabrication de peinture	0,00	0,00	0,00
50	Fabrication de produits pharmaceutiques	0,01	0,00	0,00

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 109 : Evolution de la structure (%) des exportations de marchandises selon la branche d'activité (N.A.P.R)

NAPR	Libellés	2006	2007	2008
51	Fabrication d'autres produits chimiques	0,00	0,00	0,00
52	Industrie du caoutchouc	0,04	0,04	0,03
53	Industrie des tabacs et des allumettes	0,00	0,00	0,00
54	Fabrication de corps gras	0,03	0,01	0,02
55	Travail des grains	0,01	0,02	0,03
56	Industrie du sucre	0,01	0,00	0,00
57	Fabrication de boissons alcoolisées	0,01	0,01	0,01
58	Fabrication de boissons non alcoolisées	0,01	0,03	0,04
59	Industrie de lait	0,01	0,00	0,00
60	Fabrication de conserves de viandes et de poissons	0,02	0,02	0,01
61	Fabrication de conserves de fruits et de légumes	0,00	0,00	0,00
62	Fabrication de produits alimentaires (levures, café torréfié, confiserie...)	0,01	0,01	0,01
63	Fabrication de produits pour l'alimentation des animaux	0,00	0,00	0,00
64	Fabrication de biens intermédiaires textiles	0,00	0,01	0,00
65	Fabrication de biens de consommation textiles	0,00	0,00	0,00
66	Biens intermédiaires en cuir	0,03	0,03	0,02
67	Biens de biens de consommation en cuir	0,00	0,00	0,00
68	Menuiserie générale et biens intermédiaires en bois	0,00	0,00	0,00
69	Industrie de l'ameublement	0,00	0,00	0,00
70	Mobilier métallique	0,00	0,00	0,00
71	Industrie de liège	0,02	0,02	0,01
72	Fabrication et transformation de papier	0,01	0,01	0,01
73	Imprimerie, presse, édition	0,00	0,00	0,00
74	Autre industries manufacturières	0,03	0,01	0,00
	TOTAL	100,0	100,0	100,0

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 110 : Evolution des exportations selon la Classification
Par Grandes Catégories Economiques (C.G.C.E)**

Unité : En Millions de DA

		2006	2007	2008
1.	Produits alimentaires et boissons	6168,0	6413,2	7457,9
1.1	Produits de base	3248,3	3440,3	2957,7
1.1.1	Principalement destinés à l'industrie	312,9	453,8	283,7
1.1.2	Princip, Destinés à la consommation	2935,5	3139,2	2674,0
1.2	Produits ayant subi une transformation	2919,7	2972,9	4500,1
1.2.1	Principalement destinés à l'industrie	1368,2	622,5	959,9
1.2.2	Princip, Destinés à la consommation	1551,5	2350,3	3540,2
2.	Approvisionnement Industriel NDA	72747,3	82220,2	78125,4
2.1	Produits de base	27264,4	17474,2	25842,8
2.2	Produits ayant subi une transformation	45482,9	64746,1	51124,4
3.	Fuels et lubrifiant	3895736,2	4121790,4	4970025,1
3.1	Produits de base	2988569,0	3088535,6	3799352,4
3.2	Produits ayant subi une transformation	907167,2	1033254,7	1170672,7
4.	Mach, autres b/d'équipements (à l'exclusion du matériel de transport) et autre accessoire	1248,3	761,4	1575,8
4.1	Mach, autres biens d'équipements (à l'exclusion du matériel de transport)	713,1	309,8	508,3
4.2	Parties, pièces détachées et accessoires	535,1	451,6	1067,5
5.	matériel de transport et accessoires	2261,8	1894,2	1889,2
5.1	Autom, pour le transport des personnes	281,0	84,7	1,5
5.2	Autres matériels de transport	290,3	15,9	17,9
5.2.1	Destinés à l'industrie	289,3	15,4	17,9
5.2.2	Non destinés à l'industrie	1,0	0,5	0,0
5.3	Parties, pièces détachées et accessoires	1690,5	1793,6	1869,8
6.	Biens de consommation N.D.A	839,3	1083,7	35946,4
6.1	Durables	149,8	235,5	148,0
6.2	Semi-durables	442,7	391,9	35491,8
6.3	Non durables	246,8	456,3	306,5
7.	Biens non désignés ailleurs	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	3979000,9	4214163,1	5095019,7

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 111 : Evolution de la structure des exportations
Par Grandes Catégories Economiques (C.G.C.E)

Unité : En Millions de DA

		2006	2007	2008
1.	Produits alimentaires et boissons	0,2	0,2	0,1
1.1	Produits de base	0,1	0,1	0,1
1.1.1	Principalement destinés à l'industrie	0,0	0,0	0,0
1.1.2	Princip, Destinés à la consommation	0,1	0,1	0,1
1.2	Produits ayant subi une transformation	0,1	0,1	0,1
1.2.1	Principalement destinés à l'industrie	0,0	0,0	0,0
1.2.2	Princip, Destinés à la consommation	0,0	0,1	0,1
2.	Approvisionnement Industriel NDA	1,8	2,0	1,5
2.1	Produits de base	0,7	0,4	0,5
2.2	Produits ayant subi une transformation	1,1	1,5	1,0
3.	Fuels et lubrifiant	97,9	97,8	97,5
3.1	Produits de base	75,1	73,3	74,6
3.2	Produits ayant subi une transformation	22,8	24,5	23,0
4.	Mach, autres b/d'équipements (à l'exclusion du matériel de transport) et autre accessoire	0,0	0,0	0,0
4.1	Mach, autres biens d'équipements (à l'exclusion du matériel de transport)	0,0	0,0	0,0
4.2	Parties, pièces détachées et accessoires	0,0	0,0	0,0
5.	matériel de transport et accessoires	0,1	0,0	0,0
5.1	Autom, pour le transport des personnes	0,0	0,0	0,0
5.2	Autres matériels de transport	0,0	0,0	0,0
5.2.1	Destinés à l'industrie	0,0	0,0	0,0
5.2.2	Non destinés à l'industrie	0,0	0,0	0,0
5.3	Parties, pièces détachées et accessoires	0,0	0,0	0,0
6.	Biens de consommation N.D.A	0,0	0,0	0,7
6.1	Durables	0,0	0,0	0,0
6.2	Semi-durables	0,0	0,0	0,7
6.3	Non durables	0,0	0,0	0,0
7.	Biens non désignés ailleurs	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	100	100	100

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 112 : Evolution des exportations de marchandises
selon la Nomenclature Algérienne des activités**

Niveau 17 : sections

Unité : En Millions de DA

NAAS	Section	2006	2007	2008
A	Agriculture, chasse, sylviculture	2148,6	2636,9	2338,5
B	Pêche, aquaculture	264,7	279,3	292,6
C	Industries extractives	3318602,2	3423632,1	4153855,8
D	Industrie manufacturière	657984,7	787613,9	938532,5
E	Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	0,0	0,0	0,0
K	Immobilier, location et services aux entreprises	0,0	0,1	0,0
O	Administration publique	0,3	0,7	0,4
	TOTAL	3979000,9	4214163,1	5095019,7

**Tab 113 : Évolution des exportations de marchandises
selon la Nomenclature Algérienne des activités**

Niveau 17 : sections

Unité : En Millions de DA

NAAS	Section	2006	2007	2008
A	Agriculture, chasse, sylviculture	0,1	0,1	0,0
B	Pêche, aquaculture	0,0	0,0	0,0
C	Industries extractives	83,4	81,2	81,5
D	Industrie manufacturière	16,5	18,7	18,4
E	Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	0,0	0,0	0,0
K	Immobilier, location et services aux entreprises	0,0	0,0	0,0
O	Administration publique	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	100	100	100

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 114 : Evolution des exportations de marchandises
selon la Nomenclature Algérienne des activités (NAA)**

Niveau 60 : Divisions

Unité : En Millions de DA

NAA	Divisions	2006	2007	2008
01	Agriculture, chasse, services annexes	2136,3	2616,7	2265,9
02	Sylviculture, exploitation forestière, services annexes	12,4	20,2	68,7
05	Pêche, aquaculture	264,7	279,3	296,0
10	Extraction de bouille, de lignite et de tourbe	0,0	0,0	0,0
11	Extraction d'hydrocarbures, services annexes	3315768,5	3419520,6	4162067,3
13	Extraction de minerais métalliques	0,1	1,0	1,0
14	Autres industries extractives	2834,1	4110,5	8795,3
15	Industries alimentaires	4220,0	4114,1	5401,7
16	Industrie du tabac	15,6	5,1	1,6
17	Industrie textile	216,6	403,8	157,9
18	Industrie de l'habillement et de fourrures	21,7	12,2	19,0
19	Industrie cuir et de chaussure	1055,4	1094,9	1178,1
20	Travail du bois et fabrication d'articles en bois	842,2	776,0	578,8
21	Industrie du papier et du carton	208,6	372,4	304,7
22	Edition, imprimerie, reproduction	114,8	122,9	209,2
23	Cokéfaction, raffinage, industrie nucléaire	579716,8	701658,1	809396,1
24	Industrie chimique	29966,5	44068,2	66070,3
25	Industrie du caoutchouc et des plastiques	3014,4	2433,4	1900,7
26	Fabrication d'autres produits minéraux	787,9	656,1	3393,2
27	Métallurgie	35530,9	29605,3	29980,7
28	Travail des métaux	165,4	254,2	525,5
29	Fabrication de machines et équipements	612,3	1054,1	644,8
30	Fabrication de machines e bureau et de matériel informatique	18,1	13,4	115,6
31	Fabrication de machines et appareils électriques	192,0	311,5	935,4
32	Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication	136,7	51,5	93,6
33	Fabrication d'instruments médicaux de précision, d'optique et d'horlogerie	346,8	412,3	288,2
34	Industrie automobile	529,5	106,1	58,9
35	Fabrication d'autres matériels de transport	256,0	3,5	252,3
36	Fabrication de meubles, industries diverses	16,5	84,8	19,0
40	Production et distribution d'électricité, de gaz et de chaleur	0,0	0,0	0,0
74	Services fournis principalement aux entreprises	0,0	0,1	0,0
92	Activités récréatives, culturelles et sportives	0,3	0,7	0,4
	TOTAL	3979000,9	4214163,1	5095019,7

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 115 : Evolution de la structure (%) des exportations de marchandises selon la Nomenclature Algérienne des activités (NAA)

Niveau 60 : Divisions

Unité : En Millions de DA

NAA	Divisions	2006	2007	2008
01	Agriculture, chasse, services annexes	0,1	0,1	0,0
02	Sylviculture, exploitation forestière, services annexes	0,0	0,0	0,0
05	Pêche, aquaculture	0,0	0,0	0,0
10	Extraction de bouille, de lignite et de tourbe	0,0	0,0	0,0
11	Extraction d'hydrocarbures, services annexes	83,3	81,1	81,7
13	Extraction de minerais métalliques	0,0	0,0	0,0
14	Autres industries extractives	0,1	0,1	0,2
15	Industries alimentaires	0,1	0,1	0,1
16	Industrie du tabac	0,0	0,0	0,0
17	Industrie textile	0,0	0,0	0,0
18	Industrie de l'habillement et de fourrures	0,0	0,0	0,0
19	Industrie cuir et de chaussure	0,0	0,0	0,0
20	Travail du bois et fabrication d'articles en bois	0,0	0,0	0,0
21	Industrie du papier et du carton	0,0	0,0	0,0
22	Edition, imprimerie, reproduction	0,0	0,0	0,0
23	Cokéfaction, raffinage, industrie nucléaire	14,6	16,6	15,9
24	Industrie chimique	0,8	1,0	1,3
25	Industrie du caoutchouc et des plastiques	0,1	0,1	0,0
26	Fabrication d'autres produits minéraux	0,0	0,0	0,1
27	Métallurgie	0,9	0,7	0,6
28	Travail des métaux	0,0	0,0	0,0
29	Fabrication de machines et équipements	0,0	0,0	0,0
30	Fabrication de machines e bureau et de matériel informatique	0,0	0,0	0,0
31	Fabrication de machines et appareils électriques	0,0	0,0	0,0
32	Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication	0,0	0,0	0,0
33	Fabrication d'instruments médicaux de précision, d'optique et d'horlogerie	0,0	0,0	0,0
34	Industrie automobile	0,0	0,0	0,0
35	Fabrication d'autres matériels de transport	0,0	0,0	0,0
36	Fabrication de meubles, industries diverses	0,0	0,0	0,0
40	Production et distribution d'électricité, de gaz et de chaleur	0,0	0,0	0,0
74	Services fournis principalement aux entreprises	0,0	0,0	0,0
92	Activités récréatives, culturelles et sportives	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	100	100	100

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 116 : Evolution des exportations de marchandises
selon la Nomenclature Algérienne des activités**

Niveau 220 : groupes

Unité : En Millions de DA

Groupe	LIBELLE	2006	2007	2008
011	Culture	2084,4	2510,5	2138,9
012	Elevage	51,9	106,2	127,0
020	Sylviculture, exploitation forestière	12,4	20,2	68,7
050	Pêche, aquaculture	264,7	279,3	296,0
100	Extraction de bouille, de lignite et de tourbe	0,0	0,0	0,0
111	Extraction d'hydrocarbures	3315768,5	3419520,6	4162067,3
131	Extraction de minerais fer	0,0	0,0	0,0
132	Extraction de minerais de métaux non	0,1	1,0	1,0
141	Extraction de pierres	15,1	8,1	4,8
142	Extraction de sables et d'argiles	9,7	27,4	28,7
143	Extraction de phosphates naturels	2789,0	3998,5	8644,7
144	Production de sel	49,8	68,4	90,1
145	Extraction d'autres minéraux	0,5	8,2	27,8
151	Industrie des viandes	198,2	174,8	124,8
152	Industrie du poisson	633,1	618,1	514,2
153	Industrie des fruits et légumes	47,8	104,1	64,5
154	Industrie des corps gras	1101,9	331,2	796,1
155	Industrie laitière	290,0	140,8	63,5
156	Transformation des céréales et fourrages	354,5	205,0	422,6
157	Transformation des farines gruau	193,5	636,1	918,3
158	Autres industries alimentaires	700,8	550,2	550,9
159	Industrie de boissons	700,2	1353,7	1946,8
160	Industrie du tabac	15,6	5,1	1,6
171	Filature	3,8	2,2	0,0
172	Tissage	40,5	241,5	57,3
174	Fabrication d'articles textiles	45,7	46,5	31,7
175	Autres industries textiles	126,3	113,4	59,4
176	Fabrication d'étoffes à maille	0,0	0,0	0,0
177	Fabrication d'articles à maille	0,3	0,2	9,5
181	Fabrication de vêtements en cuir	0,0	0,9	0,3
182	Fabrication de vêtement en textile	21,6	11,4	16,7
183	Industrie des fourrures	0,0	0,0	2,1
191	Apprêt et tannage des cuirs	1036,7	1087,1	1160,8
192	Fabrication d'articles de voyage	0,2	0,7	0,8
193	Fabrication de chaussures	18,5	7,0	16,6
201	Sciage, rabotage, imprégnation du bois	4,4	1,1	0,0
202	Fabrication de panneaux de bois	0,0	3,0	0,0

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 116 : Evolution des exportations de marchandises
selon la Nomenclature Algérienne des activités**

Niveau 220 : groupes

Unité : En Millions de DA

Groupe	LIBELLE	2006	2007	2008
203	Fabrication de charpentes et de menuiseries	0,0	7,6	1,6
204	Fabrication d'emballages en bois	0,7	0,0	0,0
205	Fabrication d'objets divers en bois, liège	837,1	764,2	577,2
211	Fabrication de pâte à papier, de papier	103,2	231,4	174,1
212	Fabrication d'articles en papier ou en carton	105,4	141,0	130,6
221	Edition	110,9	1137	205,4
222	Imprimerie	3,9	9,1	3,8
231	Cokéfaction	0,0	303,9	228,5
232	Raffinage	579713,6	701352,3	809165,7
233	Elaboration et transformation de matières	3,2	1,8	1,8
241	Industrie chimique de base	29357,9	43675,6	65711,1
242	Fabrication de produits agrochimiques	28,2	0,0	0,0
243	Fabrication de peintures et vernis	17,4	23,2	13,5
244	Industrie pharmaceutique	409,7	272,7	112,5
245	Fabrication de savons, de parfums et de produits d'entretien	27,1	43,5	69,2
246	Fabrication d'autres produits chimiques	102,2	46,4	164,0
247	Fabrication de fibres artificielles ou synthétiques	24,1	6,7	0,0
251	Industrie du caoutchouc	1461,5	1766,7	1530,4
252	Transformation des matières plastiques	1552,9	666,7	370,3
261	Fabrication de verre et d'articles en verre	34,0	57,6	80,4
262	Fabrication de produits céramiques	259,5	63,9	53,4
263	Fabrication de carreaux en céramique	40,8	67,2	85,1
264	Fabrication de tuiles et briques en terre cuite	1,2	6,2	1,0
265	Fabrication de ciment, chaux et plâtre	452,1	460,3	3170,3
266	Fabrication d'ouvrages et ciment, en béton ou en plâtre	0,2	0,9	3,1
268	Fabrication de produits minéraux divers non métalliques n.c	0,1	0,0	0,0
271	Sidérurgie et production de ferroalliages	15344,6	15602,8	17777,1
272	Fabrication de tubes en fonte ou en acier	45,2	35,2	62,7
273	Première transformation de l'acier	3861,8	2710,2	2173,4
274	Production de métaux non ferreux	16279,4	11257,1	9967,5

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 116 : Evolution des exportations de marchandises
selon la Nomenclature Algérienne des activités**

Niveau 220 : groupe

Unité : En Millions de DA

Groupe	LIBELLE	2006	2007	2008
281	Fabrication d'éléments en métal pour la construction	20,9	23,3	28,1
282	Fabrication de réservoirs métalliques et de chaudières	5,2	0,0	1,5
283	Chaudronnerie	0,1	0,0	0,0
286	Fabrication de coutellerie d'outillage et de quincaillerie	77,1	148,4	371,8
287	Fabrication d'autres ouvrages en métaux	62,1	82,5	124,1
291	Fabrication d'équipements mécaniques	225,3	174,5	147,2
292	Fabrication de machines d'usage général	26,6	358,5	82,3
293	Fabrication de machines agricoles	65,9	22,9	44,4
294	Fabrication de machines-outils	11,4	53,9	98,6
295	Fabrication d'autres machines d'usage spécifique	282,6	393,2	258,8
297	Fabrication d'appareils domestique	0,5	51,3	13,5
300	Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique	18,1	13,4	115,6
311	Fabrication de moteurs, génératrices et transformateurs électrique	67,2	28,8	32,0
312	Fabrication de matériel de distribution et de commande électrique	19,1	18,8	24,6
313	Fabrication de fils et câbles isolés	34,8	16,7	720,0
314	Fabrication d'accumulateurs et de piles électriques	57,0	239,5	151,7
315	Fabrication de lampes et d'appareils d'éclairage	4,5	2,2	3,3
316	Fabrication d'autres matériels électriques	9,4	5,5	3,8
321	Fabrication de composants électriques	27,0	6,1	13,7
322	Fabrication d'appareils d'émission et de transmission	43,3	0,4	4,3
323	Fabrication d'appareils de réception, enregistrement	66,4	45,0	75,7
331	Fabrication de matériel médico-chirurgical et d'orthopédie	21,7	26,8	3,5
332	Fabrication d'instruments de mesure et de contrôle	324,6	385,1	284,4
334	Fabrication de matériels optique et photographique	0,1	0,3	0,2
335	Horlogerie	0,5	0,0	0,0
341	Construction de véhicules automobiles	254,3	54,3	13,5
342	Fabrication de carrosseries et remorques	63,1	42,4	36,5
343	Fabrication d'équipements automobiles	212,0	9,4	8,9
351	Construction navale	255,1	2,4	0,0

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 116 (Suite) : Evolution des exportations de marchandises
selon la Nomenclature Algérienne des activités**

Niveau 220 : groupes

Unité : En Millions de DA

NAA	LIBELLE	2006	2007	2008
353	construction aéronautique et spatiale	0,2	1,1	252,3
354	Fabrication de motocycles et de bicyclettes	0,7	0,0	0,0
355	Fabrication de matériels de manutention sans moteur	0,0	0,0	0,0
361	Fabrication de meubles	5,1	6,3	9,3
362	Bijouterie	1,0	1,2	0,6
363	Fabrication d'instruments de musique	0,0	0,0	0,0
364	fabrication d'articles de sport	0,0	0,0	0,0
365	fabrication de jeux et jouets	0,0	0,0	0,0
366	Autres industries diverses	10,5	77,3	9,1
401	Production et distribution d'électricité	0,0	0,0	0,0
742	Activités d'architecture et d'ingénierie	0,0	0,1	0,0
921	Activités cinématographiques et vidéo	0,0	0,0	0,0
923	Autres activités de spectacle	0,3	0,7	0,4
	TOTAL	3979000,9	4214163,1	5095019,7

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 117 : Evolution de la structure (%) des exportations de marchandises selon la Nomenclature Algérienne des activités

Niveau 220 : groupes

Unité : En Millions de DA

Groupe	LIBELLE	2006	2007	2008
011	Culture	0,1	0,1	0,0
012	Elevage	0,0	0,0	0,0
020	Sylviculture, exploitation forestière	0,0	0,0	0,0
050	Pêche, aquaculture	0,0	0,0	0,0
100	Extraction de bouille, de lignite et de tourbe	0,0	0,0	0,0
111	Extraction d'hydrocarbures	83,3	81,1	81,7
131	Extraction de minerais fer	0,0	0,0	0,0
132	Extraction de minerais de métaux non	0,0	0,0	0,0
141	Extraction de pierres	0,0	0,0	0,0
142	Extraction de sables et d'argiles	0,0	0,0	0,0
143	Extraction de phosphates naturels	0,1	0,1	0,2
144	Production de sel	0,0	0,0	0,0
145	Extraction d'autres minéraux	0,0	0,0	0,0
151	Industrie des viandes	0,0	0,0	0,0
152	Industrie du poisson	0,0	0,0	0,0
153	Industrie des fruits et légumes	0,0	0,0	0,0
154	Industrie des corps gras	0,0	0,0	0,0
155	Industrie laitière	0,0	0,0	0,0
156	Transformation des céréales et fourrages	0,0	0,0	0,0
157	Transformation des farines gruaux	0,0	0,0	0,0
158	Autres industries alimentaires	0,0	0,0	0,0
159	Industrie de boissons	0,0	0,0	0,0
160	Industrie du tabac	0,0	0,0	0,0
171	Filature	0,0	0,0	0,0
172	Tissage	0,0	0,0	0,0
174	Fabrication d'articles textiles	0,0	0,0	0,0
175	Autres industries textiles	0,0	0,0	0,0
176	Fabrication d'étoffes à maille	0,0	0,0	0,0
177	Fabrication d'articles à maille	0,0	0,0	0,0
181	Fabrication de vêtements en cuir	0,0	0,0	0,0
182	Fabrication de vêtement en textile	0,0	0,0	0,0
183	Industrie des fourrures	0,0	0,0	0,0
191	Apprêt et tannage des cuirs	0,0	0,0	0,0
192	Fabrication d'articles de voyage et de	0,0	0,0	0,0
193	Fabrication de chaussures	0,0	0,0	0,0
201	Sciage, rabotage, imprégnation du bois	0,0	0,0	0,0
202	Fabrication de panneaux de bois	0,0	0,0	0,0

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 117 (Suite) : Evolution de la structure (%) des exportations de marchandises selon la Nomenclature Algérienne des activités

Niveau 220 : groupes

Unité : En Millions de DA

Groupe	LIBELLE	2006	2007	2008
203	Fabrication de charpentes et de menuiseries	0,0	0,0	0,0
204	Fabrication d'emballages en bois	0,0	0,0	0,0
205	Fabrication d'objets divers en bois, liège	0,0	0,0	0,0
211	Fabrication de pâte à papier, de papier et de	0,0	0,0	0,0
212	Fabrication d'articles en papier ou en carton	0,0	0,0	0,0
221	Edition	0,0	0,0	0,0
222	Imprimerie	0,0	0,0	0,0
231	Cokéfaction	0,0	0,0	0,0
232	Raffinage	14,6	16,6	15,9
233	Elaboration et transformation de matières	0,0	0,0	0,0
241	Industrie chimique de base	2,0	1,9	1,6
242	Fabrication de produits agrochimiques	0,0	0,0	0,0
243	Fabrication de peintures et vernis	0,0	0,0	0,0
244	Industrie pharmaceutique	0,0	0,0	0,0
245	Fabrication de savons, de parfums et de produits d'entretien	0,0	0,0	0,0
246	Fabrication d'autres produits chimiques	0,0	0,0	0,0
247	Fabrication de fibres artificielles ou synthétiques	0,0	0,0	0,0
251	Industrie du caoutchouc	0,0	0,0	0,0
252	Transformation des matières plastiques	0,0	0,0	0,0
261	Fabrication de verre et d'articles en verre	0,0	0,0	0,0
262	Fabrication de produits céramiques	0,0	0,0	0,0
263	Fabrication de carreaux en céramique	0,0	0,0	0,0
264	Fabrication de tuiles et briques en terre cuite	0,0	0,0	0,0
265	Fabrication de ciment, chaux et plâtre	0,0	0,0	0,1
266	Fabrication d'ouvrages et ciment, en béton ou en plâtre	0,0	0,0	0,0
268	Fabrication de produits minéraux divers non métalliques n.c	0,0	0,0	0,0
271	Sidérurgie et production de ferroalliages	0,4	0,4	0,3
272	Fabrication de tubes en fonte ou en acier	0,0	0,0	0,0
273	Première transformation de l'acier	0,1	0,1	0,0
274	Production de métaux non ferreux	0,4	0,3	0,2

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 117 (Suite) : Evolution de la structure (%) des exportations de marchandises selon la Nomenclature Algérienne des activités

Niveau 220 : groupes

Unité : En Millions de DA

Groupe	LIBELLE	2006	2007	2008
281	Fabrication d'éléments en métal pour la construction	0,0	0,0	0,0
282	Fabrication de réservoirs métalliques et de chaudières	0,0	0,0	0,0
283	Chaudronnerie	0,0	0,0	0,0
286	Fabrication de coutellerie d'outillage et de quincaillerie	0,0	0,0	0,0
287	Fabrication d'autres ouvrages en métaux	0,0	0,0	0,0
291	Fabrication d'équipements mécaniques	0,0	0,0	0,0
292	Fabrication de machines d'usage général	0,0	0,0	0,0
293	Fabrication de machines agricoles	0,0	0,0	0,0
294	Fabrication de machines-outils	0,0	0,0	0,0
295	Fabrication d'autres machine d'usage spécifique	0,0	0,0	0,0
297	Fabrication d'appareils domestique	0,0	0,0	0,0
300	Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique	0,0	0,0	0,0
311	Fabrication de moteurs, génératrices et transformateurs électrique	0,0	0,0	0,0
312	Fabrication de matériel de distribution et de commande électrique	0,0	0,0	0,0
313	Fabrication de fils et câbles isolés	0,0	0,0	0,0
314	Fabrication d'accumulateurs et de piles électriques	0,0	0,0	0,0
315	Fabrication de lampes et d'appareils d'éclairage	0,0	0,0	0,0
316	Fabrication d'autres matériels électriques	0,0	0,0	0,0
321	Fabrication de composants électriques	0,0	0,0	0,0
322	Fabrication d'appareils d'émission et de transmission	0,0	0,0	0,0
323	Fabrication d'appareils de réception, enregistrement	0,0	0,0	0,0
331	Fabrication de matériel médico-chirurgical et d'orthopédie	0,0	0,0	0,0
332	Fabrication d'instruments de mesure et de contrôle	0,0	0,0	0,0
334	Fabrication de matériels optique et photographique	0,0	0,0	0,0
335	Horlogerie	0,0	0,0	0,0
341	Construction de véhicules automobiles	0,0	0,0	0,0
342	Fabrication de carrosseries et remorques	0,0	0,0	0,0
343	Fabrication d'équipements automobiles	0,0	0,0	0,0
351	Construction navale	0,0	0,0	0,0

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 117 (Suite) : Evolution de la structure (%) des exportations de marchandises selon la Nomenclature Algérienne des activités

Niveau 220 : groupes

Unité : En Millions de DA

NAA	LIBELLE	2006	2007	2008
353	construction aéronautique et spatiale	0,0	0,0	0,0
354	Fabrication de motocycles et de bicyclettes	0,0	0,0	0,0
355	Fabrication de matériels de manutention sans moteur	0,0	0,0	0,0
361	Fabrication de meubles	0,0	0,0	0,0
362	Bijouterie	0,0	0,0	0,0
363	Fabrication d'instruments de musique	0,0	0,0	0,0
364	fabrication d'articles de sport	0,0	0,0	0,0
365	fabrication de jeux et jouets	0,0	0,0	0,0
366	Autres industries diverses	0,0	0,0	0,0
401	Production et distribution d'électricité	0,0	0,0	0,0
742	Activités d'architecture et d'ingénierie	0,0	0,0	0,0
921	Activités cinématographiques et vidéo	0,0	0,0	0,0
923	Autres activités de spectacle	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	100	100	100

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 126 : Exportations des principaux produits
Hors hydrocarbures en 2006**

<u>Valeur : en Millions de DA</u>		<u>Quantité : en tonne</u>	
TDA	LIBELLES	Valeur	Quantité
2814	Ammoniac anhydre	11731	622432
7204	Déchets et débris de fonte	9435	2673101
7404	Déchets et débris de cuivre	6923	23354
2707	Solvants naphta autres usages	6749	173003
7901	Contenant en poids 99,99 % ou plus de zinc	5902	23333
7208	Autres	4726	127712
2902	Benzène	3870	66077
7210	D'une épaisseur inférieure à 0,5 mm ou plus	3851	68394
2510	Phosphates	2751	1130278
2804	Argon	2393	4668
2905	Méthanol (alcool méthylique)	2321	97331
3901	Polyéthylène d'une densité inférieure à 0,94	1751	20920
7602	Déchets et débris d'aluminium	1552	14905
0804	Dattes fraîches "deglet noir" (1) (3)	1433	12137
4011	D'un poids unitaire égal ou supérieur à 15 kg	1379	5400
1514	Pour l'industrie alimentaire (1)	763	13848
3923	Boite, caisses, casiers et articles similaires	759	1933
0306	Langoustes (palinurus spp ;Panulirus spp ; jасus spp) (1) (2)	649	928
3102	Nitrate d'ammonium même en solution aqueuse (2)	600	53251
4105	A l'état humide (y compris wet-blue)	584	2051
7201	Fontes brutes non alliées contenant en poids 0,5%	581	29900
4503	Bouchons (1)	560	1899
2202	Eaux y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées	481	17210
2523	Ciments non pulvérisés dits « clinkers »	450	134009
4104	Pleine fleur, non refendue, cotés fleur	350	2389
1804	Beurre, graisse et huile de cacao	319	1120
2901	Ethylène	308	4319
1212	Caroubes, y compris les graines de caroubes (1)	305	6802
4504	- Cubes, briques, plaques, feuilles et bandes, carreaux de toutes	281	2446
8703	Autres	281	489
9015	Autres instruments et appareils	275	15
1522	Dé gras, résidus provenant du traitement des corps	274	10138
7108	Sous	266	0
2706	Goudrons de houille, de lignite ou de tourbe et autres goudr	259	18350
8901	Bateaux-citernes	254	9191
0709	Artichauts	245	914

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 126 (Suite) : Exportations des principaux produits
Hors hydrocarbures en 2006

Valeur : en Millions de DA

Quantité : en tonne

TDA	LIBELLES	Valeur	Quantité
0403	Yoghourt (1)	245	4563
1515	Autres	216	2683
2204	En récipients d'une contenance n'excédant pas 21 (2) (3)	212	5042
1701	De canne	199	6323
808	Pare-chocs et leurs parties	187	1097
7405	Alliages mères de cuivre	184	826
7601	Aluminium non allié	181	1599
2620	Maîtres de galvanisation	181	3511
3816	Ciments, mortiers, bétons et compositions similaires	181	40348
1902	Contenant des œufs	179	4508
0307	Vivants frais ou réfrigérés	177	890

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 127 : Exportations des principaux produits
Hors hydrocarbures en 2007**

Valeur : en Millions de DA

Quantité : en tonne

TDA	LIBELLES	Valeur	Quantité
2709	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumi	2344200	57443503
2711	Gaz nature liquéfié	1350670	85891205
2710	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumeux ...	385487	8235024
2707	Solvants naphta autres usages	24409	558738
2814	Ammoniac anhydre	11436	582749
7208	Produits laminés plats en fer ou en acier non	7824	193866
7204	Déchets et débris d'aciers inoxydables (ferail)	6108	373044
7404	Déchets et débris de cuivre	5629	17529
7901	Zinc (non allie) contenant en poids 99,99 % ou	4300	17132
2510	Phosphates de calcium naturels, phosphates	3959	1757600
7210	Produits laminés plat, en fer ou en acier	2684	48738
2905	Méthanol (alcool méthylique)	2405	99122
2804	Argon	2099	4530
4011	Pneumatiques neufs, en caoutchouc des types ut	1605	6379
0804	Dattes fraîches "degllet noir" (1) (3)	1601	13356
2902	Benzène	1248	22141
2202	Eaux y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées	1171	31802
7201	Fontes brutes non alliées contenant en poids	1072	44500
3901	Polyéthylène d'une densité inférieure à 0,94	898	9386
7602	Déchets et débris d'aluminium	650	6555
0306	Langoustes, congelées	609	709
4105	Peaux tannés ou en croûte d'ovins, épilées	596	2233
1902	Pâtes alimentaires non cuites ni farcies	550	12159
2523	Ciments non pulvérisés dits « clinkers »	454	124129
1212	Autres (1) (2)	443	8220
4503	Bouchons en liège naturel	414	1262
4104	Cuir et peaux tannes ou en croûte de bovins	346	1854
4504	- Cubes, briques, plaques, feuilles et bandes, carreaux de toutes	340	2939
9015	Niveaux	331	9
1804	Beurre, graisse et huile de cacao	320	1000
3923	Boite, caisses, casiers et articles similaires	318	1765
2706	Goudrons de houille, de lignite ou de tourbe et autres goudr	301	18000
8431	De machines ou appareils du n (84.25)	282	281
3926	Articles de bureau et articles scolaires, en m	281	88

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 128 : Exportations des principaux produits
Hors hydrocarbures en 2008**

Valeur : en Millions de DA

Quantité : en tonne

TDA	LIBELLES	Valeur	Quantité
2709	Huiles brutes de pétrole	2690035,7	51847422,6
2711	Gaz nature	1894283,7	37428913,4
2710	Essence d'aviation	433407,1	978700,4
2707	Carburants ou comburants	35505,9	710706,7
2814	Ammoniac anhydre	18542,2	556955,6
7204	Déchets et débris de fonte	12140,3	674149,2
2510	Phosphates de calcium naturels	8725,0	1646500,0
2902	cyclohexane	6421,6	95673,9
7404	Déchets et débris de cuivre	3707,3	13431,4
7208	Produits laminés plats	3580,0	79067,5
7901	Zinc sous forme brute	3445,1	24833,6
2523	Ciments non pulvérisés dits « clinkers »	3199,1	292086,0
2804	Hydrogène	2927,3	4352,1
7210	Produits laminés plats	2189,8	40032,1
2202	Eaux y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées	1843,4	45561,8
7201	Fontes brutes non alliées contenant en poids	1824,3	58800,0
4011	Pneumatiques neufs, en caoutchouc	1464,4	5072,2
2905	Méthanol (alcool méthylique)	1456,0	60788,8
0804	Dattes fraîches "deglet noir" (1) (3)	1292,3	10055,4
7602	Déchets et débris d'aluminium	1047,3	11591,7

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

Tab 55 : Exportations des principaux produits
Hors hydrocarbures en 2008

<u>Valeur : en Millions de DA</u>		<u>Quantité : en tonne</u>	
TDA	LIBELLES	Valeur	Quantité
2814	Ammoniac anhydre	18542,2	556955,6
7204	Déchets et débris de fonte	12140,3	674149,2
2510	Phosphates de calcium naturels	8725,0	1646500,0
2902	Cyclohexane	6521,6	95673,9
7404	Déchets et débris de cuivre	3707,3	13431,4
7208	Produit laminé plat	3580,0	79067,5
7901	Zinc sous forme brute	3445,1	24833,6
2523	- Ciments non pulvérisés dits «clinkers»	3199,1	292086,0
2804	Hydrogène	2927,3	4352,1
7210	Produit laminé plat	2189,8	40032,1
2202	- Eaux, y compris les eaux minérales	1843,4	45561,8
7201	- Fontes brutes non alliées contenant	1824,3	58800,0
4011	Pneumatique neuf en caoutchouc	1464,4	5072,2
2905	- Méthanol (alcool méthylique)	1456,0	60788,8
0804	- Dattes fraîches "deglet noir"	1292,3	10055,4
7602	Déchets et débris d'aluminium	1047,3	11591,7

Tab 56 : Exportations des principaux produits
Hors hydrocarbures en 2009

<u>Valeur : en Millions de DA</u>		<u>Quantité : en tonne</u>	
TDA	LIBELLES	Valeur	Quantité
2814	Ammoniac anhydre	10683	600230
7204	Déchets et débris de fonte	6033	686560
2510	Moulus	5498	1019221
2804	Argon	3323	4955
7901	Zinc sous forme brute	2670	24330
7108	Or en lingots	1923	1
2902	Benzène	1718	36442
2202	Eaux y compris les eaux minérales	1619	35525
1902	Pâtes alimentaires	1462	30028
2905	Méthanol (alcool méthylique)	1239	105264
2523	Ciments non pulvérisés dits «clinkers»	1175	225027
7005	Glace en plaques ou en feuilles	1167	81713
0804	Dattes fraîches "deglet nouer"	1039	8954
2904	Dérives seulement sulfones, leur sels	921	8833
4011	Pneumatique neuf en caoutchouc	881	2623
0709	Asperges (1)	871	2422
4105	Peaux tannées où en croûte ovins	794	2738
7208	Produit laminé plat, en fer ou en aciers	545	16183

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

**Tab 57 : Exportations des principaux produits
Hors hydrocarbures en 2010**

Valeur : en Millions de DA		Quantité : en tonne	
TDA	LIBELLES	Valeur	Quantité
1701	Sucre de canne ou de betterave ; raffinés ; armatisés	17213	366784
2814	Ammoniac anhydre	14579	527608
7901	Zinc (non allié) contenant en poids 99,99 % ou plus de zinc	4569	28041
2510	Phosphates de calcium naturels.	3271	619324
2804	Argon	3228	4477
7204	Déchets et débris de fonte (ferrailles).	2507	327238
2905	Méthanol (alcool méthylique)	2055	101995
2202	Eaux y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées	1990	40742
2902	Benzène	1716	27375
0804	Dattes fraîches "Deglet noir"	1685	16054
7005	Glace (verre flotté et verre douci ou poli sur une ou deux	1479	80487
7208	Produit laminé plat, en fer ou en aciers non alliés	1091	30239
7210	Produit laminé plat, en fer ou en aciers (non alliés).	839	16929
7108	Or en lingots (y compris l'or platine) a usages non monétaire	836	1
4011	Pneumatiques neufs, en caoutchouc	828	2361
4105	Peaux tannées ou en croûte d'ovins	820	2431
2523	Ciments portland blancs ; même colores artificiellement	658	120999
7801	Plomb affine, sous forme brute	650	7500
2904	Dérives seulement sulfones	641	5334

❖ Commentaire :

- Suivant le tableau N°57 concernant les exportations, les principaux produits hors hydrocarbures de l'année 2010 restent très faible. Elles se basent sur quelques produits traditionnels, comme les déchets de débris de fonte (ferrailles) et sur les dattes fraîches Deglet noir.

Recommandations : Il faut diversifié les exportations hors hydrocarbures pour créer une plus value à moyen terme.

Clicours.COM

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes.

CHAPITRE V : Le Business Plan : Un Outil Technique Pour Financer

Les Exportations.

REMARQUE :

Les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales et ne représentent que 2.5 % de la valeur globale des exportations, soit 1,9 Milliards de Dollars en 2008.

Les exportations totales s'élevant à 78,9 Milliards de Dollars (les exportateurs d'hydrocarbures représentent 97,5 % du total des exportations), soit 77 Milliards de Dollars une augmentation de 29,9 % par rapport à l'Année 2007.

CONCLUSION :

Le niveau de performance de PME/PMI exportatrice algérienne est loin d'atteindre le niveau de performance moyen des entreprises étrangères concurrentes sur le marché national ou sur les marchés extérieurs notamment pour l'exportation.

Ce constat est fait par tous les managers eux-mêmes, les politiques, les universitaires, mais les solutions proposées notamment le programme de mise à niveau des entreprises exportatrices méritent d'être accompagné, par des mesures et des actions qui visent des objectifs à moyen et long terme, les actions qui cherchent des résultats à court terme se soldent en général, dans ce domaine par des échecs et des dépenses infructueuses.

Trois actions qui nous semblent aptes à apporter un plus aux entreprises exportatrices Algériennes concernent.

1. La formation par l'actualisation et l'enrichissement des contenus de formation à tous les niveaux. La généralisation des actions de perfectionnements aux managers avec l'appui des chambres de commerces.
2. Le lancement au niveau national d'une politique d'amélioration de la productivité et la réduction des coûts soutenue par les institutions compétentes.

La maîtrise des outils de techniques de business plan pour aider les entreprises exportatrices à négocier les techniques de financement pour accroître leur chiffre d'affaires et réaliser des bénéfices conséquents à moyen et long terme.

Les trois axes de développement des entreprises exportatrices algériennes doivent être accompagnés par la multiplication d'instituts spécialisés dans le recueil et le traitement de l'information statistique, économique, comptable, financière et technique, pour mettre à la disposition des managers des études de marchés fiables, des indicateurs de gestion, le secteur des études sur les futurs tendances du marché national et international.

Cependant, l'entreprise exportatrice à besoin de l'apport de l'état pour favoriser l'esprit d'entreprise, faciliter les conditions d'octroi de crédit, pour financer les exportations suivant un business plan rigoureux, réduire la pression fiscale améliorer et simplifier la réglementation fiscale, encourager le climat des affaires.

¹Source : O.N.S & Direction Générale des Douanes.



CONCLUSION

Conclusion

L'entreprise algérienne sort d'une longue période de discrimination, suite à la teneur des actions commerciales et les dysfonctionnements flagrants dans le domaine de la libération des échanges internationaux ; malgré la démarche timide qui a été engagée dans le domaine d'ouverture économique, à l'échelle mondiale, celle-ci demeure sans impact significatif.

Malgré les procédures et règlements appuyés par les efforts de l'état constatés de part et d'autre, de nombreux obstacles continuent de freiner l'expansion des activités d'exportation et l'entreprise algérienne se heurte toujours à l'indigence de l'environnement.

L'accumulation des procédures et réglementations ; les lenteurs administratives, le contrôle étatique rigoureux maintenu en raison du souci de l'état de contrôler les transactions à l'export, notamment les flux de trésorerie en devises, augmenté du coût du produit exporté, alourdissent le processus de voir l'exportation prendre de l'importance.

L'absence de moyens de sécurité d'une manière permanente, l'inexistence des mécanismes de financement augmentent les risques à l'export.

L'état ne peut assurer un soutien efficace à l'exportation en raison des faibles ressources, suite au déséquilibre des revenus pétroliers.

En outre, la libération accrue du commerce extérieur et les nombreuses dévaluations du Dinar n'ont pas permis un démarrage significatif des exportations hors hydrocarbures.

Bien que la dévaluation soit en elle-même une indication à caractère général sur les exportations, les entreprises ont enregistré un renchérissement du coût de revient de leurs produits qui absorbent en majorité un volume important d'inputs importés (matières premières...), rendant illusoire toute compétitivité à l'exportation.

D'autre part, les exportateurs ignorent d'une manière générale le fonctionnement des moyens et techniques de paiement, ce qui a créé un grand problème aux petites et moyennes entreprises et industries (PME, PMI).

Les activités exportatrices ont un rôle d'accélération de la croissance et amènent l'entreprise à revitaliser son cadre de travail et perfectionner ses méthodes de gestion.

Exporter, c'est écouler à l'étranger les produits tout en réalisant un profil. Et l'enjeu principal d'une exportation réside dans la maîtrise du système des moyens et techniques de paiement. Qui aide réaliser un bénéfice ; il ne s'agit plus de vendre ce qui est produit mais de produire ce qui est vendu au niveau international, le marché mondial caractérisé par la rapidité des transactions et la souplesse des procédures techniques, avec l'application des moyens et des règlements très avancés du point de vue technologique (Internet, SWIFT...) handicape sérieusement l'entreprise algérienne dotée de structures lourdes et encore inadaptées.

Conclusion

Le manque flagrant de visibilité réelle de la gestion, le manque de compétences spécialisées, l'insuffisance de l'information, l'ignorance des techniques de paiement à l'international, ses faibles ressources en devises, empêchent la réalisation des études de marché, et par conséquent une pénétration à terme, sont autant de contraintes internes que doit surmonter l'entreprise exportatrice.

Pour améliorer les exportations hors hydrocarbures, il faut savoir mieux utiliser les instruments de gestion, dans le domaine de la qualité, du rendement, du contrôle de gestion et du marketing à l'export.

Le relèvement du profil technique de la capacité de réflexion et d'action, l'acquisition de réflexes managériales et d'un professionnalisme garantissent à terme un réel succès à l'exportation.

Les entreprises doivent redoubler d'efforts aidés en cela par l'assistance de bureaux spécialisés en vue de pourvoir leurs structures par la formation et le recrutement de cadres de haut niveau dans le domaine du commerce international et de technique de paiement qui permettant d'aider l'entreprise à améliorer ses exportations.

La recherche de partenariat et de regroupements d'entreprises entre elles, notamment avec celle implantées déjà sur les marchés internationaux serait une opportunité judicieuse à exploiter ; d'autre part, l'entreprise algérienne bénéficierait d'un transfert de savoir-faire conséquent et d'apports de fonds appréciables.

La technique de paiement à l'international possède des structures que la majorité des exportateurs ignore et pour s'aligner à des règlements, il faut que l'entreprise algériennes s'intègre en investissant dans ce domaine, en s'adressant à des centres spécialisés dans l'information et en prenant conseil des bureaux d'étude d'exportation et d'expertise pour faciliter la démarche export.

Choisir le transitaire et le consignataire expérimenté qui possède le rouage administratif, donner un aspect conséquent pour faciliter l'expédition rapide de fabrication du produit conclus dans le contrat jusqu'à la phrase d'écoulement à l'entrepôt du pays étranger à l'export dans un délai étudié, représente un acquis favorable et un maintien solide à l'international, car cette rapidité donne beaucoup de confiance aux fabricants qui sont incités à améliorer des nouvelles gammes à l'international.

Le taux faible des exportations hors hydrocarbures évalué à 4% donne une idée que les circuits interne et externe sont défectueux en Algérie, ce qui pousse l'état algérien à procéder à de nouvelles réglementations administratives qui aident les entreprises à pénétrer dans le marché mondial en minimisant les frais et les charges pour qu'elles deviennent compétitives.

Conclusion

La réduction fiscale compensatoire pourrait être davantage consentie aux exportateurs pour les aider à assurer les coûts et les supplémentaires de coût de leurs produits.

Fondamentalement, l'entreprise algérienne, dépendant des marchés extérieurs et des décisions stratégiques des grandes firmes internationales, doit rechercher forcément des formules de partenariat avantageux et s'atteler à redéployer rapidement sa structuration et sur monter les contraintes de environnements national et international pour s'adapter au contexte nouveau de l'exportation.

Si les objectifs fixés par l'économie algérienne concernant les exportations hors hydrocarbures restent encore irréalisés, ceci est du en grande partie aux raisons suivantes :

1. Difficulté des entreprises algériennes à imposer un produit, qui est parfois de qualité médiocre.

2. Méconnaissance des règlements et lois de paiement, qui sont en réalité très bénéfiques aux exportateurs potentiels.

A cet effet, il est primordial que les entreprises se dotent de conseillers dans les domaines douaniers, fiscal, commerce extérieur et de change..., dans le but d'optimiser les procédures d'exportation et faire face aux exigences liées aux problèmes de la mondialisation et du libre échange.

Au moment où la vision de l'économie libérale n'est plus une notion formelle et abstraite, mais réelle et concrète et où la concurrence économique est plus que jamais effrénée, nous imposant ses contraintes politico-économiques et ses règles inévitables, il devient urgent de réaliser qu'il n'est plus possible de sombrer dans le défaitisme et de croire encore, comme certains continuent de le penser et de le dire, à un âge d'or de l'époque socialiste et de son économie planifiée et dirigée. L'échec qui en est résulté traduit avec éloquence les limites de cette approche technocratique dirigiste, imparfaite, inadaptée et réductrice du temps, dévoile les aberrations économiques du « dirigisme » des différents régimes qui se sont succédé en Algérie.

Il importe de s'ouvrir davantage aux sciences et aux techniques, d'accepter les nouvelles règles de l'économie mondiale, sans épouser aveuglement celles de la « mondialisation », régentée par les grandes puissances afin de s'y intégrer, mais en nous y préparant avec le pragmatisme nécessaire, la volonté et le sérieux indispensables à la nouvelle dialectique économique qui nous impose ses réalités, son dynamisme et sa rigueur.

A travers l'étude concernant les exportations des entreprises, qui a consisté à poser un certain nombre de problématiques liées aux moyens et aux techniques de paiement, pour en tirer les conclusions, proposer des approches et des techniques permettant de répondre à ces problèmes.

Conclusion

Les conclusions les plus importantes peuvent se résumer dans ce qui suit :

1. Le non maîtrise des techniques et des moyens d'exportation par les entreprises algériennes, d'où un taux d'exportation qui n'arrive pas à dépasser la barre des 4%. Ce taux peut néanmoins être imputé à d'autres raisons :

- La non transparence dans les transactions commerciales.
- La faiblesse du système bancaire, qui n'arrive pas à s'aligner sur le système bancaire mondial.
- La lenteur et la médiocrité de la gestion.
- Le manque de vision dans les règlements qui gèrent la gestion financière des entreprises
- Une institution douanière qui ne maîtrise pas totalement la loi.
- La lenteur du système de transit à cause de la complexité des lois qui le gèrent et qui ne lui sont pas adaptées.

2. L'incapacité des entreprises à suivre les évolutions dans le monde des exportations.

3. Le manque d'une banque de données sur les capacités des entreprises algériennes.

4. Le lancement d'opérations d'exportation sans aucune étude préalable du marché mondial.

5. L'insuffisance, ou parfois l'inexistence du consulting dans le domaine des impôts et de l'exportation.

6. La non application des incoterms d'une façon correcte et précise, a causé des pertes énormes aux entreprises exportatrices.

Finalement, on peut dire que si elles veulent atteindre des objectifs et des résultats conséquents, les entreprises algériennes doivent tenir compte d'une façon plus sérieuse des spécificités du système des exportations en Algérie, et se baser beaucoup plus sur les conseils des experts en la matière. La prise en compte de telles remarques peut à mon avis éviter beaucoup de désagréments à des entreprises qui dans la majorité des cas sont des novices dans ce domaine.

La constitution d'une base de données relative aux entreprises exportatrices algériennes peut aider à la création de groupes économiques, pouvant s'entraider en échangeant leurs expériences dans le domaine des exportations.

RESULTAT ET PROPOSITION :

Pour améliorer les techniques de financement des exportations, il faut accompagné la négociation avec un Business Plan détaillé pour convaincre les Banques et les établissements financiers à accorder un bon financement à moyen et long terme et cela pour sauvegarder la trésorerie et accroître l'objectif du projet lié à l'exportation.

Conclusion

Recommandations

- il faut impliquer les banques à financer les exportations.
- Il faudra diversifier les exportations hors hydrocarbures.
- Il faut crée une culture de l'exportation.
- Nécessité d'une relation efficace entre la banque et l'entreprise.
- Il est nécessaire de créer une dynamique entre les banques algériennes et les banques occidentales, afin que nous puissions apprendre les différentes techniques ayant trait au financement des exportations.



Bibliographie

Clicomix.com

BIBLIOGRAPHIE

(1) Pratique du commerce international

Exporter _ 12^e _ Edition

Les éditions _ Foucher. Année 1996.

(2) Management des opérations de commerce international 3^{ème} édition.

Par Chisalaine le grand et Hubert Martini

Edition Dunod. Année 1997.

(3) Réussi à l'export.

Par Tahar Daoudi. Année 1990.

(4) Défi export

Par J. Raveau et D. Ravaud.

Les éditions Foucher. Année 1988.

(5) Environnement international et gestion de l'exportation

Par Jean Claude Usunier. Année 1998.

(6) PMI : Objectif export

Par Fazila et Christophe Deloison

Editions Nathan. Année 1984.

(7) PME et croissance économique

L'expérience française des années 1920 par Michel Lescure.

Edition Nathan. Année 1991.

(8) Maîtriser le développement de l'entreprise publique ou privée

Par Michel steinmann.

Les éditions d'organisation. Année 1989.

(9) L'industriel Algérien

Par Jean Peneff

Edition centre de recherche et études sur les sociétés méditerranéennes.

Année 1981.

(10) Création et gestion des PME

Par Jean Peneff

Edition centre de recherche et études sur les sociétés méditerranéennes.

Année 1981

(11) Les PME créent-elles les emplois ?

Par X Greff

Edit

(12) Echanges et finances internationales les acteurs

Par Philippe Darvisenet et Jean pierre petit.

Collection banque ITB. Année 1997

(13) Organisation et gestion de l'entreprise

Par Catherine Lesnard et Sylvie Verbrugghe.

Edition Dunod. Année 1994.

(14) Gestion de la PME / PMI

Par Virginé Baudouin et Pascale Blandin

Edition Nathwa. Année 1997.

(15) Gérer l'entreprise

Par Abdelhak Lamiri.

Edition Prestcomme. Année 1993.

(16) Réforme économique et propriété industrielle

Par Hamid Hamidi

Office des publications universitaires. Année 1993.

(17) Marketing management

Par Lotler. P et Dubois. B. Année 1997.

(18) Gestion du marketing à l'export

CCI : centre du commerce international CNUCED/GATT

Edition economica. Année 1984.

(19) Audit export

Par Ravalec

Edition Foucher. Année 1994.

Clicours.COM

(20) Export : pratique courante

Par Olivier Thibault. Année 1993

(21) Exporter

Par Ammar, abdelmadjid

Edition Foucher. Année 1997

(22) Les sécurités de paiement dans le commerce mondial : l'exemple des crédits documentaires

Par Ammar, abdelmadjid.

Edition centre de publication universitaire. Année 1994

(23) Droit du commerce international

Par Mousseron, Jean Marc, Raynard, Jacques, Fabre, Régis (et autre)

Edition LITEC. Année 2000.

(24) Marketing international

Par Pasco-Berho, Corinne

Edition DUNOD. Année 1997.

(25) Export

Edition Foucher. Année 1999

(26) Export

Edition Foucher. Année 1999

(27) L'échange international

Par Benaroya, François, Landau, Jean-Pierre.

Edition P.U.F. Année 1999.

(28) Les multinationales et la mondialisation

Par Benfreha, Nor-Eddine

Edition Dahlab. Année 1999.

(29) L'organisation mondiale du commerce

Par BLIN, Olivier

Edition ELLIPSES. Année 1999.

(30) Les crédits documentaires.

Par Lahlou, Moussa.

Edition ENAG. Année 1999.

(31) La nouvelle théorie du commerce international

Par Rainelli, Michel.

Edition Casbah. Année 1999.

(32) Le commerce international

Par Rainelli, Michel

Edition ENAG. Année 1999.

(33) Guide général du commerce international

Par M.L.P

Edition M.L.P Année 1998.

(34) Commerce international

Par M.L.P

Edition M.L.P Année 1998.

(35) Commerce international

Par Messerlin, Patrick A.

Edition P.U.F. Année 1998.

(36) Economie, commerce et Mondialisation

Edition Marinnor. Année 1997.

(37) La maîtrise du financement à l'international

Par Abdelmalek

Mémoire Pro manuscripto. Année 1997

(38) Le financement du commerce extérieur

Par Beghdadi.

Mémoire Pro manuscripto. Année 1997.

(39) Management des opérations de commerce international

Par Legrand.

Edition DUNOD. Année 1997.

(40) Economie internationale

Par Lindert, Peter H, Pugel, Thomas A.

Mémoire Economica. Année 1997

(41) Marketing international

Par Pasco-Behro, Corinne

Edition Economica. Année 1997.

(42) Marketing international

Par Pasco-Behro, Corinne

Mémoire DUNOD. Année 1997.

(43) Le Transitaire, attributions et rôle dans les transactions commerciales.

Par Djelad.

Mémoire Pro manuscrito. Année 1996.

(44) Essai de couverture du risque de change dans une transaction commerciale internationale : cas de l'E.N.I.E.M de oued ainsi Tizi-ouzou.

Par Lakhdari

Mémoire Pro manuscrito. Année 1996.

(45) Négociation et rédaction de contrats internationaux : cas SONATRACH/ISHIKAWAJIMA.

Par Lakhdari

Mémoire Pro manuscrito. Année 1996.

(46) Le commerce international et son financement

Par Mrabet.

Mémoire I.D.R.H. Année 1995.g

(47) Le commerce international

Par Sandretto, René

Edition Armand Colin. Année 1995

(48) Stratégies et Techniques du commerce international

Par Busseau

Edition Masson. Année 1995

- (49) Maîtriser le libre-échange**
Par Lafay
Edition Economica. Année 1994
- (50) Exporter**
Edition Foucher. Année 1993
- (51) Management des opérations de commerce international**
Par Legrand
Edition Dunod. Année 1993
- (52) Commerce international et économies régionales**
Par Catin
Edition Economica. Année 1992.
- (53) Dynamique du commerce international**
Par Henry.
Edition Eyrolles. Année 1992
- (54) L'entreprise et l'exportation**
Par Joffre, Patrick.
Edition Vuibert. Année 1987
- (55) L'Exportation dans la turbulence mondiale**
Edition Economica. Année 1986
- (56) Guide Financier et Administratif de l'Exportation**
Par Le Pan De Lingny
Edition Dunod. Année 1995
- (57) Commerce International, croissance et développement**
Par Nezeys
Edition Economica0 année 1985
- (58) Droit fiscal International**
Par Tixier, Gilbert, Gest, Guy
Edition P.U.F. Année 1985

(59) Réalisation économiques internationales

Par Bye, Maurice, Destanne de Bernie

Edition Dalloz. Année 1977.

(60) Droit du commerce international

Par Oppetit, Bruno

Edition P.U.F. Année 1977.

(61) La libération des relations économiques internationales

Par Allais.

Edition Gauthier Villars. Année 1972.

(62) Technique de l'exportation

Par Dangeard.

Edition P.U.F. Année 1963.

(63) D. Eitman, A. Stonehill et M. Moffet: Gestion et finance internationale.

Edition Pearson Education ; France, 2004.

(64) F. Lobez : Banques et marchés de crédit. PUF. Paris, 1997.

(65) G. Lamand : La maîtrise des risques dans les contrats de vente. Edition AFNOR ; Paris, 1994.

(66) G. Royer et A. Choinel : La banque et l'entreprise. Techniques actuelles de Financement. ITB ; Paris, 1999.

(67) H. Bourguinat : La mondiale, équilibre et turbulence. Editions s/humaine ; Auxerre (France) 2000.

(68) Les Moyens Techniques Et Pratiques De Paiements Internationaux

Par DIDIER- PIERRE MONOD

Edition ESKA. France Année 1995.

(69) L'Action Commerciale à l'International.

Par DIDIER- PIERRE MONOD

Edition ESKA. France Année 1995.

(70) Business Plan

Par BRAHIM Lakhlef

2^{ème} Edition Alger Livre Editions. Année 2009.

- (71)** M. Mollet et G. Langlois : Finance d'entreprise. Editions Fouchet ; Paris, 2007.
- (72)** M. Mathieu : L'exploitant bancaire et le risque de crédit. Mieux le cerner pour mieux le maîtriser. Revue Banque ; Paris, 2000.
- (73)** R. Amrouche : Régulation, risque et contrôle bancaire. Editions Bibliopolis (Algérie), 2004.
- (74)** S. Brana : La politique bancaire dans les Pays de l'Etat. De la libéralisation financière à la restructuration économique. Edition l'Harmattan ; Paris, 2001.
- (75)** S. Lepicier et y. Le Tallec : Pratique des normes IFRS pour la profession bancaire ; LGB Finance. Revue Banque Editeur ; Paris, 2005.
- (76)** Z. Mikhdashi : Les banques à l'ère de la mondialisation. Economica ; Paris, 1998.
- (77)** Rapport banque Algérie 1992/1993
- (78)** Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour RUU 500.
Par Charles Del Busto
Edition CCI. Année 1992
- (79)** MOCI : Moniteur du commerce International
Année 1993-1994-1995 décembre 1992
- (80)** Code de commerce algérien
- (81)** Code civile Alger. Année 1999
- (82)** Code des Impôts Alger. Année 1999
- (83)** Code des douanes Alger
- (84)** Lois de financier de 1985 à 2000.

ABRÉVIATIONS

- **O.M.C** : Organisation mondiale du commerce.
- **C.N.U.C.E.D** : Conférence des nations unies pour le commerce et le développement.
- **O.C.D.E** : Organisation pour le commerce et le développement en Europe.
- **C.C.I** : Chambre de commerce international.
- **C.I.R.D.I** : Centre international pour règlement des différends relatifs à l'investissement.
- **G.8** : Groupe des huit pays les plus industrialisés.
- **C.N.U.D.C.I** : Commission des nations unies pour le droit commercial international.
- **A.G.C.S** : Accord général sur le commerce des services.
- **A.D.P.I.C** : Accord sur les droits de la propriété intellectuelle.
- **S.M.C** : Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.
- **M.I.C** : Accord sur les mesures concernant les investissements liés au commerce.
- **A.L.E.N.A** : Accord libre-échange Nord Amérique.
- **I.E.D** : Investissement étranger direct.
- **T.I.R** : Transit international routier.
- **E.T.M** : L'Entreprise de transport multimodal.
- **A.T.A** : Admission temporaire & Temporary admission.
- **N.C.C.D** : Nomenclature du conseil de coopération douanière.
- **C.A.C.I** : Chambre algérienne de commerce et de l'industrie.
- **C.A.G.E.X** : Compagnie algérienne d'assurance et garantie des exportations
- **P.R.O.M.E.X** : Office algérien de promotion du commerce extérieur.
- **M.A.D** : Magasin et aire de dédouanement.
- **F.A.K** : Freight All Kinds, ou (Fret tous genres)

- **L.T.M** : Lettre de transport maritime.
- **B.E.R.T** : Business environment risk information
- **G.O.C.O.M** : Comité de coordination pour le contrôle multinational des exportations de technologie
- **E.P.E** : Entreprise publique économique
- **S.N.S** : Société nationale de sidérurgie (SIDER) après restructuration
- **R.U.U** : Les règles usances uniformes
- **C.V.I.M** : Convention des nations unies dite de vienne sur les contrats de vente international de marchandises
- **F.I.D.I.C** : Fédération international des ingénieurs conseils
- **E.D.I** : Echanges des données informatiques
- **E.R.O** : Entreprise de récupération de l'Ouest
- **E.C.U** : Unité de compte européenne
- **A.M.G.I** : Agence multilatérale de garantie des investissements
- **L.T.A** : Lettre de transport aérienne
- **L.V.I** : Lettre de voiture internationale
- **C.T.C.I** : Classification type pour le commerce international
- **G.A.T.T** : General Agreement on Tariffs and Trade
- **E.X.I.M.B.A.N.K** : Export-Import Bank (Japan-USA)
- **H.A.D** : Honoraires d'agrée en douane
- **I.R.U** : International Road Union
- **P.M.A** : Pays les moins avancés
- **S.P.G** : Système des préférences généralisées
- **T.I.F** : Transit international fer
- **M.O.C.I** : Moniteur du commerce international
- **C.C.D** : Conseil de Coopération Douanière
- **B.I.C.C** : Bureau International des Chambres de Commerce
- **A.T** : Admission Temporaire
- **C.E.E** : Communauté Economique Européenne
- **J.E.T.R.O** : Japonèse External Trade Organisation

- **S.W.I.F.T** : Society of Worlcide Interbouk Financial Telecommunication
- **I.S.O** : International Standar Organ
- **NOREX** : Normes et Règlements pour l'Exportation
- **P.M.E** : Petite et moyen entreprise
- **P.M.I** : Petite et moyens industrie
- **C.I.D** : Code d'impôt direct
- **I.B.S** : Impôt sur le bénéfice des sociétés
- **T.V.A** : Taxe sur la valeur ajoutée
- **V.F** : Versement forfaitaire
- **L.F** : Lois de finances
- **I.R.G** : Impôt sur le revenu global
- **A.P.S.I** : Agence de promotion de soutien et de suivi des investissements
- **E.M.A.C** : Entreprise publique économique de manufacture de chaussures et maroquinerie
- **U.R.F** : Unité de récupération de ferraille
- **L.U.V.I** : Loi uniforme sur la vente international d'objet mobiliers corporels
daté : 01/07/1964.