

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE**

**ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE -KOLEA-**

**Mémoire fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences financières  
et comptabilité**

**Spécialité : Monnaie, finance et banques**

**THEME :**

**La gestion des risques liés au financement des  
opérations de commerce extérieur**

**Cas : Opérations financées par la Banque  
BADR**

**Elaboré par :**

**LEMRABET Mohamed**

**Encadré par :**

**Dr. AZZAOUI Khaled**

**2019/2020**

## *Remerciements*

Nous voudrions remercier tout d'abord le bon Dieu de nous avoir donné force et persévérance afin de pouvoir réaliser ce travail.

Nous exprimons nos profonds remerciements à mon encadreur Docteur AZZAOUI Khaled, *Maître de Conférences, A l'Ecole supérieure de commerce, kolea*, de m'avoir soutenu, pour sa présence dès le début de notre travail et pour le temps qu'elle nous a consacré, pour ses orientations et surtout ses judicieux conseils et ses encouragements qui ont contribué à me motiver, sa patience, sa confiance et surtout sa gentillesse...Merci monsieur.

J'adresse mes respectueux remerciements aux membres de jury responsables de la présidence et examination de mon travail

Nos vifs remerciements à nos familles, pour leurs amours, leurs conseils, leurs soutiens moraux.

Un grand merci à monsieur, CHELEBI Nour Eddine, directeur générale de l'agence BADR, Skikda, qui m'a ouvert ces portes pour apprendre et forger mes connaissances. Monsieur, BOUTATA Mehdi, responsable commerce extérieur au niveau de l'agence BADR 744, Skikda pour ses conseils et ses orientations.

Un merci spécial à tous les employés, grâce auxquels j'ai senti que je faisais partie de leur famille professionnelle.

***Mohamed***

# Sommaire I

Liste des tableaux.....	II
Liste des figures.....	III
Liste des annexes.....	IV
Liste des abréviations.....	V
Résumé.....	VI
Introduction générale .....	A
<b>Chapitre 1 : Le financement du commerce extérieur.....</b>	<b>2</b>
<b>Section 1 : le commerce extérieur.....</b>	<b>3</b>
<b>Section 2 : Les instruments et les moyens de paiement du commerce extérieur.....</b>	<b>16</b>
<b>Section 3 : les techniques de financement de commerce extérieur.....</b>	<b>29</b>
<b>Chapitre 2 : La gestion des risques liés au financement du commerce extérieur.....</b>	<b>39</b>
<b>Section 1 : Les risques dans le commerce extérieur .....</b>	<b>40</b>
<b>Section 2 : Le risque de change et le risque de non-paiement.....</b>	<b>43</b>
<b>Section 3 : La gestion des risques liés au financement du commerce extérieur.....</b>	<b>56</b>
<b>Chapitre 3 : La gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR.....</b>	<b>72</b>
<b>Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil la BADR et son client (EURL agricole) ..</b>	<b>73</b>
<b>Section 2 : Le mécanisme de couverture contre le risque de change .....</b>	<b>81</b>
<b>Section 3 : Le mécanisme de couverture contre le risque de non-paiement .....</b>	<b>94</b>
<b>Conclusion générale :.....</b>	<b>101</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	

# Index des tableaux

# II

<b>Numéro</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
I-1	Les trois méthodes d'enregistrement qui aboutissent au même résultat	04
I-2	Les différents types des accords régionaux	06
I-3	Les organismes mondiaux	07
I-4	Comparaison entre le crédit acheteur et crédit fournisseur	33
II-1	Les courants commerciaux	53
II-2	Les courants d'affaires	54
II-3	Les techniques de gestion du risque de crédit	63
III-1	Quelques chiffres de l'activité de la banque BADR	74
III-2	Total bilanciel dépôt / crédit	75
III-3	Résumé de l'opération (cas importation)	88
III-4	Résumé de l'opération (cas exportation)	89
III-5	Résumé de l'opération	96

# Index des figures

# III

<b>Numéro</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
I-1	Déroulement d'une opération de Rem-doc	23
I-2	<b>Fonctionnement d'une opération de Crédoc</b>	28
I-3	Réalisation de la confirmation de la commande	36
II-1	Schéma de fonctionnement de l'assurance-crédit	67

## Index des annexes

## IV

Annexe 1	L'organigramme de la BADR
Annexe 2	Quelques chiffres de la BADR
Annexe 3	Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire
Annexe 4	L'engagement et désignation de la marchandise
Annexe 5	Éléments du dossier et attestation d'impayé
Annexe 6	Attestation de validation de PREG
Annexe 7	Détails chiffres d'opération

## Index des abréviations

V

FMI	Fond monétaire international
IPC	Indice des prix à la consommation
IMP	Indice des valeurs unitaires à l'importation
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
RTGS	Real time gross settlement
TCEN	Taux de change effectif nominal
MM	Masse monétaire
ONS	Office national des statistiques
CAGEX	Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportateurs
CFR	Cost and freight
COFACE	Compagnie Française d'assurance pour le commerce extérieur
OCDE	Organisation de coopération du développement économique

Le but de cette recherche est d'essayer d'appliquer les théories et les méthodes concernant les risques liés au financement des opérations du commerce extérieur dans la réalité et de montrer l'importance d'appliquer ces dernières en raison de leurs avantages sur le plan technique, avec plus de concentration sur la conformité à la réglementation en matière de solvabilité.

Les banques commerciales font face à un grand nombre de risques, c'est pourquoi la gestion des risques doit être une partie centrale de la gestion stratégique de toute banque.

La gestion des risques liés au financement des opérations de commerce extérieur est une démarche globale et coordonnée, consiste à identifier, mesurer et couvrir les risques financiers afin de garantir la solvabilité de la banque et améliorer sa rentabilité.

En raison du besoin réciproque des pays et de la distance géographique, les banques sont confrontées à divers dangers, notamment le multilinguisme, la diversité monétaire...etc., ce qui conduit à recourir à diverses méthodes de prévention.

Après une étude analytique l'existence des méthodes de prévention ou de réduction de la gravité des risques est prouvée, cependant il n'est toujours pas possible d'appliquer les produits dérivés en Algérie malgré l'existence des textes juridiques pour ça, et de là, l'Algérie continue de supporter d'énormes pertes financières qu'elle pourrait exploiter à d'autres fins rentables.

**Mots clés :** la banque, gestion des risques, financement du commerce extérieur



الهدف من هذا البحث هو محاولة تطبيق النظريات والأساليب المتعلقة بالمخاطر المرتبطة بتمويل عمليات التجارة الخارجية في الواقع وإظهار ما لها من مزايا في الواقع ، مع التركيز على الامتثال للقوانين التي تطوق سير العمليات المالية.

تواجه البنوك التجارية الكثير من المخاطر ، ولهذا السبب يجب أن تكون إدارة المخاطر جزءاً أساسياً من إستراتيجية أي بنك.

تعتبر إدارة المخاطر المرتبطة بتمويل عمليات التجارة الخارجية نهجاً شاملاً ومنسقاً ، يتكون من تحديد وقياس وتغطية المخاطر المالية من أجل ضمان ملاءة البنك وتحسين ربحيته.

بسبب الحاجة المتبادلة للدول والمسافة الجغرافية التي تفصل بينها ، تواجه البنوك مخاطر مختلفة ، لا سيما التعددية اللغوية والتنوع النقدي ... إلخ ، مما يؤدي إلى استخدام طرق الوقاية المختلفة.

بعد دراسة تحليلية تم إثبات وجود طرق للوقاية أو الحد من خطورة المخاطر ، ولكن لا يزال من غير الممكن تطبيقها في الجزائر على سبيل المثال المنتجات المشتقة رغم وجود نصوص قانونية لذلك ، ومنه ، تستمر الجزائر في تحمل خسائر مالية هائلة يمكن أن تستغلها لتحقيق غايات مربحة أخرى.

**الكلمات المفتاحية:** البنوك ، إدارة المخاطر ، تمويل التجارة الخارجية

**Introduction  
générale**

## Introduction générale

---

Le commerce extérieur connaît de nos jours une croissance exponentielle. Ce développement s'explique tant par l'accroissement de la population que par l'élévation du niveau de vie. Aussi des opportunités d'affaires qui dépassent largement le marché local, ce qui contribue à l'évolution de commerce international.

L'internalisation des économies, offre des opportunités et des alternatives aux importateurs ainsi qu'aux exportateurs, mais comporte aussi un aspect de complexité qui est la distance entre les acteurs, rendant difficile le dénouement rapide des transactions. Aux distances et difficultés de vérifier l'état des marchandises s'ajoutent des faits externes à l'entreprise, relatifs aux risques politiques, catastrophiques et de non-paiement dans certains pays.

Posant des problèmes souvent délicats, parfois complexes, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leur savoir-faire technique et leur appui financier dans un domaine aux multiples facettes. Pour l'importateur, sa principale préoccupation est d'avoir l'assurance que sa commande a bien été expédiée avant de payer. Il souhaite aussi recevoir la marchandise dans un délai sûr. Il espère enfin une marchandise conforme et peut éventuellement envisager de la revendre avant même de payer le vendeur.

Quant à l'exportateur son objectif primaire est d'être payé le plus tôt possible dès l'expédition de la marchandise. Il souhaite parfois être réglé à l'avance. Ainsi, les échanges internationaux sont liés à des modalités de garantie, de paiement ou de financement qui en compliquent l'exécution et qui ont donné naissance à de nombreuses techniques ou procédures en vue de concilier les préoccupations des acheteurs et vendeurs.

C'est pour palier à toutes ces difficultés que les banques ont imaginé et élaboré des techniques de financement et de paiement des opérations du commerce international. Qui propose une grande sécurité pour l'exportateur tant pour l'importateur.

De cet effet, nous nous sommes tracés pour objectif de :

- ❖ Montrer les différentes techniques de paiement et de financement ainsi les différents risques relatifs à ces derniers.
- ❖ Montrer comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce international pour palier à ces différents obstacles dont nous avons cité
- ❖ Apprendre les stratégies utilisées pour protéger l'entreprise
- ❖ Montrer l'importance de l'assurance-crédit à l'exportateur
- ❖ Montrer l'importance de l'information pour éviter ces risques.

## Introduction générale

---

De ce point, la problématique que nous nous posons est la suivante :

*« Quels sont les risques liés au financement du commerce extérieur et comment les banques Algériennes gèrent ils ces derniers ? »*

Cette problématique nous amène à poser d'abord quelques questions élémentaires :

- ✓ Quels sont les modes de financement utilisés par la banque Algérienne dans le cadre des opérations de commerce extérieur ?
- ✓ Quels sont les risques encourus par la banque Algérienne dans le cadre de financement des opérations du commerce extérieur
- ✓ Quels sont les moyens de couverture proposés par la banque BADR lors d'un traitement d'une opération d'un crédit documentaire (Importation /Exportation) ?

### ➤ Hypothèses de recherche :

- ✓ Les modes utilisés pour le financement des opérations du commerce extérieur la remise documentaire, le crédit documentaire et le transfert libre, chacun d'entre eux a ces propres avantages et inconvénients.
- ✓ Au niveau international, la banque fait face à plusieurs risques liés aux opérations du commerce extérieur, comme risque documentaire, non-paiement, de change, politique...etc
- ✓ Conformément à la réglementation Algérienne les banques Algériennes disposent d'une variété de produits et instrument de couverture convenables à chaque risque comme les options, les futures, les forwards...etc.

Nous avons opté pour des méthodes descriptives et analytiques lesquelles nous avons jugé être les plus appropriées à notre sujet :

- ❖ L'approche descriptive : Utilisée lors de la présentation théorique, les notions de risques et pour la présentation de la méthode de la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur
- ❖ L'approche analytique : C'est celle que nous utilisons lors de la présentation des données dans notre cas pratique

Pour répondre à notre problématique on a subdivisé notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre : le financement du commerce extérieur, Ce chapitre consiste en une approche théorique sur le commerce international, des généralités, des définitions, ensuite les techniques et moyens de règlement dans le commerce international.

## Introduction générale

---

Le deuxième Chapitre : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur, Ce chapitre contient les différents risques liés à ces opérations et les moyens de couverture contre ces derniers.

Le dernier chapitre : la gestion des risques liés au financement des opérations de commerce extérieur, ce chapitre est un cas pratique réservé à l'application du concept théorique au sein de la banque BADR.

**Chapitre 01**  
**Le financement du commerce**  
**extérieur**

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

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

En effet, l'éloignement géographique, la différence des langues, des lois, des réglementations et des monnaies entre les pays nécessitent l'intervention des certains organismes à vocation internationale, tel que la chambre commerce international CCI et les régimes internationaux, afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et financière internationales.

Par ailleurs, les activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale exigent la mise en place des techniques de règlement et de financement pour assurer le bon déroulement de ces opérations caractérisées par un certain niveau de complexité, contraintes et couts entre partenaires.

Ce type de commerce existe depuis des siècles, car aucun pays ne peut suffire à lui-même seul, c'est ce qui a conduit à son lancement à la lumière de la mondialisation, qui en est une composante majeure.

Ce premier chapitre est subdivisé en trois sections : une première section qui est portée sur le commerce extérieur, ces composantes, ces règlements juridiques internationaux et aussi les notions de domiciliation bancaire qui constitue le noyau de commerce international. dans une deuxième section, nous allons traiter les différents moyens et techniques de paiements utilises dans le commerce extérieur, finissant pas le financement du commerce extérieur dans une dernière section.

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## SECTION 1 : LE COMMERCE EXTERIEUR

Le commerce extérieur ne cesse de s'étendre et d'être inclusif, et cela dû à la demande continue de biens et services justifie par le fait qu'aucun pays ne peut se suffire à lui-même.

Le sujet du commerce extérieur concerne de manière générale les acteurs séparés les uns des autres par de longues distances et c'est sans aucun doute un élément indispensable pour développement socio-économique d'un pays grâce aux exportations qui fournissent des devises pour l'acquisition des biens et services aux besoins et investir pour faire progresser l'économie locale et l'introduire dans les échanges mondiaux.

### 1-1 Définition du commerce extérieur :

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Ces échanges portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national<sup>1</sup>.

### 1-2 les opérations du commerce extérieur :

#### 1-2-1 la balance des paiements :

C'est le document comptable qui enregistre et retrace les opérations du commerce extérieur d'un pays avec l'étranger pour une période d'une année.

#### a- Définition de la balance de paiement :

« La balance des paiements est un état statistique qui retrace sous une forme comptable l'ensemble des flux d'actifs réels, financiers et monétaires entre les résidents d'une économie et les non-résidents au cours d'une période déterminée »<sup>2</sup>.

La balance des paiements est équilibrée due au principe de la partie double (chaque opération donne lieu à deux enregistrements de signes contraires), les ventes sont enregistrées comme des crédits tandis que les achats (bien/services) sont enregistrés comme débits.

La balance des paiements peut être décomposée en quatre parties :

- ❖ **Le compte des transactions courantes** qui regroupe les échanges des biens et services internationaux<sup>3</sup>, les revenus des facteurs travail et capital et les transferts courants.

---

<sup>1</sup> NEJAR, (O) : commerce extérieur et le développement au Maroc, mémoire de master 2011-2012, université des sciences juridique, p08.

<sup>2</sup> <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1151> consulté le 11/03/2020

<sup>3</sup> Désignent l'ensemble de transactions transfrontières telles que les importations et les exportations.



# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

- ❖ **Le compte capital**, il recense les opérations d'achat ou de vente d'actifs non financiers, comme brevets. Et il ne concerne pas les mouvements des capitaux mais les transferts en capital c.-à-d. la contrepartie comptable des remises de dettes ou accumulation de créances.
- ❖ **Le compte financier** regroupe les investissements directs en valeur mobilières, investissements de portefeuilles, produits financiers dérivés, autres investissements et les avoirs et réserves.
- ❖ **Erreurs et omissions (ajustements)** les enregistrements des opérations au débit et au crédit, ne sont pas simultanés donc, la somme des monnaies inscrite en débit n'est pas identique à celle inscrite au crédit cette différence représente exactement les ajustements

**Principe de base :** toute opération qui diminue le patrimoine des résidents s'inscrit au crédit (+). A l'inverse, toute opération qui accroît le patrimoine des résidents s'inscrit au débit (-).

**Tableau I-1 : les trois méthodes d'enregistrement qui aboutissent au même résultat.**

Crédit (signe+)	Débit (signe -)
Diminution du patrimoine des résidents	Augmentation du patrimoine des résidents
Flux des résidents vers les non-résidents	Flux des non-résidents vers résidents
Flux générant une entrée de fonds	Flux générant une sortie de fonds

**Source : Banque d'Algérie, méthodologie d'élaboration des statistiques de la balance des paiements**

La balance des paiements se décompose en deux sous-ensembles : la balance commerciale et la balance des capitaux en additionnant leurs soldes on obtient celui de la balance des paiements.

## **b- la balance commerciale :**

Elle est considérée comme indicateur de bonne ou mauvaise santé économique, définie comme la différence entre les exportations et les importations (de biens et de services) dans un pays donné.

### ❖ **Les importations**

Economiquement 'les importations' désignent l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital)<sup>4</sup>.

### ❖ **Les exportations**

Economiquement 'les exportations' désignent l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de

<sup>4</sup> <http://economie.trader-finance.fr/importation/> consulté le 11/03/2020

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). C'est un moyen crucial pour acquérir des devises.

La différence entre les exportations et les importations de biens et services pour une période déterminée (un mois, un trimestre ou un an) représente le solde de la balance commerciale, lorsque le solde est supérieur à 0, on parle **d'excédent commercial**, alors qu'il est inférieur à 0, on parle de **déficit commercial**.

## C- la balance des capitaux

La balance des capitaux recense les achats et les ventes de titres et les opérations de crédit effectuées avec l'étranger.

### 1-3 Les régimes de commerce international

Le développement des moyens de transports et de communications a grandement contribué au développement du commerce international, résultant une mise en place des organismes et des institutions de contrôle et de réglementation, tel que l'OMC et les accords commerciaux régionaux, afin de contenir cette expansion, de la limiter à une plage sûre, de rapprocher les pays et d'améliorer les conditions d'accès aux marchés d'échanges.

#### 1-3-1 Les accords de commerce régionaux

Afin d'accroître les échanges et stimuler la croissance économique, de nombreux pays ont cherché à créer de nouveaux accords commerciaux bilatéraux et régionaux (ACR), souvent plus modernes et plus progressistes et qui représentent aujourd'hui plus de la moitié des échanges internationaux, et se mettent en place parallèlement aux vastes accords multilatéraux de **l'Organisation mondiale du commerce (OMC)**.

Statistiquement (304 est le nombre cumulé des accords de commerce régionaux et 484 est le nombre cumulé des notifications des accords de commerce régionaux en vigueur en 2020)<sup>5</sup>.

#### ❖ Les types des accords régionaux

Afin d'augmenter la facilité des échanges commerciaux, les pays ont recours à la conclusion de contrats entre eux touchant divers continents et la plupart des pays, ces rapprochements peuvent avoir différents objectifs :

---

<sup>5</sup> <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, world trade organization (OMC) consulté le 11/03/2020

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Tableau I-2 : les différents types des accords régionaux :

Type	Définition
<b>Coopération économique</b>	A travers l'élimination de certaines barrières aux investissements ou aux importations entre pays membres (L'Organisation de <b>coopération économique</b> (ECO) est une organisation intergouvernementale comprenant sept nations asiatiques et trois eurasiennes. Vise le développement, promouvoir le commerce international et trouver des opportunités d'investissement <sup>6</sup> ).  Elle figure aussi dans l'exemple <b>Intra-East Asian Regionalism</b> <sup>7</sup>
<b>Zone de libre échange</b>	Constituée de pays membres éliminant entre eux les droits de douane ainsi que les restrictions quantitatives à l'importation <sup>8</sup> . Ces <b>zones</b> sont mises en place via des accords de <b>libre-échange</b> .
<b>Marché commun</b>	C'est le marché sur lesquels les agents économiques peuvent acheter et vendre librement des biens et services, sans droits de douane et avec libre circulation et même réglementations.
<b>Union économique</b>	Eliminer toutes les barrières à la libre circulation des hommes, des services, des capitaux et des marchandises mettre en place une politique monétaire et fiscale communes, adopter une monnaie commune
<b>Union douanière</b>	Elimine les barrières entre membres et mettre en place un tarif douanier extérieur commun vis-à-vis l'extérieur.

Source : PAVEAU (J), DUPHIL (F) : **Exporter, 2007, p16.**

## 1-3-2 Les organismes mondiaux

Compte tenu des conditions du commerce mondial et de son expansion, il est nécessaire de mettre en place des organes qui contrôlent les transactions commerciales et les régissent en cas de litige entre pays.

<sup>6</sup> Les 10 pays sont : Afghanistan, Ouzbékistan, Turkménistan, Turquie, Tadjikistan, Pakistan, Kirghizistan, Kazakhstan, Iran, Azerbaïdjan

<sup>7</sup> This group of fifteen East Asian economies includes ASEAN, Japan, Korea, China, Taiwan and Hong Kong. Figures are taken from M. Kawai (2005) "East Asian Economic Regionalism: Progress and Challenges," Journal of Asian Economics 16: 32.

<sup>8</sup> **Les restrictions quantitatives** sont des pratiques visant à limiter la quantité (par exemple pas plus de 100 tonnes de tel produit par an).

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Tableau I-3 : Les organismes mondiaux

L'organe	Définition
<b>FMI</b> <b>Le fond monétaire international</b>	Le <b>FMI</b> (créé par accords de <b>Bretton Woods</b> ,1944) est une <b>institution internationale</b> regroupant <b>189 pays</b> , dont le but est de promouvoir la coopération monétaire internationale, garantir la stabilité financière et la stabilité des taux de change <sup>9</sup> , examine les événements susceptibles d'avoir un effet sur la santé du système monétaire et financier international.
<b>La banque mondiale</b>	Créée en 1945, composée de (5) institutions étroitement affiliées : Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), Société financière internationale (SFI), Association internationale pour le développement (AID), accord multilatéral de garanties des investissements (AMGI) <sup>10</sup> .
<b>BIRD</b> <b>Banque internationale pour la reconstruction et le développement.</b>	Elle assiste financièrement les pays en développement en leur prêtant des capitaux utilisés pour des objectifs productifs.
<b>SFI</b> <b>Société financière internationale.</b>	En prenant des participations dans le capital <b>SFI</b> est prête a aidé les entreprises productives en expansion a travers des prêts.
<b>AID</b> <b>Association internationale pour le développement.</b>	Est une des trois filiales de <b>la Banque mondiale</b> basée à <b>Washington</b> qui octroie des prêts et des dons à LT aux pays les plus pauvres pour soutenir leur essor économique avec des condition avantageuse que celles de la <b>BIRD</b> .
<b>AMGI</b> <b>Accord multilatéral de garanties des investissements.</b>	Il encourage l'investissement en assurant les investisseurs étrangers contre les risques non commerciaux.
<b>CIRDI</b> <b>Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissement.</b>	<b>Organisation internationale</b> faisant partie du Groupe de la <b>Banque mondiale</b> qui offre des moyens de conciliation et d'arbitrage pour régler et régler les litiges entre États contractants.
<b>ONU</b> <b>Organisation des nations-unies</b>	Créée en 1945 à San Francisco, USA, pour objectif de maintenir la paix et la sécurité international et encourager le progrès social. l'ONU compte (6) organes : Assemblée générale, Conseil de sécurité, Conseil économique, Conseil de tutelle, cour internationale de justice et le secrétariat.
<b>OMC</b> <b>Organisation mondiale du commerce</b>	Créée en1994 suit à l'accord de Marrakech, entrée en fonction le 01/01/1995, a succédé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), établi en 1947 elle a pour

<sup>9</sup> Guide de l'FMI, qu'est-ce que le fond monétaire international, Thierry Lopinot & Jeanne Bouffie,2004, p07.

<sup>10</sup> IBID. P13

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

	objectif de : définir les règles régissant les échanges mondiaux, encourager le développement du commerce international et règle les conflits commerciaux entre Etats membres, coopérer avec tous les autres organismes internationaux <sup>11</sup>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Source : PAVEAU (J), DUPHIL (F) : EXPORTER, op.cit., p19.

## ❖ Comment le FMI et l'OMC font il œuvre commune ?

Le FMI et l'OMC travaillent pour assurer la coordination et l'intégration afin de maintenir le bon état des systèmes économiques et le développement des relations entre les pays à travers :

- **Consultations régulières** : le FMI jouit du statut d'observateur auprès de certaines instances de l'OMC et peut participer aux réunions de certains comités et groupes de travail de l'organisation<sup>12</sup>.
- **Assistance technique et formation** : le FMI, l'OMC et d'autres organisations internationales et bailleurs de fonds travaillent souvent en concertation pour aider les pays à améliorer leurs capacités dans le domaine commercial.
- **Aide du FMI à la libéralisation commerciale** : En 2004, le **mécanisme d'intégration commerciale (MIC)** est à la disposition de tous les pays membres du FMI dont la situation de la balance des paiements risque de pâtir, même temporairement, des conséquences de la libéralisation commerciale multilatérale. Il ne s'agit pas d'une facilité de prêt, mais plutôt d'une mesure destinée à donner accès aux ressources du FMI de manière plus prévisible au titre des facilités existantes.
- **Coordination de haut niveau** : Pour l'avenir, la coopération et les consultations entre le FMI et l'OMC resteront cruciales, vu l'élargissement des responsabilités et des domaines d'appui mutuel des deux institutions.<sup>13</sup>

## 1-4 La domiciliation bancaire :

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importations et d'exportations.

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »

<sup>11</sup> PAVEAU (J), DUPHIL, (F) op.cit., p21

<sup>12</sup> <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/imfwtof.htm> consulté le 25/03/2020 à 17:23

<sup>13</sup> La gestion des risque liés au financement du commerce extérieur, mémoire de master, Ecole supérieure de commerce, Algérie,

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

## 1-4-1 La domiciliation des Importations :

### a- Définition :

Conformément au règlement de la Banque d'Algérie n°91/12 du 14/08/91, article n°2, les contrats d'importations de biens et services payables par transfert de devise ou par débit d'un compte devise doivent être domiciliés auprès d'un intermédiaire agréé. Cet intermédiaire choisi par l'importateur, s'engage à effectuer les opérations d'importations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de changes.

### b- Conditions préalables à la domiciliation :

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que<sup>14</sup> :

- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie
- L'importateur possède une autorisation d'importation.
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce.
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur.
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction.
- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importations sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits.

### c- Procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture Pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

### d- Ouverture du dossier

L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire import trimestriel (un registre extra comptable) contenant les informations suivantes : La date de la domiciliation, le montant en devise de la facture, le nom de l'importateur, la décision de la banque à compléter après apurement.

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model :

- **Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation

---

<sup>14</sup> Article 18 du règlement B.A n° 91/12 du 14-08-1991 relatifs à la domiciliation des importations, p4

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

- **Modèle FDIP** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.

e- **Attribution d'un numéro de domiciliation :**

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

**Case A** : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

**Case B** : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

**Case C** : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

**Case D** : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

**Case E** : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

**Case F** : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

**Case G** : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

**Case H** : Devise : trois lettres selon le code IZO

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

## Exemple de domiciliation de Banque Nationale d'Algérie

16	01	35	2010	4	10	00014	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

### f- Enregistrement, comptabilisation et règlement :

L'enregistrement comptable		Comptabilisation de l'opération	Le règlement financier	
Débit	Crédit		Règlement avant dédouanement	Règlement après dédouanement
Client	Commission de domiciliation et taxe	La domiciliation bancaire donne lieu au paiement d'une commission et taxe d'un montant fixé par les conditions de banque pour rémunérer le service rendu	Sous formes : - Acompte - Remise documentaire - Crédit documentaire - Ordre de paiement émis	Réalisé par transfert simple. Il peut également s'effectuer sur la base des documents attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire national et les factures définitives.

### g- Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle :

- **Contrôle des engagements** : pour s'assurer la réalisation de l'opération d'importation après 6 mois
- **Inventaire** : pour s'assurer que le dossier est complet après 8 mois,
- **Bilan du dossier** : pour assurer le bon déroulement de l'opération après 9 mois
- **Décision du guichet domiciliation** : après 10 mois après la date d'ouverture, le banquier fixe sa décision relative à l'apurement du dossier.

Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.



# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## h- **Apurement de la domiciliation :**

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

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

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

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

A l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités. En cas de refus de ce dernier, le dossier sera transmis :

- Au service du contrôle de change de la banque d'Algérie lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30.000 DA
- Au service contentieux de la banque dans les autres cas

Et dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliaires, la banque d'Algérie fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier suivant :

- Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouverts le premier semestre de l'année
  - Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouverts le deuxième semestre de l'année en cours
- i- **L'archivage du dossier** : Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## 1-4-2 La domiciliation des exportations :

### a- Définition :

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignment (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception<sup>15</sup> :

- Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devise.
- Exportation contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA.

### b- Procédure de domiciliation

La domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale.

### c- Ouverture du dossier

Le dossier est composé d'une fiche de contrôle CT ou MT quand il s'agit d'une exportation dont le délai de paiement est à court ou moyen terme.

A court terme, le délai de rapatriement des produits de vente n'excède pas les 120 jours à partir de la date d'expédition, contrairement au long terme qui excède ces derniers.

### d- Attribution d'un numéro de domiciliation

Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation est composé de quatre cases :

A	B	C	D
---	---	---	---

**Case A** : Numéro du guichet domiciliaire.

**Case B** : Année et trimestre.

**Case C** : Procédure de domiciliation (CT ou MT).

**Case D** : Numéro chronologique extrait du registre extra comptable.

---

<sup>15</sup> L'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

## CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

### e- Comptabilisation et règlement :

Comptabilisation	Règlement
L'opération donne lieu au prélèvement d'une commission de domiciliation et une taxe.	Le règlement peut se faire sous plusieurs formes : - Ordre de paiement reçu  - Remise documentaire  - Crédit documentaire  - Débit d'un compte CEDAC. (Cas exceptionnel).  (CEDAC : Le compte étranger en dinars convertibles).

### f- Gestion du dossier

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie.

La gestion du dossier doit aboutir à son apurement, c'est-à-dire la réunion des documents suivants :

- La facture définitive
- La déclaration douanière (copie banque)
- La formule de règlement ou justificatif de rapatriement (F104 annotée).

Un calendrier est prévu pour le contrôle et l'apurement des dossiers comme suit :

- Le 30/6 et le 31/12 pour les dossiers à moyen terme
- Le 31/08/N, le 30/11/N, 28/02/N+1 et 31/05/N+1 pour les dossiers à court terme correspondant respectivement aux quatre trimestres de l'année N.

Les différents contrôles effectués à l'occasion de l'inventaire et le bilan, quatre cas peuvent se présenter :

- Le dossier est apuré
- Le dossier n'est pas apuré compte tenu de la réalisation de l'opération qui n'est pas encore achevée

## CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

- Le dossier est « excédent de rapatriement » : Dans ce cas, soit le moment figurant sur la déclaration douanière est inférieure à celui indiqué sur la formule de règlement, et soit la déclaration douanière n'est pas encore reçue.
- Le dossier est en « insuffisance de rapatriement » : Dans ce cas, soit le moment figurant sur la déclaration douanière est supérieur à celui porté sur la formule de règlement, et soit la formule de règlement n'est pas encore reçue.
- Le banquier invite son client (l'exportateur) à régulariser sa situation s'il constate des irrégularités. En cas de refus ou si le délai d'un mois est dépassé le dossier est signalé à la direction du contrôle des changes de la Banque d'Algérie<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Article 23 du règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14-08-1991 relatifs à la domiciliation des exportations, p10.

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## SECTION 2 : LES INSTRUMENTS ET LES MOYENS DE PAIEMENT DU COMMERCE EXT2RIEUR

Avec l'expansion du commerce extérieur et son caractère inclusif, ce dernier a besoin de moyens de paiement modernes pour suivre cette évolution.

L'utilisation de ces méthodes varie selon la situation ou le degré de confiance mutuelle entre l'importateur et l'exportateur, d'une part l'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement et d'une autre part L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible. Dans ce contexte la banque reste le point de relais pour effectuer les transferts entre ces deux parties.

Il faut distinguer entre un instrument et une technique de paiement, l'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué mais la technique de paiement est la procédure à suivre pour que ce dernier puisse être réalisé.

### 2-1 Les instruments de paiement

Il existe plusieurs instruments de paiement qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. Certains instruments de paiement ont une réalité physique tel que le chèque et la lettre de change. Le développement de la télématique fait disparaître certains de ces supports matériels au profit de transactions entièrement informatisées, il en va ainsi de la plupart des virements bancaires internationaux.

#### 2-1-1 Le chèque

##### a- Définition

C'est un écrit par lequel une personne dénommée tireur donne ordre à une autre personne dénommée tiré de payer une certaine somme au titulaire ou à un tiers, appelé bénéficiaire à concurrence des fonds déposés chez le tiré<sup>17</sup>.

- **Le tireur** : celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Il s'agit de la banque de l'acheteur.
- **Le tiré** : celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente la banque du vendeur
- **Le bénéficiaire** : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur).

Le chèque est un moyen de paiement scriptural utilisant le circuit bancaire. Il est généralement utilisé pour faire transiter de la monnaie d'un compte bancaire à un autre.

##### ❖ Les avantages et les inconvénients du chèque

---

<sup>17</sup> NAJI, (J), commerce international : théorie, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005, P36.

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

On peut citer<sup>18</sup> :

- **Les avantages :**

- Facilité d'utilisation
- Commission faible sur les chèques de montant élevé

- **Les inconvénients :**

- Temps d'encaissement parfois très long
- Cout élevé pour les chèques de faibles montants
- Risque de change si le chèque est établi en devises

## 2-1-2 Les effets de commerce :

C'est un moyen qui garantit le paiement à l'échéance, le créancier (tireur) donne un ordre au débiteur (tiré), par écrit et via une tierce personne, de payer une somme d'argent à terme au bénéficiaire. Il est caractérisé par :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, citant : la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.

### a- L'escompte sur un effet de commerce

L'effet de commerce est aussi un moyen de crédit par l'escompte, dans ce cas la banque rachète les effets de commerce à un bénéficiaire.

Dans le mécanisme de l'escompte, le bénéficiaire reçoit une avance de trésorerie du banquier et la banque se rémunère par des commissions et des agios

Il existe deux formes de d'effet de commerce ; le billet à ordre et la lettre de change. Ils ont les mêmes caractéristiques avec une petite différences

### b- La lettre de change

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un

---

<sup>18</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Commerce international, Gestion des opérations import-export Edition DUNOD, Paris, 2008, P128

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée<sup>19</sup>.

## ❖ **Avantages et inconvénients de la lettre de change**

### • **Les avantages**

- Il détermine précisément la date d'échéance
- Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930

### • **Les inconvénients**

- Elle ne supprime pas le risque d'impayé
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le moment est libellé en devises.

## c- **Le billet à ordre**

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donné.

## ❖ **Avantages et les inconvénients du billet à ordre**

### • **Avantages**

- Simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte
- Mobilisable et négociable

### • **Inconvénients**

- Il fait courir en particulier les risques non négligeables de non-paiement, de non transfert des fonds, d'émission tardive de d'autre et d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu.

## d- **Le warrant**

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.

---

<sup>19</sup> OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, office des publications universitaires, Alger, 2005, p.11

## 2-1-3 Le virement bancaire

### a- Définition

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires. La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire<sup>20</sup>.

### b- Les modalités pratiques du virement bancaire

**L'exportateur doit payer après la réalisation du virement.**

**Le virement courrier est un ordre de virement transite par la poste. Dans le cas d'un virement télex, il faut demander au client un préavis de paiement afin de réagir en cas de retard ou de non-paiement. Pour le virement SWIFT il est indispensable de fournir toutes les informations permettant d'effectuer le transfert**

#### ❖ Avantages et inconvénients

##### • Avantages

- La disponibilité : réseau accessible 24/24 non influencé par décalage horaire, enregistre et archive les informations et les messages et les transmet aux destinataires dès qu'ils sont en mesure de les recevoir.
- Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert
- La fiabilité et la sécurité : chaque message contient un code identifie l'émetteur et le récepteur.
- La normalisation : les messages SWIFT sont structurés leur normalisation rend les messages plus compréhensibles par toutes les banques du monde.
- Le cout des messages SWIFT est raisonnable par rapport au TELEX.
- La confidentialité : les messages sont chiffrés et protégés de toute tentative frauduleuse de piratage.

##### • Inconvénients

- Emission à l'initiative de l'acheteur
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- Risque de change si le virement est libellé en devise
- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant toute expédition.

## 2-2 les moyens de paiements

C'est l'ensemble des moyens ou techniques utilisés pour le paiement et l'utilisation varie selon la législation et la réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de

---

<sup>20</sup> BERNET (Rolande) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008,



# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

L'exportateur. Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur).

## 2-2-1 le transfert simple

### a- Définition

C'est l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à la l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur<sup>21</sup>, il y a une confiance totale entre le fournisseur et l'acheteur.

La mise en œuvre du contrat commercial se fait par l'expédition de la marchandise et les documents y afférents par l'exportateur, directement à l'adresse de l'importateur. En second lieu intervient le règlement d'ordre de l'acheteur en faveur du vendeur<sup>22</sup>

D'un autre coté le règlement doit être effectué selon trois procédures possibles :

- Emission d'un chèque par l'acheteur à l'ordre du vendeur
- Emission d'un chèque par la banque de l'acheteur à l'ordre du vendeur
- Ordre de paiement exécuté par le circuit bancaire à travers le réseau des correspondants bancaires pour créditer directement le compte du vendeur.

Ce mode de paiement implique :

- **Pour l'exportateur** : assumer la responsabilité des marchandises lors de leur expédition et l'attente du règlement dont l'initiative est laissée à l'acheteur.
- **Pour l'importateur** : il ne prend aucun risque et après réception des marchandises il effectue le paiement à sa convenance.
- **Pour la banque** : son rôle se limite à l'exécution des instructions de paiement de l'importateur donneur d'ordre dans le respect des pratiques des règlements internationaux.

### ❖ Avantages et inconvénients du transfert libre

#### • Avantages

- La simplicité des procédures.
- La rapidité et la souplesse.

#### • Inconvénients

- Le risque de non-paiement et l'inexistence des garanties pour le couvrir

---

<sup>21</sup> CAUDAMINE (G), MONTER (J), Banque et marché financier, Edition economica, Paris, 1998, p241.

<sup>22</sup> Guide de commerce extérieur, Edition Attjaraiwafa bank, Maroc, Edition 2010, P28.

## 2-2-2 La remise documentaire :

### a- Définition

La remise documentaire (encaissement documentaire) est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances<sup>23</sup>.

### b- Cadre Règlementaire de la remise documentaire

« Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire<sup>24</sup> ».

Le terme « encaissement documentaire » peut signifier soit :

- Documents commerciaux accompagnés de documents financiers
- Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Nous entendons par :

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

### c- Les intervenants

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

- **Le donneur d'ordre** : C'est le vendeur (exportateur) qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- **La banque remettante** : C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance<sup>25</sup>.
- **La banque chargée de l'encaissement** : C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

---

<sup>23</sup> La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes.

<sup>24</sup> « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO N °40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009.

<sup>25</sup> AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.41.

- **La banque présentatrice : (banque de l'acheteur) :** C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux instructions reçues de la banque remettante.
- **Le tiré :** C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

### d- Les différents types de la remise documentaire

#### e- La rem doc contre paiement (D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat à moins que des lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur<sup>26</sup>.

#### ❖ La Rem doc contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier, elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit à une échéance ultérieure après présentation. Le tiré est en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance<sup>27</sup>.

#### ❖ La Rem doc contre acceptation et aval

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement réduit par le donneur d'ordre ou la banque remettante, l'acheteur sera obligé de payer la somme due à une date précise<sup>28</sup>

#### ❖ Avantages et inconvénients

##### • Avantages

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires.
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur.

---

<sup>26</sup> CHARGUI, (C) : op.cit. p 174.

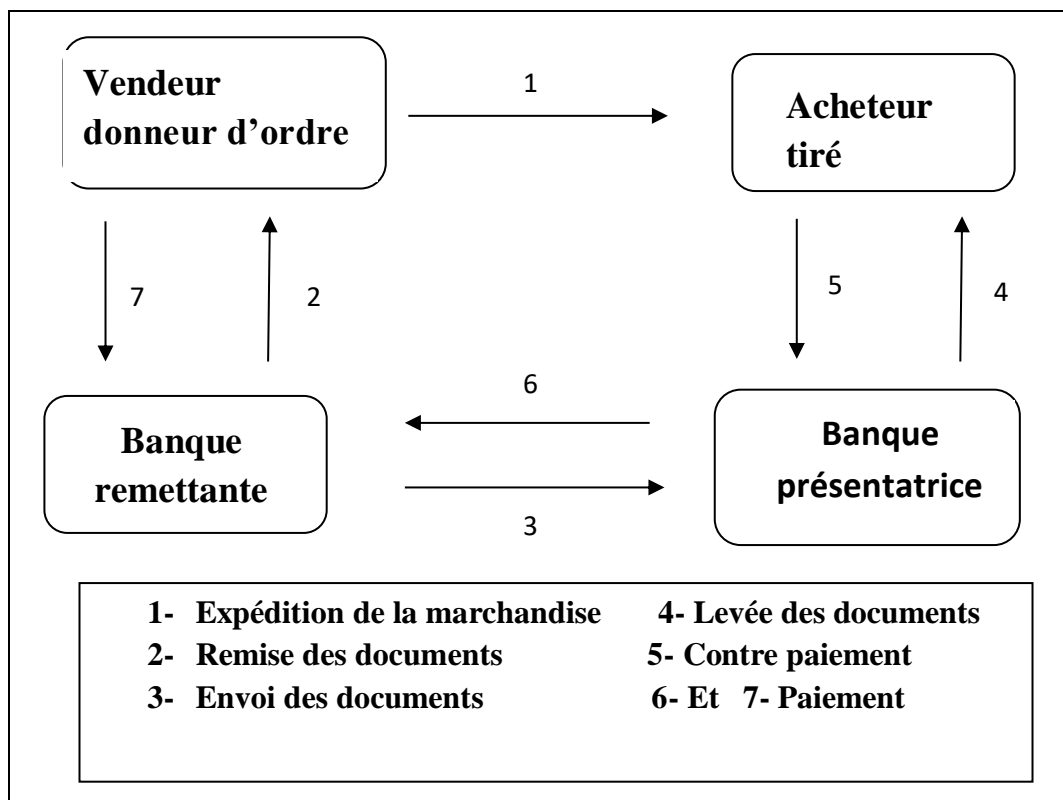
<sup>27</sup> DESCAMPS (C) et SOICHOT (J), Economie et gestion de la banque, Edition EMS, Paris, 2002, P124.

<sup>28</sup> Idem

## CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.
- **Inconvénients**
  - Insuffisance des garanties pour l'importateur
  - La faible protection des banques (elles ne s'engage pas à payer)
  - Un risque de non-paiement couru par l'exportateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose comme garanties que de la traite acceptée par l'importateur

Figure I-1 : Déroulement d'une opération de Rem-doc :



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), Les techniques du commerce international, édition DUNOD, paris, 2007, p134.

## 2-2-3 Le crédit documentaire

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

### a- Définition

Le crédit documentaire (Cré-Doc) est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat<sup>29</sup>.

Le Crédit Documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600).

### b- Cadre réglementaire

L'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire (LFC) parue au Journal Officiel n° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit documentaire.

« Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire<sup>30</sup> ».

### c- Les intervenants

- **Le donneur d'ordre** : Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmatrice.
- **Le bénéficiaire** : Il s'agit du l'exportateurs qui bénéficier de l'engagement bancaire.

---

<sup>29</sup> BERNET (Rolland) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.358

<sup>30</sup> La « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009.

## d- Les différentes formes de crédit documentaire

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

- Le critère de la sécurité
- Le critère du mode de réalisation
- Le critère de financement

**Selon le critère de sécurité :** Il existe trois sorts de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur.

- **Le crédit documentaire révoquant :** Un crédit documentaire révoquant peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur<sup>31</sup>.
- **Le crédit documentaire irrévocable :** La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fonds (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état)<sup>32</sup>.
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :** Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur<sup>33</sup>.

**Selon le critère Modes de réalisation**

- **Le crédit réalisable par paiement à vue :** Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.
- **Le crédit réalisable par paiement différé :** Dès la réception des documents conformes, la banque désignée donnera son engagement ferme et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.
- **Le crédit réalisable par acceptation de traite :** Pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable

---

<sup>31</sup> REGLES ET USANCES UNIFORMES DE L'ICC RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES (RUU 600)(Article 8 des RUU).

<sup>32</sup> Le financement et le risque du commerce extérieur, mémoire master 2013, université Bejaia,BOUCHATAL (Sabiha):op.cit., P.18.

<sup>33</sup> Le financement et le risque du commerce extérieur, mémoire master 2013, université Bejaia, op.cit., P.34.

tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée

- **Le crédit réalisable par négociation** : En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

## Selon le critère de financement

- **Crédit documentaire revolving** : Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles
- **Le crédit documentaire transférable** : C'est une autorisation que donne l'importateur et sa banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.
- **Le crédit RED Clause et crédit Green Clause** : Un crédit Red Clause comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée<sup>34</sup>. Le crédit Green Clause fonctionne de façon similaire. Cependant l'avance de fonds par la banque notificatrice est subordonnée à la présentation de documents prouvant l'existence réelle des marchandises. Le crédit Green Clause comporte moins de risque qu'un crédit Red Clause, tant pour la banque des marchandises.
- **Le crédit documentaire adossé ou back to back** : C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit<sup>35</sup>. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.
- **La lettre de crédit « Stand-by »** : Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie documentaire « à première demande », qui se différencie des garanties classiques par le fait que celles-ci sont souvent soumises au droit du pays d'émission, alors que la lettre de crédit « Stand-by » est régie par les Règles et Usances uniformes relatives aux crédits documentaires. Contrairement au crédit documentaire, qui est un

---

<sup>34</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : op.cit., p.150.

<sup>35</sup> Revue trimestrielle BNA finance N° 06, *les moyens de paiement* : le crédit documentaire, Mr SI AMEUR : Directeur des mouvements financiers avec l'étranger (BNA), octobre-décembre 2003, page14.

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

moyen de paiement, la lettre de crédit « stand-by » ne sera réalisée que si le donneur d'ordre n'effectue pas le paiement convenu.

## ❖ **Avantages et inconvénients**

### • **Avantages**

#### **Pour l'importateur**

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme.
- L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire.
- Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus de facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

#### **Pour l'exportateur**

- Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.
- Rapidité de paiement : possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises.

#### **Pour la banque**

- Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

### • **Inconvénients**

#### **Pour l'importateur**

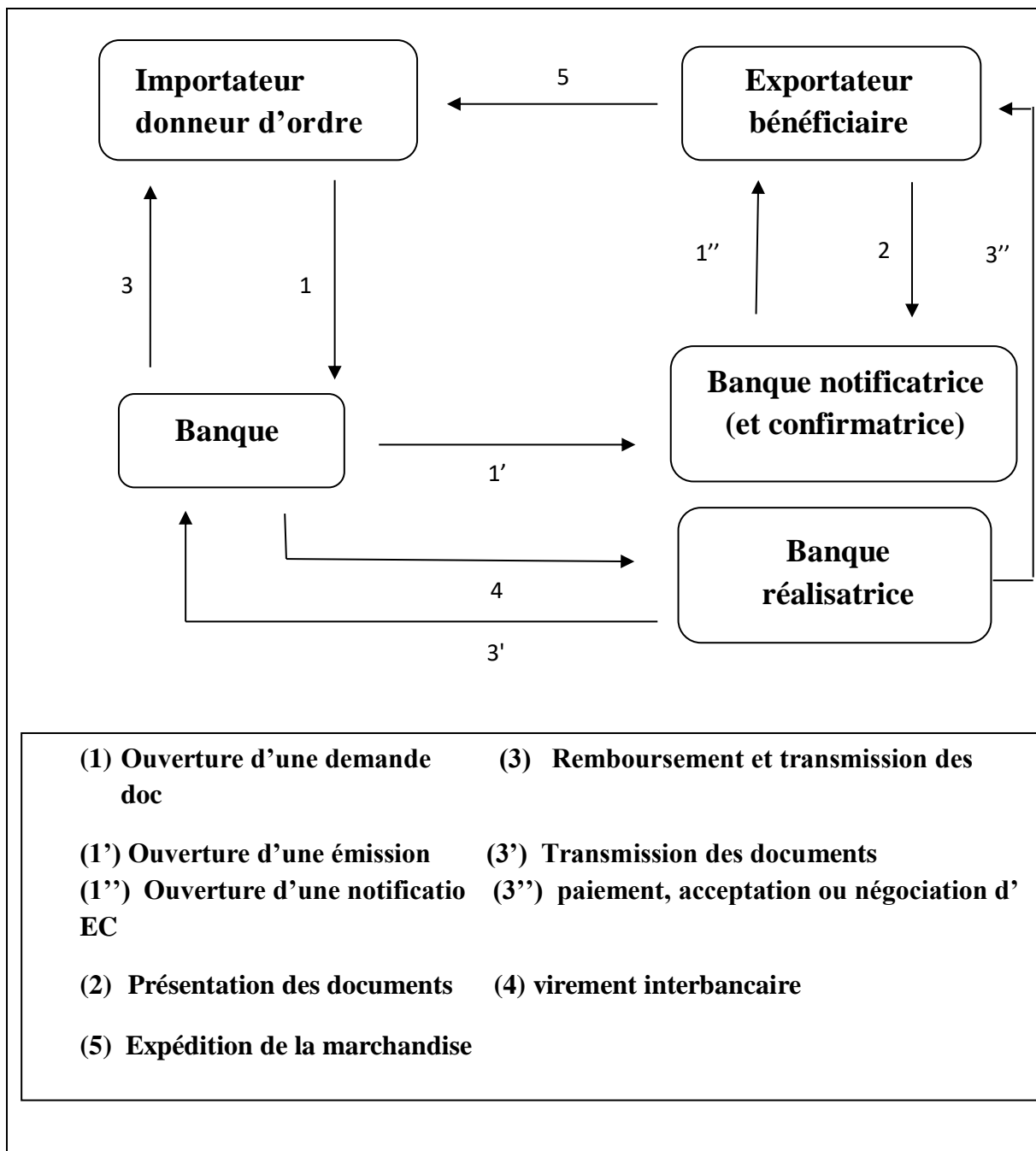
- Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important.
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

#### **Pour l'exportateur**

- Formalisme rigoureux : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en cause l'engagement bancaire.
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.



Figure I-2 : Fonctionnement d'une opération de Crédoc :



Source : PAVEAU (J), et DUPHIL (F), op.cit. p 363.

## SECTION 3 : LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT DE COMMERCE EXTERIEUR

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international et la nécessité de favoriser l'exportation et de permettre aux entreprises d'affronter la concurrence étrangère, tout cela a conduit à générer un besoin en financement inhérent. D'où vient la nécessité de développer des techniques de financement et les diversifier en fonction des besoins.

### 3-1 les techniques de financement à court terme

Ce sont des crédits en devise utilisés par l'entreprise pour différents objectifs citant les opérations d'exportation, équilibrer sa trésorerie, la couverture des dépenses de fabrication ou de livraison vue de l'insuffisance des acomptes reçus de l'acheteur étranger ou dans le cas d'un litige avec le client.

#### 3-1-1 Le crédit de préfinancement

##### a- Définition

Les crédits de préfinancement d'exportations sont des crédits de trésorerie consentis par un banquier à une entreprise, afin de lui permettre de financer les besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice<sup>36</sup>.

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

##### b- Caractéristiques du crédit de préfinancement

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés et concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.

- Le montant du crédit de préfinancement correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur, il est déterminé sur la base du plan de financement
- Le remboursement de ce crédit est assuré par : Un règlement au comptant ou la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées
- Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat plus les commissions bancaires

##### ❖ Avantages et inconvénients

###### • Avantages

- La disponibilité de fonds permet l'exécution des commandes.
- Permet la conquête d'autres marchés.

---

<sup>36</sup> GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : *les opérations bancaires à l'international*, édition CFPB, Paris, 2001, P.181

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

- **Inconvénients**

- Le cout de l'avance englobe le taux d'intérêt, et les intérêts sont payable en devise

### 3-1-2 La mobilisation de créances nées sur l'étranger

#### a- Définition

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est souvent dénommée cession Dailly Export. Cette procédure permet aux Vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs Créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite tirée par l'exportateur sur la banque ou (billet à ordre)<sup>37</sup>.

#### b- Caractéristiques de la mobilisation des créances nées sur l'étranger

- La mise en place dès la sortie de la marchandise des douanes.
- La mobilisation se réalise par escompte.
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire plus les commissions.

### 3-1-3 L'avance en devise à l'exportation

#### a- Définition

L'avance en devise consiste à emprunter à une banque la valeur en devise de la facture jusqu'à son échéance. L'exportateur bénéficie donc d'une trésorerie équivalente à la valeur de la facture et se prémunit contre le risque de change. A l'échéance, l'exportateur reçoit de son client étranger la somme nécessaire au remboursement de l'avance. Le cout de l'avance en devise dépend du taux de l'eurodevise considérée et de la durée de l'avance. Les intérêts sont payables à l'échéance (ce qui fait courir à l'importateur un risque de change résiduel sur le montant des intérêts<sup>38</sup>).

#### b- Caractéristiques de l'avance sur devise

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement
- Le cout de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des euros devises et les frais constituant les commissions de la banque.
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu

---

<sup>37</sup> <https://actufinance.fr/guide-banque/mobilisation-creances-nees-etranger-mcne.html> consulté le 20/03/2020.

<sup>38</sup> GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : les opérateurs bancaires à l'international, édition CFPB, paris, 2001, P.181.

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## 3-1-4 L'affacturage

### a- Définition

Les banques et certains établissements financiers proposent depuis de nombreuses années une technique séduisante, appelée factoring ou « affacturage ».

L'opération d'affacturage consiste en un transfert de créance commerciales, surtout à l'exportation, 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 du montant des créances transférées.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et, éventuellement, un moyen de financement des créances<sup>39</sup>.

### b- Caractéristiques de l'affacturage international

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :
  - Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur.
  - Un contrat d'affacturage entre FRS et le factor.
  - Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

## 3-2 les techniques de financement à moyen et long terme

Les exportations des biens d'équipement exigent le recours à des crédits pouvant atteindre les 10 ans. Ces crédits permettent de financer des exportations aussi diverses.

### 3-2-1 Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

#### a- Définition

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur<sup>40</sup>, diminué des intérêts versés aux banques.

#### b- Caractéristiques

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

---

<sup>39</sup> GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : op.cit., P.193.

<sup>40</sup> MANNAI (S) et SIMON (Y) : *Technique Financière Internationale*, 7<sup>ème</sup> édition ECONOMICA, paris, 2001, P.580.

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

- La durée est : comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme, supérieur à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : procédures des paiements progressifs.
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

## ❖ Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur comporte une panoplie d'avantages et inconvénient

### • Avantages

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

### • Inconvénients

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

## 3-2-2 Le crédit acheteur

### a- Définition

Le crédit acheteur est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur<sup>41</sup>.

### b- Caractéristiques

- Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %. Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

---

<sup>41</sup> <https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/341,credit-acheteur> consulté 25/03/2020.

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

## ❖ Avantages et inconvénients du crédit acheteur

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

### • **Avantage**

- Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays.
- L'acheteur peut en outre bénéficier d'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays,
- L'exportateur est dégagé du risque d'impayées qui est transféré à la banque prêteuse.

### • **Inconvénients**

- La longue durée du crédit crée le risque de change.
- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.

### c- **Comparaison entre le crédit acheteur et le crédit fournisseur**

Afin de mieux distinguer les caractéristiques des deux procédures de financement, nous allons faire une comparaison dans laquelle nous présenterons des principales différences.

**Tableau I-4 : Comparaison entre le crédit acheteur et crédit fournisseur :**

	<b>Crédit acheteur</b>	<b>Crédit fournisseur</b>
<b>Définition</b>	Crédit accordé par la banque du vendeur à un acheteur étranger.	Crédit accordé par un exportateur à un acheteur étranger avec qu'il a conclu un contrat commercial prévoyant des délais de règlement.
<b>Documents contractuels</b>	<b>Deux contrats :</b> un contrat commercial signé entre l'acheteur et un contrat financier signé entre l'acheteur et la banque.	<b>Un seul contrat :</b> un contrat commercial signé entre l'exportateur et l'acheteur étranger.
<b>Règlement</b>	La banque réglé l'exportateur au comptant pour le compte de l'acheteur aux livraisons contre la présentation des documents prévus au contrat financier.	Il permet à l'exportateur de faire escompter par la banque les créances qu'il détient sur son acheteur et ainsi d'encaisser par avance les sommes dues à terme par l'acheteur.
<b>Montant du crédit</b>	100% de la part payable à terme sous déduction	Crédit déterminé de façon, à être équivalent à un paiement à vue une fois les traites escomptées.
<b>Durée minimum</b>	24 mois si le crédit est stabilisé, 6 mois si le crédit est libre.	Plus de 18 mois si le crédit est stabilisé.

**Source : tableau établi par nous-même.**

## 3-3 les autres modalités de financement à moyen et à long terme

### 3-3-1 le crédit-bail international ou leasing

#### a- Définition

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant des avantages de la location. il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété<sup>42</sup>.

#### b- Caractéristiques du crédit-bail

- Concerne généralement les contrats assez importants tels que : Matériel de transport, avion, navires, conteneurs, matériels de chantier utilisés par des entreprises de travaux publics
- L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats : Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur.
- Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.
- Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

#### ❖ Avantages et inconvénients

##### • Avantages

- Le financement à 100% de l'investissement
- Un financement souple, adapté aux souhaits des utilisateurs
- Il n'a pas à se préoccuper du financement de ses exportations ni à s'inquiéter du risque de change et du risque de crédit

##### • Inconvénients

- Le cout du crédit-bail est très élevé.
- La complexité du montage de l'opération.
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques).

### 3-3-2 Le forfaitage

Appelé aussi rachat forfaitaire de créance, est une technique qui permet à la fois d'accorder à son client étranger un délai de paiement relativement long et d'encaisser immédiatement les factures.

---

<sup>42</sup> Dr. KHOULDI (Abdessatar), Introduction aux techniques islamiques de financement, séminaire organisé par l'institut islamique de recherche et de formation et de la banque Al baraka, p131

# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

Les effets sont centralisés auprès de la société de forfaitage qui délivre une garantie de paiement irrévocable et cessible. L'entreprise peut solliciter cette garantie pour se refinancer<sup>43</sup>.

## c- Caractéristiques du forfaitage

- Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :
  - Un contrat commercial entre acheteur et vendeur
  - Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage
- Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission.
- Le cout dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte : les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur.

## ❖ Avantages et inconvénients

- Avantages

### Pour l'exportateur

- Le financement intégral et immédiat de la créance
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant
- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est recours

### Pour l'importateur

- Bénéficiaire des délais de paiements

### Pour le forfaitaire

- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire).
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

## 3-3-3 la confirmation de commande

### a- Définition

Il s'agit d'une procédure mise en place dès le stade de la négociation du contrat commercial qui fait intervenir quatre parties : l'exportateur, l'acheteur, l'assureur crédit et un établissement financier. Cette dernière paie au comptant l'exportateur et se fait rembourser par l'acheteur suivant des modalités négociées avec lui. Le paiement de l'exportateur a lieu sans recours. Le

---

<sup>43</sup> <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance> consulté le 27/03/2020 à 16:50

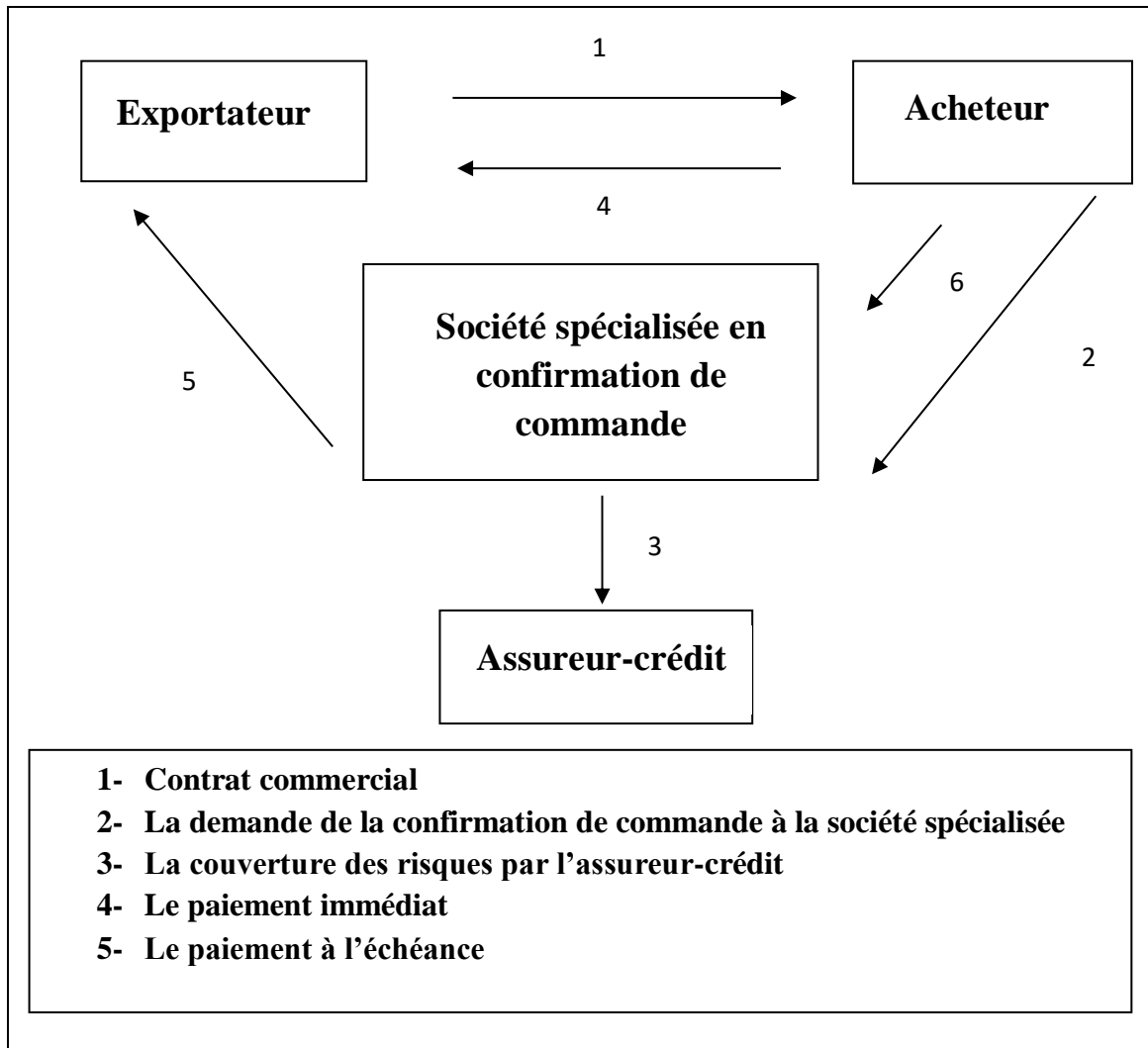


# CHAPITRE 1: LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

risque est donc pris sur l'acheteur par l'établissement financier qui souscrit à cet effet une assurance-crédit<sup>44</sup>.

## b- Déroulement de la confirmation de commande

Figure I-3 : Réalisation de la confirmation de la commande



Source : LEGRAND (G), MARTINI (H), les techniques du commerce international, op.cit. p160.

<sup>44</sup> PAVEAU (J), et DAUPHIL (F), op.cit. p434.

## Conclusion

Ce chapitre comprenait une présentation des divers organismes et régimes nationaux du commerce extérieur et leurs rôles dans le développement et la facilitation du commerce extérieur ainsi que l'identification des moyens de paiement les plus importants et utilisés dans le cadre du financement du commerce extérieur.

Nous avons remarqué que grâce à ces organisations, les transactions avec l'étranger devenaient plus faciles et plus rapides, il y'avait aussi une sorte d'unité, ce qui permettait de réconcilier les relations entre états contractant

L'utilisation de ces méthodes varie selon la situation ou le degré de confiance mutuelle entre l'importateur et l'exportateur, d'une part l'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement et d'une autre part L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible. Dans ce contexte la banque reste le point de relais pour effectuer les transferts entre ces deux parties.

Il faut distinguer entre un instrument et une technique de paiement, l'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué mais la technique de paiement est la procédure à suivre pour que ce dernier puisse être réalisé.

**Chapitre 2**  
**La gestion des risques liés au**  
**financement du commerce extérieur**

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

Les risques sont inévitables dans le monde des affaires, les grandes entreprises y étant constamment confrontées lors des opérations d'exportation et d'importation, où la distance géographique et la culture ne sont qu'une partie de ces risques...

Dans le cadre de la prévention de ces risques les importateur et les exportateurs sont obligés de développer des techniques pour éviter ou réduire ces derniers, principalement le risque de non-paiement appelé aussi risque d'insolvabilité de l'importateur, une fois qu'il est engagé vis-à-vis du fournisseur pour le régler. L'entreprise est libre de choisir parmi les techniques proposées par les établissements financiers celle qu'elle la voie efficace et surtout moins couteuse.

L'objet de ce chapitre consiste en première section d'identifier les risques liés au financement du commerce extérieur, en deuxième section sera consacrée au risque de non-paiement et le risque de change. Enfin la dernière section nous évoquons la couverture du risque du change mise à disposition de l'importateur et de l'exportateur.

# CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## SECTION 1 : LES RISQUES DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

### 1-1 Généralités sur les risques

#### 1-1-1 Définition du risque

Nombreux auteurs ont apporté une définition du risque, selon POUMADERE, la définition la plus répandue est la suivante : « les risques constituent une menace pour les êtres humains et ce à quoi ils sont attachés. Associé à la notion d'événement, le risque se définit comme une entité à deux dimensions : probabilité d'une part et conséquence(s) d'autre part. Mesure d'un danger associant une mesure de l'occurrence d'un événement indésirable et une mesure de ses effets ou conséquences<sup>1</sup> ».

Le risque est un évènement incertain constituant une menace et dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. La caractéristique du risque est donc l'incertitude temporelle d'un évènement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre la banque en difficulté<sup>2</sup>.

#### 1-1-2 Classification des risques liés à l'international

##### a- Les risques avant l'exportation

Il s'agit de :

- ❖ **Le risque catastrophique** : ce sont les conséquences des phénomènes naturels (séisme, typhon...) qui entravent le bon déroulement des opérations commerciales et le respect des engagements pris par les entreprises et ses partenaires.
- ❖ **Le risque technique** : ce risque est lié au choix de la méthode de financement utilisée et au type de crédit accordé, sachant que chaque type de prêt a son propre ensemble de risques
- ❖ **Le risque de transformation** : le client peut modifier ses besoins auprès de la banque, ça peut entraîner un allongement dans la liquidité des emplois, et aussi, une stagnation dans l'exigibilité des ressources.

##### b- Les risques après l'exportation

La livraison des marchandises ne signifie pas nécessairement que les risques sont disparus mais cela ouvre la voie à un autre type de risques, il s'agit de :

- ❖ **Le risque politique** : résultant d'une guerre, révolution, émeute, décision gouvernementale faisant, entre autres, obstacle à l'exécution du contrat commercial, mais également d'un non transfert de fonds entre banques centrales.

---

<sup>1</sup> Professeur à l'E.N.S. de Cachan. Ses recherches portent sur les aspects organisationnels et démocratiques de la gestion des risques pour la santé et l'environnement.

<sup>2</sup> Formation sur les risques de crédit, François NARE Dakar mars 2010.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

- ❖ **Le risque financier** : il s'agit de risque de taux, de risque de variation de prix de titres de propriété, de risque de règlement-contrepartie et de de risque de change.
  - Le risque de taux de change : un risque associé aux opérations effectuées en devise étrangère du fait de la variation imprévisible des taux de change de ces devises face à la monnaie nationale à chaque fois qu'on procède à une reconversion différée dans le temps.
  - Le risque de taux d'intérêt : c'est le gain ou perte encouru par une banque qui détient des créances et des dettes, Ce risque est plus important pour les entreprises les plus endettées.
  - Le risque d'insolvabilité : est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue.
  - Le risque de contrepartie : c'est le risque de non-respect de l'engagement financier par le client envers sa banque. C'est aussi, le risque de l'inexistence des informations nécessaires pour pouvoir juger la fiabilité et la solvabilité des partenaires commerciaux.
- ❖ **Le risque bancaire** : la défaillance ou la négligence de la banque de l'acheteur retarde ou empêche l'exécution de l'ordre de paiement donné par l'acheteur étranger. Elle compromet les garanties et engagements de la banque.

### c- Autres risques

#### ❖ Le risque économique :

Le risque économique regroupe l'ensemble des risques associés à l'activité économique des entreprises. Le risque économique comprend des risques d'origine externe à une entreprise tels que le risque politique ou le risque d'inflation mais aussi des risques spécifiques à l'entreprise tels que le risque opérationnel ou le risque d'escroquerie.

### 1-1-3 Les étapes et les risques nés des opérations de commerce extérieur

Les risques sont divisés sur trois périodes :

- Période avant la commande.
- Période de la commande à la livraison.
- Période de paiement.

#### a- La période avant la commande :

##### ❖ La prospection

La prospection commerciale est une démarche qui consiste à partir à la recherche de nouveaux clients, plus couramment appelés prospects<sup>3</sup>, l'entreprise prend le risque de ne pas récupérer les

---

<sup>3</sup> <https://www.chefdentreprise.com/Definitions-Glossaire/Prospection-commerciale-245248.htm> consulté le 01/04/2020 à 16:59

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

fonds investis dans la recherche de nouveaux débouchés et pour couvrir ce risque l'entreprise peut souscrire une assurance de prospection.

### ❖ L'implantation à l'étranger

L'entreprise doit confirmer le succès de ses marchés par l'action de prospection et les compagnies d'assurance peuvent assurer les projets d'implantation à l'étranger.

### ❖ La présentation d'une offre

Il faut présenter des offres dans le cadre de l'appel d'offres international et qui constitue un engagement pour l'entreprise sur le prix de vente souvent libellés en devises ou sur l'exécution des travaux pour une période assez longue et qui peuvent engendrer le risque de change.

### b- La période de la commande à la livraison

#### ❖ La commande

Dans le commerce, une **commande** est une intention, soit verbale soit écrite, d'engager une transaction commerciale pour des produits ou services particuliers. Cependant l'entreprise peut connaître des augmentations du coût de revient dû à la hausse du prix des matières premières et/ou des frais de fabrication, l'entreprise peut inclure un formulaire de révision de prix, mais celle-ci sera souvent refusée par l'acheteur ou bien par la loi du pays. L'entreprise supporte le risque de change jusqu'au paiement.

#### ❖ L'expédition

La marchandise voyage au risque du vendeur ou acheteur en fonction de l'incoterm choisi, ce dernier détermine le moment et le lieu de transfert de risque à l'acheteur.

#### ❖ La réception et la mise en service dans le cas de biens d'équipements

Il est courant que l'acheteur exige des engagements de caution de la part de l'exportateur, la caution de bonne fin car la responsabilité du vendeur ne s'arrête pas à la livraison. D'un autre côté l'importateur peut bénéficier de cette dernière dans le cas de dommage ou défaut de fabrication du produit.

L'entreprise peut supporter aussi des risques supplémentaires comme le risque de vol, incendie, détérioration... dans le cadre d'exécution d'un chantier ou d'un projet à l'étranger.

#### ❖ La période de paiement

Dans le cas d'un défaut de paiement résulte soit de l'incapacité de l'acheteur de payer pour cause d'insolvabilité, de faillite de l'acheteur ou d'un refus de payer résultant d'un litige entre parties.

# CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## SECTION 2 : LE RISQUE DE CHANGE ET LE RISQUE DE NON-PAIEMENT

Du fait de ses transactions extérieures l'entreprise est exposée à divers risques comme le risque de change du fait de la variation de la parité entre les monnaies (locales et étrangères), sans oublier le risque de non-paiement en raison de son impact sur les deux parties, le premier perd son argent et l'autre son effort, ce qui entraîne également la perte de confiance entre les contractants et la perturbation de l'économie si on le projette sur un large spectre.

### 2-1 le taux de change

Sur décision du président des états unis d'Amérique : Richard NIXON, le monde connaît un nouveau système monétaire international caractérisé par un flottement, qui est à l'origine de certains risques appelé « risque de change » dus à l'instabilité des cours.

#### 2-1-1 Définition du taux de change

Avant de présenter le concept « taux de change », nous allons tout d'abord illustrer le terme « change ». Qui est une opération financière qui consiste à convertir une monnaie en une autre monnaie à un taux appelé taux de change<sup>4</sup>.

« Le change est l'opération de conversion de devises étrangères contre une monnaie nationale, s'il met en jeu deux monnaies, le change est appelé change direct. S'il fait intervenir plusieurs devises, on dit qu'il s'agit de change croisé<sup>5</sup> ».

#### 2-1-2 les types de taux de change

Il existe plusieurs types de taux de change citant :

##### a- Le taux de change bilatéral

Le taux de change bilatéral est le cours de change entre deux monnaies. Si N est le nombre de monnaie étrangère convertibles en monnaie national, on dit donc qu'il existe N cours de change bilatéraux<sup>6</sup>.

- **Le taux de change réel :**

Le taux de change réel (TCR) d'un pays est donné comme le taux de change nominal (nombre d'unités de monnaies étrangères pour une unité de monnaie nationale) corrigé du différentiel entre son niveau de prix et celui des autres pays (rapport des indices des prix, exprimés dans une monnaie commune, à l'étranger et dans le pays).

- Le TCR externe mesure ainsi le prix relatif d'un même panier de biens, localement et à l'étranger ; il s'apparente à un indicateur de compétitivité externe. Une augmentation relative de l'indice des prix dans le pays concerné correspond à une appréciation du TCR externe.

---

<sup>4</sup> François Gauthier « Analyse macro-économique », 1990 , PP 392

<sup>5</sup> Paul Grandjean « change et gestion du risque de change », Chihab, Algérie, 2003, P.05.

<sup>6</sup> DOHNIL et HAINAUT.C. « Les taux de change : déterminant. Opportunité et risques ».édition DeboekBruxelle,2004, P.16.



## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

- Le TCR, dit interne, comme le rapport au sein d'un même pays des prix domestiques des biens échangeables et des biens non échangeables internationalement. Ce prix relatif est un indicateur de compétitivité interne, à savoir des incitations internes qu'a une économie à produire des biens échangeables plutôt que des biens non échangeables (sous loi du prix unique, la compétitivité interne implique également et automatiquement la compétitivité externe). Une augmentation du prix relatif des biens échangeables correspond à une dépréciation du TCR interne. Quelle que soit la définition utilisée, le TCR est un indicateur réel et non pas monétaire.

- **Taux de change nominal :**

Le taux de change nominal est considéré comme le prix relatif de deux monnaies sans tenir compte de la conjoncture. Ce taux peut être modifié par le changement dans l'offre ou la demande des monnaies même si le prix peut aussi l'affecter mais dans une faible proportion, en d'autres termes le taux de change désigne la quantité de monnaie nationale par une unité de monnaie étrangère ou devise<sup>7</sup>.

Le taux de change nominal " TCN " mesure le prix d'une monnaie étranger (ou devise) en monnaie nationale .il peut être exprimé en deux façon

- Au certain : c'est le nombre d'unités d'une monnaie étrangère que l'on peut obtenir avec une unité de monnaie nationale. (C'est le prix du dinar en euro).
- A l'incertain : c'est le nombre d'unité de monnaie nationale qu'il faut fournir pour avoir une unité de monnaie étrangère. (C'est le prix d'euro en dinar).

### **b- Le taux de change multilatéral (effectifs) :**

Le taux de change effectif est un indicateur synthétique il permet de suivre l'évolution de la valeur internationale d'une monnaie en observant simultanément un grand nombre de taux de change on distingue<sup>8</sup> :

- **Le Taux de Change Effectif Nominal (TCEN)**

TCEN est une moyenne géométrique des indices des taux de change nominaux d'un pays donné par rapport aux monnaies des pays partenaires commerciaux. Pour calculer ce taux il faut passer par les étapes suivantes :

- Choix d'un panier de monnaies de partenaires commerciaux dans lequel un coefficient de pondération est affecté à chaque monnaie.
- Ce coefficient peut relater l'importance de la monnaie dans le commerce extérieur du pays.

- **Taux de Change Effectif Réel (TCER)**

Le taux de change effectif réel tient compte parallèlement de l'évolution nominale de la monnaie nationale par rapport aux monnaies du panier retenu et de l'évolution des prix locaux dans les pays commerciaux. Un pays qui connaît un taux d'inflation élevé a une monnaie surévaluée si son taux TCEN varie moins vite que son taux d'inflation.

---

<sup>7</sup> PLIHON.D, « les taux de change », édition la découverte, collection repères, 3ème édition, paris, p.0

<sup>8</sup> J.B. Ferrari, ECONOMIE Financi2re Internationale, paris, collection amphi, 2000, p 17.

# CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## 2-2 le marché de change

La croissance des échanges commerciaux ainsi que l'accroissement des mouvements de capitaux entre les différents pays nécessite la création d'un marché spécialisé dans les opérations de change (convertir une monnaie nationale contre des devises étrangères). Le marché s'est agrandi pour passer d'un marché essentiellement interbancaire à un marché impliquant plusieurs institutions financières, des entreprises non-financières, des sociétés d'investissements, des fonds de retraite et des fonds de couverture.

### 2-2-1 Définition de marché de change

Le marché des changes assure la confrontation des offres et des demandes de devises et révèle leurs cours en termes de monnaies nationale. Il conduit à la détermination du taux de change qui est le prix d'une monnaie en termes d'une autre monnaie. Le marché des changes est un marché mondial qui fonctionne en continu.

C'est un marché mondial où offreurs et demandeurs de devises ne se rencontrent pas physiquement mais les transactions se déroulent entre les tables de change de différentes banques par le biais d'instruments de communication et de réseaux d'information spécialisés<sup>9</sup>.

- Le marché des changes au comptant Lors d'une transaction internationale on qualifie d'un échange immédiat, un échange qui fait l'objet d'un règlement dans la limite de deux jours ouvrés. Ainsi l'échange de devises sur le marché au comptant, doit s'effectuer dans les quarante-huit heures qui suivent la transaction.
- Le marché des changes à terme ou « FORWARD MARKET » C'est le second compartiment du marché des changes interbancaires où des contrats sont traités entre deux opérateurs : le prix de la devise est fixé immédiatement mais le règlement de l'opération s'accomplit ultérieurement<sup>10</sup>.

### 2-2-2 les intervenants sur le marché de change

Les principaux intervenant qui se retrouvent sur le marché de change sont<sup>11</sup> :

- a- **Les banques commerciales :** Elles sont au cœur du marché des changes. Elles prennent en charge les opérations de change en achetant ou en vendant des devises à leur propre compte ou pour le compte de leurs clients.
- b- **Les courtiers ou cambistes :** Les cambistes ont pour clients, ils interviennent seulement en tant qu'intermédiaires : les entreprises financières et non financières qui ont besoin de devises pour régler leurs opérations d'import-export ou qui désirent investir ou emprunter à l'étranger, couvrir des transactions libellées dans plusieurs monnaies ou encore spéculer. Les cambistes spéculent sur l'orientation future du cours des monnaies en exploitant l'information privée qu'ils tirent de leurs transactions avec la clientèle. Les cambistes spéculent et couvrent leurs positions à diverses échéances.

---

<sup>9</sup> PLIHON D, « les taux de change », 3<sup>ème</sup> édition, Collection repères, Editions La Découverte & syros, Paris.

<sup>10</sup> DOHNI L et HINAUT C, op.cit., P. 17.

<sup>11</sup> Yves SIMON, Marché des changes et gestion du risque de change, DALLOZ, PARIS 1995, P04.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

Les institutions actives sur les marchés des changes fournissent de la liquidité au-delà d'un jour si le risque couru est rémunéré convenablement

- c- **Les banques centrales** : Elles sont les principaux opérateurs de ces marchés, elles interviennent occasionnellement sur le marché des changes, la banque centrale remplit deux rôles principaux : elle exécute les ordres de sa clientèle : administrations nationales, banques centrales étrangères, organismes internationaux. La deuxième est d'influencer l'évolution du taux de change. Elle vend sa monnaie nationale dès lors qu'elle ne souhaite pas la voir s'apprécier davantage ; a contrario, elle achète sa monnaie en cédant des devises puisées dans les réserves de change ou empruntées à une autre banque centrale (BC).
- d- **Les institutions financières non bancaires** : La libéralisation financière a permis aux institutions financières non bancaires d'offrir à leurs clients une plus grande variété de services. Certains services sont d'ailleurs difficiles à différencier de ceux offerts par les banques. Les services liés aux transactions en devises en font partie. Les investisseurs institutionnels, comme les fonds de pension ou les fonds spéculatifs sont ainsi très actifs sur le marché des changes.

### 2-2-3 Les opérations réalisées dans le marché de change :

On distingue trois types de comportements sur le marché des changes qui sont :

- a- **La couverture ou hedging** consiste à se protéger contre les fluctuations défavorables des cours de l'entreprise et de ce fait le risque est transféré au marché. Le headger a une très forte aversion au risque, il couvre systématiquement ses positions car il préfère se priver des opportunités de gains plutôt que d'enregistrer des pertes.
- b- **La spéculation** résulte des prévisions sur l'évolution du taux de change soit au comptant ou à terme, elle comporte donc des risques car le prix peut être différent de celui qui a été anticipé. Le spéculateur tire profit de la différence entre le prix d'achat à terme et le prix de vente au comptant.
- c- **L'arbitrage** consiste à repérer des imperfections du marché et d'en tirer profit sans aucune prise de risque.

L'arbitragiste cherche à exploiter les distorsions de cours susceptibles d'apparaître ponctuellement entre différents marchés (arbitrages géographiques), à travers le passage par une troisième monnaie (arbitrage triangulaire), sur différentes échéances d'un même instrument (arbitrage temporaire) ou alors dues à certaines réglementations.

### 2-3 Les régimes de change

Le régime de change est un élément de la politique de change car il représente le cadre d'intervention des autorités monétaires sur le marché des changes et donc le comportement du taux de change.

Il existe une grande variété de taux de change correspondant plus ou moins à deux grands types de régimes : le régime de changes fixes et le régime de changes flottants (ou flexibles). Le choix d'un régime de change par rapport à une autre relève de la politique monétaire décidée par un pays ou une zone monétaire. Trois types de régime de change sont à distinguer

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### 2-3-1 Le régime de change fixe

Rattachent la monnaie domestique à une devise étrangère ou à un panier de devises avec une parité fixe. Ce rattachement se fait lorsque la plupart des transactions internationales du pays sont libellées dans cette (ces) devise(s). Dans le système de régime des changes fixes, les taux sont maintenus constants ou peuvent fluctuer à l'intérieur d'une fourchette étroite. Les gouvernements interviennent pour maintenir les taux à l'intérieur de la fourchette, lorsque la monnaie a tendance à dépasser les limites prévues.

- Si l'offre de la monnaie domestique est supérieure à la demande au cours fixe, la banque achète sa monnaie en contrepartie de devises étrangères.
- Par contre si l'offre de la monnaie domestique inférieure à la demande, la banque centrale vend sur le marché la monnaie nationale contre des devises pour empêcher son appréciation.

#### ❖ Avantages et les inconvénients

- **Avantages**
  - Offre la stabilité des échanges commerciaux.
  - Il réduit le risque de change.
- **Inconvénients**
  - Il ne peut y avoir de politique monétaire nationale indépendante.

### 2-3-2 Les régimes de change flexible

A la fin du système de Bretton Woods, qui a amené à l'abandon des régimes de change fixes au début des années 70, et l'avènement des changes flexibles. Un nouveau système de changes flexibles fut mis en place. Qui sous-entendent que les monnaies fluctuent librement sans intervention des autorités. C'est-à-dire que les autorités n'interviennent pas pour influencer le taux de change de leur monnaie. Elles laissent les forces du marché (l'offre et la demande) déterminent le cours de change de leur monnaie (flottement pur). Cependant ce dernier n'existe qu'en théorie car en réalité les autorités monétaires interviennent bel et bien sur le marché pour influencer le cours, on parle alors de (flottement impur).

#### ❖ Avantages et inconvénients

- **Avantages**
  - Un mécanisme d'ajustement pour juguler les chocs externes
- **Inconvénients**
  - Cette volatilité introduit une incertitude défavorable aux échanges et investissements internationaux.

# CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

## 2-4 La politique de change

### 2-4-1 Définition de la politique de change

La politique de change représente l'action des pouvoirs publics visant à modifier le taux de change de la monnaie nationale, dans quel but ? alors qu'autrefois il s'agissait surtout de rétablir l'équilibre commercial, la politique de change est utilisée aujourd'hui pour lutter aussi contre l'inflation<sup>12</sup>.

### 2-4-2 Les mécanismes de la politique de change

Les pays ont adopté différentes politiques de change, et ce en fonction des contraintes qu'imposait la réalité économique et l'évolution de système monétaire internationale, pour bien illustrer cette évolution nous allons présenter les différents mécanismes de la politique de change qui sont soit une dévaluation, soit une réévaluation de la monnaie domestique au sein de différent régimes de change comme ceci :

**a- La dévaluation :** est un acte de la politique économique qui consiste à diminuer la valeur de la monnaie nationale par rapport à un étalon de référence (or, une autre monnaie...etc.) dans le but de rétablir l'équilibre extérieur. Un pays dévalue sa monnaie parce que le taux de change en vigueur conduit à des pertes insoutenables.

Dans le cas de dévaluation, les étrangers trouvent le territoire national meilleur marché (favorable au tourisme, favorable aux exportations, etc...). Une dévaluation n'est possible que dans le système de change fixe.

**b- La réévaluation :** est la manipulation à la hausse du taux de change. La monnaie réévaluée devient plus chère, exprimée dans d'autres monnaies<sup>13</sup>.

**c- La dépréciation :** La dépréciation monétaire qualifie la baisse de la valeur d'une monnaie par rapport à une ou plusieurs autres monnaies. Une monnaie peut se déprécier à cause d'une perte de confiance de la part des investisseurs, de trop forts déficits ou encore d'un excédent de monnaie en circulation. La dépréciation monétaire peut avoir pour effet de favoriser les exportations du pays concerné, mais risque parallèlement, de générer une augmentation du prix des produits importés<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> LA BAUME (C), RUSSET (A), TAUFFLIEB (C), couverture des risques de change et de taux dans l'entreprise, Edition ECONOMICA, 1999, p124.

<sup>13</sup> La gestion des risque liés au financement du commerce extérieur, mémoire master 2016, école supérieure de commerce, Algérie.

<sup>14</sup> <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/depreciation-monetaire> consulté le 04/04/2020 à 18 :47.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### 2-5 Le risque du change

Ce type de risque est lié à la période car plus la période de paiement est longue plus le risque est important, les fluctuations défavorables des taux sont dangereuses elles peuvent affecter les montants des factures ce qui augmente les couts et cause des pertes considérables.

#### 2-5-1 Définition du risque de change

Le risque de change peut se définir comme étant le risque de perte encouru par l'entreprise, effet aux variations défavorables des cours de change auxquelles sont exposés les agents effectuant des échanges en devise étrangère. On distingue deux types de risques de change :

- Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur.
- Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur<sup>15</sup>.

#### 2-5-2 L'identification du risque de change

- a- **Pour l'exportateur** : il représente le risque de dépréciation de la monnaie de paiement lorsque l'exportateur fait des propositions de prix, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naitre suite a cette proposition et il se trouve après dans un risque de change tout le long de l'année et il doit se protéger sinon une perte éventuelle peut remettre en cause la profitabilité et l'équilibre financier
- b- **Pour l'importateur** : il représente le risque d'une appréciation de la monnaie de paiement, l'entreprise importatrice doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement, la mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du cout de revient et donc une perte de compétitivité à l'export

#### 2-5-3 Les types du risque de change

Les raisons de l'émergence du risque de change varient, l'activité commerciale (import/export) et l'activité financière sont considérées comme les principaux moteur de ce risque, c'est à partir de ça que l'on peut segmenter le risque de change en trois types essentiels :

##### a- Le risque de change de transaction

Est un risque nait du fait que des couts ou des cash-flows soient libellés en devises étrangères. Si le cours change le montant du cash-flow converti en monnaie nationale est affecté par ce changement.

Il se décompose en deux éléments :

---

<sup>15</sup> Jean-Albert Collomb, Finance de marché, p 106.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### ❖ Le risque de change commercial

Il est attaché aux opérations d'importation ou d'exportation facturées en devises. L'importateur craint la hausse de la valeur de la monnaie étrangère et l'exportateur craint la baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.

### ❖ Le risque financier

Attaché principalement aux opérations d'emprunt ou de prêt libellées en monnaie étrangères.

#### b- Le risque de change économique

Ce risque correspond aux conséquences des mouvements de change sur la valeur de l'entreprise et sur situation par rapport à ses concurrents. La hausse de monnaie nationale rend les exportations difficiles et favorise les importations. En situation de concurrence cela se traduit par un affaiblissement des marges de l'entreprise. La baisse des marges peut être assimilée à une perte de change.

#### c- Le risque de change comptable

Le risque de change comptable (patrimonial) est concerné par l'impact des taux de change sur la valeur comptable des postes de l'actif et du passif d'une entreprise. Il résulte de la consolidation des états financiers qui impliquent des actifs et des passifs libellés en devise étrangères. Les entreprises multinationales qui détient des actifs à long terme à l'étranger sont les plus concernées par le risque de change comptable<sup>16</sup>

### 2-5-4 l'exposition au risque de change

#### a- La durée d'exposition au risque de change

La commande marque l'entrée en risque certain car avant ça il est considéré comme un risque potentiel. L'exportateur tiendra compte du risque de change le plus en amont possible pendant la période de risque potentiel et devra choisir le moment à partir duquel il gère ce risque

La facturation par l'exportateur marque le passage du risque économique au risque comptable. Tant que l'exportateur n'a pas exécuté tous ses engagements contractuels, il s'expose à un risque de variation de ses coûts en devises. La facturation marque la naissance de la créance et l'exécution par l'exportateur de ses obligations. L'exposition au risque de change est parfaitement spécifiée.

---

<sup>16</sup> Bourguimat. H. Finance internationale, PUF, P225.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### **b- De l'entrée en risque de change à la gestion du risque de change**

Choisir un cours n'est pas gérer un risque. L'entreprise qui choisit avec beaucoup d'attention un cours de conversion se donne les moyens de formuler une offre en devises aussi compétitive que possible au regard de l'état du marché monétaire international, mais pour protéger ce cours elle doit ensuite mettre en œuvre la gestion de son risque de change.

Pour cela, et pour chaque devise, il est nécessaire de connaître :

- le montant d'exposition
- la date d'entrée en risque
- la date de sortie du risque de change

Il faut attendre la facture pour connaître avec une certaine précision ces informations. Or l'entreprise est en risque de change potentiel beaucoup plus tôt. Une mise en œuvre judicieuse de la gestion du risque résout cette difficulté : certaines techniques offrent des couvertures sur des durées maximum d'exposition et sur des montants non strictement spécifiés.

### **2-6 Le risque de crédit (risque de non-paiement)**

L'exportation de biens et services vers un pays étranger n'est pas considérée comme un processus complet à moins que le paiement ne soit garanti contre divers risques, y compris le risque de non-paiement qui est apparu lorsque la livraison a été effectuée au profit de leur exportateur, mais pour certaines raisons l'importateur est mis en position d'insolvabilité et le non-respect de ses engagements envers son fournisseur.

#### **2-6-1 Définition du risque de non-paiement**

Le risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira

Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue<sup>17</sup>.

#### **2-6-2 Identification du risque**

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

##### **2-6-2-1 Risque commercial**

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence. L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> <http://www.carf.com/> consulté le 06/04/2020 à 13 :10.

<sup>18</sup> PASCO (Corinne) : *commerce international*, 6eme édition DUNOD, paris, 2006, p.123.



## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### 2-6-2-2 Risque politique (risque pays)

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...etc.)<sup>19</sup>.

#### a- Le risque politique (au sens strict)

Qui est un risque lié à des événements indépendant de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique de pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, changement politique, guerre...)<sup>7</sup>.

#### b- Le risque de non transfert

Qui provient des événements politique ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêche ou retardent le transfert des fonds, versé par le débiteur.

#### c- Le risque bancaire

Qui est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...).

### 2-6-3 Evaluation du risque de non-paiement

Le risque de non-paiement est reparti en fonction de plusieurs paramètres, citant :

#### a- Le chiffre d'affaire

Est représenté dans la répartition du chiffre d'affaire de l'exportateur sur les clients et/ou les pays, plus cette répartition est sur un petit nombre de clients plus le risque est important et peut entraîner la défaillance de l'entreprise.

#### b- L'acheteur

C'est le composant principal de cette équation, qui peut être classé selon les éléments suivant :

- L'ancienneté du client : l'intensité du risque est fonction du nombre d'incidents de paiement répertoriés (l'historique), tandis qu'une nouvelle clientèle augmente le risque de non-paiement sauf s'il s'agit d'un client ayant une bonne réputation connue mondialement.
- Sa localisation : le risque de non-paiement est inévitable, il provient aussi du risque politique (catastrophe naturelle, non-transfert des devises...).
- Son statut : qui peut être une entreprise privée ou publique.

---

<sup>19</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.85.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### c- L'échéance de paiement

Plus le délai de paiement accordé à l'acheteur est important, plus le risque de non-paiement ou de non-recouvrement des créances augmente.

### 2-6-4 La mesure du risque

Afin de choisir la technique la mieux adaptée avec le risque encourus il faut d'abord déterminer le niveau de ce dernier, celui-ci se fonde sur trois éléments : les opérations réalisées avec le client, le statut juridique des acheteurs et les marchés pays.

#### a- A partir des opérations réalisées

On distingue deux situations

##### ❖ Les courants commerciaux

Concerne les biens de consommation, d'équipements. Ils se caractérisent par :

**Tableau II-1 : Les courants commerciaux.**

Caractéristiques	Conséquences
L'activité de l'entreprise se fonde sur un portefeuille de clients	Il existe une information sur les clients
L'entreprise entretient une relation continue. La phase de négociation commerciale et la durée de validité de l'offre sont courtes. La durée d'exécution des opérations est courte.	La mise en place de la couverture ne doit pas ralentir ou entraver le processus commercial.
La conquête de nouveaux clients est une tâche permanente	La disponibilité rapide d'information sur les prospects est importante.
Les opérations commerciales sont nombreuses	Le traitement administratif doit être léger
La durée de vie et d'amortissement des produits est limitée.	Le crédit accordé est toujours inférieur à trois ans, il dépend de la nature des biens vendus.
Le montant unitaire 'une opération représente un faible pourcentage de chiffre d'affaire.	Un non-paiement ne menace pas survie de l'entreprise.

Source : PAVEAU F (J), et DUPHIL (F) : Op.cit. ; p377.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### ❖ Les contrats d'affaires

Concernent la vente de biens d'équipement, les marchés de travaux, les grands contrats de prestations de services, et qui portent sur des montants importants.

**Tableau II-2 : Les courants d'affaires.**

Caractéristiques	Conséquences
Opération ponctuelle, potentiellement unique	Chaque contrat nécessite une évaluation nouvelle du risque
Phase de négociation longue et partenariale (banque, sous-traitants...).	La mise en place de la couverture fait partie du processus de négociation commerciale.
Longue durée d'exécution du contrat. fabrication spécifique.	Apparition des risques nouveau : risque lié à la rupture ou à la modification du contrat.
Amortissement des produits à long terme.	Durée du crédit moyenne ou longue (supérieure ou égale à trois ans).
Peu d'opérations simultanée, montant unitaire élevé.	Un non-paiement menace la survie de l'entreprise.

**Source : PAVEAU (J), et DUPHIL (F), Op.cit., p378.**

#### **b- A partir des marchés pays**

Une étude sur la situation politique et économique du pays doit être mise en place afin de connaître les risques potentiels pour élaborer des plans pour les éviter, à partir de cette étude, l'entreprise répartit son chiffre d'affaire en trois parties :

- **L'inexistence du risque pays à court et à moyen terme**

L'entreprise n'est pas obligée de suivre son chiffre d'affaires réalisé avec ses clients domiciliés dans les pays qui vit dans une paix totale.

- **L'existence d'un risque pays modéré**

L'entreprise doit opter des techniques de gestion du risque politique car il est possible que des faits économiques, politiques ou bancaires affectent l'opération de paiement.

- **Le risque pays est très élevé**

Afin d'accepter l'engagement, l'importateur est obligé de présenter des garanties de paiement indépendante du contexte économique et politique.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### c- A partie du statut juridique des acheteurs

On distingue l'acheteur public et l'acheteur privé

- **L'acheteur public**

Il peut être un Etat, une collectivité territoriale ou une entreprise sous contrôle de l'état. Traiter avec un acheteur public semble moins risqué tenu de la surface financière de l'acheteur ou du financement de la commande. Cependant l'expérience montre que les administrations publiques sont souvent peu pressées de payer et que les risques ne sont pas négligeables et fortement liés au climat politique entre Etats.

- **L'acheteur privé**

Celui qui peut être mis en faillite s'il manque à ses obligations de paiement. L'acheteur privé nécessite aussi de connaître sa solvabilité financière grâce à des sociétés de renseignements commerciaux, des banques, les assurances crédit...

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### Section 3 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur

Après présentation des différents risques existents dans l'activité du commerce extérieur, nous passons alors à la présentation des différentes techniques que disposent les entreprises soit importatrices ou exportatrices pour mieux gérer ces risques.

#### 3-1 Les techniques de gestion du risque de change

Les entreprises importatrices et exportatrices voient leur rentabilité très influencée par les variations de la valeur des devises.

Ces influences amènent les entreprises à prendre en considération des techniques pour la gestion de leur risque de change<sup>20</sup>.

##### 3-1-1 Les différentes stratégies de gestion du risque de change

La détermination de la stratégie se base sur deux principaux paramètres<sup>21</sup> :

- Le degré d'aversion envers le risque.
- Les résultats de la prévision faite par les spécialistes.

A partir des deux paramètres on peut tirer les trois stratégies suivantes :

##### a- Le non couverture

L'entreprise dans cette stratégie laisse la position de change ouverte sans couverture, dans le cas où l'entreprise traite avec des devises stables ou si elle arrive à reporter la totalité du risque sur son partenaire par une clause dans le contrat.

L'entreprise peut adopter une attitude spéculative à travers le recours à des devises instables dans le but de réaliser un gain de change.

Dans les pays (comme l'Algérie) où les instruments de couvertures sont inexistantes, le trésorier est contraint d'adopter une stratégie de non couverture du risque de change.

##### b- La couverture systémique

Cette stratégie est conseillée dans le cas où l'entreprise traiterait avec des clients provenant de pays divers, offrant des devises volatiles, elle consiste à se couvrir automatiquement dès qu'apparaît un engagement ou un avoir en devises, elle élimine totalement le risque dès sa naissance.

D'un autre côté cette stratégie n'est pas toujours bénéfique elle a des inconvénients :

- Les coûts de couverture sont très élevés.

---

<sup>20</sup> Peyard. J, Risque de change et gestion de l'entreprise, Paris, 1986, p105.

<sup>21</sup> Idem

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

- La probabilité de perte d'opportunités.

### **c- La couverture sélective**

Elle est déconseillée dans le cas d'une faible activité à l'international. Elle consiste à décider d'une méthodologie qui déterminera quand le trésorier couvrira ou pas le risque de change, cette politique suppose l'application de critère de sélection qui correspondent à un niveau d'acceptation du risque ainsi qu'à une anticipation sur l'évolution des cours de change.

### **3-1-2 les objectifs fondamentaux de la gestion du risque de change**

Les techniques de gestion du risque de change répondent à deux objectifs<sup>22</sup> :

#### **a- Une position fermée supprime le risque de change**

La gestion du risque consiste à aménager la position de change pour arriver, par une exposition inverse à une position nulle, mais la fermeture de la position de change prive l'entreprise de toutes les potentialités de gains de changes

#### **b- Un second principe dans la gestion du risque de change est donc la protection du cours**

L'exportateur préfère une technique qui lui garantit un cours plancher et le fait bénéficier de tout ou partie du gain de change, l'importateur recherche la protection d'un cours plafond qui limite la hausse du cout de ses approvisionnements sans l'empêcher de profiter d'une dégradation de la devise.

### **3-2 les techniques de couverture du risque de change**

La variation dans le cours des devises affecte principalement la rentabilité des entreprises, c'est aussi à cause de la mondialisation de l'économie et l'interdépendance des marchés qui sont les principales influences.

Pour se protéger contre le risque de change, les entreprises disposent plusieurs techniques : la gestion interne du risque, les produits bancaires et les produits d'assurances.

#### **3-2-1 les techniques internes**

Elles sont les méthodes que l'entreprise met en place sans qu'elle fasse appel à aucun organisme externe. L'entreprise s'auto couvre par la réorganisation des services concernés et l'analyse des éléments constitutifs des transactions : les devises, les délais de paiement, le swap...

#### **a- La compensation des flux**

La compensation est une technique de couverture par laquelle une entreprise limite son risque de change en compensant les encaissements et les décaissements dans une même monnaie.

---

<sup>22</sup> PAVEAU (J), Duphil (F), op.cit.,p 402.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

Ainsi, le règlement d'une créance en devise sera affecté au paiement d'une dette libellée dans la même unité monétaire. La position de change ne porte alors que sur le solde.

Dans cette optique, l'entreprise veille à limiter le nombre de monnaies de facturation, de manière à pouvoir compenser un maximum de flux d'argent « entrant » ou « sortant ».

L'entreprise doit également agir sur les dates de règlement afin de disposer de suffisamment d'entrées pour payer les sorties. La compensation bilatérale peut également être appliquée les firmes dans des cas exceptionnels. Et, cette compensation est possible lorsque deux entreprises sont en relation commerciale et qu'elles effectuent des ventes réciproques. C'est le cas quand une société vend à un client étranger des produits, ce client s'approvisionne dans cette même entreprise.

### b- Les clauses d'indexation dans les contrats

Les clauses d'indexation rédigées dans les contrats d'achat ou de vente internationale visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur, dans l'hypothèse où une variation du cours de change de la devise choisie par les parties interviendrait.

Fruits de négociations, il n'existe pas de clauses d'indexation que l'on pourrait qualifier de « type ». De manière non exhaustive, nous citerons quelques exemples de modalités selon lesquelles celles-ci peuvent être formulées<sup>23</sup> :

- **Clause d'adaptation des prix proportionnelle aux fluctuations des cours de change** : dès la signature du contrat, le vendeur fixe la valeur des marchandises dans sa monnaie. Si le cours de la monnaie de facturation du contrat augmente, le prix de l'exportation est augmenté pour l'acheteur sur base du nouveau taux de change. Le risque de change est donc totalement supporté par ce dernier.
- **Clause d'indexation sur une devise ou un panier de devises** : les contractants lient le montant à payer à une tierce devise ou à un panier de devises comme le DTS (droit de tirage spécial). Cette clause répercute le risque de change sur les deux (2) parties au contrat.

### c- Le Swap

Le Swap de devises est un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminé de devises étrangères et s'engagent mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondants aux intérêts ainsi qu'à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée. Dans la plupart des cas, une banque sert d'intermédiaire pour la transaction.

Il existe différents types de swaps :

- **Les swaps exports** : sont consentis par des banques aux exportateurs dans certains pays. Ils représentent en quelque sorte une avance en devises convertibles dans la Banque

---

<sup>23</sup> Yves SIMON, Samir MANNAI, Techniques financière internationales, Paris, 2002, p367.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

Centrale, avance qui sera remboursée lorsque l'exportateur aura perçu le paiement de ses ventes.

- **Le prêt parallèle** : permet à deux entreprises situées dans des pays différents de se mettre d'accord pour s'accorder mutuellement un prêt dans les monnaies dont elles ont besoin pour une période déterminée. Au terme de la période, les deux sociétés remboursent les prêts qu'elles ont l'une envers l'autre dans leur monnaie respective.

### d- Le termaillage :

Le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes de paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours<sup>24</sup>.

Les situations suivantes peuvent se présenter :

q si l'exportateur anticipe une appréciation de la devise de facturation, il tentera de retarder l'encaissement de sa créance pour bénéficier d'un cours futur plus avantageux.

A l'inverse, si l'exportateur anticipe une dépréciation de la devise de facturation, il tentera d'accélérer l'encaissement de sa créance pour bénéficier du cours actuel plus avantageux ;

q si l'importateur se trouve face à une tendance à l'appréciation de la devise du contrat d'achat, il sera tenté d'anticiper son règlement. Au contraire, si l'importateur se trouve face à une tendance à la dépréciation de la devise du contrat d'achat, il tentera de retarder son règlement de manière à pouvoir bénéficier d'un cours futur plus avantageux.

Le tableau ci-dessous mentionne les principales décisions à prendre, compte tenu de la tendance de la devise :

	Importations	Exportation
La devise s'apprécie	Accélérer le paiement	Retarder le paiement
La devise se déprécie	Retarder le paiement	Accélérer le paiement

Les techniques visant à mesurer l'évolution des cours de change mobilisent des ressources importantes. La technique du termaillage, basée principalement sur cette estimation de l'évolution des cours, n'est applicable que dans la mesure où notre chiffre d'affaires à l'exportation et les pertes potentielles liées aux variations du cours de change justifient la mise en place d'une telle structure. De plus, le termaillage présente des limites qui sont liées au niveau de la trésorerie de l'entreprise et aux contraintes commerciales.

La procédure dite de « termaillage » (*leads and lags*) consiste à faire varier les termes de paiement afin de bénéficier de l'évolution favorable des cours de change.

---

<sup>24</sup> P. Prissert & P. Garsuanlt & S. Priami, Les opérations bancaires avec l'étranger. La revue banque éditeur paris 1995, p117.



## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

Les *leads* correspondent aux paiements anticipés, tandis que les *lags* sont des paiements différés.

Le termaillage ne s'agit pas proprement de parler d'une technique de couverture du risque de change, mais d'une méthode qui consiste à tenter de profiter des variations du cours en fonction des anticipations de l'opérateur.

Lorsqu'un exportateur s'attend à une appréciation de la devise dans laquelle est libellé son contrat d'exportation, il cherche à retarder le paiement et l'encaissement de la créance. S'il anticipe une dépréciation de la devise du contrat, il tente d'accélérer le paiement et l'encaissement. L'importateur agira quant à lui de la façon inverse.

Le termaillage peut être limité, voire interdit, par la réglementation des changes. Toutefois, il est fréquemment mis en application dans les paiements intergroupes.

Un exportateur peut limiter son risque de change en accordant un escompte pour paiement anticipé. Le montant de cet escompte représente le coût de la couverture du risque pour l'exportateur.

L'escompte pour paiement anticipé présente plusieurs avantages :

- il accroît la trésorerie de l'entreprise ;
- il supprime le risque de crédit.

### **e- le choix de la monnaie de facturation**

Cette technique peut être plus bénéfique dans la mesure où elle permet d'éviter, par rapport à la facturation en monnaie nationale, de renvoyer la charge de la couverture sur le partenaire étranger qui peut répugner à y recourir.

Du fait que les intérêts de l'importateur et l'exportateur sont opposés, les parties arrivent rarement à s'entendre.

L'importateur est intéressé par une facturation en une devise faible susceptible de se déprécier par rapport à sa monnaie nationale et par conséquent faire diminuer le montant à payer, par contre l'exportateur préfère facturer dans une monnaie forte qui peut s'apprécier et le faire profiter ainsi d'un gain de change<sup>25</sup>.

### **3-2-2 les techniques externes de gestion du risque du change**

Ce sont les techniques mis en place par les établissements financiers, tel que les banques et les compagnies d'assurance, et parmi ces techniques on a :

---

<sup>25</sup> Peyard. J, Risque de change et gestion de l'entreprise, Paris 1986. P105.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### a- Les produits bancaires

Pour gérer le risque de change les banques proposent : la couverture à terme, l'avance en devises et les options de change.

#### ❖ La couverture à terme

Un échange de gré à gré, elle consiste à la conclusion du contrat aujourd'hui en fixant le cours à adapter avec livraison à une date convenue (à terme).

#### ❖ Avantages et inconvénients

- **Avantages**

- Souplesse d'utilisation
- Les reports et les déports peuvent constituer un avantage (déport pour un acheteur et report pour un vendeur).
- Produit ne nécessitant aucune gestion ni suivi administratif

- **Inconvénients**

- Ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable des cours.
- Peu adapté aux risques potentiels ou aléatoire en raison du caractère irrévocable de l'engagement.

#### ❖ L'avance en devise

Est une technique de financement et de couverture contre le risque de change pour l'exportateur.

L'exportateur emprunte des devises auprès de sa banque, il convertit ce montant en monnaie locale au cours spot. Cet emprunt sera remboursé à l'échéance par les devises transférées par l'acheteur, via sa banque<sup>26</sup>.

- **Avantages**

- Apporte simultanément une solution de gestion du risque de change et une solution de financement.
- Pas de montant minimum.

- **Inconvénients**

- L'échéance doit être connue avec certitude
- Le cours est fixé, l'exportateur ne bénéficie donc pas d'une évolution favorable du cours.

---

<sup>26</sup> PEYARD, J. p118.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### ❖ Les options sur devises

C'est l'achat d'une devise à un cours fixé à une date donnée ou au cours d'une période donnée moyennant le paiement d'une prime<sup>27</sup>.

Pour exportateur : les cours sont planchés dans le but de la limitation des risques de dépréciation au moment du paiement à l'échéance.

Pour importateur : les cours sont plafonnés pour limiter le risque d'augmentation de la valeur de la devise au moment du règlement du fournisseur étranger.

- **Avantages**

- La possibilité de profiter d'une évolution favorable de la devise.
- Couverture adaptée à la gestion en position potentiel.
- Instruments de gestion hors bilan, pas de modification du ratio d'endettement.

- **Inconvénients**

- Montant minimum exigé.
- Echéance standard imposées par le marché et paiement de la prime.

### b- Les produits d'assurance

Le marché monétaire international est flexible, chaque seconde, de nouveau cours se forment et selon les positions de change l'opérateur peut réaliser des gains et des pertes de change

Dans un tel contexte les produits d'assurances sont proposés aux compagnies agissant pour le compte d'état. Prenons le cas de la COFACE, qui offre deux polices d'assurance :

### ❖ L'assurance de change en période de négociation

S'adresse aux entreprises exportatrices, l'objectif est de couvrir le risque, affaire par affaire, pendant toute la période de négociation<sup>28</sup>.

- **Le fonctionnement de la police**

L'assuré effectue la demande de garantie, avant la remise de l'offre, en indiquant qu'il souhaite garantir. L'assureur donne sa garantie en précisant le cours retenu et les conditions de sa révision. L'exportateur peut calculer l'offre en fonction du cours garanti par l'assureur. L'entreprise informe l'assureur de la signature du contrat, ce qui met fin à la période de garantie.

A l'échéance l'assureur calcule les écarts de change. Les gains et les pertes sont déterminés par les écarts entre les contre-valeurs calculées au cours garanti et celles calculées au cours en vigueur à la date de liquidation.

---

<sup>27</sup> Phillipe d'ARVISENET, Finance internationale, édition DUNOD, paris 2004, p118.

<sup>28</sup> Les instruments de couverture contre le risque de change, mémoire licence 2007, Ecole des hautes études comptables et financières, Maroc.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

- **L'utilité du produit d'assurance**

La police d'assurance en période de négociation est un produit complémentaire dans une gestion du risque de change.

Elle permet de garantir le risque de change en indemnisant les pertes enregistrées suite aux variations de change. En plus elle permet également de profiter de la hausse de la devise pendant la période de négociation grâce à la variante "intéressement".

- ❖ **La couverture du risque de change dans les courants d'affaires**

La police est réservée aux entreprises exportatrices qui réalisent des opérations libellées en devises.

Le montant minimum en devise et le cours garanti sont définis lors de la mise en place de la police. Périodiquement, l'exportateur transmet à l'assureur la liste des facteurs en devises qu'il fait entrer dans la garantie avec leur date d'échéance.

A l'échéance, l'assureur détermine l'écart entre les contre-valeurs au cours du jour et celles calculées au cours garanti, si l'écart de change est :

- Positif (cas d'appréciation de la devise) : l'indemnité versée par l'assureur est égale à la perte de change.
- Négatif (cas de dépréciation) : l'assureur demande le reversement du gain de change.

### 3-3 Les techniques de gestion du risque de non-paiement

Les techniques de couverture sont diverses, on trouve la couverture pas les compagnies assurances crédits, la plus utilisée par les entreprises algériennes, mais il existe encore beaucoup plus qui seront citées dans cette partie.

#### 3-3-1 Les méthodes de gestion du risque de non-paiement

Elles sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau II-3 : les techniques de gestion du risque de crédit**

Technique	Type de couverture
Prévision	-Par l'information -Par la rédaction de l'offre et du contrat -par le suivi de l'exécution du contrat
Couverture	-Par les sociétés d'assurance-crédit
Transfert	-Sur les banques -Sur les sociétés d'affacturage.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

<b>Auto couverture</b>	-Totale -De la part non transférée.
------------------------	----------------------------------------

Source : PAVEAU (J), DUPHIL (F), *op.cit.* p 379.

### 3-3-1-1 La prévention du risque :

#### a- La prévention par l'information

- **L'information sur le risque pays**

La technique de notation est conseillée dans ce cas, c'est un élément de la transparence des marchés. Elle est indispensable aux assureurs, aux banquiers et aux sociétés d'affacturage pour « traiter » les garanties octroyées<sup>29</sup>.

Les données et les traitements utilisées pour arriver à cette note diffèrent selon les organismes et l'objectif de la notation, la note évalue le risque pays ou s'applique à une composante particulière du risque.

- **L'information sur le risque commercial**

L'entreprise bénéficie des technologies de l'information et de la communication. Les entreprises, les banques et les sociétés d'assurances considèrent qu'il s'agit un métier spécifique a travers l'externalisation des besoins d'informations auprès de filiales ou de prestataires spécialisés.

#### b- La rédaction de l'offre et du contrat

En ce qui concerne le contrat, la qualité de rédaction contribue à prévenir ou à limiter le risque, plus précisément ces quatre clauses :

- **La durée de solvabilité de l'offre** : les informations de solvabilité qui déterminent en partie les conditions de l'offre perdent toute pertinence au-delà d'un certain délai car la situation de l'acheteur évolue.
- **L'entrée en vigueur du contrat** : le contrat doit préciser la mise en place des sécurités demandées par l'exportateur
- **La séparation des clauses commerciales en financières** : elle permet d'éviter qu'un litige relatif à l'exécution du contrat, par le respect des spécifications des performances et problèmes de maintenance, affecte le processus de paiement. Cette disposition est difficile à obtenir de l'acheteur qui souhaitera bénéficier de garanties en contrepartie.
- **La réserve de propriété** : cette clause maintient au vendeur la propriété de la chose vendue jusqu'au paiement complet. Pour la mettre en place, il fut que le droit local la reconnaisse.

---

<sup>29</sup> PAVEAU (J), DUPHIL (F), *op.cit.* p379.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### c- Le suivi de l'exécution du contrat

Le suivi de l'opérateur est essentiel, lorsque le contrat est signé. Le non-respect des engagements et des échéances signale généralement une aggravation du risque. Donc une intervention rapide ouvre la voie à des solutions moins coûteuses que les recours judiciaires.

### 3-3-1-2 La couverture du risque par assurance-crédit

#### a- Définition de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit est une assurance destinée aux entreprises de toutes tailles (TPE, PME et grands comptes) pour garantir les impayés.

C'est une garantie sur les créances commerciales contre les risques de défaillance de paiement des clients.

Attention, l'assurance-crédit ne couvre pas les retards de paiement. Pour combler ce besoin, votre entreprise peut souscrire en complément un contrat d'affacturage<sup>30</sup>.

L'assurance-crédit offre 3 services aux sociétés :

- la prévention et surveillance du risque client;
- l'optimisation et recouvrement des créances;
- l'indemnisation des pertes (jusqu'à 90 % du montant HT et jusqu'à 100% s'il y a récupération du montant de la créance).

La couverture d'assurance-crédit protège les entreprises contre le non-paiement de la dette commerciale. Il garantit le paiement des factures et permet aux entreprises de gérer de manière fiable les risques commerciaux et politiques du commerce qui échappent à leur contrôle.

Il garantit que :

- Le capital est protégé
- Les flux de trésorerie sont maintenus
- Le service des prêts et les remboursements sont améliorés
- Les gains sont sécurisés

#### b- Les opérateurs de l'assurance-crédit

On peut passer par un courtier ou s'adresser directement aux sociétés d'assurance-crédit<sup>31</sup>

##### - Les courtiers

Ce sont des intermédiaires spécialisés dans l'assurance, ils cherchent la formule la mieux adaptée aux besoins de l'exportateur, soit pour l'assurance-crédit soit pour l'affacturage. Ils

---

<sup>30</sup> <http://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/assurance-credit/> consulté le 01/05/2020.

<sup>31</sup> BÉNAMAR, (J.M), techniques du commerce international, Edition TECHNIPLUS, France, 1995, p106.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

sont rémunérés par une commission versée par les assureurs auxquels ils apportent du chiffre d'affaires. En principe, leur indépendance garantit un conseil optimal au choix des produits d'assurance.

### - Les sociétés d'assurance de crédit

Elles commercialisent leurs produits directement et par l'intermédiaire d'agents agréés. C'est un secteur fort où il y a peu de concurrence et qui domine les grandes entreprises comme : EULER, COFACE, HERMES GETTING INSURANCE, NCM et CREDITO Y CAUTION.

### ❖ Avantages de l'assurance-crédit

#### **Pour l'entreprise :**

Une police de garantie impayés permet aux entreprises de se sentir protégé en accordant plus de crédit aux clients actuels ou de développer de nouveaux prospects plus importants qui auraient autrement semblé trop risqués. La protection qu'elle offre permet à une entreprise d'augmenter ses ventes pour développer ses activités avec les acheteurs existants. Les sociétés assurées peuvent désormais vendre à des conditions d'ouverture de compte sans restriction.

L'entreprise limite ses pertes potentielles grâce au partage du risque entre l'assureur et l'assuré. Les clauses et les franchises du contrat d'assurance-crédit permettent de répartir les risques et de responsabiliser l'entreprise,

L'information commerciale donnée par la compagnie réduit le risque d'un défaut de paiement et de travailler avec des clients douteux,

Le recouvrement est effectué par des professionnels ce qui augmente le taux de recouvrement sur les factures impayées,

L'assurance-crédit permet d'obtenir de meilleur financement auprès de sa banque car le portefeuille client est sécurisé.

#### **Pour les exportateurs :**

Cela peut notamment être un avantage concurrentiel majeur. Aussi important que ce soit de savoir ce qu'est l'assurance-crédit, il est tout aussi important de savoir ce qu'elle n'est pas. Elle ne remplace pas une gestion du crédit prudente et réfléchie.

De bonnes pratiques de gestion du crédit devraient être à la base de toute police et de tout partenariat. Cette protection va au-delà de l'indemnisation et ne remplace pas les pratiques de crédit d'une entreprise, mais complète et améliore le travail d'un professionnel du crédit.

Les garanties de l'assurance-crédit

La garantie de base de l'assurance-crédit est le risque commercial en France et à l'export.

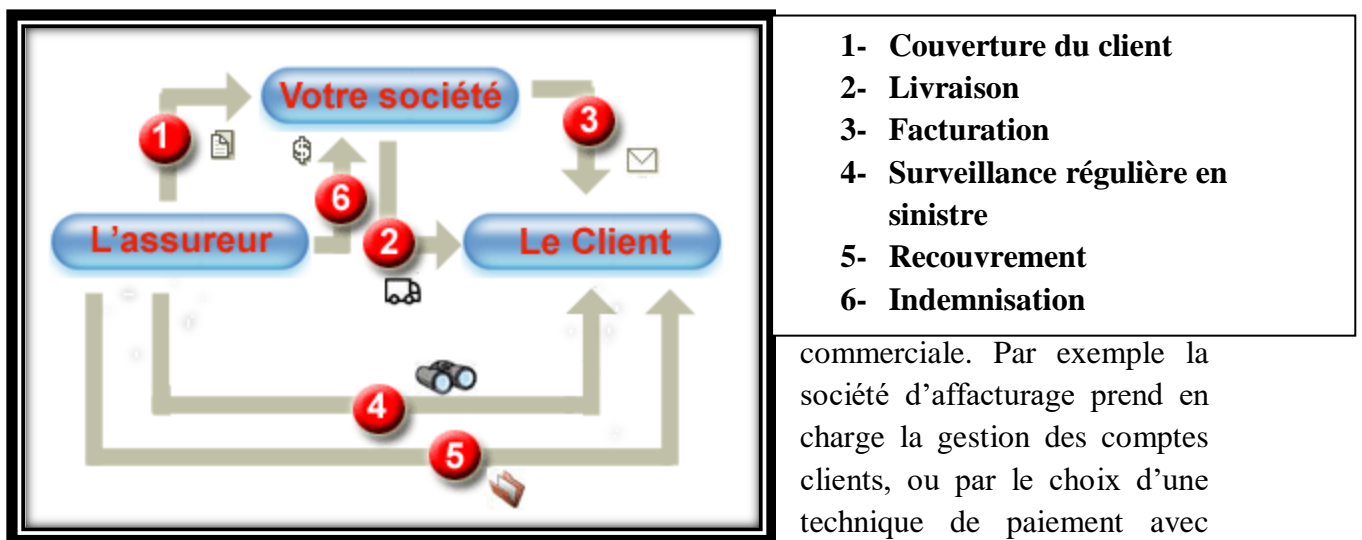
## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Il est possible de souscrire d'autres types de risques :

- Risque politique,
- Risque de fabrication,
- Risque de catastrophes naturelles.

**Figure II-1 : Schéma de fonctionnement de l'assurance-crédit**

En amont, l'assureur crédit **assure la prévention quotidienne** en évaluant et en surveillant la situation financière des entreprises clientes. En cas de factures impayées, la compagnie d'assurance-crédit lance les **démarches amiables et judiciaires de recouvrement auprès du débiteur**. Passé un délai de carence déterminé, si l'assureur n'arrive pas à récupérer le montant de la créance, il **indemnise l'assuré** conformément au contrat.



commerciale. Par exemple la société d'affactage prend en charge la gestion des comptes clients, ou par le choix d'une technique de paiement avec l'intervention de plusieurs

banquiers qui sécurisent le paiement.

### a- Les recours aux banques

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

- **La garantie de paiement** : Aussi appelé garantie en cas de défaut de paiement, **elle assure au vendeur le paiement des marchandises fournies par le contrat**. Contrairement à l'accréditif, il n'est pas nécessaire de fournir des documents de marchandises. Le montant de la garantie et le prix de vente sont en principe identiques et la durée correspond à l'échéance de paiement<sup>32</sup>.
- **La lettre de crédit** : engagement de paiement généralement irrévocable souscrit par le banquier d'un acheteur de marchandises ou autres prestations commerciales de payer le

<sup>32</sup> <https://www.credit-service.ch/produits-pme/cautionnement/garanties/paiement> consulté le 01/05/2020 à 15:42.



## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

vendeur si celui-ci lui présente pendant la période de validité de cet engagement les documents conformes à ceux spécifiés dans le crédit documentaire et qui sont censés attester de la bonne exécution par le vendeur de ses obligations.

- **les lettre de crédit stand-by peuvent servir :**

Soit comme moyen d'indemnisation ou de garantie du paiement.

### **b- Le recoure aux sociétés d'affacturage**

C'est une technique qui permet le transfert du risque à un organisme financier pour le court terme, elle permet d'alléger à la fois sa trésorerie et sa gestion des comptes clients. L'opération consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui garantir la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients.

### **3-3-1-3 L'auto couverture**

La couverture du risque de crédit peut être assurée par l'entreprise exportatrice elle-même dans trois cas :

- **La gestion d'une situation d'urgence :** ces situations d'urgences nécessitent de conduire rapidement une affaire et qui l'empêchent la mise en place d'une solution de transfert afin de saisir une opportunité, donc c'est l'exportateur qui décide d'assumer directement ce risque.
- **La gestion de la quotité non garantie :** pour associer l'exportateur, l'assurance-crédit ne couvre jamais la totalité de la créance et la quotité non garantie est généralement gérée en auto couverture.
- **Le choix de l'auto couverture pour des raisons financières :** due à l'observation de la fréquence des sinistres ainsi le cout de transfert du risque. L'exportateur choisit cette technique s'il est peu exposé au risque crédit.

### **3-3-2 Les méthodes internes à l'entreprise :**

L'exportateur est exposé au risque dès la signature du contrat jusqu'à la réalisation du paiement final, donc le management du risque de crédit notamment la nécessité de gérer le poste du client<sup>33</sup>

Le management du risque et la relation client

Il comporte deux aspects : l'identification et le choix des sources d'information externes et internes pertinentes et la mise en place d'outils d'évaluation.

---

<sup>33</sup> Paveau (J), DUPHIL (F), op.cit. p387.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### a- Les critères d'évaluation du risque commercial

Présentés en quelques indicateurs pour évaluer le risque lié aux clients<sup>34</sup>

Critère relatif au secteur d'activité

- Stabilité : le secteur est stable si l'offre est structurée, il est instable si la fréquence des nouveaux entrants et des sortants est élevée. Cette instabilité accroît le risque commercial.
- Intensité concurrentielle : l'augmentation de la concurrence diminue les marges et augmente la fragilité des petites entreprises.
- Evolution technologique : le suivi de la technologie peut être un facteur aggravant le risque.

### b- Critère relatif au profil de l'entreprise

- Ancienneté et taille : l'ancienneté et l'importance des effectifs et du chiffre d'affaires sont considérés comme des facteurs réducteurs du risque.
- Forme juridique : selon sa forme juridique aura plus facilement accès à des sources de financement.
- Nombre de clients : la répartition du chiffre d'affaires sur un nombre élevé de clients est un facteur de sécurité.

### c- Critère relatif aux relations commerciales

- Retard de règlement et nombre de litiges : les retards de règlement constituent un signal de risque ainsi la fréquence des litiges évaluée en pourcentage du nombre total des opérations réalisées avec le client.
- Ancienneté de la relation : elle témoigne de la solidité de la relation commerciale et constitue un facteur de sécurité.

### d- Critère relatif aux informations financières

- Transparence et notation : la publication régulière des documents financiers et comptables et des démarches actives pour se faire évaluer par des agences spécialisées sont des indicateurs favorables.
- Indicateur financier : permettent d'évaluer les ratios d'endettement et les ratios de financement

### 3-3-2-1 Les étapes suivies dans le management de la relation avec le client

#### a- La mise en place du dossier client

Car il regroupe toutes les informations relatives à la solvabilité et à la qualité de la relation commerciale, la gestion du risque client implique la mise en œuvre une réflexion et une adaptation du système d'information de l'entreprise.

---

<sup>34</sup> idem

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### **b- La fixation des plafonds d'engagement**

A travers :

La situation concurrentielle : la durée du crédit commercial est un facteur de compétitivité de l'offre de l'exportateur, c'est pour cela l'exportateur analyse les conditions du marché et offre à son client des conditions comparables à la concurrence.

Le risque pour l'entreprise : le plafond d'engagement représente le risque maximum que l'entreprise et ses partenaires (assureur, ...) sont prêts à assumer pour chaque client.

### **c- Le choix des modalités de gestion du risque**

Consiste à fixer les règles de ventes avec chaque client. Si l'entreprise a établi des conditions générales de vente, elle pourra les adapter en fonction du profil du client, soit le client impose une négociation à partir de ses propres conditions d'achats, soit l'entreprise corrige ses conditions générales de vente pour satisfaire au mieux le besoin de son client par un allongement du délai de paiement.

### **d- Le traitement des incidents de paiement**

On peut traiter ses problèmes, soit :

- Dans le cadre de la relation client : les lettres, les messages électroniques de rappel signalent au client le dépassement de l'échéance
- Par un tiers extérieur à l'entreprise : celui-ci se charge du recouvrement de la créance impayée, après constatation de l'incident de paiement, par l'assureur crédit ou par une société spécialisée.
- Par un recours contentieux : les modalités (lois applicables et tribunaux compétents) sont fixées par le contrat ou par les conditions générales de vente.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUE LIES AU FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

---

### **Conclusion :**

L'entreprise est exposée à divers risques comme le risque de change du fait de la variation de la parité entre les monnaies (locales et étrangères), sans oublier le risque de non-paiement en raison de son impact sur les deux parties, le premier perd son argent et l'autre son effort, ce qui entraîne également la perte de confiance entre les contractants et la perturbation de l'économie si on le projette sur un large spectre.

Après présentation des différents risques existant dans l'activité du commerce extérieur susceptibles d'entraver la bonne conduite des opérations, nous avons passé alors à la présentation des différentes techniques que disposent les entreprises soit importatrices ou exportatrices pour mieux gérer ces risques.

Nous avons conclu que l'attachement aux méthodes traditionnelles est toujours présent en Algérie malgré son incapacité à l'empêcher efficacement, ce qui devrait stimuler le recours à des méthodes plus modernes, bien que certaines d'entre elles soient encore difficiles à atteindre en raison du manque de terrain fertile pour cela.

De ce point de vue, nous avons décidé de mettre ces théories à l'épreuve dans le chapitre suivant et de voir à quel point il est important d'appliquer ces méthodes et leur impact sur le terrain.

## **Chapitre 3**

**La gestion des risques liés au  
financement du commerce  
extérieur au sein de la BADR**

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

Nous avons précédemment abordé l'aspect théorique des moyens de financement du commerce à court, moyen et long terme et des différents risques qui en découlent, et maintenant, nous allons passer au côté pratique, qui sera à son tour subdivisé en trois sections, la première porte sur la présentation d'organisme d'accueil et présentation du client sujet d'étude « société EURL d'agricole » ainsi d'un dossier à l'importation, la deuxième porte sur la couverture contre le risque de change, et la dernière sera réservée pour la couverture contre le risque de non-paiement.

### **SECTION 1 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL LA BADR ET SON CLIENT (EURL AGRICOLE)**

#### **1-1 Présentation de la BADR**

##### **1-1-1 Historique**

La banque de l'agriculture et du développement rural est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982 par le décret n°82-106 sous la forme juridique de société par actions. La BADR doit participer conformément à la politique du gouvernement, au développement de l'ensemble du secteur agricole, artisanal et agro-industriel. Au cours du temps, la BADR s'est vu financer tous types de secteurs d'activité économique. Mais, ce n'est qu'en 2005 que l'autorité publique décide de réorienter l'activité de la BADR sur sa vocation uniquement.

##### **1-1-2 Caractéristiques de la BADR**

Le capital social de la BADR est de 54.000.000.000 DA, elle est l'une des principales banques publiques Algériennes, tenant ainsi entre ses mains un domaine sensible de l'économie, qui est l'agriculture.

Initialement, elle était constituée de 140 agences. Aujourd'hui, son réseau compte 318 agences, 41 groupes régionales d'exploitation (GRE) et environ 7000 cadres et employés. Qui travaillent au niveau des structures centrales, groupes régionaux et agences locales d'exploitation ; c'est alors que la BADR est vue comme la banque la plus dense en Algérie par l'importance de son réseau et ses effectifs. La BADR est la première banque commerciale au niveau nationale, connaît un nouveau rebond. En effet, elle devient (banque assise) ce qui signifie qu'il y a une rupture totale avec les anciennes pratiques. Et c'est ainsi que (le service personnalisé) est passé du concept à la réalité.

**Siege social :** la direction générale de la banque de l'agriculture et du développement rural est située au 17, Bd colonel Amirouche, Alger.

# Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

## 1-1-3 L'organisme général de la BADR

Le schéma organisationnel, élaboré autour des huit (08) fonctions ou groupes de fonctions, est en effet complété par des structures dites fonctionnelles (conseil, comités et commission), dont la mise en place répond à la nécessité d'aller vers un management moderne. (Voir annexe 1)

## 1-1-4 Missions de la BADR

La BADR a été créée dans le but de répondre à un besoin économique :

- Restructurer le système agricole.
- Assurer l'indépendance économique du pays.
- Relever le niveau de vie des populations rurales.

Pour parvenir à répondre à ce besoin, la BADR a dû mettre en place les missions qui sont :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- L'ouverture de compte à toute personne faisant la demande.
- La réception des dépôts à vue et à terme.
- La participation à la collecte de l'épargne.
- La contribution au développement du secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales.

## 1-1-5 Quelques chiffres clés de la BADR

Le tableau ci-dessous va permettre de synthétiser en quelques chiffres la variation de l'activité de la BADR pendant les deux derniers exercices (2015-2018)

**Tableau III-1 : quelques chiffres de l'activité de la banque BADR**

	2015	2018	Variation
Nombre d'agences	296	318	-
Total bilan	987 155.8	1 214 026.79	22.98%
Frais généraux	17 285.63	21 295.89	23.2%
Produits net bancaire	28 858.50	31 455.76	9%
Cout net du risque	2 837.54	4256.31	150%
Résultat net	7 408.91	6138.78	-17 %

**Tableau III-1 : La variation de l'activité de la BADR durant les deux derniers exercices, en millions DA.**

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

D'une part, on observe que le produit net bancaire augmente de 9% par rapport à l'année 2015, qui est dû à l'accroissement de l'activité en terme de volume. Tandis que d'autre part, on remarque que le résultat net présente une baisse de 17%. Cela s'explique d'un côté par l'accroissement des frais généraux et d'un autre côté par la mauvaise maîtrise des risques révélés par un accroissement important du cout net du risque lié à un certain nombre de gros clients. (Voir annexe 2).

**Tableau III-2 : total bilanciel dépôt/crédit**

En millions de DZD	2017	2018	Variation
Total bilanciel de dépôts	780 382	811597.28	4%
Total bilanciel des crédits	446 366	504 393.58	13%

**Source : Document interne du service des statistiques de la BADR**

Les dépôts augmentent légèrement quant aux crédits, ils ont tendance à augmenter fortement par rapport à l'année précédente. Cela est du d'une part à la politique d'octroi de crédits (RFIG) c'est un crédit à moyen terme entièrement bonifié, alloué aux agriculteurs, coopératives ou personnes morales participant au programme du renouveau rural et agricole.

D'autre part, elle s'explique par le lancement en 2011 du nouveau produit (ELTAHADI) qui est un crédit d'investissement partiellement bonifié mis à la disposition des nouvelles exploitations agricoles et d'élevage.

### **1-1-6 Place et rôle de la direction du commerce extérieur**

La direction du commerce extérieur est de plus en plus importante surtout après la libération du commerce extérieur.

Dans le respect de la réglementation en vigueur, le service commerce extérieur a pour charge de réaliser toutes les opérations avec l'étranger à savoir :

- Effectuer le paiement des importations et des exportations.
- La gestion des dossiers de domiciliation et leur apurement.
- Le traitement des crédits, ainsi que les remises documentaires.
- Les opérations de change.
- Les transferts et les rapatriements des devises.



# Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

## 1-2- Présentation du client de la banque BADR

Il s'agit bien sûr d'un client spécialisé dans le volet agricole, en particulier la volaille et le bétail.

Dans ce cas, nous parlons de lui dans le cadre de sa spécialisation en élevage de volaille alors qu'il s'approchait de la banque BADR avec l'intention d'acheter une batterie de poule pondeuse qui lui permettrait de s'occuper des poules et d'utiliser leurs œufs.

### 1-2-1 Critères de choix des marchés et des clients

L'entreprise cherche toujours les bons marchés, et les clients les plus convenables à ces produits, selon plusieurs critères :

#### Les critères de choix des marchés :

- Le volume de la demande : l'entreprise privilégie les marchés de large demande, car ils garantissent sa stabilité et l'augmentation de ses ventes
- La durée de demande : l'entreprise donne une grande importance à la continuité de la demande de ses produits pour plus longue durée possible dans les marchés sélectionnés afin d'assurer la stabilité de ses ventes.
- La zone géographique : l'entreprise choisit les marchés qui sont à sa disposition, les moins coûteux et non loin sont les plus favorisés.
- La qualité des produits : l'entreprise cherche toujours à offrir des produits de haute qualité qui répondent aux exigences des clients.
- La situation financière des clients : la solvabilité des clients est une condition primordiale pour l'entreprise elle demande toujours des garanties pour assurer que ses clients vont régler ses dettes, aussi pour éviter les problèmes avec eux.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### 1-3 Présentation du dossier du crédit documentaire à l'importation.

Si on parle du meilleur instrument de règlement et de financement des activités du commerce extérieur, on parle bien de crédit Documentaire.

#### 1-3-1 la domiciliation bancaire

L'ouverture d'un dossier de domiciliation passe par la présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque.

##### ❖ La demande adressée au siège domiciliaire

La demande doit être dûment signée par le client importateur et elle devrait contenir :

- La date d'établissement de la demande.
- Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de l'agence.

Elle doit contenir aussi quelques indications :

- Désignation de la marchandise.
- Tarif douanier.
- Origine des produits (provenance).
- Délai pour les expéditions.
- Numéro de contrat commercial, facture commerciale ou la facture pro-forma.
- Date et modalité de règlement avec la valeur globale de la marchandise.

Un code de domiciliation bancaire qui est composé de vingt et un (21) chiffres et lettres, comme il est stipulé dans la note N°53 du 27/11/00 de la banque d'Algérie.

Banque de l'agriculture et de développement rural domiciliation import	Agence Skikda
21 04 01 2018 1 10	00003 EUR

Source : document interne de la BADR.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### 1-3-2 l'ouverture de crédit

L'importateur doit solliciter son banquier pour l'ouverture du crédit documentaire prévu. **engagement (Voir annexe 1 et 2).**

Le choix de la banque obéit à un double critère :

- L'ouverture d'un crédit documentaire nécessite une certaine confiance du banquier émetteur en son client importateur. L'importateur sollicitera alors préférence, son banquier.
- Le crédit documentaire requiert une certaine technicité aussi bien de la part de l'importateur que du banquier émetteur. Cette ne s'acquiert qu'avec une pratique régulière de cette procédure.

Dans notre cas, l'importateur algérien a demandé à sa banque « BADR » d'ouvrir un crédit documentaire à la faveur de son fournisseur « FRS Y ». L'engagement entre l'importateur algérien et l'exportateur allemand est approuvé le 18/12/2017. Par une facture proforma n°2017999 dans le but d'importer « Batterie de poule pendieuse complète ».

La constitution du dossier de demande d'émission de crédit documentaire comprend **(Voir annexe 3) :**

- La demande d'émission de crédit documentaire
- Un contrat commercial ou facture proforma.
- Des pièces ayant trait à l'aspect engagement

Dans notre cas, l'opération d'importation est provisionnée à 100%, l'acheteur à financier l'opération par ses propres fonds. Il doit joindre au dossier de demande d'émission du crédit documentaire l'avis de débit justifiant la provision retenue en garantie (PREG), la contre-valeur du montant pour lequel le crédit est ouvert, augmenter éventuellement d'une provision supplémentaire pour risque de change et frais bancaire (généralement, 3% de la valeur totale du montant). **(Voir annexe 4)**

#### 1-3-2-1 la demande d'ouverture du crédit

La demande doit être parfaitement lisible et renseignée conformément aux recommandations ci-dessous, tenant compte des RUU 600 « les règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire ».

- Elle doit être signée du client importateur ou de ces mandataires, et elle doit être clairement et correctement renseignée.
- La demande ne doit pas faire ressortir aucune incohérence avec les éléments du contrat commercial ou de la facture proforma.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

- ❖ **Les caractéristiques du contrat :** si la demande doit comporter tous les renseignements et les montions requis dans ce modèle : (**voir annexe 5**)
- La date de demande d'ouverture : 17/12/2017
- Le donneur d'ordre : importateur algérien dénommé X
- La banque émettrice : Agence 744
- Le bénéficiaire : COMMERZBANZ BANK, Allemagne.
- La date d'expiration : 10/08/2018
- Le mode de transmission des crédits documentaire ; SWIFT
- Le montant : en chiffre et en lettre : Deux cent vingt-deux mille six cent, 222 600.00 €
- Le cours : 1 EUR = 141.065 DZD
- Type de crédit : irrévocable et confirmé.
- L'assurance couverte par : l'importateur Algérien.
- Expéditions partielles et transbordement :

L'embarquement de la marchandise peut être :

- Partiel : c'est-à-dire donner à l'exportateur des avantages tel que l'allégement de la trésorerie lors de la production et de supprimer tous les risques de retard de la production.
- Total : si l'expédition partielle n'est pas autorisée, l'exportateur doit envoyer l'intégralité des marchandises en une seule fois.
  
- Livraisons partielles : autorisées
- Transshipment : autorisée
- L'expédition : maritime
- Le lieu de destination : CFR port Skikda, Algérie
- Délai de livraison : 180 jours.
- Description de la marchandise : une batterie de poule pondeuse complète (6 ranges à 4 étages).
- Délai de présentation : la date quand le bénéficiaire présente les documents à la banque désignée. Indique 21 jours délai maximum, ou un nombre de jour inférieur raisonnable.
- Autres instructions : chaque importateur a le droit de mentionner ses propres instructions.

### 1-3-2-2 Résumé de l'opération

L'ouverture du crédit documentaire s'effectue par la banque BADR sur demande du client après accord avec son fournisseur Allemand sur les conditions de livraison et de paiement.

Pour la réalisation de cette opération, le client doit être domicilié auprès de sa banque.

A la réception de l'ordre de l'acheteur, la BADR contrôle la solvabilité de son client.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

La banque émettrice envoie l'avis d'ouverture à la banque du vendeur (COMMERZBANZ BANK, Allemagne) avec demande ou autorisation de confirmer le crédit documentaire.

Dès réception du Credoc, le fournisseur doit vérifier le teste du contrat.

Le paiement n'est effectué qu'à condition que le vendeur ait présentée, dans les délais, les documents conformes et complets à la banque confirmatrice.

Mais si cette dernière a constaté des anomalies dans quelques informations concernant le client dont elle a informé la BADR qui va prendre contact avec son client pour lever des réserves, mais le client a endossé le connaissance le jour de l'arrivée de la marchandise pour prendre rapidement possession de sa marchandise.

La BADR a ordonné à la banque confirmatrice de payer le fournisseur, elle est conseillée donc de :

- Dès la réception du crédit, vérifier immédiatement que celui-ci est bien reflet des accords passés. Dans le cas contraire, procéder aux démarches nécessaires et immédiates aux fins de sa modification.
- Prendre tous les soins dans l'établissement des documents et les réunir rapidement afin de recevoir le produit de la créance le plus tôt possible après leur présentation à la banque « payeur ».

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### **SECTION 2 : LE MECANISME DE COUVERTURE CONTRE LE RISQUE DE CHANGE**

Les situations d'importations peuvent avoir une incidence négative sur les résultats de l'institution en fonction de l'évolution considérables des taux de change des devises étrangères par rapport à la monnaie nationale en cas de baisse de cette dernière.

#### **2-1 Présentation du contrat**

Nous avons le contrat d'importation de la batterie de poule pondeuse, conclu le 18/12/2017

L'opération est terminée par un crédit documentaire irrévocable

Ce contrat contient les conditions suivantes :

- prix de la machine : 204.600 €
- Autres charges : 18.000 €
- livraison : CFR, port Skikda, Algérie

Le cours de change d'euro contre le dinars algérien le jour de rédaction du contrat été de :

**1 EUR = 141.065 DZD**

- La valeur totale de ce contrat est :  $204.600 + 18.000 = 222.600$  EUR
- En dinars algérien :  $222.600 * 141.065 = 31\ 401\ 069$  DZD

#### **2-2 Calcul du gain ou de la perte de change**

La perte (ou gain) de change sera calculée pour chaque utilisation. Elle consiste à prendre la différence entre le taux de change à la date d'expédition et celui appliqué au paiement effectif, et la multiplier par le montant de la transaction.

Le taux de change à la date du règlement : **1 EUR = 143.089 DZD**

Le montant devenue :  $222\ 600 * 143.089 = 31\ 851\ 611.4$

La différence est de :  $31\ 851\ 611.4 - 31\ 401\ 069 = 450\ 542.4$  DZD

Cette dernière est considérée comme une perte, le client doit la supporter.

Il y'a eu une appréciation d'euro par rapport au dinar c'est ce qui explique la perte.

La banque aurait pu éviter cela soit en optant pour un financement local, soit en se couvrant sur le marché à terme.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### 2-3 Risque de change au niveau des exportations

#### 2-3-1 Présentation du contrat

Le contrat est représenté par un client X, conclu le 09/02/2019, pour achat du fer à béton

L'opération est terminée par un crédit documentaire irrévocable

Ce contrat contient les conditions suivantes

La quantité : 5000 quintaux

Le prix unitaire : 66.27 dollar/quintal

Livraison FOB Annaba, Algérie

Délai de règlement : après 90 jours, avec une prolongation de 21 jours.

Le cours de change du dollar américain contre dinars algérien le jour de rédaction du contrat été de : **1 USD = 128.30 DZD**

La valeur totale de ce contrat est de :

$$5000 * 66.27 = 331\ 350\ \text{USD}$$

$$331\ 350 * 128.30 = 42\ 512\ 205\ \text{DZD}$$

A la date du règlement, le compte de l'entreprise chez la banque nationale d'Algérie a été enrichi par le montant de transaction en dollars américain.

La banque BADR va convertir immédiatement le montant en dinars algérien selon le cours de change du dollar. Car l'entreprise préfère le cours de change immédiat lors du règlement de ses factures d'importations ou exportations, pour comptabiliser le montant global de la transaction selon le prix de change des devises étrangères le jour de la réception du montant

Le taux de change à la date d'expédition le 10/04/2019 été de

$$\mathbf{1\ \text{USD} = 120.72\ \text{DZD}}$$

Donc le montant reçu en dinars le jour de règlement, est égal à :

$$331\ 350 * (120.72 - 128.3) = - 2\ 511\ 633\ \text{DZD}$$

Il y'a eu une dépréciation du dollar par rapport au dinar c'est ce qu'explique la perte

L'entreprise aurait pu éviter cela soit en optant pour un financement local, soit en se couvrant sur le marché à terme.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### **2-4 La possibilité de couvrir le risque de changement par l'entreprise de fer**

Dans cette partie on va étudier le risque de change au niveau de l'entreprise de fer, et connaître sa position concernant l'importance de la gestion, l'exécution et l'étendue de sa capacité à éviter le risque de change

En développant les points suivants :

- La réalité du risque de change dans l'entreprise.
- Les possibilités de couvrir le risque de change interne et externe.

#### **2-4-1 La réalité du risque de change dans l'entreprise FER**

Il est logique que l'entreprise FER s'expose au risque de change vu les diverses opérations import et export qu'elle conclue régulièrement, en la mettant face à plusieurs positions de change

#### **La possibilité de couvrir le risque de change**

L'entreprise s'expose au risque de change a nécessiter l'adaptation des outils et des méthodes cohérentes avec ses capacités intérieurs et extérieures.

##### **a- Les techniques internes de couverture du risque de change**

La mise en place d'un système de couverture contre le risque de change devenue une nécessité car, La démarche se limite à l'enregistrement comptable du gain (compte 766), ou la perte (compte 666) afin de faire solder ces comptes à la fin de chaque exercice.

Parmi les techniques internes on trouve :

- La facturation en monnaie nationale : si les opérations d'import-export soient facturées en dinars algérien, elle permet d'éliminer l'exposition au risque de change
- Le termillage : elle sert à diminuer le risque de change, dans ce cas l'entreprise va modifier les délais de paiement des importations ou des exportations, soit par retarder ou avancer les délais afin de profiter de l'évolution favorable des cours.
- Modifier les clauses du contrat : inclure des clauses permettant d'adapter les prix de vente à l'évolution du cours des devises.

##### **a- Les techniques externes**

La plus importante technique c'est bien le recours au marché de change interbancaire, car il traite les opérations de vente et d'achat des devises au comptant et à terme, et il détermine la valeur du Dinar contre les devises étrangères par le libre jeu de l'offre et la demande.



## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### ❖ Le cadre législatif du marché interbancaire

- Le règlement 95-07 du 23/12/1995, article 27, instruction n°79/95 article 13 relatif au contrôle des changes.
- Le règlement 95-08 du 23 décembre 1995, instruction n°79/95, article 2 : relatif au marché des changes.
- Le règlement 95-08 du 26 décembre 1995, L'instruction n°78/95, articles 2,4.5 portants règles relatives aux positions de change.
- Les banques disposent de certaines ressources en devises qu'elles peuvent ne pas céder à la Banque d'Algérie dont les montants achetés sur le marché des changes et 50% des recettes des exportations hors hydrocarbures : Règlement 95-08, article 4.
- Les deux catégories précédentes de devises doivent impérativement être utilisées pour couvrir les opérations courantes de la banque ou de sa clientèle : Règlement 95-08, article 5
- Les soldes de trésorerie devises doivent être placés au jour le jour auprès de la banque d'Algérie : Instruction 79/95, article 42. Sur ces placements les banques reçoivent une rémunération de 0,5 % l'an : Instruction 01 du 20 février 1991, article 5.
- Les soldes des comptes correspondants doivent être impérativement nuls (obligation de rapatriement) : Règlement 95-07, article 29.
- La prise de positions de change par les banques est autorisée (dans le cadre des opérations de change au comptant et à terme) : Instruction 78/95.
- Les taux de change sont déterminés sur le marché par le libre jeu de l'offre et la demande
- Règlement 95-08, article 8 ; Instruction 79/95, article 8.

### ❖ Fonctionnement du marché interbancaire

L'entreprise doit suivre les étapes suivantes pour effectuer une opération d'achat à terme :

- L'achat des devises au comptant sur le marché des changes
- La vente à terme de la somme achetée, et le rapatriement de cette somme auprès de la banque d'Algérie.
- Et à l'échéance du terme : livraison de la somme en règlement de la vente à terme.

Ce qui nous conduit aux résultats suivants :

- La position de change de la banque est immédiatement soldée
- Aucun risque pour la banque, pour le client et aussi pour le marché
- Aucun impact négatif sur la réserve de change
- Toutes les dispositions réglementaires sont respectées.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### Exemple :

Les opérations à réaliser par la banque pour déterminer le cours seraient les suivantes :

Placement d'un 1 000 000 EUR par un client à un taux de 1 EUR = 130 DZD

La banque vend ce montant à un client pour payer une importation dans trois mois

Pour solder le compte du premier client, la banque rapatrie auprès de la banque d'Algérie le 1000000 EUR, qui sera rémunéré au taux de 0.5%

La banque emprunte le montant en DZD pour 3 mois à 3.5%

Le différentiel de taux :  $3.5 - 0.5 = 3\%$  est en défaveur de la banque. Il sera exprimé en points de change qui seront répercutés dans le prix à terme.

Le cours à terme sera égal à :

$$\text{Cours à terme} = \text{cours spot} + \text{cours spot} * (\text{nbr jrs}/360) * \frac{\text{tx DZD} - \text{tx EUR}}{1 + (\text{nbr jrs} * \text{tx EUR}/360)}$$

$$= 130 + 130 * (90/360) * (0.035 - 0.005) / (1 + (90 * 0.05/360))$$

$$= \mathbf{130.9737}$$

Ce cours représente le coût des devises auquel la banque doit ajouter une marge, que nous supposons de 0.5%. Le cours proposé au client sera de

$$\text{Cours à terme de vente} = \text{cours à terme} * (1 + \text{marge})$$

$$= 130.9737 * 1.005$$

$$= \mathbf{131.6285}$$

**A l'échéance la banque livre le 1 000 000 EUR contre 131 628 568 DZD.**

Nous pouvons aboutir aux conclusions suivantes :

- L'introduction des opérations de change à terme est possible
- Aucun risque de change n'existe ni pour le client ni pour la banque

#### ❖ **Contraintes et limites**

- La lecture de certains textes réglementaires prête à confusion ou donne lieu à plusieurs interprétations.
- Aucun article ne définit explicitement la relation banque/client au sein du marché changes. Cela reste sous-entendu ;

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

- La réglementation ne spécifie ni les opérations, ni à partir de quelle date l'opération de change à terme peut être effectuée
- Aucun article ne spécifie que les banques peuvent ou pas procéder à la vente de devises au comptant ou à terme au titre des opérations dont elles ne sont pas domiciliataires ;
- Le marché des changes algérien est un marché monopolistique du fait qu'il soit largement dominé par un seul offreur (la Banque d'Algérie). La totalité des recettes des exportations d'hydrocarbures continuent à être cédées obligatoirement à la Banque d'Algérie. Les intermédiaires agréés ne sont autorisés à disposer que de 50 % des recettes d'exportation hors hydrocarbures. Ce qui représente un sérieux handicap pour le développement du marché spot et limite le marché forward;
- La Banque d'Algérie n'incite pas les banques à traiter entre elles compte tenu des spreads très serrés qu'elle affiche. Toutefois, cela peut s'expliquer par sa position monopolistique. Tout élargissement des spreads ne ferait en fait que renchérir le coût des devises ;
- Le placement obligatoire des excédents en devises auprès de la Banque d'Algérie au taux de 0,5% prive les banques de toute autre possibilité mieux rémunératrice, ce qui renchérit le prix du change à terme offert par les banques
- Absence d'un marché monétaire de devises ce qui représente un sérieux handicap pour les banques quant à :
- La rentabilisation des excédents en devises (ce qui aurait permis de diminuer le prix d'achat à terme de devises).
- L'emprunt de devises pour pouvoir structurer et offrir aux exportateurs les ventes à terme de devises

### 2-5 La couverture du risque de change par utilisation des produits dérivés

Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies, il est supporté par les participants en position de change. Toute fluctuation défavorable des taux de change risque de se répercuter négativement sur les flux futurs espérés par l'acteur en position.

D'après le règlement N°17-01 DU 10 JUILLET 2017 relatif au marché interbancaire des changes et aux institutions de couverture du risque de change.

Et d'après les articles :

**Article 10 :** les intermédiaires agréés sont tenus de surveiller et de gérer avec une grande prudence les risques induits par la constitution des positions de change dans le strict respect des règles prudentielles. En particulier, lors du calcul des positions de change nettes par devise, ils doivent prendre en compte l'équivalent delta net du portefeuille d'options de change sur chaque devise. L'équivalent delta net d'un portefeuille d'options sur une devise donnée est égal à la somme des produits des deltas des options individuelles et des montants garantis par ces options.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

**Article 19 :** Dans le cadre de la couverture du risque de change, les intermédiaires agréés peuvent effectuer, entre eux, les opérations ci-après :

- Opérations de change à terme
- Options de change vanille « de type européen ».
- Contrats d'échange, « contrats de swap », devises contre dinar.
- Achats au comptant de devises livrables à terme.

**Article 20 :** Les conditions régissant les opérations de change et de trésorerie devises ainsi que les contrats de swap et les options de change sont négociés librement entre les parties à ces transactions. Toutefois, elles doivent obligatoirement être conformes à un accord cadre bilatéral s'inspirant de celui édicté par l'International Swaps and Derivatives Association (ISDA Master Agreement).

**Article 23 :** Une option de change de type Européen est un droit mais non une obligation d'acheter ou de vendre contre dinar un montant déterminé libellé dans une devise donnée à un prix appelé « prix d'exercice » ou « strike price » et à une date d'échéance fixée à l'avance. Une option donnant à son détenteur un droit d'acheter à terme des devises contre dinar est dénommée « OPTION CALL » Une option donnant à son détenteur le droit de vendre à terme des devises contre dinar est dénommée « OPTION PUT ».

Ces articles ont ouvert la voie à des opérations de couverture, mais jusqu'à présent ils sont comme une lettre morte car, l'Algérie ne les a pas encore mises en pratique, mais nous en parlerons brièvement.

### 2-5-1 L'identification du risque de change

Le risque de change ne naît pas seulement au moment où s'effectue une transaction commerciale ou financière libellée en devise étrangère. Appréhender la nature et la date de l'exposition au risque de change n'est pas facile, la date à partir de laquelle l'entreprise se couvre reste quelque peu arbitraire.

En effet, l'entreprise pourrait se considérer en risque de change dès la signature du contrat, ou encore avant qu'il y ait un enregistrement comptable.

L'entreprise doit tenir compte de l'entrée en risque de change bien avant la connaissance exacte de la teneur du contrat. La gestion du risque peut se réaliser dès l'émission de l'offre ou du catalogue des marchandises proposées dans le cas d'opérations d'exportation, ou de la commande dans le cadre d'activités d'importation.

La date retenue peut varier d'une entreprise à l'autre ou au sein de la même firme selon que le risque de change est certain ou incertain :

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

- **Certain** : Un risque de change certain est constaté à la conclusion d'un contrat irrévocable, dans une monnaie autre que la monnaie nationale, fixant le montant et la date de l'opération. Il existe plusieurs situations d'exposition au risque certain

- Lors d'un contrat d'importation
- Lors d'un contrat d'exportation
- Lors d'un prêt ou emprunt en devises

• **Incertain** : Un risque incertain est lié aux opérations dont la réalisation est probable. L'entreprise se trouve confrontée au risque incertain lors d'un appel d'offre en monnaie étrangère. En répondant à cet appel d'offre en devise étrangère, l'engagement de réalisation n'est pas irrévocable. L'entreprise est exposée à un risque de change conditionnel : elle ne se retrouvera véritablement en risque que si elle est retenue pour la réalisation de l'engagement.

Pour illustrer la manifestation du risque de change, nous allons présenter les incidences des fluctuations des cours de changes pour une entreprise importatrice et une entreprise exportatrice.

• **Cas d'une entreprise importatrice** : La société algérienne X achète à une entreprise française des graines de tournesol pour fabriquer de l'huile. Le montant du contrat est de EUR 10.000 pour 10 tonnes de graines. Le paiement est prévu 60 jours fin de mois, jour de livraison. Le cours au moment de l'acceptation de l'offre par la société X est de :  
1 EUR = 120 DZD

Donc le montant de l'importation s'élève à DZD 1.200.000. Les deux situations face auxquelles l'entreprise X peut être confrontée une fois le délai de paiement encouru sont les suivantes

**Tableau III-3 : résumé de l'opération**

	Importateur (Entreprise X)
Appréciation de l'euro rap rapport au dinar 1 EUR = 130	Il devra payer la somme : 10 000 EUR = 1300 000 DZD Perte de 100 000 DZD
Dépréciation de l'euro rap rapport au dinar 1 EUR = 115 DZD	Il devra payer la somme : 10 000 EUR = 1 150 000 DZD Gain de 50 000 DZD

Source : tableau établi par nous-même

- **Cas d'une entreprise exportatrice** :

Imaginons que l'entreprise X exporte l'huile vers l'Espagne. Elle conclut un contrat de EUR 15.000 avec une société espagnole, payable 90 jours fin de mois datent d'expédition des marchandises. Le cours de change au jour de la conclusion du contrat est de 1 EUR = 125 DZD,

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

soit l'équivalent de DZD 1.875.000. Après les 3 mois qui suivent la livraison de la marchandise, « entreprise X » pourrait voir entrer dans ses caisses

**Tableau III-4 : résumé de l'opération**

	Exportateur (entreprise X)
1 EUR = 135 DZD	Il recevra la somme de : 15.000 EUR = 2.025.000 DZD Gain de : 150 000 DZD
Dépréciation de l'euro 1 EUR = 115 DZD	Il recevra la somme de 15 000 EUR = 1.725.000 DZD Perte de 150 000 DZD

Source tableau établi par nous-même.

### 2-5-2 La couverture du risque par les produits dérivés

Les produits dérivés sont différents en fonction de leurs propriétés et de la manière dont ils sont utilisés, nous avons donc choisi l'un d'entre eux, qui est les options.

La couverture du risque pas option de change

Il existe deux types d'option :

- a- **Les options d'achat** : Le droit d'acheter une devise X s'appelle un call X. L'acheteur d'un call acquiert le droit d'acheter à un prix convenu. Le vendeur, par contre, s'engage à vendre à un prix convenu.
- b- **Les options de vente** : Le droit de vendre une devise X s'appelle un put X. L'acheteur de put acquiert le droit de vendre à un prix convenu alors que le vendeur s'engage à acheter à ce même prix.

Comme l'achat ou la vente d'une devise X suppose une contrepartie dans une devise Y, une option d'achat (de vente) d'une devise X est en même temps une option de vente (d'achat) d'une devise Y.

**Le prix d'exercice** : Le prix d'exercice (également appelé strike) est le cours auquel l'acheteur peut exercer son option. Il est déterminé par les deux parties à la conclusion du contrat. Pour un prix d'exercice donné, l'option est dite :

- « dans la monnaie » ou « in the money » lorsque le prix d'exercice de l'option est plus intéressant que le prix du marché. L'acheteur a intérêt à exercer l'option

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

- « à la monnaie » ou « at the money » lorsque le prix d'exercice de l'option est égal au prix du marché. L'acheteur est indifférent quant à l'exercice ou non l'option ;

- « en dehors de la monnaie » ou « out of the money » lorsque le prix d'exercice de l'option est moins intéressant que le prix du marché. L'acheteur n'exerce pas l'option.

**La date d'exercice :** La date d'exercice (appelée également la date d'échéance, la date d'expiration ou encore la maturité) est le dernier jour où l'acheteur peut exercer son option. De ce fait, nous distinguons

**Les options européennes :** Une option est dite européenne lorsque l'acheteur ne peut l'exercer qu'à la date de l'échéance prévue dans le contrat.

**Les options américaines :** Une option est dite américaine lorsque l'acheteur peut l'exercer à tout moment pendant la durée de vie du contrat jusqu'à la date d'échéance. La prime d'une option américaine sera plus élevée que celle d'une option européenne.

### 2-5-3 Les déterminants du prix d'une option de change

Le prix d'une option de change varie en fonction de ses caractéristiques. Il dépend :

- De la comparaison des caractéristiques de l'option (prix d'exercice, échéance et montant dans une certaine mesure) avec les conditions de marché.

- Des évolutions probables des conditions de marché. En effet, le prix d'une option ne dépend pas uniquement du gain obtenu en décidant de l'exercer immédiatement, mais aussi, de la probabilité que cette option devienne bénéfique. De ce fait, la valeur d'une option se décompose en deux éléments : la valeur intrinsèque et la valeur temps.

(Montant de la prime = Valeur intrinsèque + Valeur temps).

- **La valeur intrinsèque :** La valeur intrinsèque correspond à la valeur minimale de la prime ; elle correspond au gain immédiat, sans risque, que ferait l'acheteur de l'option en faisant simultanément une opération sur le marché des changes (le marché au comptant ou le marché à terme).

La valeur intrinsèque n'est en fait que le reflet d'une remarque de bon sens consistant à dire que, si un produit financier offre plus d'avantage qu'un autre, son prix doit lui être supérieur. La valeur intrinsèque représente la différence entre le prix d'exercice et le cours à terme, pour une option européenne, et la différence entre le prix d'exercice et le cours le plus avantageux des cours comptant ou à terme, pour une option américaine. Lorsque cette différence est négative la valeur intrinsèque est nulle.

- **La valeur temps :** La valeur temps est la probabilité que l'option devienne dans la monnaie. Elle est égale à la différence entre le prix de l'option et sa valeur intrinsèque.

### 2-5-4 La pratique des options de change

Ce titre a pour but de mettre en place la pratique des options de change, il s'agit essentiellement de l'option d'achat (call) et l'option de vente (put), afin de s'échapper ou de minimiser les risques qui peuvent être émanés lors d'une transaction entre les importateurs et les exportateurs dans un environnement turbulent.

#### 2-5-4-1 La couverture de change par achat d'une option d'achat : « call »

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### a. L'option d'achat (call)

Il s'agit d'une promesse de vente donnée par le vendeur de l'option à l'acheteur de celle-ci. L'acheteur d'un call sur devise a le droit (et non l'obligation) d'acquérir la devise à une date déterminée et à un cours fixé. Ce droit ne sera exercé que lorsque l'opération est rentable. L'acheteur d'un call anticipe une hausse du cours de la devise. À l'échéance :

-Si ce cours (C) est supérieur au prix d'exercice (PE), l'option sera exercée. Le résultat est égal à :  $(C - PE) - p$  avec p le prix de l'option

-Si le cours est inférieur au prix d'exercice, l'acheteur abandonne l'option et renonce à l'achat de la devise. Il perd la valeur du prime.

Le gain potentiel est, donc illimité mais le risque de perte est limité à la prime.

**Exemple :** « Entreprise X » exporte le 1er janvier 2017 vers une entreprise anglaise Y, de l'huile de tournesol pour un montant de 500 000 GBP. La marchandise est payable à trois mois. Il veut se couvrir contre une baisse de la livre par rapport à l'euro.

Le cours comptant est de 1 EUR = 0,70 GBP.

La banque propose à l'entreprise X l'option de vente suivante :

-prix d'exercice : 1 EUR = 0,71 GBP

-échéance = mars 2017

-prime = 2,8 %.

Lors de l'achat de l'option d'achat, l'exportateur paie  $500\,000 \times 0,028 = 14\,000$  GBP, Soit  $14\,000 / 0,70 = 20\,000$  EUR. Ainsi, l'exportateur s'assure, pour 500 000 GBP, d'un montant minimal de :

$(500\,000 / 0,71) - 20\,000 = 684\,225$  EUR.

A l'échéance, trois cas peuvent se présenter :

a- **La livre s'est appréciée :** 1 EUR = 0,74 GBP.

L'exportateur a intérêt à exercer son option et recevra donc 684 225 EUR pour ses exportations

b- **La livre s'est dépréciée :** 1 EUR = 0,67 GBP.

L'exportateur n'exerce pas son option. Il vend les livres sur le marché au comptant et reçoit  $500\,000 / 0,67 = 746\,269$  EUR.

Compte tenu de la prime versée, son revenu net s'élève à  $746\,269 - 20\,000 = 726\,269$  EUR pour ses exportations.

c- **La livre reste inchangée :**



## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

Il est indifférent d'exercer l'option ou pas. L'exportateur, en se couvrant par l'achat d'une option d'achat, s'assure un coût minimal de la devise, mais peut bénéficier d'une hausse éventuelle de la devise.

### 2-5-4-2 La couverture de change par achat d'une option de vente « put » :

#### a. L'option de vente (put)

Il s'agit d'une promesse d'achat donnée par le vendeur de l'option à l'acheteur de celle-ci et qui lui donne le droit de vendre une devise à un cours prédéterminé et à une date fixée. L'acheteur d'une option de vente anticipe une baisse du cours.

- Si  $C < PE$ , l'option sera exercée, en conséquence le résultat ; gain =  $(PE - C) - p$
- Si  $C > PE$ , l'option est abandonnée, en conséquence le résultat ; perte =  $p$

Le risque de perte est limité à la prime mais le gain potentiel est important. Le vendeur de l'option de vente est dans la position symétrique de celle de l'acheteur. Il reçoit immédiatement le prix de l'option (la prime).

En contrepartie il s'engage à acheter la devise sous-jacente à la demande de l'acheteur de l'option. Le gain est limité à la prime, le risque de perte est important.

- Si  $C < PE$  alors ; perte =  $p - (PE - C)$
- Si  $C > PE$  alors ; gain =  $p$

#### Exemple :

Une entreprise X, société européenne, importe des USA des graines de tournesols pour un montant de 1 million d'USD le 1er mars 2016. Ces graines sont payables à trois mois. L'entreprise X veut se couvrir contre une hausse du dollar par rapport à l'euro. Le cours comptant est de :

1EUR=1,16USD.

La banque propose à « L'entreprise x » l'option de vente suivante :

- prix d'exercice : 1 EUR = 1,16 USD ;
- échéance = juin 2016 ;
- prime = 3 %.

Lors de l'achat de l'option de vente, l'importateur paie la prime d'un montant de :  $1000.000 \times 0,03 = 30.000$  USD, soit  $30\ 000 / 1,16 = 25\ 862$  EUR.

Ainsi, l'importateur s'assure d'un coût maximal dans trois mois de :  $1000.000/1,16+25.862=887.931$ EUR. A l'échéance, trois cas peuvent se présenter :

- **Le dollar s'est déprécié** : 1 EUR = 1,14 USD. L'importateur exerce son option et le prix de son importation s'élèvera à 887 931 EUR ;

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

- **Le dollar s'est apprécié :**  $1 \text{ EUR} = 1,19 \text{ USD}$ . L'importateur n'exerce pas son option et achète sur le marché comptant le dollar. Le prix de son importation en euros, en tenant compte de la prime versée =  $1\ 000\ 000 / 1,19 + 25\ 862 = 866\ 198 \text{ EUR}$ , montant inférieur à celui calculé ci-dessus ;
- **Le dollar est inchangé :**  $1 \text{ EUR} = 1,16 \text{ USD}$ . Il est indifférent d'exercer ou non l'option. Le prix de son importation est de  $887\ 931 \text{ EUR}$ . L'importateur, en se couvrant par l'achat d'une option de vente, s'assure un coût maximal de la devise, mais peut bénéficier d'une baisse éventuelle de la devise. Cependant, il existe d'autre option de change tel que la vente d'une option de d'achat « call », ainsi que la vente d'une option de vente « put ».
- **La vente d'un call :** La vente d'un call permet de vendre une devise à un prix maximum égal au prix d'exercice augmenté de la prime. Le vendeur d'un call a un profit inverse à celui de l'acheteur du call. Il est dans l'obligation de se soumettre à la décision de l'acheteur, ce qui fait que les gains sont limités à la prime reçue alors que les pertes sont illimitées.
- **La vente d'un put :** La vente d'un put permet au vendeur d'acheter une devise à un prix minimum égal au prix d'exercice diminué de la prime qu'il a reçue. Le vendeur d'un put a un profit inverse à celui de l'acheteur du put. Il est dans l'obligation de se soumettre à la décision de l'acheteur, ce qui fait que les gains sont limités à la prime reçue alors que les pertes sont illimitées.

### **SECTION 3 : LE MECANISME DE COUVERTURE CONTRE LE RISQUE DE NON-PAIEMENT**

Le risque de non-paiement est l'un des principaux risques lors des opérations du commerce extérieur, il apparaît lorsque son client n'exécute pas ses obligations en tout ou partie.

Ce risque a une forme commerciale ou bien financière si la contrepartie ne peut pas respecter ses engagements car elle est en faillite ou en état de cessation de paiement ou une forme politique car les responsables politiques du pays imposent un contrôle de change ou interdisant toute sortie de fonds à destination de l'étranger

#### **3-1 L'entreprise face au risque de non-paiement**

Ce risque affecte sur les résultats de l'entreprise exportatrice et menace son équilibre financier, donc elle doit se protéger par tout moyen de droit que lui confère la loi.

Les techniques de couverture du risque de non-paiement sont multiples mais l'entreprise sujet d'étude choisi le transfert du risque aux compagnies d'assurances en faisant appel à la compagnie algérienne d'assurance et de garantie de exportations (CAGEX). Elle a donc la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la souscription 'assurance auprès des assureurs crédit, qui présentent des gammes de police d'assurance-crédit, contre paiement d'une prime d'assurance.

#### **3-2 Présentation de la compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations**

La CAGEX est une entreprise publique désignée pour la gestion du système d'assurance-crédit à l'exportation en Algérie. Elle Créée dans le cadre du dispositif relatif à la promotion algérienne hors hydrocarbures par un acte notarié le 3 décembre 1995 et agréée par décret n 96/235 du 2 juillet 1996, conformément à l'article 4 de l'ordonnance n° 96/06 relative a l'assurance-crédit à l'exportation<sup>1</sup>.

Ce système a 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.

Elle a pour objectif de garantir le bon déroulement des opérations d'exportations, par la prise en charge l'assurance du risque commercial, assurance Foires, recouvrement de créances, et l'assurance du risque politique. Le risque politique, quant à lui s'applique à deux situations

---

<sup>1</sup> SADEG Abdlkrim, réglementation de l'activité bancaire, Borj Elkiffan, Alger, p134.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

possibles : le non-paiement d'une exportation suite à un acte ou décision d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution du contrat garanti et les cas extraordinaires tels que guerres, catastrophes ou moratoire décidé par un État étranger.

C'est un élément indispensable pour les entreprises qui veulent maîtriser leurs risques à l'exportation, la CAGEX permet de soutenir les acteurs du commerce international où elle assure une mission stratégique indispensable dans le cadre des politiques du commerce extérieur de l'Algérie.

### **3-2-1 Les polices d'assurances offertes par la CAGEX**

La Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations offre aux exportateurs algériens deux types de polices d'assurance :

#### **❖ Les polices globales**

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

La police est globale, sauf dérogation revue aux (conditions particulières), dans le sens où l'assuré s'engage à soumettre à la compagnie d'assurance la totalité des opérations d'exportation à l'exécution de celles dont le paiement intervient par crédit documentaire irrévocable et confirmé en Algérie ou pas anticipation<sup>2</sup>.

#### **❖ Les polices individuelles**

Elles concernent aussi les biens de consommation et les prestations de services payables à court terme. Elles sont délivrées opération par opération et non pas pour un ensemble d'opération d'un exportateur

La quotité garantie par une police globale ou une police individuelle correspond à :

- 80% du montant de la créance garantie au titre du risque commercial
- 90% du montant de la créance garantie au titre du risque politique, de catastrophe naturelle et de non-transfert.

### **3-3 La gestion du risque de non-paiement par la CAGEX**

Pour mieux comprendre les démarches de couverture de risque de solvabilité, nous allons présenter une opération d'assurance-crédit à l'exportation.

---

<sup>2</sup> Article 3 de la police globale, conditions générales de la CAGEX.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### 3-3-1 Caractéristiques du contrat

L'entreprise FER voudrait exporter le fer à béton à un client Américain la transaction est conclue le 23/06/2017.

La transaction sera effectuée par un transfert libre vue à la confiance entre les 2 partie car il est un ancien client.

- La quantité vendue : 6000.00 quintaux.
- Le prix unitaire :66,00 USD/quintal.
- Taux de change : 1 USD = 119.2325 DZD
- Montant global de la transaction en dollar :  $6000 \times 66,00 \text{ USD} = 396\,000 \text{ USD}$ .
- Montant en dinar :  $396\,000 \times 119.2325 = 47\,216\,070 \text{ DZD}$ .

Le délai de règlement : facture payable à vue, mais l'entreprise lui donne un délai de 60 jours

Vu à son ancienneté avec elle.

**Tableau III-5 : Résumé de l'opération :**

Caractéristique	
Importateur	Entreprise ferroviaire Américaine
Domiciliation	Washington DC, USA
Type de l'importation	Privé
Produit exporté	Fer à béton
Le montant	396 000 USD
Type de police souscrite	Police globale
Chiffre d'affaire déclaré	1 125 000 000 DA
Risques à couvrir	Risque commercial risque politique
Le montant de découvert	50 000 000 DA
Mode de paiement	Transfert libre
Délai de règlement	60 jours

Source : élaborer par nous-même.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### **3-4 Les procédures de la souscription d'une police d'assurance de la CAGEA**

#### **a- L'envoi de la demande**

L'entreprise envoie une demande d'assurance globale accompagnée d'une demande d'agrément sur l'acheteur américain.

La demande contient les éléments suivants :

Objet de la transaction : exportation du fer.

Délai de paiement : l'entreprise a souscrit un délai de 60 jours pour son client.

Déclaration du chiffre d'affaire : l'entreprise a déclaré le montant global de son chiffre d'affaire qui est de 1.125.000.000 DZD.

#### **b- Le choix de la police d'assurance**

L'entreprise doit choisir la police qui répond à ses besoins, une police simple, lisible adaptée aux caractéristiques de ses opérations.

Le choix de la police dépend de plusieurs critères : la nature de l'opération d'exportation, le type de crédit (fournisseur ou acheteur) et sa durée, le choix des risques à couvrir.

Dans le cas étudié, la CAGEX a délivré au profit de l'entreprise une police globale qui a été souscrit le 23/06/2017, elle est devenue effective le 10/07/2017.

#### **c- L'engagement de l'assuré**

L'entreprise est tenue 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.

#### **d- L'agrément de l'acheteur**

L'entreprise interroge la CAGEX pour obtenir l'agrément sur cet acheteur. Aussi elle doit fournir à cette dernière toutes informations nécessaires en sa possession permettant d'identifier l'acheteur et d'apprécier à prendre en charge. En fonction de ses informations recueillies sur l'acheteur, la CAGEX prend la décision d'agréer l'acheteur.

#### **e- L'enquête sur l'importateur et son pays**

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

La GAGEX collecte les informations nécessaires concernant le client et son pays afin de savoir dans quelle catégorie va-t-elle le classer (pays du risque élevé, moyen ou non risque).

### **f- Montant de découvert et de prime**

La CAGEX a accepté d'agréer le client pour un montant de 50.000.000 DZD Le montant de la prime est égal à 0.5% du chiffre d'affaires', il égal donc à :  $1.125.000.000 \times 0.5 = 5.625.000$  DZD

### **3-5 Le cas du sinistre**

Le sinistre, est la réalisation d'un risque couvert prévu au contrat, de nature à entraîner la mise en jeu de la garantie.

L'entreprise n'a été payée à la date d'échéance, à cause de la faillite de l'importateur. Dans ce cas de sinistre, l'entreprise fer dépose une déclaration de menace de sinistre et une demande d'intervention auprès de la CAGEX.

L'entreprise attends que son assureur lui récupère une indemnité de :  $50.000.000 \times 80\% = 40.000.000$  DZD.

Le problème c'est que la CAGEX à refuser de rembourser le montant à notre entreprise FER car elle à déclarer que sa police d'assurance envers son client (entreprise FER) ne couvre que le risque commercial (pour un pourcentage de 80% du montant global) et le risque politique (20% du montant). Et que le risque de faillite n'est pas un risque commercial. L'entreprise à attaquer la CAGEX en justice, et après un an cette dernière donne sa décision finale qui ordre la CAGEX à rembourser le montant de la transaction à entreprise FER.

## Chapitre 03 : la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR

---

### **Conclusion :**

D'après les résultats obtenus, nous voyons que les produits dérivés ont une grande capacité à se protéger contre les fluctuations défavorables du taux de change car ils protègent une grande quantité de devises étrangères et ils deviennent donc un outil très important pour entreprises ainsi que pour les banques.

Et si nous voulons parler des compagnies d'assurance, nous voyons qu'elles ont une grande capacité à faire face et à prévenir les risques afin de les gérer cela nécessite une grande expérience, dont on peut conclure et confirmer que le commerce extérieur est un domaine complexe

D'une autre part, La stratégie adoptée par l'entreprise FER a des points forts et des points faibles

Nous avons :

#### **❖ Les points forts**

- La CAGEX protège les entreprises du risque client du fait de l'éloignement du pays acheteur, les règlements du pays et son législation...
- L'étude de la solvabilité des clients fait par la CAGEX constitue pour l'assuré un important avantage pour se prémunir contre les risques.

#### **❖ Les points faibles**

- Les informations fournis par la CAGEX sur les clients sont insuffisantes et peu fiables ce qui entraîne des risques pour l'entreprise.
- La longueur et la lenteur des procédures pour la prise de décision de la garanti, ceci freine la transaction de l'exportation et peut être la perte du marché entier.



Conclusion générale

## Conclusion générale

---

Notre sujet d'études portait sur les techniques utilisées dans la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur.

Nous avons commencé notre sujet en parlant des différents risques liés au financement des opérations du commerce extérieur, puis nous avons parlé sur les techniques utilisées dans la couverture de ces derniers, en prenant en considération le degré de sécurité, de possibilité de les mettre en place et leurs couts.

Notre problématique de recherche est :

**« *Quels sont les risques liés au financement du commerce extérieur et comment les banques Algériennes gèrent ils ces derniers ?* ».**

Grace à la recherche, nous avons conclu que les échanges commerciaux entre les pays ouvraient la voie à divers risques, notamment risques dû à la différence de mentalités, de langues, de procédés juridiques, politique, de change, de non-paiement et de modalité de paiement.

Nous pouvons illustrer ça par un exemple d'un exportateur qui conclut un contrat en devise étrangère, donc dès qu'il y aura conversion de cette devise en monnaie nationale l'exportateur fera face à un risque de change, il peut avoir aussi un risque de non-paiement si l'acheteur n'a pas respecter son engagement financier du fait des difficultés de trésorerie...

Ensuite nous avons conclu que les banque jouent un rôle important dans la réduction de ces risques à travers des techniques et en aidant les deux parties à conclure leurs accords, les plus utilisées parmi ces techniques sont les moyens de paiement documentaires tel que le crédit documentaire et la remise documentaire

Ces derniers occupent une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car si on prend l'exemple du crédit documentaire il offre une assurance du paiement du montant de la marchandise dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, en contrepartie il offre la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise dans les délais conclus, le crédit documentaire présente quelques inconvénients que sont :

- Le crédit documentaire est une procédure lourde
- En contrepartie de la sécurité offerte a l'exportateur, le crédoc fait courir un risque technique résultant d'une erreur dans la vérification des documents et éventuellement un risque politiques inhérent et relatif à l'engagement pris pour le compte d'une entité étrangère.

Dans l'autre côté, la remise documentaire est une procédure plus souple, rapide, moins couteuse, moins de formalité, mais la sécurité et la garantie de paiement sont faibles.

Enfin, nous sommes arrivés à la conclusion que l'assurance-crédit à l'exportation est nécessaire dans la gestion des risques du commerce extérieur. Elle permet aux exportateurs de se prémunir contre la défaillance de ses clients, elle fournit à l'assuré une garantie de paiement.

## Conclusion générale

---

Nous avons ainsi conclu que l'utilisation des produits dérivés est très importante dans la gestion du risque de change, mais l'absence du terrain fertile reste un frein ce qui engendre des pertes massives dans l'économie algérienne.

Notre cas a permis de confirmer les hypothèses suivantes

- ✓ Les modes utilisés par la banque BADR pour le financement des opérations du commerce extérieur la remise documentaire, le crédit documentaire et le transfert libre, chacun d'entre eux a ces propres avantages et inconvénients. **Confirmé.**
- ✓ Au niveau international, la banque fait face à plusieurs risques liés aux opérations du commerce extérieur, comme risque documentaire, non-paiement, de change, politique...etc. **Confirmé.**
- ✓ La banque BADR Conformément à la réglementation Algérienne les banques Algériennes disposent d'une variété de produits et instrument de couverture convenables à chaque risque comme les options, les futures, les forwards...etc. **Confirmé.**

Dans l'illustration des exemples pratiques au niveau de la BADR, nous avons constaté que les banques et les compagnies d'assurance ne couvrent pas les risque à 100%. Pour résoudre le problème de la partie non garantie, l'exportateur peut engager d'autres procédures de couverture. Par exemple les entreprises peuvent gérer le risque de paiement par l'utilisation des techniques internes sans le recours aux banques.

D'après notre étude nous proposons aux opérateurs les recommandations suivantes :

Pour les banques, afin d'assurer une forte présence et crédibilité au secteur bancaire et au marché financier, nous proposons :

- Réduire les frais et les commissions liés à l'exécution d'une opération faite par un crédoc
- Accompagner les clients durant leurs démarches
- Tenez les clients informés
- Solliciter l'expertise des banquiers à toute transaction

Pour l'entreprise, nous proposons

- Solliciter l'expertise des négociateurs lors la rédaction des contrats
- Choisir les techniques de paiement adéquate à chaque opération d'importation ou exportation.
- Mettre les risques de change au cœur de ces préoccupation.

Tout au long de ce travail, nous avons rencontré de nombreuses difficultés, dont la plus importante est la situation actuelle du pays due à la pandémie de corona virus et d'un autre coté la rétention de l'information

## Bibliographie

## Bibliographie

---

- ❖ BASTIN (J), l'assurance-crédit dans le monde contemporain, Édition Jupiter, paris, 2001.
- ❖ BENAMAR, (J.M), techniques du commerce international, Édition TECHNIPLUS, France, 1995.
- ❖ CAUDAMINE (G), MONTER (J), banque et marchés financiers, Editions Economica, Paris, 1998.
- ❖ COLLOMB (Jean-Albert) : Finance de marché, édition ESKA, Paris, 1998.
- ❖ DEBAUVAIS (M), et SINNAH(Y) : La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques, édition ECONOMICA, Paris, 1992.
- ❖ DESCAMPS (C) et SOICHOT (J), Économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002.
- ❖ ERIC, (Weiss), le commerce international, balance des paiements, Edition sllipower, 2014.
- ❖ FONTAINE (P) : Marché des changes, édition PEARSON, France, 2009.
- ❖ JURA, (Michel), technique financière international, Édition DUNOD, Paris, 2003.
- ❖ LA BAUME (C), ROUSSET (A), TAUFFLIEB (C), Couverture des risques de change et de taux dans l'entreprise, Edition ECONOMICA, 1999.
- ❖ LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005.
- ❖ LEGRAND (G), et MARTINI (H): commerce international, 3eme édition, DUNOD, Pris, 2010.
- ❖ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, Gestion des opérations Import-Export, Édition DUNOD, Paris, 2008.
- ❖ LEGRAND (G) et MARTINI (H), Les techniques du commerce international, Édition DUNOD, Paris, 2007.
- ❖ LEGRAND (G) et MARTINI (H), management des opérations de commerce international, 7ème édition, paris, 2010.
- ❖ LOW (patrick), et BALDWIN (Richard), world trade organization, Multilateralizing Regionalism: challengers for the global trading system, The Graduate institute, Geneva, 2010.
- ❖ MANNAI (S) et SIMON (Y) : Technique financière, international, édition ECONOMICA, 7ème édition, paris, 2001.
- ❖ MESSERLIN (Patrick A), « Commerce International », Édition PUF, 1998.
- ❖ NAJI, (J), commerce international : théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005.
- ❖ Olivier (T), PME des nouvelles approches, édition Economica, Paris, 1998.
- ❖ OULOUNIS (Samia): Gestion financière internationale, office national des publications universitaires, Alger, 2005.
- ❖ PASCO (C) : Commerce international, 4eme édition DUNOD, paris, 2002.
- ❖ PAVEAU (J), DUPHIL (F) : Exporter : pratique du commerce international, éditions
- ❖ FOUCHER, 20eme édition, Vanves, 2007.

## Bibliographie

---

- ❖ SCHRAEPLER (Hans-Albrecht), Organisations internationales et européennes, édition ECONOMICA, 1995.
- ❖ STEPHANE (B), Commerce international et politiques commerciales, Edition ARMAND COLIN, 2006.
- ❖ SYLVIE (Grauman-yettou), Commerce international guide pratique, 6<sup>me</sup> édition, France, 2005.

### Études, mémoires et thèses

- ❖ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.41.
- ❖ BOUCHATAL (Sabiha) : Le financement et le risque du commerce extérieur, mémoire master 2013, université Bejaia, P.18.
- ❖ BOUCHATAL (S) : Le commerce international paiement, financement et risques y afférent, mémoire DESB, École Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- ❖ BOUCHETA, (Yahia), étude des facteurs déterminants du taux de change du dinar, thèse de doctorat en sciences commerciales, option : finance, Université de Tlemcen, 2013/2014.
- ❖ BOUDEROUAIA (M), Analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur, mémoire de Master, Ecole des Hautes Eudes Commerciales.
- ❖ CHERGUI, (C) : Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, Mémoire de magister en droit bancaire et financier, faculté de droite de l'université d'Oran, 2013.
- ❖ KEBBAB (Kawthar), et SALHI (Sarah), le financement du commerce extérieur par crédit documentaire, mémoire de master, option : finance et actuariat, ENSSEA, Alger, 2012.
- ❖ MEHDI (F), Les opérations de couverture et de placement sur le marché de change, mémoire en vue d'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, École Supérieur des Banques, Alger, 2001.
- ❖ NEJJAR, (O): commerce extérieur et le développement au Maroc, mémoire de Master, université des Sciences Juridiques, Maroc, 2010.
- ❖ ZOURDANI (Safia), Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie cas de la BNA, mémoire de magistère, Université Mouloud Hammeri, Tizi-Ouzou, 2012.
- ❖ BENBESSA (Halima), cours macro- économie approfondie, la balance des paiements.
- ❖ TALEB (F), cours de magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010- 2011.

## Bibliographie

---

- ❖ KHOULDI (Abdessatar), introduction aux techniques islamiques de financement, séminaire organisé par l'institut islamique de recherches et de formation et de la banque al baraka, Nouakchott, Maroc, Décembre 1992.
- ❖ SADEG (Abdelkrim), système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, Alger, 2005.

### Articles et revue

- ❖ Articles du règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14/08/1991 relatifs à la domiciliation bancaire.
- ❖ Collections statistiques n° 176, « Evolution des échanges extérieurs des marchandises de 2004 à 2014 », ONS, 2014.
- ❖ Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.
- ❖ GARSUAULT (P), PRIAMI (S) et PRISSERT (P), les opérations bancaires avec l'étranger, revue bancaire, paris, 1997.

### Autres documents et guides

- ❖ Dictionnaire de l'import-export et du commerce international, édition GAL/MLP.
- ❖ FRANKEL J. A ; « Aucun régime de taux de change ne convient à tout pays et à tout moment ». Document de travail du national bureau of economic research, Cambridge, 1999, p34.
- ❖ Guide de commerce extérieur, édition Attijariwafa Bank, Maroc, édition 2010.

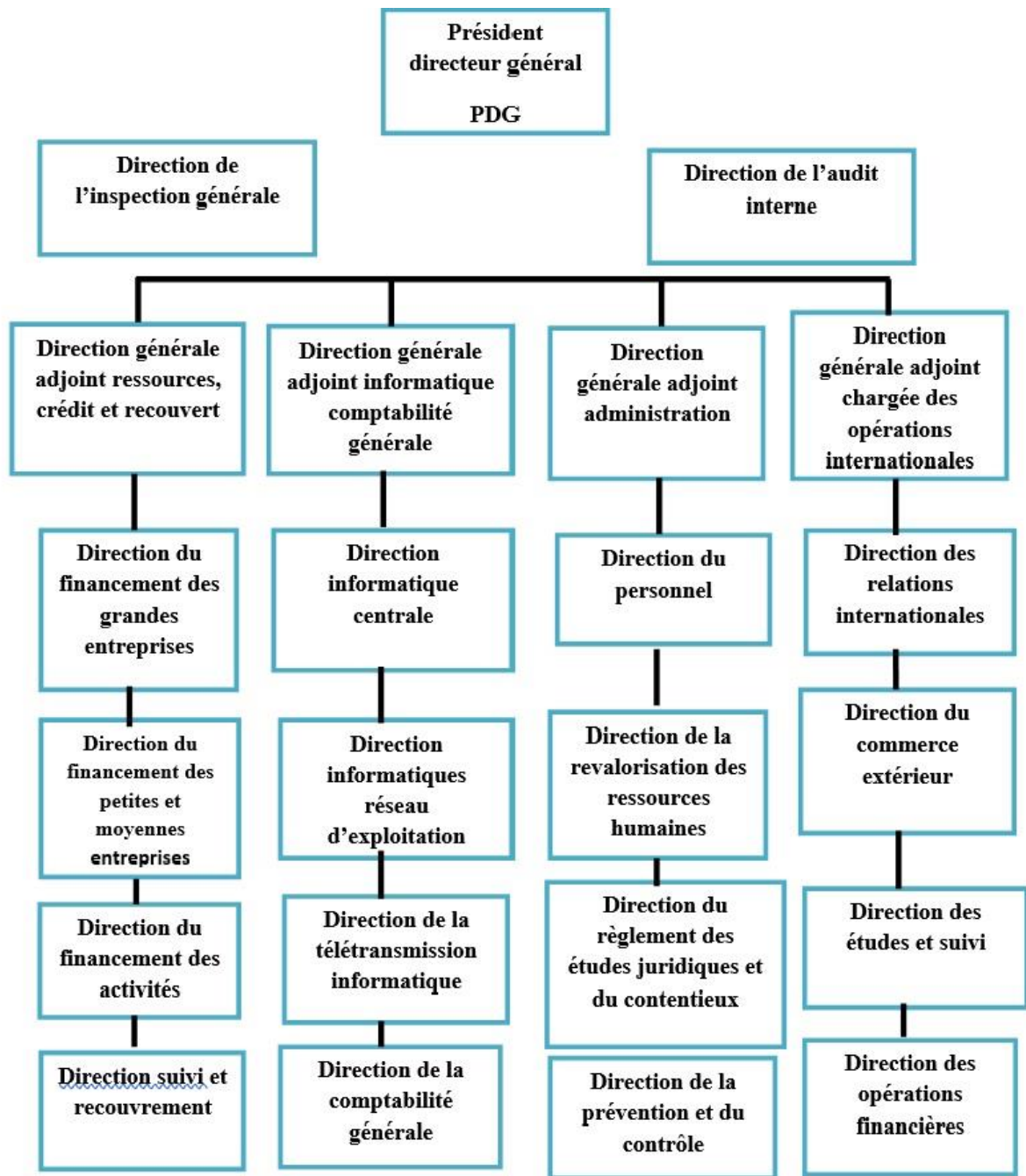
### Sites internet

- ❖ <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1151>.
- ❖ <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/imfwtof.htm>.
- ❖ <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance> .
- ❖ <https://www.chefdentreprise.com/Definitions-Glossaire/Prospection-commerciale-245248.htm>.
- ❖ <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/depreciation-monetaire>.
- ❖ <http://www.carf.com/>.
- ❖ <http://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/assurance-credit/>.
- ❖ <https://www.credit-service.ch/produits-pme/cautionnement/garanties/paiement>.

## **Annexes**



**Annexe 1 : L'organigramme de la banque BADR (document interne de la banque)**



**Annexe 2 : Quelques chiffres de la BADR (document interne de la BADR)**

Technique de paiement	2013	2014	2015
Crédit documentaire			
Import	2106	2342	2740
Export	3	4	7
Remise documentaire			
Import	1561	3263	4666
Export	3	3	7
Transfert libre			
Import	1197	1275	1438
Export	844	879	1072

**La valeur globale des opérations en DZD**

	2013	2014	2015
Crédit documentaire			
Import	222.401.619.422.42	260.403.518.211.33	280.604.200.414.55
Export	20.548.419.44	23.444.202.03	55.234.400.04
Remise documentaire			
Import	25.556.400.044.55	33.144.111.022.24	39.182.122.033.54
Export	21.540.115.22	24.442.118.44	28.002.133.44
Transfert libre			
Import	115.442.725.400.48	119.411.625.200.22	222.413.600.412.10
Export	4.112.200.518.07	5.412.200.442.15	6.442.118.433.22

### Annexe 3 : Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire



بنك الفلاحة و التنمية الريفية  
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire	
Cadre réservé au client	
Nom de l'agence bancaire de domiciliation ALE SKIKDA "744"	
1	<b>DONNEUR D'ORDRE</b> (nom, adresse complète, téléphone, fax et boîte Email)
2	<b>BENEFICIAIRE</b> (nom, adresse complète, téléphone et fax)
3	<b>MONTANT ET DEVISE</b> (en chiffres et en lettres) : deux cent vingt deux mille six cent euro ( 222.600.00 eur) SPECIFICATION DU MONTANT : <input checked="" type="checkbox"/> Maximum <input type="checkbox"/> Environ (équipement : 204.600.00 EUR (Prestation non disponible - cout transport : 18.000.00 EUR )
4	<b>FORME DU CREDIT</b> <input checked="" type="checkbox"/> Irrévocable <input type="checkbox"/> Transférable
5	<b>INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION</b> <input type="checkbox"/> sans confirmation <input checked="" type="checkbox"/> avec confirmation <input type="checkbox"/>
6	<b>DATE DE VALIDITE</b> : 24/08/2018 <b>LIEU DE VALIDITE</b> : ALLEMAGNE
7	<b>CREDIT REALISABLE AUPRES</b> : BADR BANQUE ALE SKIKDA "744" par paiement <input checked="" type="checkbox"/> à vue <input type="checkbox"/> différé à .....jours
8	<b>EXPEDITIONS PARTIELLES</b> : <input checked="" type="checkbox"/> autorisées <input type="checkbox"/> interdites <input type="checkbox"/> autres
9	<b>TRANSBORDEMENTS</b> : <input checked="" type="checkbox"/> autorisés <input type="checkbox"/> interdits
10	<input checked="" type="checkbox"/> EMBARQUEMET <input type="checkbox"/> EXPEDITION <input type="checkbox"/> PRISE EN CHARGE PAR <input checked="" type="checkbox"/> bateau <input type="checkbox"/> avion <input type="checkbox"/> camion <input type="checkbox"/> chemin de fer <b>CONDITIONS DE LIVRAISON</b> : <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CIF <input checked="" type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> CPT AUTRES..... LIEU : SKIKDA.... <b>AU PLUS TARD LE</b> : 03/08/2018 de : HAMBURG - ALLEMAGNE à destination de : PORT SKIKDA - ALGERIE
11	<b>DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES</b> (brève description) une (1) batterie de poule pondeuses complète ( 6 rangées à 4 étages )
12	<b>DOCUMENTS d'EXPEDITION REQUIS</b> : - Facture commerciale - Bill of loading - Certificat d'origine - Certificat de conformité - Liste de colisage - Certificat de controle qualité
13	<b>PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS</b> : <input type="checkbox"/> dans les .....jours après la date d'expédition *A défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum

## Annexe 4 : L'engagement et désignation de la marchandise

### ENGAGEMENT.

Fournisseur /pays :

Facture pro forma N° : 2017190

Montant en devises : 222.600.00 EUR

Désignation de la marchandise : UNE BATTERIE DE POULE PONDEUSE COMPLETE ( 6 ranges a 4 étages)

Je soussigné

représentant légal De la société :

- Raison sociale : EURL
- Activité : AGRICULTURE
- Adresse : ..
- NIS : (

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement Au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondant aux capacités de Production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

Fait à Skikda le 04/02/2018

**Annexe 5 : Eléments du dossier et attestation d'impayé.**

BADR BANK  
GRE 021 SKIKDA  
ALE 744 SKIKDA  
REF: BM/22/2018  
REP : ,

SKIKDA LE 05/02/2018

A: D.G.A.O.I 101  
SD/ OUVERTURE CREDIT DOCUMENTAIRE

OBJET : CREDIT DOCUMENTAIRE  
MONTANT : 222.600 EUR  
ORD :  
FAV : I

Nous vous transmettons ci-joint les documents relatifs au crédit documentaire cité en objet pour faire le règlement nécessaire :

- DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE.
- FACTURE PROFORMA DOMICLIEE.
- PREG
- ATTESTATION DE VALIDATION DE PREG
- ENGAGEMENT DE NON REVENTE EN ETAT
- ATTESTATION D'IMPAYE.
- DEMANDE DE DOMICLIATION CREDIT DOCUMENTAIRE
- ENGAGEMENT POUR RISQUE DE CHANGE

Avec nos remerciements anticipés.

**Agence locale d'exploitation de Skikda 744  
23 Rue Didouche Mourad 21000.**

**ATTESTATION D'IMPAYE.**

Nous soussignées Banque de l'agriculture et du développement rural  
Agence locale d'exploitation de Skikda 744, attestons que notre relation :  
titulaire d'un compte courant ouvert sur nos livres  
Sous Le numéro : n'enregistre aucun impayé de quelque  
nature que ce soit au niveau de notre agence depuis 22/05/2017 à ce jour.

La présente attestation lui délivrée pour servir et valoir ce que droit.

Fait à SKIKDA le 04/02/2018

LE DIRECTEUR DE L'ALE.

## Annexe 6 : Attestation de validation de PREG

### ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG COMMERCE EXTERIEUR.

DATE 04/02/2018

REP : /

Groupe régional d'exploitation de rattachement : G.R.E 021

Agence de : A.L.E 744

Nom ou raison sociale du client :

Numéro de compte :

Numéro domiciliation : 210401 2018 1 10 00003 EUR

Numéro de domiciliation : CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME

Type de réalisation :           à vue  
                                          A échéance  
                                          Référence de l'AUT1 :

Montant de l'opération : :           EUR

Montant de la PREG       :           DA

Taux de la PREG         : 103 %

Numéro « code opération » : 744CPCE180350001

#### Noms et prénoms suivis des signatures habilitées.

- Le chargé de l'opération :
- 
- Le superviseur
- 
- Le directeur de l'agence :

L'original de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre  
A la DGAOI.

- Copie à classer dans le dossier agence.
- Copie à conserver personnellement par chacun des signataires.

## Annexe 7 : Détails chiffres d'opération

ORIGINAL

FACTURE PROFORMA DATE: 18.12.2017

TVA-No. DE-1177 808 18	numéro de client 124769	numéro de la facture 2017190
---------------------------	----------------------------	---------------------------------

1 batterie de poule pondeuses complète (6 rangées à 4 étages)	204.600,00
CFR port Skikda, Algérie	18.000,00
<b>PRIX TOTAL, HT</b>	<b>EUR 222.600,00</b>
	deux cent mille vingt-deux six cent

CONDITIONS DE LIVRAISON:  
 CHARGER A L'USINE, ENVIRON LE 14.06.2018  
 ETA LIVRAISON CFR port Skikda, Algérie, ENVIRON LE 20.07.2018  
 (Delai de Livraison: 180 jours)

PAIEMENT:  
 100% A VUE PAR LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE, CONFIRMÉE PAR NOTRE BANQUE,  
 EN ANGLAIS (!), AUPRES DE COMMERZBANK BANK, FILIALE BREMEN, OUVERTE LE 22.01.2018  
 PAYABLE EN ALLEMAGNE, FRAIS PAYÉS PAR LE DONNEUR D'ORDRE.

PAIEMENT LETTRE DE CREDIT:  
 100% CONTRE B/L, IMMÉDIATEMENT APRÈS LIVRAISONS PARTIELLES.  
 LIEU DE DÉPART DE LA MARCHANDISE : port Hamburg, Allemagne  
 LIEU DE DESTINATION DE LA MARCHANDISE : CFR port Skikda, Algérie  
 DATE LIMITE D'EXPEDITION: LE 05.07.2018  
 48: Period of presentation after shipment: 21 days.  
 DATE D'EXPIRATION: LE 10.08.2018

LIVRAISONS PARTIELLES: AUTORISÉES

TRANSSHIPMENT: AUTORISÉE

Pour prévenir des frais inutiles, s.v.p. demandez votre Banque de nous envoyer un projet de l'accréditif.

Coordonnées banque:  
 COMMERZBANK AG  
 Contact: I

GERMANY

Tarif douane: 84 36 29 00

Prestation: Le montage et la mise en service à la charge du client.



14	<b>ASSURANCE COUVERTE PAR :</b> <input checked="" type="checkbox"/> ordonnateur <input type="checkbox"/> fournisseur
15	<b>AUTRES CONDITIONS :</b> Neant
16	<b>INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR :</b> Neant
17	<b>INSTRUCTIONS FRAIS ET COMMISSIONS :</b> Tout frais à l'étangé sont à la charge du fournisseur.
<b>Nous dégageons la BADR de tout risque de change.</b>	
<b>Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N°.00003-0</b>	
<b>Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.</b>	
<b>Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale</b>	
<b>Tarif Douanier : 84 36 29 10 00</b>	
<b>Signature de l'ordonnateur :</b> <span style="float: right;"><b>date :</b> 04/02/2018</span>	
<b>Nom prénom :</b> <span style="float: right;">M. BOUHHARJA ALI</span>	
<b><u>Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation</u></b>	
A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci dessous par courrier à la DGA/OI/DCE à l'Adresse 01 rue Mustapha bouhired , Alger :	
Document PREG : montant..32.343.135.47.DZD      cours..141.065      date..04/02/2018.....	
Ou Ticket autorisation (AUT1): montant, date validité, nature du crédit	
Attestation de domiciliation de revente en l'état : <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non	
Attestation de domiciliation de prestation : <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non	
Autorisation pour importations produits réglementés : <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non	
Lettre d'engagement de non revente en l'état : <input checked="" type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	
Autres précisions : .....	
Signature(s) et cachet responsable étranger/merchandise <span style="float: right;">Directeur de l'Agence</span>	
<b><u>Cadre réservé DCE</u></b>	
<b><u>Instructions et/ou observations :</u></b>	
<b><u>Date et visa de l'admission :</u></b>	

Skikda : 04/02/2018

Raison sociale :

BADR  
SECTION ETRANGER MARCHANDISES  
23 RUE DIDOUCHE MOURAD  
SKIKDA.

IDENTIFIANT FISCAL :  
N° REGISTRE DE COMMERCE :  
N° DU COMPTE COURANT :  
TELEPHONE :  
EMAIL : @gmail.com  
OBJET : Domiciliation d'une importation de marchandises destinées aux ventes en états.

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir en notre nom, conformément à la réglementation  
En vigueur, un dossier de domiciliation pour l'importation des marchandises ci-après :

CADRE IMPORT	: INVESTISSEMENT	FONCTIONNEMENT	REVENTE L'ETAT.
- Désignation	: 1 batterie de poule pondeuses complète ( 6 ranges a 4 étages)		
- Tarif douanier	: 84 36 29 10 00		
- Provenance	:		
- prix en devises	: 222.600.00 EUR (Equipement : 204.600.00 EUR Cout transport : 18.000.00 EUR) (Prestation non fournis)		
- Incoterm	: CFR		
- délais pour les expéditions	: 180 JOURS		
- contre valeur en dinars	: 31.401.102.39 DZD		
- cours de change	: 141.065		
- modalités de règlement	: CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCALBEL ET CONFIRMEE		

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et deux copies :

- Le contrat commercial : n° \_\_\_\_\_ du \_\_\_\_\_
- La facture pro forma : n° 2017190 du 18/12/2017
- Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées

À cette importation sont réunies, et nous vous dégageons par la présente de tout risque de change.

Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités prévus par réglementation du commerce extérieur et des changes requises à ce dossier.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et de la taxe y relative, afférents à ce dossier.

# Table des matières

Remerciement

Introduction générale

**Chapitre 1 : le financement du commerce extérieur**

Introduction

**Section 1 : Le commerce extérieur**

1-1 Définition du commerce extérieur.....	3
1-2 Les opérations du commerce extérieur.....	3
1-2-1 la balance des paiements .....	3
1-3 Les régimes de commerce international .....	5
1-3-1 les accords de commerce régionaux .....	5
1-3-2 les organismes mondiaux .....	6
1-4 La domiciliation bancaire .....	8
1-4-1 la domiciliation des importations.....	9
1-4-2 la domiciliation des exportations .....	13

**Section 2 : Les instruments et les moyens de paiement du commerce extérieur .....16**

2-1 Les instruments de paiement.....	16
2-1-1 Le chèque .....	16
2-1-2 les effets de commerce.....	17
2-1-3 Le virement bancaire .....	19
2-2 Les moyens de paiement .....	19
2-2-1 le transfert simple .....	20
2-2-2 La remise documentaire.....	21
2-2-3 Le crédit documentaire .....	24

**Section 3 : Les techniques de financement de commerce extérieur .....29**

3-1 Les techniques de financement à court terme .....	29
3-1-1 Le crédit de préfinancement .....	29
3-1-2 La mobilisation de créances nées sur l'étranger .....	30
3-1-3 L'avance en devise à l'exportation .....	30
3-1-4 L'affacturage .....	31
3-2 Les techniques de financement à moyen et long terme .....	31
3-2-1 Le crédit fournisseur .....	31
3-2-2 Le crédit acheteur .....	32
3-3 Les autres modalités de financement à moyen et à long terme .....	34
3-3-1 Le crédit-bail international ou leasing .....	34
3-3-2 Le forfaitage .....	34

3-3-3 La confirmation de commande .....	35
conclusion .....	37

## **Chapitre 2 : La gestion des risques liés au financement du commerce extérieur**

Introduction .....	39
--------------------	----

### **Section 1 : Les risques dans le commerce extérieur .....40**

1-1 Généralités sur le risque .....	40
1-1-1 Définition du risque .....	40
1-1-2 Classification des risques liés à l'international .....	40
1-1-3 Les étapes et les risques nés des opérations de commerce extérieur .....	41

### **Section 2 : Le risque de change et le risque de non-paiement..... 43**

2-1 Le taux de change .....	43
2-1-1 Définition du taux de change .....	43
2-1-2 Les types de taux de change .....	43
2-2 Le marché de change .....	44
2-2-1 Définition de marché de change .....	45
2-2-2 Les intervenants sur le marché de change.....	45
2-2-3 Les opérations réalisées dans le marché de change.....	46
2-3 Les régimes de change .....	46
2-3-1 Le régime de changes fixe .....	46
2-3-2 Le régime de change flexible .....	47
2-4 La politique de change.....	48
2-4-1 Définition de la politique de change .....	48
2-4-2 Les mécanismes de la politique de change .....	48
2-5 Le risque du change.....	49
2-5-1 Définition du risque de change .....	49
2-5-2 L'identification du risque de change.....	49
2-5-3 Les types du risque de change .....	49
2-5-4 L'exposition au risque de change .....	50
2-6 Le risque de crédit (risque de non-paiement) .....	51
2-6-1 Définition du risque de non-paiement .....	51
2-6-2 Identification du risque .....	51
2-6-2-1 Risque commercial .....	51
2-6-2-2 Risque politique.....	52
2-6-3 Evaluation du risque de non-paiement .....	52
2-6-4 La mesure du risque .....	53

## **Section 3 : La gestion des risques liés au financement du commerce extérieur .....56**

3-1 Les techniques de gestion du risque de change .....	56
3-1-1 Les différents stratégies de gestion du risque de change .....	56
3-1-2 Les objectifs fondamentaux de la gestion du risque de change .....	57
3-2 Les techniques de couverture du risque de change .....	57
3-2-1 Les techniques internes.....	57
3-2-2 les techniques externes de gestion du risque du change .....	60
3-3 Les techniques de gestion du risque de non-paiement .....	63
3-3-1 Les méthodes de gestions du risque de non-paiement .....	63
3-3-1-1 La prévention du risque.....	64
3-3-1-2 La couverture du risque par assurance-crédit.....	65
3-3-1-3 L'auto couverture.....	68
3-3-2 Les méthodes internes à l'entreprise.....	68
3-3-2-1 Les étapes suivis dans le management de la relation avec le client .....	69
<b>conclusion.....</b>	<b>71</b>

## **Chapitre 3 : La gestion des risques liés au financement du commerce extérieur au sein de la BADR.....72**

### **Section 1 Présentation de l'organisme d'accueil la banque BADR et son client (EURL agricole) .....73**

1-1 Présentation de la BADR.....	73
1-1-1 historique.....	73
1-1-2 Caractéristiques de la BADR.....	73
1-1-3 L'organisme général de la BADR .....	74
1-1-4 Missions de la BADR .....	74
1-1-5 Quelques chiffres de l'activité de la banque BADR .....	74
1-1-6 Place et role de la direction du commerce extérieur.....	75
1-2 Présentation du client de la BADR.....	76
1-2-1 Critères de choix des marchés direction .....	76
1-3 Présentation du dossier du crédit documentaire à l'importation.....	77
1-3-1 La domiciliation bancaire.....	77
1-3-2 L'ouverture de crédit.....	78
1-3-2-1 La demande d'ouverture du crédit.....	78
1-3-2-2 résumé de l'opération.....	79

### **Section 2 : Le mécanisme de couverture contre le risque de change.....81**

2-1 Présentation du contrat.....	81
2-2 Calcul du gain et de perte .....	81
2-3 Risque de change au niveau des exportations.....	82
2-3-1 Présentation du contrat.....	82
2-4 La possibilité de couvrir le risque de changement par l'entreprise de FER.....	83
2-4-1 La réalité du risque de change dans l'entreprise FER.....	83
2-5 La couverture du risque de change par l'utilisation des produits dérivés.....	86
2-5-1 L'identification du risque de change.....	87
2-5-2 La couverture du risque par les produits dérivés.....	89
2-5-3 Les déterminant du prix d'une option de change.....	90

2-5-4 La pratique des options de change.....	90
2-5-4-1 La couverture de change par achat d'une option d'achat « call ».....	90
2-5-4-2 La couverture de change par achat d'une option de vente « put ».....	91
<b>Section 3 : Le mécanisme de couverture contre le risque de non-paiement.....</b>	<b>93</b>
3-1 l'entreprise face au risque de non-paiement.....	93
3-2 Présentation de la compagnie algérienne d'assurance et de la garantie des exportations.....	93
3-2-1 Les polices d'assurance offertes par la CAGEX.....	94
3-3 La gestion du risque de non-paiement par la CAGEX.....	95
3-3-1 Caractéristiques du contrat.....	95
3-4 Les procédures de la souscription d'une police d'assurance de la CAGEX.....	96
3-5 Le cas du sinistre.....	98
Conclusion générale .....	101
Bibliographie	
Annexes	