

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU FACULTE DES SCIENCES
ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION DEPARTEMENT
DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du Diplôme de master en Science Commerciales

Spécialité : Finance et commerce international

Thème :

**La gestion des risques des opérations
du commerce extérieur**

Cas : BEA

Réalisé par :

- ❖ **YAHY Ramdane**
- ❖ **MENANA Amazigh**

Encadreur :

Mme KICHOU

Année universitaire : 2021/2022

REMERCIEMENT

Ce travail est le résultat de tant d'efforts de beaucoup de personne.

On remercie en premier lieu le dieu tout puissant de nous avoir donné la santé, le courage la volonté et la patience mener ce travail.

A cet effet, nous tenons à exprimer notre sincère reconnaissance et nos remerciements à tous ce qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail.

Pour cela, on remercie notre prometteur MME KICHOU pour son aide et le temps qu'elle a bien voulu nous consacrer, et son soutien indéfectible.

Nos remerciements s'adressant à Mr BOUKELLAL Omar directeur adjoint du directeur de la BEA, de nous avoir bien accueilli.

Nous remercions les membres du jury qui ont l'amabilité d'accepter ce travail.

DEDICACE

Je tiens sincèrement à dédier ce travail :

A mes chers parents, Saïd et Nora qui m'ont offerts tout le soutien dont j'avais besoin. Ceux qui m'ont tout donné depuis ma naissance. Je ne vous remercierai jamais assez. Beaucoup de bonheur à vous deux

A mon frère Samir et sa femme Faouzet et ses enfants qui m'ont toujours aidés et soutenus.

A mes deux sœurs Yamina et Elena à qui je souhaite tant de bonheur.

A ma chère petite amie Lynda qui ne m'a jamais laisser tomber tout au long de ce mémoire.

Et je dédie ce mémoire à mon binôme et à ses parents avec qui je n'ai pas pu finir ce mémoire, Amazigh repose en paix.

SOMMAIRE

1	Les raisons des risques du commerce extérieur	13
2	Les risques liés aux opérations du Commerce extérieur.....	17
1	Les risques liés au financement des importations :.....	22
2	Les risques liés au financement des exportations :	26
1	La gestion de risque de change :	29
2	La gestion du risque de crédit	36
3	La gestion de risque de taux.....	39
1	Le cautionnement.....	41
2	Les garanties bancaires à première demande	43
3	La lettre de crédit stand-by.....	51
1	Détermination des éléments entrants dans le contrat	56
2	L'ouverture de dossier de domiciliation à l'importation	59
3	Ouverture d'une lettre de crédit	62
4	Réalisation du crédit documentaire.....	64
1	Le contrat commercial	65
2	Enregistrement de la remise documentaire :	68
3	Le règlement financier de la remise documentaire :	68

Introduction générale

Le commerce extérieur est l'échange de biens et services entre nations. Il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit de ses propres ressources et élargit le marché des biens qu'il fabrique, c'est un domaine qui implique des acteurs, souvent répartis dans différents pays voire différents continents.

L'origine du commerce extérieur, est le besoin qu'éprouvent les gens de mener des affaires et des transactions commerciales en dehors des frontières géographiques, linguistiques, culturelles, ethniques ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Depuis leur avènement, les échanges internationaux se sont développés et augmentés de jour en jour. Aujourd'hui, des millions de produits sont achetés, vendus et expédiés quotidiennement par voie aérienne, maritime ou terrestre à travers le monde.

Le commerce international se caractérise par une rapide progression en volume. Cette croissance s'est accompagnée d'une modification de la structure des échanges extérieurs tant pour ce qui concerne la nature des produits que la répartition géographique des biens échangés.¹

À l'ère de la globalisation et de la mondialisation de l'économie, aucun pays ne peut se suffire à lui-même seul. Les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter. À cet égard les opérations du commerce international présentent un intérêt d'une grande importance.

Cette dynamique du commerce extérieur est en partie influencée par le processus d'internationalisation de la production. La plupart des pays développés ont en effet adopté des modèles économiques tournés vers l'exportation, c'est à dire ont orienté le développement de leurs appareils productifs internes en fonction des besoins et des ressources du marché mondial. Dès lors, la division internationale du travail impose sans cesse aux différentes nations un mouvement de restructuration des systèmes productifs nationaux suivant les lois de la concurrence internationale. La lutte pour le contrôle des parts de marchés devient alors le mode de conduite des firmes multinationales.²

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques, du fait de L'éloignement des commerçants, de disparité de

¹Brahim Guendzouzi, les relations économiques internationales, Edition EL MAARIFA,

² Idem

législation, de la différence des langues, des réglementations et des monnaies, et bien d'autres causes.

L'importateur et l'exportateur sont donc confrontés à de nombreux risques liés aux opérations du commerce international. Ces risques peuvent être dus aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, à l'instabilité politique ...etc.

Ce développement du commerce international nécessite aujourd'hui un traitement rapide et sécurisé des transactions. C'est pourquoi l'importateur et l'exportateur font appel à d'autres intermédiaires pour le bon déroulement de l'échange. C'est pour cela la banque vient jouer le rôle d'intermédiaire qui s'est préposé à garantir le déroulement du commerce international en proposant des moyens de paiements qui garantissent le transfert de l'argent de l'acheteur, mais aussi le transfert des biens ou services du vendeur à l'acheteur. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.³

Pour cela les banques ont mis au point un ensemble de techniques de règlement et de procédures propres au commerce international pour faciliter les relations économiques et commerciales entre les pays.

La relation banque-entreprise implique un partenariat, de sorte que le risque est partagé après que les deux parties ont déterminé les meilleures procédures à mettre en œuvre pour réduire le risque.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent. L'objectif de notre travail est de savoir, si les banques algériennes disposent des systèmes de gestion capable d'évaluer et de gérer efficacement les risques qui peuvent survenir lors des opérations du commerce extérieur ?

Afin de répondre à cet objectif, la principale question de recherche qui en découle est la suivante :

³LEGRAND (G) et MARITINI (H) : gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris 2008, p128.

Comment peut-on évaluer et gérer les risques liés aux opérations du commerce

Extérieur et qu'elles sont ces garanties bancaires ?

D'autres questions secondaires s'ajoutent :

Quelles sont les origines des risques liés aux opérations du commerce extérieur ?

Quelles sont les différents risques liés aux opérations et aux financements du commerce extérieur ?

Pour essayer d'apporter des éléments de réponses aux questions posées précédemment, qui porte sur le financement du commerce extérieur en Algérie, ce modeste travail sera présenté sous forme de trois chapitres.

Dans le premier chapitre présente les instruments et les techniques de paiements et les critères de choix de ses derniers, le deuxième traite les techniques de financement .Enfin le troisième et dernier chapitre c'est une étude de deux cas pratiques au sein de la BEA.

Chapitre 1: les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Introduction chapitre 1 :

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore au risque de non-paiement de la marchandise.

Les entreprises sont confrontées à un problème de change dès qu'elles effectuent soit des opérations commerciales avec l'étranger (importation et exportations), soit des opérations financières, des transferts de fonds etc...

Par conséquent, les transactions en devises constituent la contrepartie des transactions qui existent sur les marchés des biens, des services et des actifs financiers ⁴

L'objet de ce chapitre consiste en première section de présenter les causes des risques liés aux opérations du commerce extérieur et en deuxième section d'Identifier ces risques.

Section 1 : Les origines et les risques liés aux opérations de commerce extérieur.

Un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un événement toujours présent dans le mouvement de la vie pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie. Il n'y a pas d'entreprise sans incertitude donc sans risque⁵

On comprend qu'un risque est une situation (ensemble d'évènements simultanés ou consécutifs) dont l'occurrence est incertaine et dont la réalisation affecte les objectifs de l'entité (Individu, entreprise, collectivité) qui le subit.

⁴ Brahim Guendouz, les relations économiques internationales, Edition EL MAARIFA, p76

⁵LEVY-LANG A, *l'argent, la finance et le risque*, Ed Odile Jacob, Paris, 2006, p201.

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

1 Les raisons des risques du commerce extérieur

Les raisons des risques du commerce extérieur se présentent comme suit :

1.1 Raisons logistiques

Le risque peut avoir comme origine un problème de logistique. A titre d'exemple : lors du transport des marchandises, un retard peut être dû à des formalités douanières fastidieuses ou des documents incomplets, les produits peuvent être endommagés ou perdus au cours de route, des livraisons peuvent être erronées ou incomplètes.

Le coût des transports, de l'assurance et du stockage, constituent des barrières au commerce, qui réduisent la profitabilité de l'échange, et donc aussi des échanges internationaux.

Les barrières réglementaires tarifaires et non tarifaires et les coûts de transmission de l'information représentent aussi des barrières aux échanges.⁶

1.2 Raisons commerciales

Les besoins de la clientèle changent, et si l'entreprise s'en rend compte trop tard, elle peut perdre des parts de marché. Par exemple les risques que les entreprises représentent leurs sociétés étrangères et qu'elles apprennent trop tard l'évolution des besoins des clients sont considérables, risque de prendre du retard et de manquer des tendances, ce qui engendre pour l'exportateur la perte des partenaires de distribution.

1.3 Raisons naturelles :

Séismes, épidémies, éruptions volcaniques, inondations, glissements de terrain, tempêtes, tous ces événements entravent le fonctionnement de l'économie sur un marché étranger. Ils peuvent en effet empêcher le débiteur de s'acquitter de sa dette, et aussi entraînent un effondrement de la demande, retardent la livraison des produits ou empêchent les collaborateurs de se rendre sur place.

⁶ FRANÇOIS D, *gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p 20.

1.4 Raisons économiques

La perte de change, l'inflation, la récession, les pénuries de devises, obstacles au transfert de devises, blocages de la taxe sur la valeur ajoutée, augmentations d'impôts et hausses des droits de douane, sont les raisons qui préoccupent beaucoup plus toutes les entreprises qui souhaitent s'internationaliser. Par exemple ; les pertes de change surviennent lorsque la monnaie du marché d'origine s'apprécie par rapport aux monnaies du marché cible, et que le revenu généré par l'activité à l'étranger perd par conséquent de leur valeur.

L'inflation favorise les débiteurs et défavorise les créanciers puisque le pouvoir d'achat de la monnaie baisse entre le moment où la transaction est conclue et celui où le règlement de la dette a eu lieu.

1.5 Raisons juridiques

Concerne tous les éléments qui peuvent rendre caduque les droits et obligations déterminés par contrat, il englobe plusieurs types de risques.

Les directions juridiques sont souvent très compétentes dans ce domaine et sont conscientes des faiblesses qui peuvent exister dans certains types de contrats ou documents commerciaux remis aux clients.

Au-delà de l'intérêt commercial à ne pas trop expliciter certaines contraintes ou risques associés à des produits, le risque juridique comporte également un aspect parfois irrationnel du fait de la sensibilité particulière du rapport à l'argent

Dans cette relation parfois irrationnelle à l'argent, les clients s'attendent souvent à ce que la banque joue le rôle de garante en dernier ressort, et refuseront d'assumer les risques de pertes en attaquant en justice un établissement sur la base de la méconnaissance des risques réels encourus.

Il n'existe donc pas dans le domaine de recette miracle. la compétence des équipes juridiques et le passage systématique des documents contractuels ou commerciaux par leur canal

pour validation doivent permettre de réduire au maximum ces risques, ou tout du moins de les analyser et de les prendre en connaissance de cause.⁷

1.6 Raisons géographique :

Malgré l'existence très ancienne d'un commerce à longue distance, l'éloignement géographique fut pendant des siècles un obstacle fondamental aux échanges commerciaux et culturels.

La proximité géographique joue un rôle important en raisons tout d'abord, de son impact sur les coûts des marchandises transportées, et aussi parce qu'elle se trouve en étroite liaison avec d'autres formes de proximités (culturelle, institutionnelle), c'est-à-dire chaque pays a des cultures et des politiques qui sont différents par rapport aux autres pays qui influencent d'une façon directe leurs échanges commerciaux.⁸

1.7 Raisons culturelles

La proximité culturelle peut être définie comme le partage d'un certain nombre de valeurs et de traditions entre des pays proches géographiquement, elle est peut-être appréciée à travers les courants d'échanges mondiaux.

Partager une langue, culture commune, passé commun, une religion commune sont autant des facteurs qui entrent en jeu dans les relations commerciales et politiques entre pays, ils permettent de réduire la peur de l'autre et donc d'aller davantage vers l'autre.

La variété linguistique peut être considérée comme un obstacle de communication pour les entreprises, tout cela traduira des conflits entre les parties contractantes.⁹

⁷ Christian J, Partick M, prévention et gestion des risques opérationnels, Revue banque édition, 2004, P58.

⁸ PRAGER JEAN C et THISSE Jaques F, *enjeux géographiques du développement économique*, édition AFD, 2009, p18p, WWW.Wordidbank.org/Wdr2009, « consulté le 05 décembre 2015 ».

⁹ HADJOU L, *proximité géographique et affinités commerciales*, page 4

LEGRAND G ET HUBERT M, *La Gestion globale du Risque de Change*, ECONOMICA, Paris, 1992, p109 ;

Chapitre 1 : les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Tableau 1: représentation des raisons de risques du commerce extérieur

Raisons logistiques	<ul style="list-style-type: none">— Retards.— Endommagement lors de transport.— Formalités douanières.— Documents incomplets.— Pertes lors de transport.— Livraisons incomplètes.
Raisons commerciales	<ul style="list-style-type: none">— Défaillance du partenaire de distribution.— Évolution des besoins de la clientèle.— Défauts de paiement.— Annulations de commandes.
Raisons naturelles	<ul style="list-style-type: none">— Séismes.— Epidémies.— Éruption volcanique.— Inondations.— Glissements de terrains.— Tempêtes.
Raisons économiques	<ul style="list-style-type: none">— Pertes de change.— Inflations.— Récession.— Pénuries de devises.— Obstacles au transfert de devises.— Blocages de la taxe sur la valeur ajoutée.
	<ul style="list-style-type: none">— Augmentation d'impôts.— Hausses des droits de douane.

Raisons juridiques	<ul style="list-style-type: none">— Changement des dispositions relatives aux produits.— Insécurité juridique.— Impossibilité de faire appliquer les contrats.— Corruption.
---------------------------	--

Source : RALPH L et al, *Maîtrise des risques à l'exportation*, Post finance SA, 2013, p 16.

2 Les risques liés aux opérations du Commerce extérieur

Les risques dans le commerce international sont les principaux obstacles à sa croissance. Le commerce international a été un sujet très débattu. L'augmentation du marché des exportations est très bénéfique pour une économie, mais d'autre part l'augmentation des importations peut être une menace pour l'économie de ce pays. Il y a lieu donc de trouver le juste équilibre entre le libre-échange et le protectionnisme.

2.1 Les risques liés aux opérations de change

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la petite Valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Une entreprise se trouve exposée au risque de change à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectuée dans une autre monnaie avec l'étranger.¹⁰

Dans notre monde où la valeur de la monnaie varie en permanence, dès qu'une entreprise ou individu réalise une opération qui implique une entrée ou une sortie de devises (monnaie étrangère) dans les mois ou les années à venir, il existe un risque de change, car l'entreprise ou l'individu ne connaît pas à l'avance la contrepartie de ses entrées ou sorties de devises futures.¹¹

Ce risque est supporté par l'importateur dans le cas d'appréciation de ces devises étrangères et par l'exportateur dans le cas de dépréciation de la devise par rapport à la monnaie nationale.

En Algérie la monnaie utilisée lors de ses échanges est toujours différente du dinar en effet l'importateur subit une perte si la monnaie de paiement s'apprécie, l'exportateur subira la perte si la monnaie de paiement se déprécie.

¹⁰LEGRAND G ET HUBERT M, *La Gestion globale du Risque de Change*, ECONOMICA, Paris, 1992, p109 ;

¹¹LEGRAND G et HUBERT M, *gestion des opérations import-export*, Dunod, Paris, 2008, p107.

2.2 Risques économiques :

Les pertes de change entrent dans la catégorie des risques économiques. Ces pertes surviennent lorsque la monnaie du marché d'origine s'apprécie par rapport aux monnaies des marchés cibles et que les revenus générés par l'activité à l'étranger perdent par conséquent de leur valeur.¹²

Il englobe les risques qui relèvent du monde économique ou réel tels que :

- Risque de concession en matière de contrôle économique ;
- Risque d'insolvabilité de l'acheteur ;
- Le risque de non-acceptation ;
- Risque de défaut prolongé à savoir l'échec de l'acheteur de payer le montant dû au bout de six mois à compter de la date d'échéance ;
- Risque de taux de change.¹³

2.3 Risques politiques (pays) :

Ce sont les risques qui impactent l'environnement immédiat de l'entreprise et qui peuvent modifier substantiellement l'environnement concurrentiel et le modèle économique lui-même, tels que ¹⁴:

- Le risque de non-renouvellement des licences d'importation et d'exportation.
- Risques dus à la guerre.
- Risque de l'imposition d'une interdiction d'importation après la livraison de la marchandise.
- Abandon de la souveraineté politique.

2.4 Risques liés au transport de marchandises :

Quel que soit le mode de transport choisi, les marchandises sont exposées à de nombreux risques, on les a résumés dans le tableau ci-dessous :

¹²RALPH L, et al, *Maîtrise des risques à l'exportation*, Post finance SA, 2013, p9

¹³ GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, *les opérations bancaires à l'international*, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.

¹⁴ GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, *les opérations bancaires à l'international*, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.

Chapitre 1 : les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Mode transpo ^e rt	Causes
Mariti me	Innavigabilité du navire, – fautes nautiques, – Actes de sauvetage, – Faits non imputables au Transporteur, – Grèves, lock-out, – Vices propres de la Marchandise, – Vices cachés du navire, – faute du chargeur,

Chapitre 1 : les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Aérien	<ul style="list-style-type: none">– Faute de la partie lésée – preuve que toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage a été prises.– <i>Causes générales</i> : faute ou ordre inadapté de l’ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure.– <i>Causes particulières</i> : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l’expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d’animaux vivants

Chapitre 1 : les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Routier	<ul style="list-style-type: none">– <i>Causes générales</i> : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure– <i>Causes particulières</i> : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants
---------	--

Source : LEGRAND G et HUBERT M, *le petit export*, Dunod, Paris, 2009, p16.

2.5 Risques commerciales :

Ils recouvrent le non-respect des engagements contractuels et le risque d'insolvabilité donc le risque de non-paiement de sa créance financière est lié à:

- L'absence de garanties bancaires :
- Le défaut de paiement de l'acheteur ;
- L'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité des marchandises.¹⁵

2.6 Risques juridiques :

Dans les activités d'exportation, les risques juridiques sont liés à la possibilité que des États étrangers modifient la réglementation relative aux produits et qu'il faille par conséquent procéder à des adaptations coûteuses ou demander de nouvelles autorisations.¹⁶

Le risque juridique est le risque résultant de la violation ou de non-respect d'une loi ou de la réglementation.

2.7 Autres risques :

Il existe aussi d'autres risques qui peuvent venir entraver l'opération de commerce extérieur, tels que :

- Les différences culturelles, par exemple, dans certaines cultures, on considère le paiement d'une prime pour aider à la négociation est absolument légale ;

¹⁵ GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, op. Cit, p.126.

¹⁶ RALPH L, et al, *Maîtrise des risques à l'exportation*, Post finance SA, 2013, p10.

- Manque de connaissance des marchés étrangers ;
- Les barrières linguistiques ;
- Inclinaison par rapport à des associés d'affaires de corruption ;
- La protection juridique pour rupture de contrat ou de non-paiement est faible ;
- Effets de l'environnement commercial imprévisible et taux de change fluctuant ;
- Risque souverain
- La capacité du gouvernement d'un pays à rembourser ses dettes ;
- Des risques naturels
- En raison de divers types de catastrophes naturelles, qui ne peuvent être prévues à l'avance. ¹⁷

Section 3 : Les risques liés aux financements du commerce extérieur

Le financement du commerce international n'est pas à l'abri de risques principalement, par le crédit à l'importation ou l'exportation.

1 Les risques liés au financement des importations :

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types d'engagements : le crédit documentaire et la remise documentaire.

1.1 Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations de services ont été effectuées. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de sa marchandise. ¹⁸

1.1.1 Les risques liés au crédit documentaire :

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques

¹⁷ Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, page 4, Paris, année 2012.

¹⁸ S Haddad & collectifs, crédit documentaire commerce international, édition page bleu, 2009, P10.

1.1.1.1 Le risque pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.¹⁹

1.1.1.2 Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice)

En cas de simple notification, la banque doit faire une examinations des documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects. D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.²⁰

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relevé pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

1.1.1.3 Risque pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

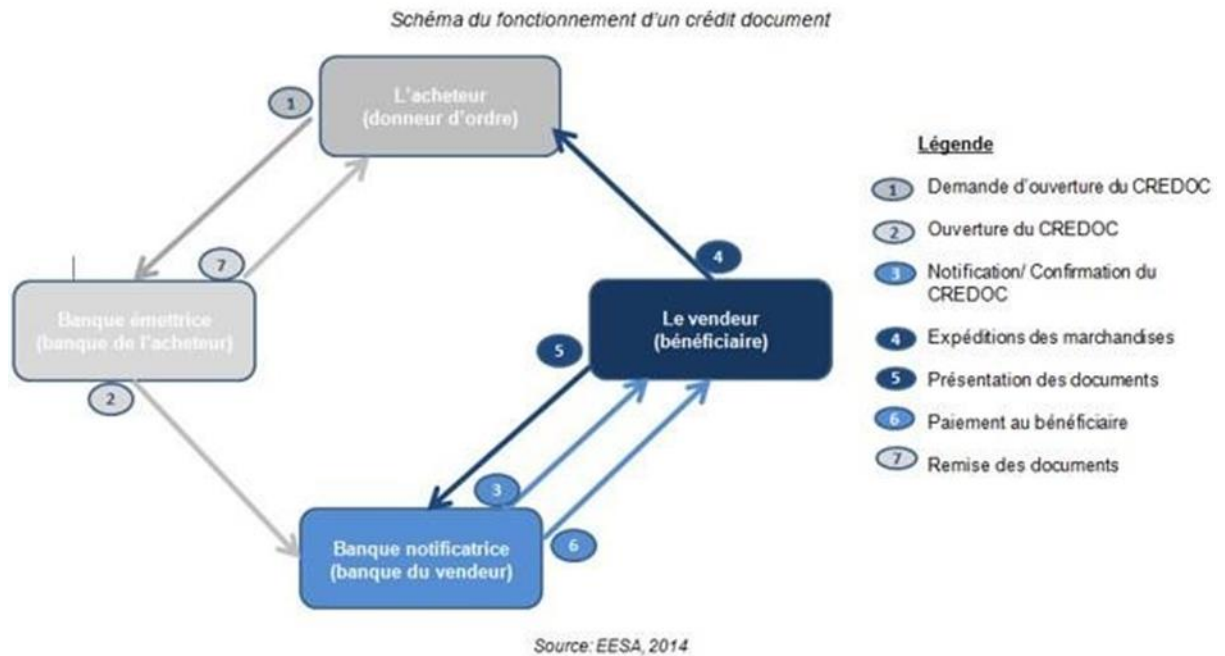
¹⁹GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : Les opérations bancaires à l'internationale, Ed, Banque- Editeur, Paris 1999.p.123

²⁰ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : op.cit. p .125

1.1.1.4 Risque pris par le vendeur

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

Figure 1: Explication de la procédure du Crédit documentaire



Source : http://www.expert-comptable-international.info/fr/services-personnalisés/fiches-methodes/credits_documentaires.

1.2 La remise documentaire :

La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (donneur d'ordre) donne mandat à sa banque appelée « banque remettante », de transmettre des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur appelée « la banque présentatrice », qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise).²¹

Le terme « encaissement documentaire » peut signifier soit :

-Documents commerciaux accompagnés de documents financiers

²¹ Dominique deprée, Hubert martini, joanneklein-corned, Guide pratique), édition RB, (revue banque), 2007.

-Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Documents commerciaux : c'est des documents relatifs aux prix, au transport.

Documents financiers : tous les instruments de paiements, cheque, effets de commerce...

1.2.1 Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre de la remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs ; elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

1.2.2 Risque pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité.

Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

1.2.3 Risque pour l'exportateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité.

Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

1.2.4 Risque pour la banque du vendeur

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque présentatrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.²²

²² GARUAULT (P) et PRIAMI (S) : op.cit P.125

2 Les risques liés au financement des exportations :

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseur. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.²³

2.1 Le risque lié au crédit acheteur :

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

2.1.1 Les risques de fabrication :

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées.²⁴ Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières).

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés par l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.²⁵

2.1.2 Le risque de crédit :

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.²⁶

2.2 Le risque lié au crédit fournisseur :

Les risques liés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs.

²³LEGRAND G et MARTINI H : *Gestion des opérations Import-export*, DUNOD, Paris, 2008, p222.

²⁴Legrand(G) et Martini (H) : *op.cit* p.222.

²⁵BELLOUTK, GHASSOULIS et HASSANE R, mémoire de licence science économique « *les risques liés au financement de commerce international* » université A-Mira de Bejaia, 2010-2011, p38.

²⁶ Idem

2.2.1 Le risque de fabrication :

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronté durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être trouble par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- Un fait politique dans le pays de l'acheteur.
- Pénurie de moyens de transport à l'étranger.
- Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.²⁷

2.2.2 Le risque d'insolvabilité :

Risque d'insolvabilité, appelé aussi risque de non-paiement, est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date initialement convenue.²⁸

2.2.3 Le risque crédit :

Ce risque apparaît après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou ; la totalité de sa dette.

Conclusion du chapitre 1

A travers ce chapitre, nous pouvons voir que le commerce international n'a cessé de se développer, et les risques liés aux activités de commerce extérieur peuvent provenir de diverses raisons, à savoir la logistique, l'économie, la nature, la politique, etc.

De plus, nous avons également constaté que ces risques peuvent prendre plusieurs formes, risque de transaction de change, risque de financement du commerce extérieur, risque pays, etc.

Enfin, il a été souligné que tous les opérateurs opérant à l'étranger sont confrontés à une série de risques de financement qui varient selon leur statut (importateur ou exportateur)

²⁷LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *ibid.* P.223.

²⁸BERTRAND LARRERA D, *risque et financement bancaire des PME*, revue banque, juillet-aout1994, n° 550, p 56.

*Chapitre 2 : La gestion des risques liés aux opérations du commerce
extérieur.*

Introduction chapitre 2

Les importateurs et les exportateurs font face à de nombreux risques lorsqu'ils gèrent leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement et aux opérations de change.

A cet effet, afin de se protéger de tous ces risques, les importateurs et exportateurs doivent tout mettre en œuvre pour s'en protéger.

Par conséquent, afin d'améliorer la sécurité, les entreprises cherchent plus de techniques et de moyens permettant de se protéger de la meilleure des manières possibles des risques liés aux risques internationaux d'une part, et d'assurer une meilleure couverture de l'autre.

L'objet de ce chapitre est de présenter comment se couvrir de ses différents risques du commerce extérieur.

Section 1 : la gestion des risques du commerce extérieur :

1 La gestion de risque de change :

La couverture contre le risque de change est une opération réalisée tant que par les banques que par les entreprises. Elle correspond au transfert au marché d'un risque que l'opérateur ne désire pas assumer. Les entreprises à vocation internationale sont amenées à gérer leur position de change, c.-à-d. à garantir leurs recettes en devises dans leurs comptes.

Les banques de leur côté, se couvrent pour adosser les opérations qu'elles ont réalisées avec leur clientèle (entreprises ou particuliers).²⁹

Il existe deux catégories de couverture de risque de change soit externe soit interne :

1.1 La couverture externe :

Consistant à constater une exposition au risque de change et à les couvrir grâce à des instruments tels que les contrats à terme (forwards), les contrats de futures, les options, les swaps

²⁹ Brahim Guendouzi, relations économiques internationales, Edition El Maarifa, p67

Chapitre 2: La gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur.

de change et de devises, la couverture sur le marché monétaire, les garanties offertes par des organismes d'états ou d'autres.³⁰

1.1.1 Les contrats à terme (forwards), les contrats de futures :

La couverture du risque de change par contrat de futures ressemble à celle par contrat à terme (forwards). La principale différence est la valorisation du contrat futures au jour le jour et les appels de marge. Globalement, les sommes payées sont approximativement les mêmes. La différence est due au fait que dans un contrat à terme, le paiement est fait en totalité, à la fin, éventuellement un dépôt initial peut être constitué. Alors qu'avec un contrat de future, il y a automatiquement un dépôt initial, un paiement final et des paiements ou versements intermédiaires. Les intérêts payés ou perçus sur les paiements ou versements intermédiaires vont se traduire à la fin par une différence en plus ou en moins entre les sommes déboursées dans les deux cas. Ceci se traduit par un risque de trésorerie qui n'existe pas avec les contrats à terme du type forward.³¹

1.1.2 Les swaps :

Les swaps de change et devises consistent en une opération d'emprunt et de prêt simultanées et s'apparentent aux opérations d'emprunt et de prêt sur le marché des eurodevises présentées. Ils peuvent aussi être assimilés à une double opération de change au comptant et de

Tableau 2: exemple de couverture de risque par les swaps

	t=0	t= 1an
Opération commerciale	Négociation	+1000 USD
Swap	+1000\$ -1000 × 0,8 €	- 1000 \$ + 1000 × 0,9 €
Solde global	+1000 \$ -800 €	+900 €

³⁰ Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, Edition Dalloz, p177

³¹ Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, Edition Dalloz, p181

Source : Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, Edition Dalloz, p185

En $t = 1$, l'exportateur n'aura plus de risque de change puisque les positions de change à terme en dollars s'annulent. L'opération se traduit par un résultat identique à celui d'une couverture sur le marché à terme, ce qui est normal puisque le but d'un swap est de remplacer une opération de change à terme, d'achat ou de vente de futures, une opération sur le marché monétaire ou encore une avance en devises.³²

1.1.3 Les options :

Une option est un titre qui donne le droit à son porteur et non l'obligation, d'acheter (option d'achat, call option) ou de vendre (option de vente, put option) une quantité déterminée de devises à un prix convenu) à l'avance. Dit prix d'exercice (Strike Price), et à une date convenue à l'avance. Moyennant le paiement d'une prime (prémium).

Contrairement au cas de l'achat ou de la vente d'un contrat futures dont le prix se limite aux frais de transaction, par un coût, la prime, plus ou moins conséquent, de l'ordre de 1 à 3 %. Ce cout supplémentaire d'une par rapport à un contrat de futures est la contrepartie de l'avantage d'une option, en l'occurrence le caractère conditionnel et non obligatoire de l'opération sous-jacente. En revanche, le vendeur d'une option touche la prime mais a l'obligation de vendre ou d'acheter les devises sous-jacentes, si l'acheteur exerce son droit.

On distingue les options :

- Option d'achat (call) qui donne le droit mais pas l'obligation d'acheter l'actif sous-jacente à l'échéance,
- Option de vente (put) qui donne le droit mais pas l'obligation de vendre l'actif sous-jacente à l'échéance,
- Négociables que l'on retrouve sur les marchés organisés (elles sont standardisées en terme de montant, de date, de prix d'exercice),
- Non négociables que l'on retrouve sur les marchés de gré à gré (elles sont très souples en termes de montant, de date, et de prix d'exercice),

³² Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, edition Dalloz, p185

- Européennes que l'on peut exercer uniquement le jour de l'échéance (la plupart des options de change sur le marché de gré à gré),
- Américaines que l'on peut exercer à tout moment jusqu'à l'échéance (la plupart des options négociables).³³

1.1.4 L'avance en devise :

C'est une opération par laquelle une banque prête des devises à une entreprise. L'avance en devises est en premier bien un financement à court terme, mais également un outil de couverture de risque de change si la devise empruntée est la même que la devise de facturation.³⁴

Si l'on considère un exportateur qui attend une rentrée en devise dans 3 mois, il lui suffit pour se couvrir de demander une avance (prêt) en devise à son banquier. Au lieu d'avoir comme précédemment une opération simultanée d'emprunt et de prêt, on se limite à une opération d'emprunt en devises, ce qui permet de disposer des devises pour une autre opération.³⁵

1.2 La couverture interne :

La gestion interne du risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change.³⁶ Plusieurs possibilités existent :

³³ Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, Edition Dalloz, p82, p83

³⁴ Brahim Guendouzi, relations économiques internationales, Edition El Maarifa, p75

³⁵ Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, Edition Dalloz, p178

³⁶ Patrice F, Carole G, gestion des risques internationaux, Edition Dalloz, p193

1.2.1 Le choix d'une devise et du prix en devises

Si l'entreprise peut choisir la devise de facturation de ses ventes ou des rentrées d'argent futures (contrat industriel etc.), elle prendra une devise forte, c'est-à-dire devise qui devrait normalement s'apprécier par rapport à sa monnaie de référence. Inversement, lors de l'établissement de prix d'achat ou de sorties d'argent futures elle doit choisir une devise faible, c'est-à-dire une devise qui doit normalement déprécier par rapport à sa monnaie de référence.

Dans un cas extrême, elle peut tenter de tout facturer dans sa monnaie de référence, le risque de change est alors reporté sur le partenaire commercial. En générale, le client préfère payer dans sa monnaie. Ceci fait partie de la du contrat.

Lors de l'établissement d'un contrat ou lorsqu'on répond à un appel d'offres, il faut définir le prix du contrat dans une devise. Non seulement le choix de la devise se pose, mais aussi le montant à payer. La règle générale est tout d'abord de calculer la valeur du contrat dans la monnaie de référence pour que le projet soit rentable, ensuite de convertir cette valeur dans la devise de facturation au cours de charge à terme négociable pour la date de paiement prévue.

1.2.2 L'indexation monétaire

Pour établir un contrat, une autre possibilité est d'inclure dans le contrat de vente ou d'achat une clause d'indexation permettant au prix de vente d'évoluer, par exemple, en fonction du différentiel d'inflation ou d'intérêt. L'entreprise ne supportera plus le risque de change ses les variations des taux de change suivent l'évolution des taux d'intérêt ou de taux d'inflation. Ces relations ne sont pas vérifiées dans les faits, ce qui implique qu'une partie du risque de change.³⁷

1.2.3 Le système de compensation multilatérale (le netting)

C'est une pratique courante dans les grandes firmes multinationales, qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre filiales du groupe. Dans la pratique, une date est fixée chaque semaine à laquelle tous les règlements intra-groupe doivent être effectués. C'est à cette date qu'est opérée la compensation entre les flux de dettes et de créances. Le gestionnaire (trésorier international de l'établissement financier centralisateur) connaît ainsi le solde de chaque filiale dans toutes les devises et peut mettre en place les couvertures de change

³⁷ Patrice F, Carole G, op cit,

Chapitre 2: La gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur.

nécessaires. L'intérêt économique est évident, car le coût des couvertures de change concerne les soldes et non la totalité des flux financiers.³⁸

³⁸ Brahim Guendouzi, o p cit,

1.2.4 Les centres de refacturation

Si seuls les paiements internes au groupe sont concernés dans un système de compensation, dans un système doté d'un centre de refacturation, tous les paiements sont pris en compte. Les différentes sociétés du groupe n'établissent plus les factures à l'ordre de leurs clients, mais à l'ordre du centre de refacturation qui leur règle les factures dans leur monnaie et qui ensuite se fait payer par les clients des sociétés du groupe. Par exemple, les factures en livres sterling de la filiale française d'un groupe sont établies au nom du centre de refacturation qui règle la filiale en euros et encaissent les livres sterling auprès des clients de la filiale. Le risque de change est reporté sur le centre de refacturation qui établit régulièrement un cours de change interne au groupe.

1.2.5 La mise en commun (pooling)

C'est la centralisation la plus large des opérations en devises des différentes entités du groupe. Tous les flux de trésorerie en devises, qu'ils soient entre sociétés du groupe ou entre sociétés du groupe et sociétés externes au groupe, sont centralisés. Les excédents en devises de certaines filiales sont utilisés pour financer les besoins en devises d'autres filiales. La gestion de trésorerie est totalement centralisée. L'avantage est que le besoin minimal dans chaque devise est beaucoup plus faible dans ce système centralisé que dans un autre système. En outre, lorsqu'on les considère au niveau global, les problèmes liés aux erreurs de prévision des flux de trésorerie et aux retards de paiement de certaines factures ont tendance à se compenser, ce qui permet de connaître avec plus d'exactitude les besoins de chaque période, et donc de ne pas être obligé de geler trop de liquidités pour faire face à ces imprévus.³⁹

1.2.6 Le termaillage

Est une procédure qui vise à faire varier les termes paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours. Si un exportateur anticipe une appréciation de la devise de facturation, il tentera de retarder l'encaissement de sa créance pour bénéficier cours plus avantageux. Par contre, s'il envisage une dépréciation de la devise, il prendra position inverse et essaiera d'accélérer l'encaissement. L'importateur se trouve dans une problématique contraire. Si la devise est à l'appréciation de la devise du contrat d'achat, il sera d'anticiper son règlement.⁴⁰

1.2.7 La diversification monétaire

³⁹ Patrice F, Carole G, o p cit,

⁴⁰ Brahim Guendouzi, o p cit,

Le fait de centraliser la gestion de trésorerie en devises permet non seulement de couvrir les soldes de trésorerie dans chaque devise au lieu de couvrir individuellement chaque recette et dépense en devise, mais aussi de diminuer globalement le risque de change en se fondant sur la diversification monétaire.⁴¹

2 La gestion du risque de crédit

Le risque crédit est omniprésent dans la vie économique de l'entreprise, soit parce qu'elle s'expose à un risque de non-paiement en faisant crédit à ses clients, soit parce qu'elle doit supporter le coût de son propre risque défaut. Il existe plusieurs techniques de gestion du risque de crédit présenté comme suit :⁴²

2.1 La gestion interne du risque de crédit

La gestion interne du risque de crédit relève davantage de la prévention que de la couverture des risques. Elle consiste à réduire son exposition en limitant les lignes de crédit accordé aux partenaires commerciaux ou financiers. Ou encore à exiger des garanties contractuelles protégeant le créancier en cas de défaut de sa contrepartie. En outre, certains moyens de paiement internationaux permettent d'annuler partiellement ou totalement le risque de contrepartie attaché à une transaction commerciale avec l'étranger.

2.1.1 La gestion des encours clients et la détermination des lignes de crédit

Afin de prévenir le risque des pertes liées à des défauts de paiement, les banques ainsi que de nombreuses entreprises industrielles et commerciales sélectionnent les clients à qui elles acceptent de faire crédit et fixent des plafonds de crédit : par client en fonction de solidité financière, par marché en fonction du risque sectoriel, et par pays en fonction du risque pays.

2.1.2 Les garanties contractuelles

La fonction des garanties est de réduire le risque de crédit en fonction du montant de l'exposition et de la qualité de signature de la contrepartie. Parmi ces garanties, on distingue :

⁴¹ Patrice F, Carole G, o p cit,

⁴² Patrice F, Carole G, o p cit, p 429

2.1.2.1 Les garanties personnelles

2.1.2.2 Une garantie personnelle se matérialise par l'intervention d'une tierce personne physique ou morale qui se substitue au débiteur en cas de défaut de sa part. le seul cas où la perte se concrétise pour le prêteur est celui où le garant et l'emprunteur font défaut en même temps. Le risque de crédit encouru n'est donc plus le risque de l'emprunteur mais le risque joint de l'emprunteur et du garant.

2.1.2.3 Les sûretés réelles ou financières

Ce sont des actifs donnés en garanties d'un prêt. Certaines sûretés laissent au débiteur la jouissance de l'actif en garantie. L'emprunteur conserve l'usage de cet actif et le créancier n'en devient propriétaire qu'en cas de défaut du débiteur. Ce type de sûreté appliqué à des biens immeubles constitue une hypothèque lorsque la garantie fait l'objet d'un contrat indépendant du contrat de dette, ou une caution hypothécaire lorsque la garantie est une clause intégrée au contrat de dette.

2.1.2.4 Les clauses contractuelles

Certaines clauses sont introduites dans les contrats de dette pour protéger le prêteur. Elles ont pour objet de limiter les opérations de l'emprunteur qui entameraient sa capacité de remboursement.

2.1.3 L'utilisation d'un moyen de paiement spécifique : Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est une modalité de paiement utilisable dans les échanges internationaux de marchandise, qui permet à l'importateur d'acheter à crédit tout en protégeant l'exportateur du risque de non-paiement ou l'importateur de risque de nonlivraison.⁴³

2.2 La couverture externe de risque crédit par recours aux techniques de l'assurance

Une assurance-crédit est un contrat qui, moyennant le paiement d'une prime d'assurance, dédommage son acheteur en cas de défaut de paiement de la part d'un débiteur.⁴⁴

⁴³Patrice F, Carole G, o p cit, P432-P435

⁴⁴Patrice F, Carole G, o p cit, P437

2.3 La réduction du coût du risque de signature propre par le rehaussement de crédit

Le rehaussement de crédit est une technique d'assurance dont la finalité est d'améliorer la qualité de crédit de titres financiers afin de le rendre plus attractif auprès des investisseurs, et de réduire la marge de crédit, c'est-à-dire le coût de financement, de leurs émetteurs. Cette réduction du risque de signature est mise à disposition des émetteurs de société spécialisée dans la garantie des risques financiers. Ces organismes spécialisés assurent des émissions obligatoires à moyen et long terme en échange d'une rémunération.⁴⁵

2.4 Les techniques de cession de créances

Le risque de crédit attaché à des créances commerciales ou bancaires peut également être annulé en cédant les titres de créance à un tiers. Une cession de créances présente deux avantages : d'une part la créance est refinancée en totalité, d'autre part le risque de crédit est reporté sur l'acquéreur de la créance.

La cession de crédits commerciaux peut s'effectuer par les techniques suivantes :

2.4.1 L'affacturage (factoring)

L'affacturage consiste en un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'une factory. L'exportateur perçoit le nominal des créances diminuées des commissions. En cas d'impayé à l'échéance, la factory assume le risque de crédit.⁴⁶

2.4.2 Le forfaitage

Le forfaiting consiste à céder des créances commerciales à court ou moyen terme à une forfaiture (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison de biens ou de prestations de services.⁴⁷

2.4.3 Le marché secondaire des créances

Sur les marchés secondaires des créances, de grandes banques ou institution financières s'échangent des dettes de grandes entreprises et des emprunts souverains. Sur ce marché, elles

⁴⁵FONTAINE P, GRESSE C, *Gestion des risques internationaux*, Ed DALLOZ, Paris, 2003, p432-449.

⁴⁶LEGRAND G,HUBERT M, *commerce international*, 3édition, DUNOD, paris, 2010, p175.

⁴⁷LEGRAND G,HUBERT M. op-cit, p186.

négocient leurs crédits comme titres financiers, ce qui leur permet de rééquilibrer leurs portefeuilles d'actifs en fonction de leur stratégie et du niveau risque qu'elles souhaitent prendre.

48

2.4.4 La titrisation

La titrisation appelé aussi sécurisation est une technique qui permet aux institutions financières de vendre des titres négociables dont la valeur correspond à celle d'un portefeuille de créances spécifiques, qui peuvent être des créances hypothécaires, des créances commerciales domestiques ou à l'export, des créances sur carte de crédit, des prêts à la consommation, des obligations à haut risque. L'institution financière qui souhaite se défaire d'un portefeuille de créances (le sponsor) les apporte à un fond commun créances.⁴⁹

2.4.5 Les dérivés de crédit

On distingue traditionnellement deux grandes catégories de dérivés de crédit, les produits dérivés sur défaut de paiement permettant de couvrir le risque de défaut et les produits sur marge de crédit permettant de couvrir le risque de signature.⁵⁰

3 La gestion de risque de taux

La gestion de risque de taux s'appuie d'une part, sur le montage des opérations individualisées ou globales, dès l'origine. Ceci implique, bien entendu, que le risque puisse être modifié et géré ultérieurement par une mutation dans la structure des actifs et passifs effectifs ou potentiels existants, d'autre part, elle implique le suivi permanent des positions risquées et leur couverture éventuelle.⁵¹

3.1 Future rate agreements (FRA)

Le FRA permet à une entreprise qui désire prêter ou emprunter à une date future, sur une période déterminée, de fixer dès aujourd'hui le taux d'emprunt ou de placement, quelle que soit l'institution financière auprès de laquelle se fera l'opération de prêt ou d'emprunt. Acheter un FRA revient à fixer un taux futur d'emprunt tandis que vendre un FRA revient à fixer un taux de prêt.

⁴⁸Patrice F, Carole G, o p cit, P452

⁴⁹Patrice F, Carole G, o p cit, P453

⁵⁰Patrice F, Carole G, o p cit, P455

⁵¹ Philippe GARSUAULT, Opérations bancaires à l'international, Edition RB, 2eme édition, p277

3.2 Caps, floors, collars

Ce sont des contrats garantissant à l'acheteur un taux d'intérêt fixe prêteur ou emprunteur de référence sur une monnaie pendant une période pour un montant donné. Cette garantie donne lieu au paiement d'une prime de l'acheteur au vendeur.

A chaque échéance, le vendeur verse à l'acheteur la différence entre le taux garanti (plancher et / ou plafond) et le taux de marché, lorsque celle-ci est défavorable à l'acheteur.

3.2.1 Le cap (plafond)

Permet à un emprunteur de fixer un taux maximal d'emprunt, tout en permettant à l'entreprise d'emprunter à un taux inférieur.

3.2.2 Le floor (plancher)

Permet à l'entreprise qui place des ressources de se garantir sur un taux de rendement en cas de baisse des taux

3.2.3 Le collar

Est un tunnel de taux. L'entreprise emprunteuse souhaite fixer un taux maximal à son emprunt tout en limitant le coût du cap. L'entreprise va donc vendre simultanément un floor. On recherche, en général, un tunnel à prime nulle. L'entreprise encadre ainsi le taux variable de son crédit qui ne peut pas dépasser le cap mais qui ne peut pas descendre en dessous du floor.

3.3 Swaps de taux d'intérêt

C'est une opération par laquelle deux parties échangent les charges financières de leur endettement respectif. Généralement les swaps concernant l'échange d'un endettement à un taux fixe contre un endettement à un taux variable :

- Swap de taux fixe contre taux variable ;
- Swap taux variable contre un autre taux variable.

Une même opération peut comporter, à la fois, un swap de devises et un swap de taux d'intérêt.

Les swaps d'emprunt à moyen et long terme se pratiquent de plus en plus fréquemment, les principales banques se portant contrepartie des opérations, en vue soit de mettre en place de nouveaux emprunts ou placement ; soit de restructurer des actifs ou des passifs existants.

Les swaps de devises répondent à la même logique. Il existe des swaps d'échange des intérêts fixe d'une devise contre une autre. De même, il existe l'échange d'une devise à taux fixe contre une devise à taux variable, qu'il s'agisse des mêmes devises ou bien devises différents.

3.4 Les options de taux gré à gré

Les options de taux négociées sur le marché interbancaire permettent de s'assurer un taux d'emprunt maximum ou un taux de placement minimum sur une opération de trésorerie future.

Section 2 : les garanties bancaires

Les garanties à l'international sont des engagements par lesquels une banque, dans le cadre de marchés sur l'étranger, conclus ou à conclure, s'engage pour le compte d'un exportateur, à verser, sous des conditions définies au départ et entre les mains d'un bénéficiaire, société ou administration étrangère, une somme donnée.

Les garanties bancaires peuvent être émises sous différentes formes :

1 Le cautionnement

Souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validé par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution.

Autrement dit ; est un engagement pris par la banque destinée à suppléer l'engagement principal du débiteur par le versement d'un montant prédéfini en cas de défaillance du client donneur d'ordre. En cas d'appel, le bénéficiaire de la garantie doit justifier de sa demande.

Le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur.⁵²

Le cautionnement est une sûreté personnelle accessoire qui met la caution dans l'obligation de se substituer au débiteur dans le règlement de sa dette envers le créancier. Dans le commerce international, le cautionnement est souvent solidaire. c.-à-d. que la caution renonce au bénéfice de discussion et de division.

Nous rencontrons essentiellement cinq grandes catégories de cautions :

⁵²BERNET-ROLLANDEL, Principe de technique bancaire, 25^éditions, Paris, 2008, p183.

1.1 Caution d'adjudication et de soumission (tender bond ou bid bond)

Elle garantit le << sérieux >> des offres d'une société soumissionnant à un marché. Son montant oscille aux environs de 5% du marché.

1.2 Caution de bonne fin ou de bonne exécution (performance bond)

Elle garantit la bonne exécution des obligations contractuelles de l'exportateur dès la signature du contrat. Son montant représente environ 10% du marché.

1.3 Caution de restitution d'acompte (down advance payment guarantee)

Elle garantit le remboursement éventuel des acomptes versés à la commande, au cas où le titulaire du marché n'effectuerait pas les prestations.

1.4 Caution de dispense de retenue de garantie (retention money bond)

Elle permet aux exportateur titulaires d'un marché, d'encaisser, par anticipation, le montant de la retenue de garantie prévue au contrat, qui aurait normalement dû être conservée par l'acheteur jusqu'à réception définitive. Elle évite une perte de trésorerie pour le titulaire du marché.

1.5 Caution de découvert local

Elle garantit à un banquier étranger le remboursement d'une avance consentie à une société française, soit pour financer des dépenses locales dans le cadre de la réalisation de travaux, soit pour assurer le fonds de roulement d'une filiale.⁵³

1.6 Les Modalités de cautionnement

On distingue le cautionnement simple et le cautionnement solidaire :

1.6.1 Le cautionnement simple

Le cautionnement simple donne droit au bénéfice de discussion et à celui de division.

Le bénéfice de discussion : la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement. Le bénéfice de division : au cas où il y aurait plusieurs cautions, chacune ne serait engagée que pour sa part.

1.6.2 Le cautionnement solidaire

La caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles.

⁵³ Philippe GARSUAULT, Opérations bancaires à l'international, Edition RB, 2eme édition, p168

Lorsque plusieurs personnes sont cautions solidaires, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout. En cas de solidarité, la caution ne peut donc pas invoquer les bénéfices de discussion ou de division. À défaut de convention expresse, la caution ne garantit que le capital. Pour qu'elle soit contrainte au paiement des intérêts, l'acte doit y faire référence et indiquer le taux de ces intérêts. Par son paiement, la caution est automatiquement subrogée dans les droits, actions et privilèges du créancier.⁵⁴

C'est un engagement accessoire qui repose sur l'existence d'une obligation principale (fixée par le contrat commercial) et c'est aussi un engagement subsidiaire, cela signifie que la caution (la banque ou l'assureur qui a émis le cautionnement) est appelée à s'exécuter si le débiteur (c'est-à-dire le fournisseur exportateur dans le cas présent) ne satisfait pas lui-même à son obligation principale (vis-à-vis de l'acheteur). Le cautionnement est destiné à suppléer à l'engagement principal du débiteur.

Pour que le cautionnement puisse jouer, il est indispensable que la défaillance du débiteur soit reconnue par le débiteur lui-même ou par un tribunal compétent⁵⁵

1.7 Les spécificités des cautionnements

Ce qui différencie le cautionnement par apport à la garantie c'est son accessoirité et sa subsidiarité.

1.7.1 Accessoirité

La caution ne se justifie que par l'existence d'une obligation principale ainsi le cautionnement est nul si l'obligation principale est frappée de nullité (contraire à l'ordre public, à la réglementation ou à l'ordre moral...).

1.7.2 Subsidiarité

Pour appeler la caution, la défaillance du débiteur principal doit être reconnue ou constatée. C'est-à-dire que la banque s'engage à payer à la place de l'exportateur si celui-ci ne respecte pas ses obligations.

2 Les garanties bancaires à première demande

Les marchés sont devenus de plus en plus complexes, générant souvent des complications dans la mise en œuvre des garanties, avec une quasi-impossibilité d'en faire jouer certaines ou

⁵⁴BERNET-ROLLANDEL, *Principe de technique bancaire*, 25^eéditions, Paris, 2008, p184

⁵⁵LEGRAND G et MARTINI H, *gestion des opérations import-export*, DUNOD, paris, 2008, p232

Chapitre 2: La gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur.

bien d'obtenir des mainlevées. C'est la raison pour laquelle se sont généralisées les garanties à première demande. Elles sont systématiquement réclamées, car le garant ne peut prévaloir des exceptions pour ne pas se substituer au débiteur. Dans les faits, en cas d'appel, le garant (une banque) doit s'exécuter immédiatement sans pouvoir s'assurer du bien-fondé de la demande. Logiquement, le bénéficiaire devrait, dans sa demande, préciser les motifs du non-respect de l'obligation, ces garanties représentent un moyen de pression important vis-à-vis du donneur d'ordre. Elles sont systématiquement réclamées car le garant est, contrairement à la caution, débiteur principal et non-accessoire.

Il existe trois types de garanties :

- La garantie à première demande qui peut être appelée par le bénéficiaire sur simple demande ;
- La garantie documentaire dont l'appel est subordonné à la présentation d'un document qui prouve le non-respect de l'obligation contractuelle ;
- La lettre de crédit stand-by.

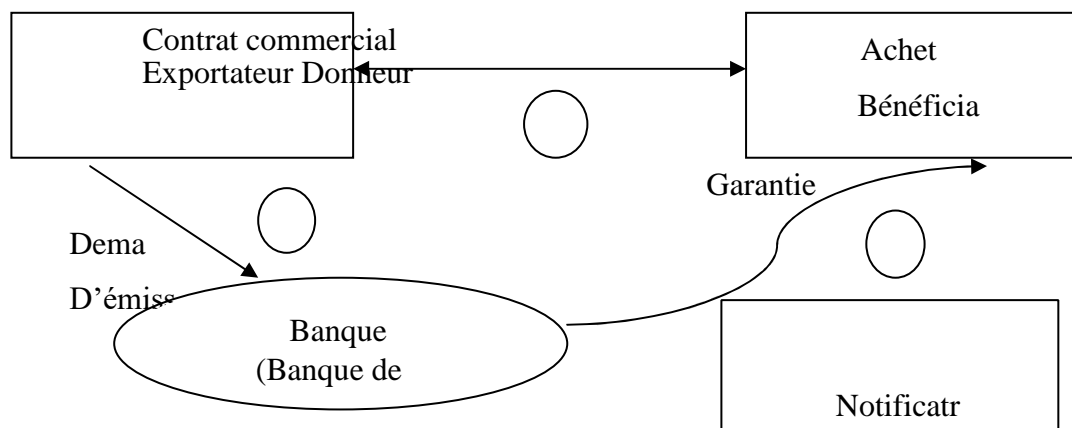
2.1 Les modes d'émission

L'émission se fait en deux modes soit direct soit indirect.

2.1.1 Le mode direct

La banque garante (banque du donneur d'ordre) adresse directement sa garantie au bénéficiaire

Figure 2: schéma de fonctionnement d'une garantie direct

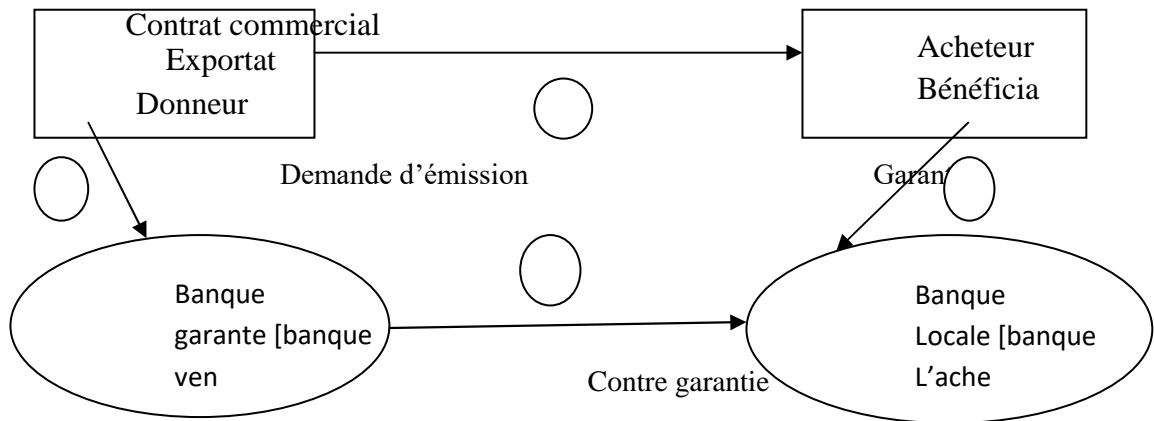


Source : Ghislaine Legrand ; Hubert Martini, commerce international, 3 éditions, Dunod, Paris, 2010, p181

2.1.2 Le mode indirect

Une banque locale, dite garante du premier rang, recevra l'instruction pour l'émission de la garantie, ainsi que la contre-garantie de la part de la banque contre-garante (banque donneur d'ordre).

Figure 3: schéma du fonctionnement d'une garantie indirect



Source : Ghislaine Legrand ; Hubert Martini, commerce international, 3 éditions, Dunod, Paris, 2010, p181.

2.2 La mise en place des garanties à première demande

La mise en place des garanties fait intervenir trois ou quatre parties.

2.2.1 Donneurs d'ordre

C'est l'exportateur ou la partie qui a été déclaré adjudicataire du marché après appel d'offres et soumission (ne pas confondre avec le donneur d'ordre en matière de crédit documentaire qui représente l'importateur).

Celui-ci doit faire face aux obligations qui résultent de sa soumission à l'effet de ne pas être obligées de payer s'il ne les a pas remplies convenablement vis-à-vis de l'importateur.

2.2.2 Le bénéficiaire

Il est représenté par l'importateur ou la partie qui émet l'appel d'offres et qui a pour occupation principale le fait de pouvoir disposer d'un recours immédiat si :

L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultantes de sa soumission ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ces termes.

2.2.3 Le garant

C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels. Ceci sans être mêlé à un quelconque conflit entre les parties.

2.2.4 Le contre garant

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client.⁵⁶

Ces intervenants ont chacun des intérêts propres ; aussi il n'y a aucune relation entre « le donneur d'ordre et le garant » ni n'entre le bénéficiaire et le contre -garant ». Par la même les contres garantis sont totalement indépendants des garanties ; il s'agit d'engagements distincts l'un de l'autre.⁵⁷

2.3 Les différents types de garanties internationales

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

2.3.1 La garantie de soumission

Dans le cadre de grands contrats, les entreprises ou les gouvernements étrangers recourent aux procédures d'appel d'offres, ou adjudications, afin de recenser les différents fournisseurs internationaux potentiels et de choisir la meilleure offre pour exécuter leur marché. La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. Cette dernière lui garantit qu'une fois retenue, l'entreprise adjudicataire signera le contrat et/ou fournira une caution ou une garantie de bonne fin de travaux.

⁵⁶ Azzoug N, Rahmoune S, mémoire fin de cycle finance et commerce international, L'analyse et la gestion des risques des opérations du commerce extérieur : Cas de la BNP Paribas EL DJAZAIR, 2016, p 37

⁵⁷ Banque de la BADR, les garanties bancaires internationales instituent de la formation bancaire, 2012, p 7

Chapitre 2: La gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur.

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

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

2.3.2 La garantie d'exécution de contrat

Elle est aussi appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; la banque engage à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. La banque ou l'assureur a le choix entre indemniser le maître d'ouvrage qui subit des pertes du fait de la rupture du contrat ou trouver une autre entreprise pour achever les travaux. L'indemnisation n'est pas illimitée, l'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

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

2.3.3 La garantie de restitution d'acompte ou de remboursement d'acompte

La garantie de restitution d'acompte a pour but d'assurer que les acomptes versés par l'acheteur lui seront remboursés dans le cas où l'exportateur ne remplirait pas ses obligations contractuelles.

2.3.4 La garantie de dispense de retenue de garantie

La garantie de dispense de retenue de garantie permet à l'exportateur d'encaisser la totalité de sa créance à la livraison du matériel, et garantit l'importateur, en cas de défaillance des fournitures, objet du contrat, durant la période de garantie.

2.3.5 La garantie d'admission temporaire

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

Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation, sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire d'admission temporaire couvrant le

Chapitre 2: La gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur.

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

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

Tableau 3: les garanties mise en place en faveur de l'acheteur

Garantie	La garantie De soumission	La garantie de restitution D'acompte	La garantie de bonne exécution	La garantie de retenu de garantie
Étape contractuelle	réponse à un appel d'offres	entrée en vigueur du contrat	exécution du contrat	période de garantie des installations
Objet	Garantie Le Sérieux de La soumission	reversement des acomptes en cas de non réalisation du marché	engagement de payer une somme en cas de nonexécution partielle ou totale du contrat	reversement d'une partie du paiement à l'acheteur en raison d'une défaillance du matériel

Chapitre 2: La gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Montant	1 à 5 % du montant de l'offre ou somme forfaitaire	montant des acomptes : jusqu' à 100 % des acomptes	5 à 20 % du marché	5 à 10 % du contrat
Validité	adjudication	livraison / exécution	réception provisoire réception définitive	réception définitive ou laps de temps spécifié

Source : LEGRAND G et MARTINI H, le *petit export*, DUNOD, Paris, 2009, p40.

Tableau 4 : Les garanties et leur motif de mise en jeu

Garantie	Motif de mise en jeu
La garantie de soumission	<ul style="list-style-type: none"> • retrait de l'offre pendant la période d'examen des plis • refus de signer le contrat alors qu'il est l'adjudicataire • défaut de mise en place des autres garanties requises par le contrat/cahier des charges
La garantie d'exécution de contrat	<ul style="list-style-type: none"> • exécution partielle/abandon du chantier • défauts d'exécution, défauts de qualité • retards d'exécution/livraison • frais non payés [<i>surestaries</i>, sous-traitants locaux]
La garantie de restitution d'acompte	<ul style="list-style-type: none"> • abandon du chantier [exécution partielle] • non-paiement par le donneur d'ordre des sous-traitants • envoi de marchandises en quantité insuffisante

La garantie de dispense de retenue de garantie	défauts de qualité, défauts de maintenance • retards d'exécutions des réparations
---	--

Source : LEGRAND G et MARTINI H, *le petit export*, DUNOD, Paris, 2009, p43.

2.4 Assurance Coface, garantie du risque exportateur sur cautions et préfinancement

Coface peut, au travers de polices spécifiques, couvrir le risque d'appel abusif des garanties à première demande ou bien lié à un appel pour fait politique. Ces polices concernant les différents types de garantie allant de la soumission jusqu'à la garantie de retenue de garantie :

- La garantie des cautions qui permet de couvrir les banques qui émettent des cautions ;
- La garantie des préfinancements.

Les garanties de cautions s'appliquent à tous types de cautions liées à un contrat d'exportation en toutes devises et pour tous pays (étant précisé que Coface a établi une liste des pays dits interdits pour lesquels ces garanties ne s'appliquent pas).

C'est l'entreprise qui a besoin de donner des cautions qui initie le dossier auprès de Coface, cette dernière dans le cadre des délégations consenties par l'état, ou la commission des garanties, statue sur l'encours qui sera donné à l'entreprise. L'entreprise ensuite indique à Coface quel sera son partenaire financier. Celui-ci devra détailler tous les mois les encours utilisés par son client et adresser les éléments à Coface.

A noter aussi que dans cette catégorie Coface délivre également une garantie des préfinancements. Elle couvre les prêts que les banques mettent en place en faveur des entreprises exportatrices pour financer un découvert, pendant la période d'exécution de leur projet.⁵⁸

⁵⁸ Philippe GARSUAULT, *Opérations bancaires à l'international*, Edition RB, 2eme édition, p171

3 La lettre de crédit stand-by

Les lettres de crédits stand-by sont utilisées comme le crédit documentaire (référence identique dans un premier temps aux Règles et Usances Uniformes qui régissent les opérations documentaires) traditionnel puisqu'elles sont en elles-mêmes des garanties de paiement. A noter que le stand-by donne lieu à règlement à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire.

Les banques américaines ont écrit des règles spécifiquement adaptées aux stand-by, règle aux la CCI s'est associés dans la rédaction finale. C'est ainsi que nous disposons désormais de la règle N° 590, entrée en vigueur le 1er janvier 1999, dénommée RPIS (règles et pratiques internationales relatives aux stand-by). Il s'agit de garanties d'indemnisation comme les garanties sur demande. Les << RPIS 98 >> codifient pour la première fois les transactions par lettre de crédit stand-by en détaillant chaque étape du processus. Elle est aujourd'hui un instrument commercial et financier très utilisé dans le commerce international.

En pratique, les lettres de crédit stand-by peuvent servir soit de moyen d'indemnisation soit de garantie du paiement d'un prix.

3.1 Les stand-by, garanties d'indemnisation

Si l'on considère les stand-by comme garantie d'indemnisation, ce sont des garanties bancaires, à première demande. Par conséquent, toute garantie peut être émise sous la forme d'une stand-by qu'il s'agisse, si l'on prend comme exemple l'exécution d'un marché, d'une garantie de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin ou bien de retenue de garantie.

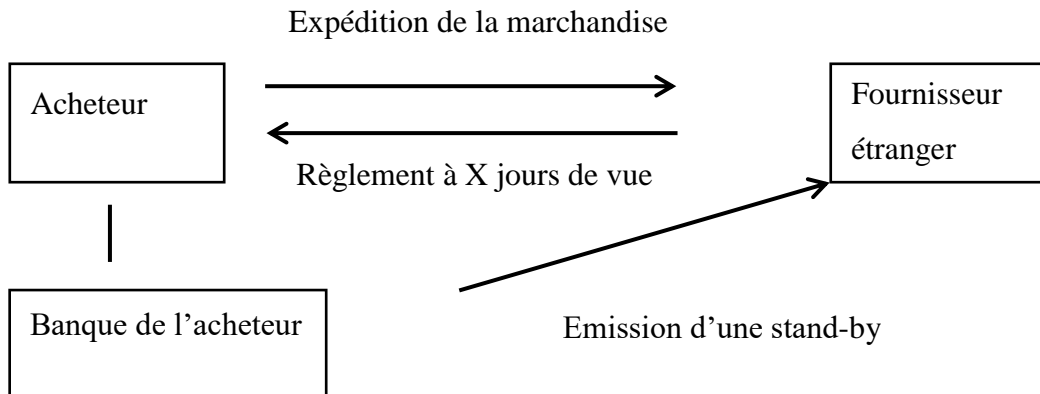
3.2 Les stand-by, garanti de paiement

Les stand-by envisagés comme garanties de paiement sont plus proches du crédit documentaire.

En effet, à l'instar du crédit documentaire :

- Ce sont des garanties délivrées d'ordre de l'acheteur ou du débiteur ;
- Tout comme le crédit documentaire, elles portent sur l'intégralité du prix à payer ;
- Enfin, tout comme le crédit documentaire, elles constituent des garanties de

paiement. Le stand-by ne sera mis en jeu que si l'acheteur ne règle pas le montant de la transaction le jour de l'échéance. Elle sert de parachute de sécurité pour l'exportateur.



En conséquence, leur principale différence avec le crédit documentaire est qu'elles ne constituent pas en elles-mêmes un moyen de paiement.

Il est également recommandé que les parties, ayant recours à la lettre de crédit stand-by, soient attentives à la nature des documents susceptibles d'apporter la preuve de la défaillance du donneur d'ordre en cas de mise en jeu de la garantie. Il est notamment indiqué, toutes les fois que cela est possible, qu'une attestation puisse être délivrée par un tiers, expert ou arbitre, clairement désigné dans le texte de la lettre de crédit stand-by. Cette attestation devra certifier la défaillance du donneur d'ordre, indiquer la référence du contrat en cause, le motif du dommage subi et porter toute autre indication de nature justifier la mise en jeu de la garantie. ⁵⁹

3.3 Caractéristiques des stand-by

Il existe différents modes d'émission d'un stand-by :

3.3.1 La stand-by directe

Met en trois acteurs : le donneur d'ordre, l'émetteur, et le bénéficiaire.

3.3.2 La stand-by notifié intègre

Par rapport à la précédente, y a un quatrième acteur qui est une banque notificatrice. A noter que cette banque peut aussi, à la demande de l'émetteur, confirmer la stand-by.

3.3.3 La stand-by indirecte

Avec un bénéficiaire, qui, lui-même, devient émetteur de la stand-by.

⁵⁹ idem

Conclusion chapitre 2

A travers ce chapitre, nous avons constaté malgré l'existence de plusieurs risques qui sont liés aux opérations de commerce extérieur

Il existe des procédures qui sont mis en œuvre afin de couvrir ces derniers soit une gestion préalable soit une gestion une fois ce dernier se manifeste.

Nous avons aussi pu constater qu'il existe des garanties bancaires, qui sont souvent indispensables à l'entreprise d'une relation contractuelle à l'international.

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

Introduction

C'est dans ce cadre le 1^{er} octobre 1967, a eu la création de la Banque Extérieure d'Algérie BEA qui parachèvera de processus de nationalisation des banques. A l'issue de sa création et suite à des mesures gouvernementales, la BEA hérita des activités d'un certain nombre de banques étrangères qui exercèrent dans notre pays jusqu'à l'indépendance et plus particulièrement, celle de crédit Lyonnais. Il y a lieu de préciser dans ce sens que notre banque ne s'est structurée vers le mois de juin définitivement. Depuis 1970, la BEA s'est vue confier la totalité des opérations bancaires des grandes entreprises industrielles avec l'étranger. C'est à la faveur des dispositions de la loi N° 88-01 du 12 janvier 1988 portant autonomie des entreprises, que la BEA change de statut et devient le 05 février 1989, société par action.

Cependant elle garde toujours le même objet que celui fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967. Son capital social a été réparti entre quatre fonds de participation, selon la proportion suivante :

- Fonds de participation : « Construction.....35%
- Fonds de participation « électronique, télé communication, informatique.....35%
- Fonds de participation « services... 20% Création de la BEA

Durant la période coloniale, l'Algérie comptait plusieurs filiales de banques étrangères, et le plus souvent françaises. Mais après l'Indépendance, le système bancaire algérien dans le cadre du recouvrement de la souveraineté nationale, subit progressivement des changements divers. Nous citons dans l'ordre chronologique :

- La création de la banque d'Algérie en 1962 BA
- Le trésor public en 1963
- La caisse algérienne du développement CAD le 07 mai 1963 pour financer les investissements productifs

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

C'est à partir de 1966 qu'on a vu naître les banques commerciales. Chacune d'elles fut désignée pour financer un domaine bien précis.

- LA BANQUE AGRICOLE ET DEVELOPPEMENT RURAL BADR
- LA BANQUE NATIONALE ALGERIENNE BNA SPECIALISTE DANS LE FINANCEMENT DE L'INDUSTRIE SPORT A L'EXCEPTION DU TRANSPORT MARITIME ;
- LE CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE CPA SPECIALISTE DANS L'ARTISANAT ET DU TRANSPORT MARITIME
- LA BANQUE ALGERIENNE DE DEVELOPPEMENT BAD.

C'est ainsi que fut créée la BEA en date du 1^{er} octobre 1967 par l'ordonnance 67.204. Elle avait, comme objectif principal, de faciliter et de développer les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

- Le crédit lyonnais en date du 1^{er} octobre 1967
- La société générale le 31 décembre 1967
- Barclays Bank Limited le 30 avril 1968
- Le crédit du nord
- La BIAM « banque industrielle de l'Algérie et de la méditerranée le 31 mai 1968

La structure initiale du capital de la BEA n'avait été achevée que le 1^{er} juin 1968 le capital ayant été exclusivement souscrit par l'état

A partir de 1970, la BEA se chargea de la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés nationales :

- LA SONATRACH ;
- La société nationale de sidérurgie ;
- La compagnie du transport maritime ;

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

Ayant d'importants rapports commerciaux avec l'étranger, ces sociétés avaient confié la promotion de leurs principales transactions commerciales internationales à la BEA. La faveur de la restructuration des entreprises industrielles profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA changea de statut et devient société par action SPA, « Conformément à la disposition de la loi de 88-01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises.

En 1966, le capital avait été augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars « 1.600.000.000 » DZD.

Actuellement la BEA dispose d'un réseau de 81 implantés dans les grandes agglomérations les sites industriels et les zones de production pétrolières. Son personnel est de 4355 travailleurs. Son capital au 31 décembre 2003 est évalué 24500 milliards DZD. Son bilan au 31 décembre 2003 se montait à 802.513 milliards DZD. La BEA a développé un réseau correspondant bancaires international de premier ordre « plus de 200 à travers le monde entier, et elle met à la disposition de sa clientèle des lignes de financement auprès de nombreux correspondent bancaires dans les pays traditionnellement partenaires commerciaux de l'Algérie » il a signalé que la BEA conformément aux règles par la banque d'Algérie, dispose pour chaque devise d'une banque compensatrice. En soutien à ce réseau de correspondant, la BEA a consolidé a présence à l'échelle international, par des prises de participation sur des places financières importantes « Londres, Paris, Abu Dhabi, Tokyo, Singapour, Hong Kong, Seoul ». La BEA dispose de 2 filiales à l'étranger, à savoir la banque Intercontinentale Arabes « Paris Algérien Saudia Leasing Holding Luxembourg a paris ».

Section 1 : Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU.

Notre cas pratique se déroule sur une opération d'importation des stations d'épuration des eaux usées 1200 EH 180m³/j où le moyen de règlement est le crédit documentaire irrévocable et confirmée.

1 Détermination des éléments entrants dans le contrat

Dans cette opération le contrat commerciale comprend quatre intervenants comme il est indiqué dans le principe du crédit documentaire qui sont

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

Le donneur d'ordre (l'importateur)

Nom et Adresse: X

N° de compte BEA : XXXX

Date d'ouverture du compte : 02/07/2015

Le bénéficiaire : X

La banque d'importateur :

Nom : BEA

Adresse : AGENCE DE TIZI OUZOU 034 ,66 AVENUE
HOUARI BOUMEDIENE TIZI OUZOU ALGERIE

Pays : ALGERIE

La banque de l'exportateur:

Nom et Adresse: BANCO SABADELL ATLANTICO, IBAN: ES79-0081-0370-7100-0106-7213.

Incoterm choisi : CFR port Oran suivant l'incoterm 2010.

La commande de donneur d'ordre auprès du bénéficiaire est Un équipement : une Station d'épuration des eaux usées et ces accessoires.

Les deux parties (donneur d'ordre et le bénéficiaire) sont mis d'accord de la facture pro forma établir par le bénéficiaire qui comporte les renseignements suivantes

- Le bénéficiaire et ces coordonnées
- Signature et cachet humide du bénéficiaire
- Les coordonnées concernant le client
 - Adresse : X
 - E-mail : XX
 - N° de téléphone : XXX

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

- Numéro de la facture pro forma
- Description de marchandise
 - Quantité : Une station d'épuration des eaux usées
 - Montant total de la marchandise : 148.362,51 EUR
- Pays d'origine de la marchandise : Espagne
- Type de crédit documentaire : irrévocable et confirmé payable à vue
- Port d'embarquement : L'Espagne
- Port de destination : Oran

1.1 La solvabilité de la relation

Le proposé aux opérations de commerce extérieur vérifie que

- Le capital de l'entreprise de l'importateur est égal au supérieur à 20Millions de dinars
- L'importateur ne figure pas dans la liste des interdits de domiciliations
- Le produit importer n'est pas suspendu de l'importation
- Le registre de commerce est concorde avec le produit a importé
- S'assurerque le client dispose d'une magnétique auprès des services des impôts.

1.2 L'ouverture du dossier de domiciliation

Le gérant de l'entreprise donneur d'ordre doit remplir la demande d'ouverture de dossier de domiciliation qui doit-être signé et cacheté par celui-ci Elle comporte les renseignements suivants

- Nom du donneur d'ordre : X
- Numéro de la facture pro forma : X

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

- Nature de Credoc à ouvrir : irrévocable et confirmé
- Origine de la marchandise : Espagne
- Montant de la marchandise en devise : 148.362,51
- La nature de la marchandise : Station d'épuration des eaux usées
- Port de destination : Oran
- Tarif douanier : XXXX
- L'incoterm utilisé : CFR
- Carte fiscale N° : XXX

Les documents exigés

- Factures commerciales : 08 exemplaires ;
- Jeu complet de connaissements ON BORD à ordre BEA NOTIFY : 03 exemplaires. Certificats de l'origine 02 exemplaires originaux + 01 copie.
- Bordereau de colisage : 02 exemplaires.
- Note de poids : 03 exemplaires.
- Certificat de conformité des marchandises : 03 exemplaires.
- Certificat de garantie (01 an électro mécanique + 10 ans cuverie) : 03 exemplaires originaux.

2 L'ouverture de dossier de domiciliation à l'importation

L'ouverture de dossier de domiciliation est subordonnée au départ par l'entreprise de donneur d'ordre.

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	trimestre	Nature du contrat	Numéro chronologique	Code devise
15	03	01	2015	3	10	00001	EUR

- D'une demande d'ouverture de dossier de domiciliation
- La facture pro format
- Une lettre d'engagement

Cette étape est obligatoire même l'ouverture du crédit documentaire et avant toutes transactions courantes avec l'étranger.

Elle consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro dedomiciliation par l'intermédiaire de la banque domiciliaire agence 034 de TIZI OUZOU

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

A réception des documents, le chargé de domiciliation vérifie leur conformité, puis enregistre l'opération dans le répertoire « Répertoire des dossiers d'importations domiciles », l'ouverture de la domiciliation sur le système DELTA V8.

2.1 Attribution d'un numéro de domiciliation

Ce si a pour effet de confirme à son client l'exécution de la demande reçu et d'informer la douane de l'ouverture de crédit documentaire pour une importation la griffe de domiciliation se presente comme suit : Tableau N° : griffe de domiciliation

2.2 Ouverture d'une fiche de contrôle « FDI » BEA

Le délai de réalisation est de 03 mois, donc l'importation est à délai normal(DI), l'agence procède ainsi à l'ouverture d'une fiche contrôle de type (FDI).

Le but étant le suivi de la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

Le préposé aux opérations de commerce extérieur remplit soigneusement à l'aide de la facture pro forma et de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

2.3 Perception de la commission de domiciliation

Le préposé aux opérations de commerce extérieur doit aussi percevoir de l'entreprise de donneur d'ordre la commission d'ouverture de dossier de domiciliation fixe et la comptabilisation se fait à base de bordereau généré automatiquement par le système.

2.3.1 Calcul des commissions de domiciliation

Montant de commission de domiciliation fixe est de 2.200,00 DA hors taxe

Montant TVA (17%) : $2.200,00 \times 17\% = 374,00$

Montant TTC (toute taxe comprise) : 7.705,27

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

2.3.2 La comptabilisation

Débit : compte client pour 2.274,00 Crédit

Chapitre de commission du commerce extérieur pour montant de 2.200,00

Chapitre TVA collectée pour le montant de 374,00

3 Ouverture d'une lettre de crédit

Le préposé de commerce extérieur passe à l'étape de l'ouverture de crédit documentaire sur le système « Delta V8 », et doit apposer le caché du « Bon à exécuter » sur la demande d'ouverture de l'entreprise en enregistrant le numéro de compte de relation avec sa position.

Le responsable du dossier doit vérifier la signature, et le responsable de service doit donner l'ordre à exécuter l'opération.

Ensuite, le responsable du dossier enregistre l'opération ou les informations relatives au client dans un répertoire nommé « Crédit documentaire import » pour lui donner un numéro d'ordre : 034 ICD 00013 15 099034 Agence de TIZI OUZOUICD : importation crédit documentaire 00013 : numéro d'ordre

15 : l'année 099 : code de la devise EUR

Etablissement de la chemise BEA 530

Le préposé aux opérations de commerce extérieur attribue un numéro d'ordre chronologique récupéré du registre des ouvertures de crédit documentaire à la chemise « BEA530 » Qui servira de référence dans le traitement de dossier.

Etablissement de message SWIFT MT 730

Le MT 730 et le message SWIFT qui reprend toutes les instructions introduite dans sa demande, il est saisie puis vérifié et enfin autorisé et envoyé à la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger). La DOE ouvre une lettre de crédit documentaire chez le correspondant étranger. Le correspondant notifie ou confirme l'ouverture de la lettre de crédit à son client. L'exportateur prépare la marchandise, collecte tout les documents exigés dans la lettre de crédit.

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

3.1 Calcul de la provision et les commissions d'ouverture d'une lettre de crédit

A-Calcul de la provision

Dans ce cas le client détient un bon de caisse à la banque à hauteur d'un montant qui dépasse largement la contre-valeur du montant de la lettre de crédit et comme c'est ancienne relation, le responsable hiérarchique a décidé, ou bien a donné son ordre de l'ouverture de la lettre de crédit à 100% sans prise de la retenue de garantie.

➤ $148.362,51 \times 110,067400 = 16.329.875,73$ DA

➤ Pour 100% :

$16.329.875,73 \times 100\% = 16.329.875,73$ DA

➤ La comptabilisation

Débit : compte client donneur d'ordre

Crédit : chapitre provision pour crédit documentaire

3.2 Calcul des commissions de la lettre de crédit

3.2.1 Les commissions variables

Les commissions d'engagement pour le crédit documentaire non provisionnée c'est 6,25

Calcul de la contre-valeur en dinars :

Montant de la marchandise : 148.362,51 EUR Taux de change : 110,0674000

CV : $148.362,51 \times 110,0674000 = 16.329.875,73$ DA

Calcul des commissions d'engagement :

Com d'engage = 40.825,10 DA

3.2.2 Les commissions fixes :

Commission d'ouverture (L/C) : 3.000,00DA

Frais de SWIFT : 1.500,00DA

Taxe TVA = (commissions d'ouverture + commissions d'engagement + les Frais SWIFT) × 17%

TVA = $(3.000,00 + 1.500,00 + 40.825,10) \times 17\% = 7.705,27$

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

- Calcul du total des commissions :

$$\text{Total des commissions} = \text{Commissions variables} + \text{Commissions fixes} + \text{TVA}$$

$$T = 40.825,10 + (3.000,00 + 1.500,00) + 7.705,27 = 53.030,37$$

La comptabilisation :

Débit : compte client par le totale des commissions 53.030,37 Crédit

Chapitre commission du commerce extérieur par le total de 40.825,1

(commissions d'ouvertures + commissions d'engagement).

Chapitre récupération frais taxables avec le montant de 1.500,00 DA (SWIFT)

Chapitre TVA collectées avec le montant de 7.705,27 DA

4 Réalisation du crédit documentaire

4.1 L'arrivé des documents

A l'arrivé des documents, la banque procède à leur vérification avec le Bordereau d'encaissement en ce qui concerne :

Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert ;

La qualité et la quantité des documents annexes ;

Le concordance entre eux ;

Une fois que la vérification est effectuée et qu'elle soit positive, et les documents ne contient pas d'anomalies, le préposé aux opérations de commerce extérieur :

Domicilie la facture commerciale (rapport de domiciliation) ;

Endosse le connaissance à l'ordre de l'entreprise de l'importateur en mentionnant « veuillez délivrez à l'entreprise XX ».

Signe les deux documents et les revêts d'un cachet ;

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

Puis il classe une copie originale de la facture commerciale, une copie de connaissance et une copie de certificat d'origine, dans le dossier de domiciliation pour servir à l'apurement. Une fois que le client est avisé de l'arrivée des documents et avant de lui remettre les documents pour dédouaner la marchandise, le chargé de dossier exige à l'importateur dans le cas où les documents reçus présentent des anomalies de remettre « une levée de réserve » pour se couvrir des risques portant la signature et le cachet humide de l'entreprise de donneur d'ordre.

Dans ce cas, la banque de bénéficiaire n'a pas établie le message MT 754 (appel de fonds à la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger), alors nous sommes obligés d'envoyer MT 752 (Autorisation de paiement), pour qu'elle procède au règlement de paiement du bénéficiaire.

4.2 L'apurement de dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée il consiste à s'assurer de la régularité, conformité et de réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers. C'est-à-dire, que la réalisation doit équilibrer la valeur de marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques). Pour cela, les documents suivants doivent être en concordance :

- La facture définitive ;
- Document de transport ;
- La formule à notée (justifie le règlement financier) ;
- Document douanier (exemplaire banque) ;
- Copie message SWIFT MT 730.

Financement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU (agence 034) :

1 Le contrat commercial

Un contrat est inclus entre l'importateur X et l'exportateur SOFILEC/France : A partir d'un besoin exprimé par l'entreprise X qui prend attache avec le fournisseur étranger SOFILEC/FRANCE ; lequel au vu de la disponibilité, il envoie une facture pro forma avec un numéro et une date et le détail de la marchandise à commander, les quantités et les prix en devise généralement en EURO.

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

La commande est lancée et officialisée (Fax ou Lettre) indiquant les quantités, les prix unitaires et les caractéristiques du matériel à commander, elle est signée par le gérant de l'entreprise X.

1.1 La commande de l'entreprise X auprès de fournisseur SOFILEC /France :

- Commande N°XX
- Marchandise :Fils Bobinages plats isolés au papier
- Condition de paiement :
- Mode de paiement : remise documentaire par acceptation
- Transport : FOB MARSEILLE à destination de port de BEJAIA
- Date d'expédition.

1.2 La domiciliation bancaire :

L'entreprise X.se présente à sa banque (BEA) pour effectuer la domiciliation munie de pièces suivantes :

La facture pro forma du fournisseur étranger SOFILEC

Une déclaration d'engagement signée par le gérant l'entreprise X

A partir de ces pièces la BEA ouvre un dossier de domiciliation N°001263 du 31.03.2015et constitué une provision de montant porté sur la facture pro forma en devise et convertie en dinars à un cours provisoire en vigueur au jour de domiciliation .

Un avis de débit est établi et l'opération est enregistrée au compte l'entreprise X tenu par la BEA.

Lorsque la remise documentaire arrive à échéance, la BEA effectue des opérations suivantes :

- Annulation de la provision constituée par l'établissement d'un avis de crédit de même montant provisoire ;
- Etablissement d'un avis de débit définitif pour le montant exact à transférer ainsi que les frais financiers se rapportant à l'exécution de l'opération.
- L'enregistrement est effectué par la banque sur le compte de l'entreprise X .

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

1.3 Le déroulement de l'opération :

Après vérification d'usage la banque procède à la domiciliation, en l'enregistrement de la facture sur le répertoire de domiciliation en lui donnant un numéro d'ordre N° 1511000039EUR. Après avoir terminé ce travail l'agence BEA remet à l'importateur la facture originale domiciliée et elle garde une copie pour son dossier. Le dossier de domiciliation est ouvert au niveau de la banque sous forme d'une fiche de contrôle. Tous les dossiers ouverts sont classés suivant leurs numéros d'ordre, ces mêmes dossiers sont conservés jusqu'à leurs apurement ainsi que leurs déclarations à la banque d'Algérie.

1.3.1 Suivi des dossiers :

Entre le montant d'ouverture des dossiers et leurs déclarations à la banque d'Algérie, il y a une période où les dossiers de domiciliation nécessitent un suivi qui consiste à bien respectifs et aussi la bonne tenue des dossiers.

1.3.2 Apurement de dossier et déclaration à la BA (Banque d'Algérie) :

Le dossier de domiciliation ouvert doit faire l'objet d'un apurement et aussi une déclaration à la Banque d'Algérie .L'apurement commence par la première vérification de tous les dossiers ouverts durant un trimestre donné, cette vérification consiste à savoir si tous les documents sont principalement :

- La facture définitive date X
- Le document douanier N°XX

1.3.3 Le traitement de la remise documentaire :

Après conclusion du contrat commercial N°X entre l'entreprise importatrice et l'entreprise SOFILEC/France et au moment où l'exportateur prépare la marchandise pour l'expédition celui-ci se présente à sa banque pour déposer les documents exigés par l'entreprise X.

Ces documents constituent la remise documentaire n° 000860, le fournisseur ayant été avisé par la banque de la domiciliation procède à l'expédition des marchandises commandées accompagnées des documents suivants :

- Facture originale
- Certificat d'origine
- Liste de colisage

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

- Connaissance (transport maritime).

Une partie de ces documents est remise au transporteur et voyage avec les marchandises ;

Une partie de ces documents est remise par le fournisseur à sa banque qui l'envoie à notre banque BEA ; une autre partie est envoyée pour le client (l'entreprise X).

2 Enregistrement de la remise documentaire :

A la réception de la remise (documents) par la BEA celle-ci procède tout d'abord aux vérifications des documents correspond, une fois avoir reconnu et authentifié la remise ; la banque procède à son traitement.

- La comptabilisation de la remise ;

Après comptabilisation de la remise, la banque de l'importateur (BEA) garde le dossier en attendant que l'entreprise X se manifeste pour le retrait des documents.

Une fois que l'entreprise X se présente au guichet la BEA lui fait signer un ordre montant 239, 225,83.EUR.

3 Le règlement financier de la remise documentaire :

A l'arrivée des documents cités ci-dessus notre banque (BEA) nous avise par un avis d'arrivée la remise documentaire .Ainsi que les autres documents pour acceptation ou paiement. Avant l'échéance la banque (BEA) demande à l'entreprise X de lui remettre les documents suivants :

Un ordre de paiement de la valeur en devise de la remise documentaire ;

Un exemplaire du document douanier, exemplaire déclarant contre remise des documents différents à l'importation.

La date d'échéance arrive, la banque procède au transfert. L'opération est enregistrée au débit du compte l'entreprise X tenue par la banque.

3.1 Le transfert des fonds :

Le transfert est réalisable grâce au concours de la direction des Opérations avec l'Etranger(DOE) de la BEA.

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

3.2 Une liasse

Elle porte les renseignements suivants :

- Le montant en devise de la remise à régler 239.225,83 EUR
- Le nom de la banque fournisseur notre cas s'agit du Banque Populaire Loire et Lyonnais
- Le nom de l'importateur : XX

Une liasse consiste à débiter le compte en DINARS à l'importateur et de loger la provision dans un chapitre à l'attente, en comptabilisant les chapitres suivants ; Débit de compte de l'entreprise X.

3.3 Formule 4 :

La formule de prélèvement de devises est transmise à la DOE en quatre exemplaires. Elle comporte le nom de l'importateur, son adresse, route nationale, le numéro de compte, la nationalité(ALGERIENNE), son code fiscal, le nom de fournisseur étranger, (SOFILEC), le pays de l'exportateur (France), tarif douanier, le numéro de la domiciliation, le montant de la facture en devise, la finalité économique de l'importateur ainsi l'instruction de la réglementation des changes.

3.4 Le retrait des documents

Remettre les documents contre échange sur bordereau de présentation à l'entreprise X après avoir endossé le document de transport débiter le compte de l'entreprise X des frais , commissions(2.200,00) et TVA(374,00).Et dès l'arrivée de la marchandise au port de BEJAIA est prévenu par le service de transit (douanier).

Pour la sortie de sa marchandise du port de BEJAIA, l'entreprise X doit payer à sa banque (BEA) le montant qu'elle lui doit. Donc lorsque les documents sont conforme donc remis à l'entreprise X. Lorsque les documents sont conforme, ils sont remis à l'entreprise X, après bien sur paiement de montant exigé à cet effet, il y'a lieu d'établir un avis de sort, portant la mention « remise payée ou réglée ». En fin, le règlement est noté sur le registre ainsi que le répertoire de remise. L'entreprise X vas se présenter avec les documents qu'elle requis auprès des services de douanes qu'après avoir examiné et vérifié la conformité de ces

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

documents procède au dédouanement des marchandises, et ainsi l'acheteur prendre possession de ses biens au lieu de destination(port de BEJAIA).

Règlement de la remise

Après le traitement de la remise documentaire (réception, ouverture et acceptation) on passe à l'étape la plus importante qui est le règlement, mais vu que ce dernier ne va s'effectuer dans la même monnaie on est obligé de passer par deux étapes le règlement à date d'échéance et le règlement définitif.

Le règlement à date d'échéance

À l'échéance, l'entreprise doit se présenter à sa banque BEA avec un ordre de virement signé et cacheté.

Le chargé de dossier, avant d'accuser réception sur l'ordre de virement doit vérifier l'existence de la provision dans le compte commercial de l'entreprise X en apposant le cachet qui reprend : le n° de compte : XXX. Dans ce cas-là le solde du compte couvre largement le montant de l'importation

Il passe ensuite au règlement sur système DELTA V/8 en rappelant la remise documentaire qui a été déjà saisie à l'ouverture et enregistrée dans le portefeuille remise documentaire, Dans la partie de règlement le système nous oblige à saisir les banques intervenantes.

3.5 Le règlement définitif

Le dossier passe toujours sous dérogation demandée et après validation de fin de journée le dossier sera transmis directement à la DOE « Direction des Opérations avec l'Etranger » qui elle-même doit procéder à la vérification et au traitement de règlement définitif. Le service bourse qui se trouve au niveau de la D.O.E achète des devises auprès de la Banque d'Algérie pour contre-valeur du montant en devise selon le cours du jour qui est en général différent du cours de la saisie de règlement initié par l'agence

Exemple

Le jour du règlement initié le cours de change était à 106

Montant en devise : 1.497.98

Cours de change : 106

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

Contre-valeur en DZD : $1.497.985 \times 106 = 58.786.410$

Mais jour du règlement final le cours de change a changé et il est à 106 donc la conversion va nous donner : Dans ce cas-là le client sera débité d'un montant de **158.786.410** et pas de 158114563,7275DZD

Comparaison entre les de deux techniques de paiements documentaires

L'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC. Alors que ,l'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC , la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et la banque de l'importateur est la banque présentatrice. Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer en cas de non-paiement.

Dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit (**les incoterms**), alors que la valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC. Par contre le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas. La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, en revanche une Protection élevé dans le CREDOC surtout dans le cas de CREDOC irrévocable et confirmé.

Si on parle des commissions du crédit documentaire et celle de la remise documentaire on peut constater que le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie des commissions que la banque pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que d'après notre résultat au cours de stage pratique on constate que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions contrairement au CREDOC.

Le CREDOC et la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. Par contre, les différences résident dans la complexité de la procédure du Credoc par rapport à la remise, les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

N'existe pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

Chapitre 3 : Etude de cas pratique au sein de la BEA

Conclusion

En plus des notions théoriques rapportées dans les trois chapitres précédent de ce travail, on a utile d'enrichir nos informations par une étude de deux cas pratiques : crédit documentaire et remise documentaire (deux opérations d'importations différentes) au sein de la BEA de TIZI- OUZOU.

Il est avéré que le crédit documentaire c'est un mode de paiement adéquat pour ce genre de transaction, de moment qu'il préserve les intérêts des deux parties surtout avec le système informatique qui le rend de plus en plus simple.

Conclusion générale

Conclusion générale

Les transactions du commerce international sont des opérations complexes et très risquées.

Cette complexité est le fait d'une part de la différence des langues entre les acteurs et d'une part par la distance qui les sépare.

Ainsi le vendeur peut être confronté à un non-paiement à temps de sa marchandise suite à une difficulté de trésorerie de son client, un phénomène naturel ou un événement politique.

Il peut se voir aussi refuser sa marchandise par son client pour diverse raisons parfois illogiques.

Quant à l'acheteur son plus grand risque est la non-conformité de la marchandise reçue avec celle qu'il a eu à faire la commande. Il peut aussi être confronté à un retard de livraison préjudiciable à son activité.

Pour ces différentes raisons, les banques étaient venues à la rescousse des opérateurs du commerce international. C'est ainsi que plusieurs techniques ont été imaginées et proposées aux acteurs. Les plus utilisées sont les techniques documentaires à savoir les remises documentaires et les crédits documentaires qui sont des techniques offrant plus de sécurité et de garantie pour les différents acteurs du commerce international.

Ainsi avec ces méthodes le vendeur est sûr d'être réglé à condition qu'il respecte les clauses de contrats. L'acheteur est aussi sûr de recevoir sa marchandise en qualité, et en quantité, au bon endroit et au bon moment.

Le paiement par le crédit documentaire permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et de vendeur qui est parfois contradictoires, le crédit documentaire est moyen de paiement sûr, qui lui donne une valeur universelle.

Cependant la vérification des documents exige l'intervention de différentes parties d'une part, et les dépenses coûteuses (frais de transport, frais d'assurance, commissions bancaires et les frais de douanes).

Conclusion générale

Une application rigoureuse de ces techniques permet aux banques de se protéger efficacement contre les risques liés au financement du commerce international.

Nous avons vu lors de notre étude que le crédit documentaire irrévocable et confirmé semble être l'instrument de paiement le plus adéquats et le plus sure puisque les deux parties voient leur différents intérêts à travers l'engagement solennelle des banques désignées qui ont pour rôle de veiller le bon déroulement de l'opération.

TABLES DES MATIERES

1	Les raisons des risques du commerce extérieur	13
1.1	Raisons logistiques	13
1.2	Raisons commerciales	13
1.3	Raisons naturelles :	13
1.4	Raisons économiques	14
1.5	Raisons juridiques.....	14
1.6	Raisons géographique :	15
1.7	Raisons culturelles	15
2	Les risques liés aux opérations du Commerce extérieur.....	17
2.1	Les risques liés aux opérations de change	17
2.2	Risques économiques :	18
2.3	Risques politiques (pays) :	18
2.4	Risques liés au transport de marchandises :	18
2.5	Risques commerciales :	21
2.6	Risques juridiques :	21
2.7	Autres risques :	21
1	Les risques liés au financement des importations :	22
1.1	Le crédit documentaire :	22
1.1.1	Les risques liés au crédit documentaire :	22
1.1.1.1	Le risque pris par la banque émettrice.....	23
1.1.1.2	Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice).....	23
1.1.1.3	Risque pris par l'acheteur	23
1.1.1.4	Risque pris par le vendeur	24
1.2	La remise documentaire :	24

1.2.1	Les risques associés à la remise documentaire.....	25
1.2.2	Risque pour l'importateur	25
1.2.3	Risque pour l'exportateur.....	25
1.2.4	Risque pour la banque du vendeur	25
2	Les risques liés au financement des exportations :	26
2.1	Le risque lié au crédit acheteur :.....	26
2.1.1	Les risques de fabrication :.....	26
2.1.2	Le risque de crédit :.....	26
2.2	Le risque lié au crédit fournisseur :	26
2.2.1	Le risque de fabrication :.....	27
2.2.2	Le risque d'insolvabilité :.....	27
2.2.3	Le risque crédit :.....	27
1	La gestion de risque de change :.....	29
1.1	La couverture externe :	29
1.1.1	Les contrats à terme (forwards), les contrats de futures :.....	30
1.1.2	Les swaps :	30
1.1.3	Les options :	31
1.1.4	L'avance en devise :	32
1.2	La couverture interne :.....	32
1.2.1	Le choix d'une devise et du prix en devises	33
1.2.2	L'indexation monétaire	33
1.2.3	Le système de compensation multilatérale (le netting)	33
1.2.4	Les centres de refacturation.....	35
1.2.5	La mise en commun (pooling)	35
1.2.6	Le termaillage.....	35
1.2.7	La diversification monétaire.....	35
2	La gestion du risque de crédit	36

2.1	La gestion interne du risque de crédit.....	36
2.1.1	La gestion des encours clients et la détermination des lignes de crédit	36
2.1.2	Les garanties contractuelles	36
2.1.2.1	Les garanties personnelles	37
2.1.2.3	Les sûretés réelles ou financières	37
2.1.2.4	Les clauses contractuelles.....	37
2.1.3	L'utilisation d'un moyen de paiement spécifique : Le crédit documentaire.....	37
2.3	La réduction du coût du risque de signature propre par le rehaussement de crédit	38
2.4	Les techniques de cession de créances	38
2.4.1	L'affacturage (factoring)	38
2.4.2	Le forfaitage	38
2.4.3	Le marché secondaire des créances.....	38
2.4.4	La titrisation	39
2.4.5	Les dérivés de crédit.....	39
3	La gestion de risque de taux.....	39
3.1	Future rate agreements (FRA)	39
3.2	Caps, floors, collars	40
3.2.1	Le cap (plafond)	40
	Permet à un emprunteur de fixer un taux maximal d'emprunt, tout en permettant à l'entreprise d'emprunter à un taux inférieur.	40
3.2.2	Le floor (plancher)	40
	Permet à l'entreprise qui place des ressources de se garantir sur un taux de rendement en cas de baisse des taux	40
3.2.3	Le collar.....	40
3.3	Swaps de taux d'intérêt.....	40
3.4	Les options de taux gré à gré	41
1	Le cautionnement.....	41

1.1	Caution d'adjudication et de soumission (tender bond ou bid bond).....	42
1.2	Caution de bonne fin ou de bonne exécution (performance bond).....	42
1.3	Caution de restitution d'acompte (down advance payment guarantee).....	42
1.4	Caution de dispense de retenue de garantie (retention money bond).....	42
1.5	Caution de découvert local	42
1.6	Les Modalités de cautionnement	42
1.6.1	Le cautionnement simple	42
1.6.2	Le cautionnement solidaire	42
1.7	Les spécificités des cautionnements	43
1.7.1	Accessoirité	43
1.7.2	Subsidiarité.....	43
2	Les garanties bancaires à première demande.....	43
2.1	Les modes d'émission	44
2.1.1	Le mode direct.....	44
2.1.2	Le mode indirect.....	45
2.2	La mise en place des garanties à première demande	45
2.2.1	Donneurs d'ordre.....	45
2.2.2	Le bénéficiaire	45
2.2.3	Le garant.....	46
2.2.4	Le contre garant.....	46
2.3	Les différent type des garanties internationales	46
2.3.1	La garantie de soumission	46
2.3.2	La garantie d'exécution de contrat	47
2.3.3	La garantit de restitution d'acompte ou de remboursement d'acompte	47
2.3.4	La garantie de dispense de retenue de garantie	47
2.3.5	La garantit d'admission temporaire.....	47

2.4	Assurance Coface, garantie du risque exportateur sur cautions et préfinancement	50
3	La lettre de crédit stand-by.....	51
3.1	Les stand-by, garanties d'indemnisation	51
3.2	Les stand-by, garanti de paiement	51
3.3	Caractéristiques des stand-by	52
3.3.1	La stand-by directe	52
3.3.2	La stand-by notifié intègre	52
3.3.3	La stand-by indirecte	52
1	Détermination des éléments entrants dans le contrat	56
1.1	La solvabilité de la relation	58
1.2	L'ouverture du dossier de domiciliation.....	58
2	L'ouverture de dossier de domiciliation à l'importation	59
2.1	Attribution d'un numéro de domiciliation.....	61
2.2	Ouverture d'une fiche de contrôle « FDI » BEA.....	61
2.3	Perception de la commission de domiciliation	61
2.3.1	Calcul des commissions de domiciliation	61
2.3.2	La comptabilisation	62
3	Ouverture d'une lettre de crédit	62
3.1	Calcul de la provision et les commissions d'ouverture d'une lettre de crédit	63
3.2	Calcul des commissions de la lettre de crédit.....	63
3.2.1	Les commissions variables	63
3.2.2	Les commissions fixes :	63
4	Réalisation du crédit documentaire.....	64
4.1	L'arrivé des documents	64
4.2	L'apurement de dossier de domiciliation	65
1	Le contrat commercial	65

1.1	La commande de l'entreprise X auprès de fournisseur SOFILEC /France : ..	66
1.2	La domiciliation bancaire :	66
1.3	Le déroulement de l'opération :	67
1.3.1	Suivi des dossiers :	67
1.3.2	Apurement de dossier et déclaration à la BA (Banque d'Algérie) :	67
1.3.3	Le traitement de la remise documentaire :	67
2	Enregistrement de la remise documentaire :	68
3	Le règlement financier de la remise documentaire :	68
3.1	Le transfert des fonds :	68
3.2	Une liasse	69
3.3	Formule 4 :	69
3.4	Le retrait des documents	69
3.5	Le règlement définitif	70

Résumé

Le commerce extérieur regroupe l'ensemble des échanges des biens et des services entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Ce dernier a connu un développement considérable dans le monde dont l'objectif est de mettre en contacts des économies mondiales.

Cependant, les instruments et les techniques de paiement utilisées dans ce contexte sont nombreux et multiples. L'emploi des uns ou des autres est en fonction des échanges, de la confiance réciproque entre les contractants mais aussi des risques encourus.

Enfin, comme nous l'avons constaté dans notre étude pratique, l'une des techniques de paiement et de financement les plus fiables dans la réalisation de la clause financière des divers contrats internationaux est celle du crédit documentaire. Ce dernier joue un rôle indéniable dans le commerce international, il instaure en effet un climat de confiance entre les opérateurs de commerce international. Le déroulement de celui-ci est assuré par la banque qui se charge de réunir toutes les conditions nécessaires sa réussite.

Mots clés : Commerce international, crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, les techniques de payement à l'international, les techniques de financement, risques, incoterms, le change, l'économie, les opérations du commerce extérieur, le contrat international, la domiciliation bancaire.

Liste des abréviations:

BAD : La Banque Algérienne de Développement
BADRE : La Banque Agricole et Développement Rurale
BEA:BanqueExtérieured'Algérie
BNA : LaBanque Nationale Algérienne
CAD :L a Caisse de Développement
CREDOC : Le Crédit Documentaire
CPA:LeCréditPopulaire d'Algérie
D /A : Document contre Acceptation
D/P : Document cotre Paiement
DZD: Dinars Algérien
HOS : E. Hic cher, B. Ohlin et D.A.
SamuelsonINCOTERME : International Financial Terme
MCNE : Mobilisation des Créances Née à l'Etranger
REMDOC : RemiseDocumentaire
SPA:Sociétéparaction
SWIFT: Society for Word Wide Interbank Financia

