



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master sciences commerciales

Spécialité : Finance et Commerce International

Thème

**Analyse du dispositif de financement des opérations du commerce
extérieur par la banque**

Cas de BADR TIZI OUZOU agence n° 580

Présenté par :

MEZIDI Yasmina

NEBRI Akila

Dirigé par :

ACHIR Mohamed

Membres de jury :

Président :	OUALIKENE Selim,	Professeur,	UMMTO
Examineur :	LOUGGAR Roza ,	MAA,	UMMTO
Rapporteur :	ACHIR Mohamed,	MCA,	UMMTO

Promotion 2023/2024

Remerciement

*Au terme de notre remerciements, **LE BON DIEU** de nous avoir donné la force et le courage pour réaliser ce travail dans les bonnes conditions.*

*Au premier lieu nous tenons à exprimer nos vifs remerciements et notre Profonde gratitude à **Mr ACHIR MOHAMED**, pour avoir dirigé notre travail En manifestant un grand intérêt, et pour son aide précieux et ses Encouragements et ses conseils.*

Nos sincères considérations et remerciements sont également exprimés aux membres de jury, qui nous ont honorés par leur présence et par le temps consacré pour examiner ce travail et l'évaluer.

*Nous tenons à remercier sincèrement les responsables de la banque de **BADR** Agence n°580, pour leurs bons et inconditionnel accueil et leurs aides.*

*Nos remerciements à Monsieur «**IZOUINE AMAR**»
Notre encadreur au niveau de la Banque*

DEDICACES

C'est avec une immense et le cœur ému que je dédie ce mémoire à ma chère famille pour leurs affections inépuisables et leurs précieux conseils. Ils n'ont cessé de prier pour moi durant mon cursus scolaire et m'ont encouragé régulièrement.

A ma merveilleuse mère

Source inépuisable de tendresse, de patience et de sacrifices. Ta prière et ta bénédiction m'ont été d'un grand secours tout au long de ma vie. Quoique je puisse dire et écrire, je ne pourrais exprimer ma grande affection et ma profonde reconnaissance. J'espère ne jamais te décevoir, ni trahir ta confiance et tes sacrifices. Puisse Dieu tout puissant, te préserver et t'accorder santé, longue vie et bonheur.

A mon cher père

De tous les pères, tu es le meilleur. Aucune dédicace ne saurait exprimer ma reconnaissance et mon profond amour. Puisse Dieu vous préserver et vous procurer santé et bonheur. Vous êtes et vous restez pour moi ma référence, la lumière qui illumine mon chemin. Ce travail est le résultat de l'esprit de sacrifice dont vous avez fait preuve, de l'encouragement et le soutien que vous ne cessez de manifester, j'espère que vous y trouverez les fruits de votre semence et le témoignage de ma grande fierté de vous avoir comme père.

A ma chère sœur

A ma douce, ma lumière et ma douceur, ta présence est un précieux cadeau qui inonde ma vie de joie et de tendresse, tes sourires étincelants illuminent notre foyer et ton innocence m'apprend chaque jour la beauté de la simplicité et la pureté d'amour. Que tu sois toujours entourée de bonheur et de sérénité, ma chère car je t'aime au-delà des mots et je suis infiniment reconnaissante de t'avoir comme sœur, ton amour est un trésor que je chérirai éternellement.

A mon cher frère

Mon compagnon de route et source inépuisable de soutien. Ta présence constante et ton encouragement sans faille ont illuminé chaque étape de ce parcours. Merci pour ton soutien inestimable d'avoir été mon inspiration. Cette réalisation est aussi la tienne.

A notre encadreur « MR ACHIR MOHAMED »

Pour sa patience, sa diligence et sa réactivité lors de la préparation de ce mémoire.

A ma binôme « AKILA »

Pour son soutien moral, sa patience et sa compréhension tout au long de ce projet.

Yasmina

DEDICACES

Je dédie ce projet

A mes chers parents

Pour leur soutien indéfectible tout au long de ce parcours académique

A mes frères

Chacun de vos sourires a illuminé mon chemin.

Chaque mot d'encouragement a nourri mes rêves

Merci d'avoir été mes anges gardiens cette réussite est aussi la vôtre.

A mes sœurs

Merci d'avoir été à mes côtés, de m'avoir soutenu dans les moments difficiles

et de m'avoir aidé à préserver jusqu'au ce rêve devienne réalité

A notre encadreur « MR ACHIR MOHAMED »

Cette dédicace témoigne de ma profonde gratitude pour votre dévouement, votre soutien et votre expérience tout au long de mon parcours d'étude

A mes amis

Pour leurs présences et leurs encouragements

A ma binôme « YASMINA »

Qui était toujours là, pendant le pire et le bien tout au long de notre parcours universitaire.

Akila

Sommaire

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Approche Conceptuelle sur le commerce extérieur

Introduction

Section 01 : Généralités sur commerce extérieur et les incoterms

Section 02 : Les instruments et les techniques du financement du commerce extérieur

Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce extérieur

Conclusion

Chapitre II : La gestion de risque De change

Introduction

Section 01 : Généralité sur le marché de change

Section 02 : Le risque de change

Section 03 : Méthodes de couverture du risque de change

Conclusion

Chapitre III : Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Introduction

Section 01 : présentation générale de la banque « Banque de l'Agriculture et du développement Rural BADR » Agence n° 580 TIZI OUZOU

Section 02 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire

Section 03 : Couverture des banques contre le risque de change lors de financement des opérations de commerce extérieur

Conclusion

Conclusion Générale

Bibliographie

Liste des tableaux, figures et schémas

Annexes

Table des matières

Résumé

Liste des abréviations

Liste des abréviations

Abbreviations	Signification
B/L	Bill of Exchange
B/O	Billet à Ordre
BADR	Banque d'Agriculture et de Développement Rural.
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CI	Commerce International
CREDOC	Crédit Documentaire
D/A	Remis contre Acceptation
D/P	Remis contre Paiement a vue
DCE	Direction du Commerce Extérieur
DEP	Direction des Etudes et de la Prospective
DOD	Direction Des opérations Documentaire
DOE	Direction des Opération avec l'Etranger
FX	Marché FOREX (Foreign Exchange)
L/C	Lettre de Crédit
MCNE	Mobilisation des Créance Né a l'Etranger
NIF:	Numéro d'identification fiscal.
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
Pe	Prix de bien échangeable
PED	Pays En Développement
PME	Petit et Moyenne Entreprise
Pne	Prix de bien non échangeable
PREG	Provision Retenue En Garantie
REMIDOC	Remise Documentaire
SWIFT	Society for world Wide Interbank Financial Telecommunication
TCE	Taux de Change Effectif
TCEN	Taux de Change Effectif Nominal
TCER	Taux de Change Effectif Réel
TCN	Taux de Change Nominal
TCR	Taux de change Réel
TTC	Toutes taxes comprises.
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée.
USD	United state dollars
VA	Vente à l'Arrivé
VD	Vente au Départ

Introduction générale

Introduction générale

L'économie de la plupart des pays est de plus en plus ouverte au commerce international depuis de nombreuses années, que ce soit dans le cadre du système commercial multilatéral, de la coopération régionale ou des programmes de réformes internes. Le commerce mondial est un élément essentiel de la mondialisation : il s'agit d'un échange de biens, de services et de capitaux.

Le terme "commerce extérieur" fait référence à toutes les opérations commerciales (exportations et importations) effectuées entre un pays spécifique et le monde entier. Ces échanges entraînent une circulation considérable de biens, de services et de capitaux.

En effet, Le commerce international peut engendrer différents risques, qu'ils soient politiques, économiques, financiers ou catastrophiques, entre autres. La distance entre les parties peut entraîner une augmentation des risques.

Pour avoir une sécurité dans les transactions d'importation et d'exportation, les banques ont mis en place des moyens et techniques de paiement pour garantir leur bon déroulement. Parmi ces techniques, nous distinguons la remise documentaire, dite aussi l'encaissement documentaire, qui est une procédure d'encaissement utilisée dans des situations économiques stables, où l'exportateur mandate sa banque pour la remise des documents financiers et des documents commerciaux pour l'importateur, contre le paiement de la marchandise.

Il existe aussi, la technique du crédit documentaire qui permet de sécuriser les transactions à travers l'intervention des banques qui offrent un engagement irrévocable de paiement.

Avec la libéralisation de l'économie mondiale marquée par une forte concurrence, un décloisonnement des marchés, la mondialisation des capitaux et des technologies et un développement des moyens de communication et de transport, l'activité des entreprises, des banques, des investisseurs institutionnels et des institutions financières non bancaires est de plus en plus orientée vers l'international. Et comme il n'existe pas de monnaie internationale, la participation aux échanges internationaux oblige les agents économiques à convertir leur monnaie nationale contre une autre, cette conversion se réalise sur le marché des changes en fonction du taux de change. La dynamique de ce dernier fait appel à un problème majeur qui est le risque de change. En effet, le problème du risque de change se pose à l'occasion des transactions internationales commerciales et/ou financières entre les agents économiques d'un pays et les agents économiques d'autres pays¹.

¹ Document, M.IImane, « risque de change en Algérie nécessité, opportunité et possibilité d'activation du mécanisme de couverture », Alger, 2015.

Introduction générale

Le risque de change est donc lié aux fluctuations des cours des différentes monnaies utilisées dans ces transactions. Les fluctuations de ses cours peuvent être favorables ou défavorables. Dans le premier cas, on réalise un gain et dans le second, on subit une perte. Mais la situation diffère s'agissant d'un importateur ou d'un exportateur. Ce risque de change constitue une menace majeure pour toute entreprise engagée dans le commerce international, il est devenu un grand problème même pour les États.

Ainsi, afin de faire face à ce risque éventuel sur le marché des changes, il existe des techniques, des outils et instruments, qui permettent aux entreprises et acteurs de ce marché de se couvrir contre ces variations des taux de change et alléger ces conséquences.

Ces instruments consistent à réduire ou à annuler carrément le risque lié aux positions de change par des méthodes internes au sein des entreprises ou externes en transférant la couverture du risque de change à des organismes externes.

L'objectif de notre recherche est de savoir comment les banques algériennes financent les opérations du commerce extérieur, la question principale pourrait se présenter comme suit :

- **Quelles sont les stratégies adoptées par les banques pour financer les opérations du commerce extérieur ?**
- **Comment évaluer et couvrir le risque de change des opérations de commerce international ?**

Et afin de répondre à ces problématiques, nous allons orienter cette étude dans un sens qui essaiera d'apporter des éléments de réponses aux questions suivantes :

- Quelles sont les techniques de paiements du commerce international offertes par les Banques algériennes ?
- Quels sont les principaux risques envisagés dans les opérations du commerce extérieur ?
- En quoi consiste le crédit documentaire et Comment la banque BADR procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ?
- Qu'est-ce que le risque de change et quelles sont ces différents types ?
- Quelles sont les techniques de couverture du risque de change ?
- Comment la banque algérienne procède-t-elle à la couverture du risque de change ?

Hypothèse

- L'opérateur économique dispose d'un choix assez varié de techniques pour effectuer sa transaction. Il lui appartient d'en sélectionner une qui soit en adéquation avec les

Introduction générale

caractéristiques de sa relation avec son partenaire commercial, avec sa situation financière et son aversion pour le risque.

- Par rapport à la sécurité de la transaction, le crédit documentaire est considéré comme le mode de paiement le plus adéquat en matière de sécurité.
- La banque BADR TIZI OUZOU n'applique pas les méthodes standards de gestion des risques de change.

Choix du sujet

Le choix du sujet de recherche se justifie tout d'abord par le fait qu'il s'inscrit dans le cadre général de notre formation mais aussi pour élargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique.

Méthodologie de travail

Pour répondre à nos questions principales et aussi vérifier les hypothèses nous avons consulté plusieurs sources d'informations (ouvrages, mémoires, des documents internes des banques et sites internet...), aussi nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence BADR TIZI OUZOU Par conséquent, ce travail est devisé en trois chapitres :

- Le premier chapitre portera sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur nous allons examiner les documents usuels du commerce extérieur, les incoterms ainsi que les risques du commerce extérieur et mettre en évidence les différentes techniques et instrument de financement du commerce extérieur.
- Le deuxième chapitre traite le marché de change d'une manière générale et le risque de change et les techniques de couverture contre ce risque en particulier
- Et enfin le troisième chapitre et le dernier qui est le cas pratique ou nous allons étudier une opération d'importation / d'exportation par crédit documentaire au sein de la BADR TIZI OUZOU.

Chapitre I

Approche Conceptuelle

Sur le commerce extérieur

Introduction

Le secteur du commerce extérieur utilise diverses formules, ce qui signifie que toute transaction commerciale, qu'elle soit d'achat ou de vente, requiert la présence de différents incoterms ainsi que de divers instruments et techniques de financement tels que le chèque, le virement..., que l'exportateur et l'importateur peuvent choisir d'utiliser.

En tenant compte du fait qu'une importation ou une exportation requiert une domiciliation auprès d'un organisme financier, typiquement la banque qui joue un rôle entre les deux parties.

Ce chapitre présente une perspective théorique sur le commerce extérieur. Il sera organisé en trois sections. La première section abordera les méthodes de commerce extérieur et les incoterms, tandis que la deuxième section se concentrera sur les instruments et les techniques de financement du commerce extérieur. Enfin, la troisième section abordera les risques associés au commerce extérieur.

Section 01 : Généralités sur commerce extérieur et les incoterms

Au cours des années, le commerce international a traversé diverses phases. Nous allons présenter dans cette partie une introduction historique et théorique du commerce extérieur.

1.1 Evolution de commerce extérieur

1.1.1. Définition de commerce extérieur

Le commerce extérieur est constitué des activités commerciales touchant au commerce d'importation, d'exportation et de transit ;

Le commerce international est « *une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit* »². **(BEITTON-A 2007)**.

Le commerce international peut également être considéré comme un domaine qui concerne des acteurs provenant de pays différents, voire de continents différents. Les échanges de marchandises, de services et de capitaux sont mondialisés par l'expansion de cette industrie, ce qui permet d'élargir le champ d'activité d'une économie au-delà de son cadre national.

Le commerce international englobe toutes les transactions entre les citoyens de différents pays. Le commerce d'importation, d'exportation et de transit est distinct.

« *Le commerce d'importation, c'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale.*

- *Le commerce d'exportation est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays.*
- *Et le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douanier ».*³**(A.J.YEATS, décembre 1990)**.

²BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2ème Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

³A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n°4 BIRD, p. 36.

1.1.2 Evolution du commerce extérieur dans le monde

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité ; favorisés par la sédentarisation des populations.

« Le commerce international s'est développé à partir du XVIe siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVIIe siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États »⁴

1.1.3 Evolution du commerce extérieur en ALGERIE

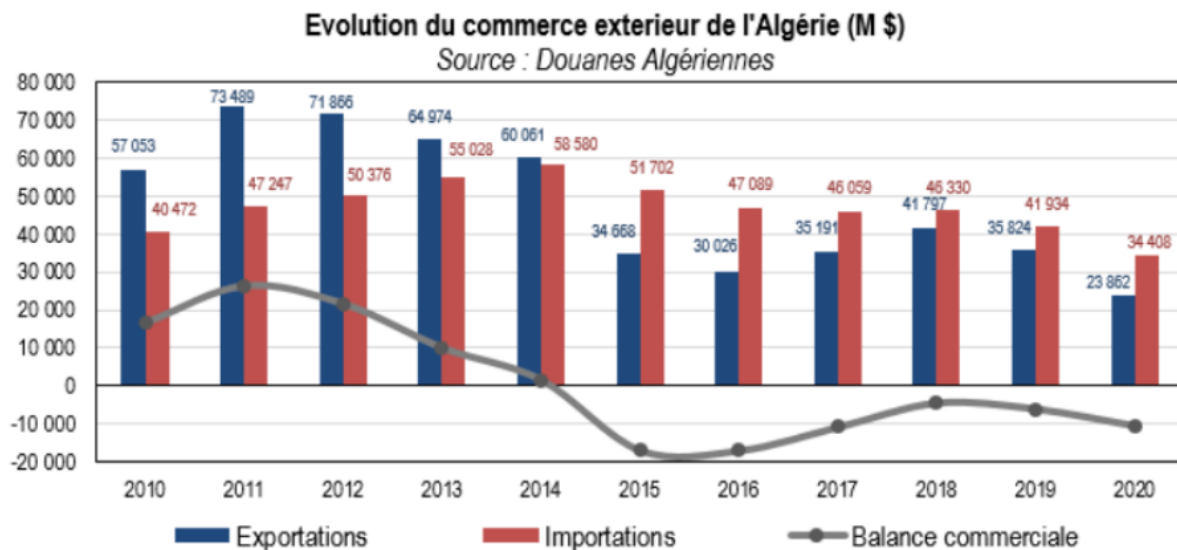
Au cours de ces dernières années ; le commerce extérieur a pris une place de plus en plus importante dans l'économie algérienne.

Selon (DEP, 2019) ; la balance commerciale a connu un déficit de l'ordre de 6.11 Milliards de dollars. Avec 2,58 milliards de dollars des exportations hors hydrocarbures, soit une baisse de 11,80 % par rapport aux résultats de l'année précédente. Pour ce qui est du taux de couverture 85.43%. Dans ce qui suit, on va essayer d'étudier l'évolution du commerce extérieur de 2010 à 2020.⁵

⁴DigiSchool: <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international129971.html> PDF consulté le 21/04/2024.

⁵ Bulletins des Recherches Scientifiques, Vol. 10, N 1, Année 2022 page 915-916.

Figure n°01 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie



Source : Direction générale du Trésor, 2021

En 2020, les échanges commerciaux de l'Algérie se sont élevés à 58 milliards de dollars, en recul de 25% par rapport à 2019.

Les exportations algériennes ont logiquement suivi la baisse du cours des hydrocarbures, pour atteindre 23,9 milliards de dollars en 2020, soit une baisse de 33% sur un an. Cette contraction est essentiellement la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures, ces derniers représentant 91% du total des exportations (39% de gaz naturel, 37% de pétrole brut et 17% de carburants). Le reste des exportations du pays (-18% en 2020) se compose de dérivés des industries pétrolières et gazières (engrais, ammoniac, huiles issues de la distillation des goudrons) et de produits agroalimentaires (dattes, sucre).

On a jugé opportun d'exposer la nature des échanges commerciaux de l'Algérie par zones géographiques que ce soit à l'importation ou à l'exportation ; ce qui permettra de mieux spécifier les risques engendrés plus tard. On doit aussi noter que la crise sanitaire a beaucoup influé la structure des échanges commerciaux du pays surtout avec certains pays dont les mesures sanitaires étaient assez strictes (États -Unis, Europe, Chine).

1.2 Les théories de commerce extérieur

La spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers est expliquée par les théories du commerce international.

1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776) (SMITH-A.2002)

Selon cette loi, pour échanger, chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède quelques avantages du ses voisins en termes de productivité et d'acheter à l'extérieure ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à coût moindre. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que ses voisins possèdent un avantage absolu. C'est le principe de division internationale du travail dont doit résulter un gain mondial.⁶(SMITH-A.2002).

Tableau n°01 : Avantages absolus d'Adam Smith (1776)

Coûts de production	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

Source : ADAM SMITH

Selon le raisonnement de Smith, la production d'une marchandise est effectuée par le pays qui a les coûts de production les moins élevés. Le drap et le vin sont alors produits par le Portugal, car ce pays a les coûts de production les plus faibles pour ces deux produits. Il s'agit d'une lecture « horizontale », produit par produit.

1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) (J.PANET RAYMOND-A et ROBICHAUD-D,2005)

Ricardo démontre au début du XIXe siècle, qu'un pays qui ne dispose d'aucun avantage absolu peut trouver un intérêt à participer au commerce international en se spécialisant dans la production pour laquelle son désavantage est le moins grand. C'est la théorie de l'avantage relatif ou comparatif ; la spécialisation ne prendra plus en compte le critère de productivité mais la rentabilité dégagée par l'échange monétaire, compte tenu de l'inégalité du coût du travail, d'un prix moins élevé dans les pays de faible productivité.⁷

⁶SMITH-A, « *vivre le libre-échange* », extraits de recherche sur la nature et la cause de richesse des nations (1776), Édition réalisée par Jean-Marie Tremblay, Québec 2002, P228.

⁷J.PANET RAYMOND-A et ROBICHAUD-D, « *le commerce international : une étude nord-américaine* »,Charelièreéducation, 2005, p13

Tableau n°02 : Avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

Coûts de production	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

Source : DAVID RICARDO

Ricardo considère que chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui présente les plus faibles coûts de production. L'Angleterre doit donc produire des draps qui lui coûtent moins cher que le vin et le Portugal du vin qui lui coûte moins cher que les draps. Il s'agit d'une lecture « verticale », pays par pays.

1.2.3 La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckcher, Ohlin et Samuelson qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leurs théories du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivités de l'unique facteur de travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui réalisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.⁸(*IBELAI DENE (S), IDJOU BAR (G), IRATEN (S), 2013*).

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

1.2.4 Paradoxe de W. Leontief Vassili Leontief (1906-1999)

Vassili Leontief (1906-1999), Prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce

⁸IBELAI DENE (S), IDJOU BAR (G), IRATEN (S) « *le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire* », université de Bejaia, 2013.p24

international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels).

Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis, pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

1.2.5 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

La théorie du cycle de vie, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopôle d'innovation.

Vernon propose alors l'analyse suivante : le produit est lancé dans le pays qui le crée, il est ensuite exporté dans un pays de même niveau de développement. Dès lors pour bénéficier d'une diminution des coûts de production, la fabrication du produit est délocalisée. Le pays développé va alors importer un produit qu'il produisait auparavant. Par extension, Vernon fait la proposition suivante : le commerce international doit être plus intense dans les industries où la recherche développement est relativement importante. La technologie est alors considérée comme un facteur de développement des échanges.⁹(RAINELLI (Michel, 2003).

- Première phase, l'innovation : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par des riches consommateurs du pays innovateur ;
- Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.
- Troisième phase, maturité : Le produit se banalise. La production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs ;

⁹RAINELLI (Michel) : « *Le commerce international* », éditions LA DECOUVERTE, Paris ,2003, p.25

- Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

1.2.6. La théorie de l'écart technologique M.V Posner

Cette théorie a été développée par Posner (1961) énonce que l'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du commerce international. Ainsi, les pays en avance technologique exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et importent des pays les moins avancés technologiquement des biens dont la production requiert des technologies banalisées.¹⁰(SANDRETTO R, 2003).

Cette théorie met donc en exergue la possibilité pour les pays en voie de développement de participer aux échanges internationaux en exportant des produits issus des technologies banalisées.

Cette analyse est ainsi complétée par la théorie du cycle de vie de produit développée par Vernon (1966) pour expliquer le développement du commerce international par la dynamique du monopole d'innovation. Il a ainsi identifié quatre phases du cycle de vie d'un produit à savoir : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. A chacune de ces phases correspond une phase du commerce international. C'est dans la seconde phase que le produit est exporté. Le recours à l'exportation s'explique par les deux principales motivations suivantes :¹¹

- La baisse des prix de vente, conjuguée à l'effet d'imitation, entraîne l'apparition d'une demande étrangère ;
- Le monopole commence à être concurrencé sur son propre territoire par des imitateurs, et l'exportation permet de prolonger son avance.

1.3 Les incoterms

1.3.1 Définition des Incoterms

Les Incoterms, contraction des termes anglais « International Commercial Terms », constituent un ensemble codifié des dispositions contractuelles standards relatives au transport des marchandises.

Ces règles d'usage définissent de manière codifiée les conditions de livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente.

¹⁰SANDRETTO R., « *Les analyses du commerce international* ». Cahiers français n° 315. 2003.

¹¹SANDRETTO R., *Op.cit.*, p. 37

Plus précisément, les Incoterms permettent de déterminer les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur, la répartition des coûts de transport, ainsi que le lieu de livraison qui représente le point de transfert des risques du vendeur à l'acheteur.¹²

Les Incoterms sont révisés tous les 10 ans afin de refléter l'évolution des pratiques du commerce international.

La Chambre de Commerce Internationale (ICC) a défini de nouveaux incoterms à utiliser dès le 1 janvier 2020, ils viennent modifier ceux de 2010 qui étaient utilisés jusqu'à présent.

1.3.2 Liste des incoterms

Tableau n° 03 : Les Règles incoterms 2020 pour tout mode de transport

Nom d'Incoterm	Signification en anglais	Signification en français	Obligation
EXW	EX Works	À l'usine	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
CPT	Carriage Paid To	Port payé jusqu'à	Le vendeur remplit son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même. Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, etc.
CIP	Carriage and Insurance Paid to	Port payé, assurance comprise, jusqu'à	Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport.
CIF	Cost, Insurance, Freight	Coût, assurance et fret	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement, il assume aussi les

¹²<http://douane.gouv.fr> consulté le 22/04/2024 à 12 :15

			frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement, il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.
CFR	Cost and Freight	Coût et fret	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Le vendeur assume aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.
DDP	DeliveryDutyPaid	Rendu droits acquittés	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exploitation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux opérations visées ci-dessus. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.

DAP	DeliveryAt Place	Rendu au lieu de destination convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées à l'alinéa précédent.
DPU	Delivery At Place and Unloaded	Rendu au terminal	Cette règle signifie que les marchandises sont considérées comme livrées, une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l'acheteur au lieu de destination convenu (terminal ou autre) Dans cette règle Incoterms, la livraison et l'arrivée à destination interviennent au même point. Le vendeur assume donc tous les risques et couts liés au transport des marchandises et à leur déchargement jusqu'au lieu désigné.
FCA	Free Carrier	Franco-transporteur	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur. L'acheteur paye le fret et supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
FOB	Free on Bord	Franco à bord	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement nommé. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions visées ci-dessus.

FAS	Free AlongSideship	Franco le long du navire	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions susvisées.
-----	--------------------	--------------------------	--

Source : construire par nous-mêmes à partir du site [www.douane.gouv.dz/les nouvelles règles Incoterms 2020](http://www.douane.gouv.dz/les_nouvelles_regles_Incoterms_2020) et la valeur en douane.

1.3.3. Les différents modes de classement des Incoterms

Les incoterms peuvent être classés en fonction du type de vente, de la famille et du mode de transport.

1.3.3.1. Le classement selon le type de vente :

a) Ventes au départ (VD) = 8 Incoterms (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF) : sur le transport principal, la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

b) Ventes à l'arrivée (VA) = 3 Incoterms (DAP / DPU / DDP) : sur le transport principal, la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur¹³.

1.3.3.2 Le classement par « Famille »

a) La famille des « F » Comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.

b) La famille des « C » Est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF. « C » signifie soit Carriage (transport) soit Cost (Coût). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.

c) La famille des « D » Comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

1.3.3.3. Le classement par mode de transport

a) Les Incoterms multimodaux (tous les modes de transport) Sont au nombre de 7 (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).

b) Les Incoterms maritimes et fluviaux Sont pour leur part 4 (FAS, FOB, CFR, CIF)¹⁴.

¹³ <https://www.edouane.com>

¹⁴BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, Mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.14

Section 02 : Les instruments et les techniques du financement du commerce extérieur

Les opérations du commerce international deviennent par conséquent très importantes pour l'économie du pays et nécessitent des moyens de financement et des techniques de paiement appropriés, les agents économiques peuvent se financer soit de façon interne par le recours à l'auto financement ou bien par le recours au financement externe, celui-ci peut être indirect lorsque les entreprises font appel à l'intermédiation bancaire ou bien direct par le marché des capitaux.

2.1 Les instruments du financement du commerce extérieur

Dans le domaine du commerce extérieur, les importations et les exportations sont effectuées en utilisant divers instruments, dont certains sont physiques, tels que le chèque. En raison de l'essor de l'échange électronique de données, les supports matériels sont progressivement remplacés par des transactions entièrement informatisées, comme le virement bancaire international.

2.1.1 Le Chèque**2.1.1.1. Définition de chèque**

C'est un document par lequel le tireur (acheteur) donne l'ordre au tiré (la banque de l'acheteur en général) de payer une certaine somme au bénéficiaire (le vendeur)¹⁵. (V.MEYER, C. ROLIN, 1997).

Le chèque est négociable, se transmet par le biais de l'endossement. Ce dernier se fait parue Signature au verso du chèque (l'endossement en blanc), ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire (L'endossement nominatif).

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) trois parties :

Un tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le Chèque.

Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;

Un tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la Banque du vendeur ;

Un bénéficiaire : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur)

¹⁵ V.MEYER, C. ROLIN, « *technique de commerce international* » Editions Nathan, 1997, p.90.

2.1.1.2. Les différents types de chèque

Tableau n° 04 : Typologie de chèque

Type de chèque	Caractéristiques	Modalités d'encaissement
Barré et endossable	Endossable : le bénéficiaire du chèque peut par endos céder le chèque à un de ses débiteurs. La délivrance de ce type de chèque fait l'objet de la perception d'un droit de timbre pour le compte de l'administration fiscale et d'une communication des détenteurs de ce type de chèque à l'administration.	Non payable en espèces (sauf cas vu plus haut).
Non barré et non endossable	Non barré	Payable en espèces auprès du guichet du tiré.
Non barré et Endossable	Non barré. Endossable : peuvent circuler par endos successifs, le chèque peut être remis à une autre personne en règlement d'une dette. Dans ce cas la mention « endossé à l'ordre de bénéficiaire + date et signature ». Droit de timbre.	Payable en espèces. Ces chèques sont particulièrement surveillés par l'administration fiscale car ils peuvent être un moyen de dissimulation d'une partie de l'activité.
Chèque visé	La banque du tiré indique grâce à un visa que la provision est suffisante au moment de l'émission du chèque. La banque ne garantit pas pour autant que la provision existe au moment de la présentation.	Paieement auprès d'un établissement bancaire.
Chèque certifié	Pour des transactions importantes (achat immobilier par exemple) la	Paieement auprès d'un établissement bancaire.

	banque tirée certifie que la provision existe et s'engage à la bloquer au profit du bénéficiaire pendant le délai d'encaissement (ou de présentation).	
Chèque de banque	Le paiement est effectué directement par l'émission d'un chèque tiré par la banque au profit d'un bénéficiaire.	Paiement garanti auprès d'un établissement bancaire. Un chèque de banque ne peut pas être établi au porteur.

Source : Reconstitution à partir de l'ouvrage MONNIER P, MAHIER-LEFRANCOIS S, les techniques bancaires, édition, dunod, paris, 2008, p72, p73.

2.1.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque

➤ **Les avantages**

Le chèque offre les bénéfices suivants :

- Il est largement utilisé à travers le monde
- Il est gratuit pour le vendeur, avec des frais minimes pour l'acheteur.
- Il est possible pour l'exportateur d'éviter le risque d'impayé.

➤ **Les inconvénients**

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- Risque matériel (perte, vol, falsification) ;
- Danger du chèque sans provision ;
- Risque de change.

2.1.2 Le virement bancaire international « transfert »

2.1.2.1. Définition de virement bancaire

Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque à ordre de l'importateur (débitur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères¹⁶. (J.PAVEAU, juillet 2013).

2.1.2.2. Les types de virement

• **Le courrier**

C'est le moyen de transmission le plus e moyen de transmission le plus ancien permet de transmettre des documents de manière physique, mais il présente des désavantages en raison de la lenteur de la période de livraison

¹⁶J.PAVEAU, « EXPORTER », 24e édition, juillet 2013, p.342

- **Télex et fax**

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.¹⁷ (*DUBOIN.J et DUPHIL.F, juillet 2013*).

- **Le SWIFT (society for worldwide interbank financial, telecommunication)**

C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensation nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.¹⁸(*OYOUNE EKOMI.M, 2006*).

2.1.2.3 Les avantages et les inconvénients de virement

➤ **Les avantages**

Les avantages du virement international qui peuvent être énoncés sont :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à la sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures des procédures de contrôle très sophistiquée
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher et ne coûte pas cher ;
- Son utilisation est très facile : le système fonctionne 24h sur 24 et 365 jours par an
- Impossibilité de perte, de vol ou de falsification.

➤ **Les inconvénients**

En termes d'inconvénients, nous retiendrons que :

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.
- Non négociable ;
- Le virement n'est pas une garantie de paiement, à moins qu'il ne soit effectué avant l'expédition du produit.

2.1.3 Le billet à ordre (promissory note) (B/O)

2.1.3.1 Définition de billet à ordre

Il s'agit d'un document où l'acheteur (connu sous le nom de souscripteur) s'engage à payer les sommes dues à vue ou à échéance à son créancier, le vendeur (connu sous le nom de bénéficiaire), en présentant le billet à ordre à une banque spécifique (généralement la banque du vendeur).

¹⁷ DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international ,16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000, Page 152.

¹⁸ OYOUNE EKOMI.M, Le financement bancaire des opérations d'importation, Institut Privé de Gestion, promotion 2006.

2.1.3.2 Les avantages et les inconvénients de billet à ordre

➤ Les avantages

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- La sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur)
- La transmission pour l'acheteur ;
- Le billet détermine précisément la date de paiement.

➤ Les inconvénients

Parmi les inconvénients de billet à ordre, citant quelques-uns :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- L'échéance ne peut pas dépasser trois mois ;
- Risque de perte ou de vol ;
-

2.1.4. La lettre de change (bill of exchange) (B/L)

2.1.4.1 Définition de lettre de change

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (tireur) donne mandat pur et simple à une personne désignée (tiré) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à déterminée (l'échéance), au porteur légitime (bénéficiaire) de la lettre de change.¹⁹ (*Béguin, J. M., & Bernard, A. (2011).*

2.1.4.2. Les intervenants de la lettre de change

- **Le tireur** : c'est le donneur d'ordre, c'est l'exportateur, prend l'initiative d'émettre la lettre de change.
- **Le tiré** : c'est l'importateur, il doit payer à l'échéance, il doit avoir une dette envers le tireur.
- **Le bénéficiaire de règlement** : à qui le tiré doit payer, il peut être le tireur lui-même, son banquier, ou une tierce personne désignée par le tireur.

2.1.4.3 Les types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue :²⁰

¹⁹ Béguin, J. M., & Bernard, A. (2011). L'essentiel des techniques bancaires. Editions Eyrolles

²⁰ LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Gestion des opérations import-export* », 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 130.

- **Traite protestable**

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

- **Traite « sans frais »**

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

2.1.4.4. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

➤ **Les avantages**

Parmi les avantages de la lettre de change, on peut citer :²¹

- Emise à l'initiative du vendeur et acceptée par l'acheteur ;
- Elle matérialise une créance qui peut être mobilisable ou négociable ;
- Elle détermine précisément la date de paiement.

➤ **Les inconvénients**

On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci

- Risque d'impayé, sauf si un aval existe ;
- Risque de vol ou de perte ;
- Lenteur de recouvrement, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

2.1.5 La carte bancaire internationale

2.1.5.1. Définition de la carte bancaire internationale

La carte bancaire internationale constitue le moyen le plus simple et le moins coûteux pour régler ses achats à l'étranger. Elle est présentée sous forme d'un rectangle comportant, au recto, le nom de la carte, le numéro, la période de validité, le nom de la banque, le nom du titulaire et une puce électronique, et au verso une bande magnétique, un spécimen désignateur du titulaire de la carte ainsi qu'un nombre de trois chiffres²².

2.1.5.2. Les intervenants de la carte bancaire

La carte bancaire souscrit généralement l'intervention de quatre parties :

- **Porteur** : c'est le titulaire de la carte ;
- **L'affilié** : c'est le commerçant affilié à la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement

²¹ LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTIN, Management du commerce international, Ed Aubin, 1993, p 393.

²²<http://www.lafinancepourtous.com/> consulté le 14/04/2024 A 18 :00H

- **La banque du porteur** : c'est la banque qui émet la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement.
- **La banque de l'affilié** : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié et qui est chargée de recouvrement des transactions faites avec les porteurs de carte (locaux ou étrangers).

2.1.5.3. Les types de cartes bancaires

On peut distinguer deux types :

- **La carte de débit immédiat** : Le compte du porteur est débité dès la présentation de la dépense à la banque.
- **La carte de débit différé** : La carte à débit différé est une carte de paiement permettant à son titulaire de régler ses achats et d'effectuer des retraits dans des distributeurs automatiques de billets.

2.1.5.4. Les avantages et les inconvénients de la carte bancaire

➤ Les avantages

La carte bancaire est caractérisée par certains avantages, à savoir :

- Rapidité d'utilisation lors des paiements et des retraits d'espèces
- Très large acceptation par les commerçants
- Facilite les paiements en ligne

➤ Les inconvénients

Les inconvénients à retenir pour la carte bancaire sont :

- Risque de perte et de fraude ;
- Cotisation annuelle ;
- Ne permet pas les paiements entre particuliers.

2.2 Les Techniques de financement du commerce international

2.2.1 Les techniques de financement à court termes

2.2.1.1. Le crédit préfinancement

2.2.1.1.1. Définition de crédit préfinancement

Ce sont des crédits accordés par les banques au profit des exportateurs pour financer le processus de fabrication des produits destinés à l'exportation et dans le but de réduire les déficits de trésorerie liés au cycle d'exploitation.²³(**BERNET-R, 2008**).

²³BERNET-R, « *Principes de technique bancaire* », 25^{ème} Edition Dunod, Paris 2008, P368.

Ce crédit revêtir plusieurs formes

- Crédit de préfinancement spécialisé.
- Crédit de préfinancement à taux fixe pendant la durée de la fabrication, appelé crédit de préfinancement à taux stabilisé.
- Crédit de préfinancement en devise.

2.2.1.1.2. Les Avantages et inconvénients de crédit de préfinancement**➤ Avantages**

- Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.
- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;
- Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

➤ Inconvénients

Ce type de crédit connaît cependant des limites :

- Le montant est souvent plafonné.
- Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

2.2.1.2. La mobilisation des créances née à l'étranger**2.2.1.2.1. Définition de mobilisation des créances née à l'étranger**

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celle-ci existent juridiquement.²⁴(*F, TALEB, 2010-2011*).

2.2.1.2.2. Les avantages et les inconvénients de la (MCNE)**➤ Avantages**

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

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantage financier aux clients comparable à ceux de leurs concurrents étrangers.

²⁴F, TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, université Oran, 2010-2011

➤ **Inconvénients**

Cette technique est souvent réservée aux entreprises ayant une bonne cotation et présenté dans les pays de l'OCDE. Autre inconvénient avec la MCNE, le montant de financement est aussi limité, ce qui n'est pas le cas avec le factoring où le financement suit l'activité de l'entreprise et les variations d'encours.

Par ailleurs, en cas de retards de paiement et après un certain délai (15 jours maximum), la banque peut défiance la créance.²⁵

2.2.1.3. Les avances en devises

2.2.1.3.1. Définition des avances en devises

Les avances en devises peuvent être définies comme des crédits à court terme, libellés en devises, accordée par les banques aux entreprises exportatrices et importatrices.²⁶ (*PEYRARD. J, 1999*).

Cette technique répond simultanément à un double objectif :

- Le financement d'une transaction à l'étranger.
- La couverture contre le risque de change.

2.2.1.3.2. Les Avantages et les inconvénients des avances en devise

➤ **Avantage**

- La mise en place de cette avance de trésorerie est basée sur de simples formalités.
- Les exportateurs et les investisseurs bénéficient d'un financement souple. Ils peuvent choisir librement la monnaie des avances à recevoir et le montant des devises.
- Les avances en devises permettent une couverture totale contre le risque de change dans le cas où l'avance est libellée dans la même devise que celle de la facturation
- Le taux d'intérêt de l'emprunt en devises est proche du taux de crédit en monnaie

➤ **Inconvénients**

- Le risque commercial est à la charge exclusive de l'entreprise exportatrice.
- Dans le cas où les avances sont libellées dans une autre devise que celle de la facturation, les exportateurs ne sont pas couverts contre le risque de change.

²⁵<https://www.affacturage.fr/definition/mcne-mobilisation-creance-nees-etranger> Consulté le 16/04/2024 à 12:00.

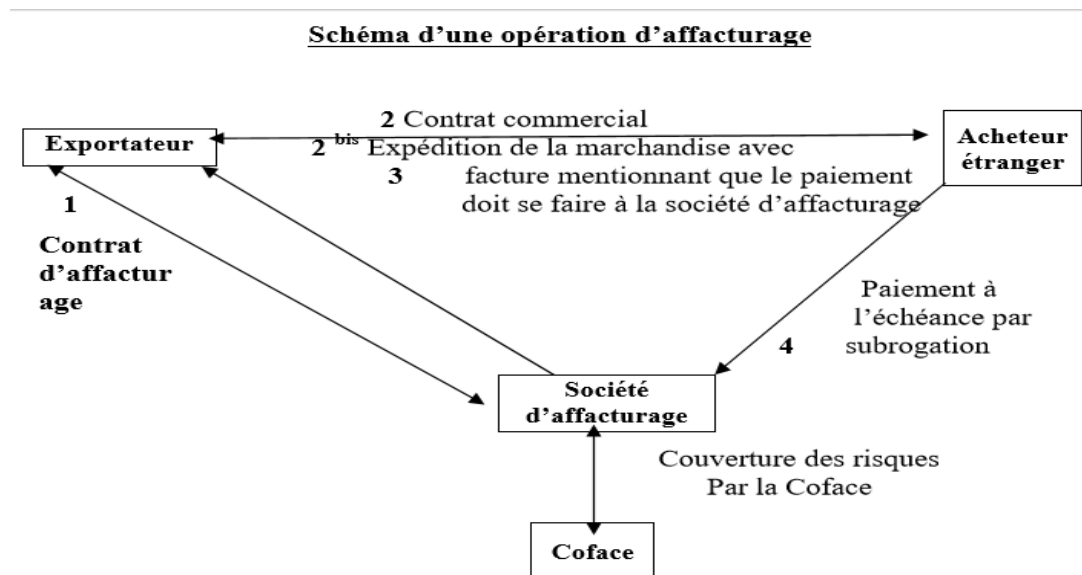
²⁶ PEYRARD. J « *Gestion financière internationale* », 5ème édition, PARIS 1999, p.95

2.2.1.4. L'affacturage

2.2.1.4.1. Définition de L'affacturage

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.²⁷(*BENHALIMA. A, 1997*).

Figure n° 02 : Schéma de fonctionnement d'affacturage :



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import-export ,7ème édition DUNOD, Paris, 2003, p 150.

2.2.1.4.2. Les avantages et les inconvénients d'affacturage

➤ Avantages

- Les entreprises qui utilisent l'affacturage donnent l'image d'entreprises responsables, privilégiant une gestion sûre et efficace ;
- Gestion de la trésorerie plus efficace car meilleur suivi de la gestion des créances ;
- Amélioration de la trésorerie de l'entreprise et de sa gestion, l'accent était mis sur les ventes et non sur les encaissements.

➤ Inconvénients

- Coût relativement élevé (quoiqu'il soit important de le relativiser) ;
- Obligation de présenter toutes les créances dans le secteur géographique ou économique choisi (même principe qu'en assurance-crédit) ;

²⁷BENHALIMA. A, « Pratique des technique bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107

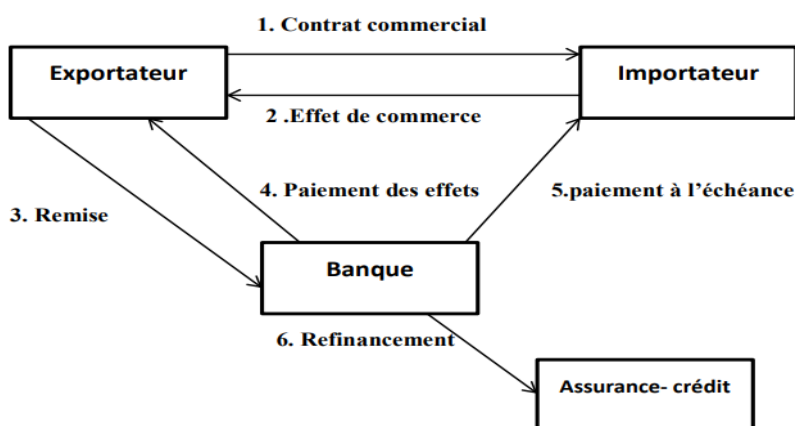
- Limités le plus souvent à des factures à courte échéance avec principalement des débiteurs établis dans les pays occidentaux ;

2.2.1.5. Le crédit fournisseur

2.2.1.5.1. Définition de crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur.²⁸(MANNAI (S) et SIMON (Y) 2001).

Figure n°03: Les différentes étapes du crédit fournisseur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import-export ,7ème édition DUNOD, Paris, 2003, p 150.

2.2.1.5.2. Les Avantages et les inconvénients du crédit fournisseur

➤ Avantages

Parmi les avantages de crédit fournisseur, on distingue :

- Il permet le développement d'une activité productive sans avoir besoin de perdre des liquidités, en maintenant des ressources plus importantes en espèces et ses équivalents

²⁸MANNAI (S) et SIMON (Y) : Technique Financière Internationale, 7ème édition ECONOMICA, paris, 2001, P.580.

- Il est demandé en fonction des besoins de l'entreprise. Le délai de paiement des fournisseurs peut alors être mis en correspondance avec la date d'encaissement pour les ventes.
- Ne nécessite généralement pas de garanties.

➤ **Inconvénients**

Cependant, il y a aussi quelques inconvénients

- Si l'entreprise recourt au crédit, elle perd la possibilité d'obtenir un escompte pour paiement rapide. Parfois, l'emprunteur peut accéder à une réduction de sa dette s'il l'annule à très court terme.
- Comme dans toute modalité de financement, il existe un risque de crédit, qui dans ce cas est assumé par le prestataire.
- Le fournisseur peut gonfler le prix de son produit pour récupérer le coût du prêt, de sorte que le financement pourrait être coûteux même s'il n'y a pas d'intérêt.
- La destination du crédit est limitée à l'acquisition d'intrants auprès d'un fournisseur spécifique.

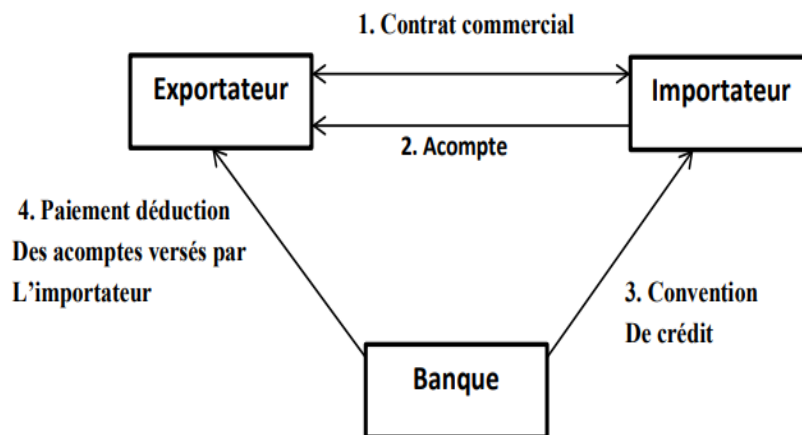
2.2.1.6 Le Crédit acheteur

2.2.1.6.1. Définition de Crédit acheteur

Il s'agit d'un crédit à moyen terme ou long terme octroyé directement par une banque ou un groupe de banques à l'acheteur (importateur) moyennant une garantie de sa banque. Les paiements sont donc faits par le banquier prêteur en faveur du vendeur sur la base des dispositions contractuelles arrêtées par les parties commerciales.²⁹(**BOULAHIA (B)**).

²⁹BOULAHIA (B) : les crédits bancaires. Mémoire INC ; Alger ; P.31

Figure n°04 : Schéma de fonctionnement de Crédit acheteur :



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import-export ,7ème édition DUNOD, Paris, 2003, p 151

2.2.1.6.2. Les avantages et inconvénients les de crédit acheteur

➤ Avantages

• Pour l'importateur (acheteur) :

Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays. C'est un argument qui peut être décisif dans la négociation d'un contrat commercial.

L'acheteur peut en outre bénéficier :

- ✓ D'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays,
- ✓ De la possibilité d'inclure les primes dans le financement.

• Pour l'exportateur (vendeur) :

L'exportateur a, quant à lui, l'avantage :

- ✓ D'être réglé au comptant,
- ✓ D'être dégagé du risque financier sur son acheteur étranger, du suivi administratif du paiement, de la poursuite du débiteur défaillant, de voir la créance supprimée de son bilan.

➤ Inconvénients

• Pour l'exportateur

Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;

Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratique.

Quant à l'acheteur, il se trouve face :

- ✓ à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- ✓ à la lenteur de l'opération ;
- ✓ au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
- ✓ au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre la sienne.³⁰(*Cherighi, CH, 2013-2014*).

2.2.2. Les techniques de financement du commerce extérieur à moyenne et long terme

2.2.2.1. Le Crédit-bail (Le leasing)

2.2.2.1.1. Définition le Crédit-bail

Le leasing ou la location financière est un contrat ayant pour effet de transformer substantiellement au preneur des avantages et risques inhérents à la propriété d'un bien que la propriété soit ou non finalement transférée³¹.(*Bachy, B., & Sion, M. (2015)*).

2.2.2.1.2. Les Avantages et les inconvénients de crédit-bail

➤ Avantages

- Le crédit-bail permet un financement total d'un investissement alors que le crédit bancaire peut nécessiter un apport initial,
- Un financement des PME parfois écartées du crédit bancaire parce qu'elles ne peuvent pas présenter de garanties suffisantes,
- Un traitement rapide des demandes : la société de crédit-bail étant spécialisée dans le financement des équipements ou d'immeubles professionnels, les réponses aux demandes de financement sont données rapidement, d'investir en préservant la trésorerie et sans augmenter l'endettement financier,

➤ Inconvénients³²

- Le cout du crédit-bail est très élevé, en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants ;
- La complexité du montage de l'opération ;

³⁰Cherighi, CH, « *Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes* » université d'Oran. 2013-2014.

³¹Bachy, B., & Sion, M. (2015). *Analyse financière des comptes consolidés-3^{ème} édition* : Normes IFRS. Dunod.

³²PRUCHAUD (J), « *Evolution des techniques bancaires* », Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960, P 50.

- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des « sociétés de leasing » ;
- La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

2.2.2.2. Le for faitage (forfait ING)

2.2.2.2.1. Définition de for faitage

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

Cette technique consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfait ING en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte. Les effets sont centralisés auprès de la société de for faitage qui délivre une garantie de paiement irrévocable et cessible. L'entreprise peut solliciter cette garantie pour se refinancer.³³

2.2.2.2.2. Les Avantages et les inconvénients de for faitage

➤ Avantages

• Pour l'exportateur

- ✓ Le financement intégral et immédiat de la créance ;
- ✓ Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant
- ✓ Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours ;
- ✓ La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées ;

• Pour l'acheteur

- ✓ Bénéficiaire des délais de paiement.
- ✓ L'avantage, pour la forfaiture, consiste à percevoir la commission d'escompte et si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

³³ <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/> Consulté le 19/04/2024 à 10 :15H

➤ Inconvénients

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable de la forfaiture est indisponible ;
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (Opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire) ;
- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir ;

2.2.3. Autres techniques du financement du commerce extérieur**2.2.3.1. Le crédit financier****2.2.3.1.1. Définition de crédit financier**

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés « crédits financiers ». Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :³⁴(ZOURDANI_S, 2012-2013).

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat.
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit.
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

2.2.3.1.2 Les Avantages et les inconvénients de crédit financier**➤ Avantages**

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

➤ Inconvénients

Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :

- Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement ;
- Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables. Le cout de ce crédit est très élevé.

³⁴ ZOURDANI-S, « *Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie* », Mémoire de magister Université Mouloud Mammeri T.O 2012-2013, P111.

2.2.3.2. Transfert libre (l'encaissement Simple)**2.2.3.2.1. Définition de Transfert libre**

De son origine à sa phase de réalisation, cette opération appelée aussi « règlement facture » s'exécute dans le cadre de relation d'affaire entre l'importateur et l'exportateur sans avoir à transiter par le canal bancaire³⁵.

Le transfert libre appelé encore le virement simple, consiste à transférer le montant d'une transaction à la demande de l'importateur pour le compte de l'exportateur (son créancier) accompagné de documents commerciaux. Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents, à savoir :³⁶

- ✓ L'engagement d'importation signé par l'importateur.
- ✓ Une facture définitive domiciliée.
- ✓ Le justificatif douanier 10 exemplaires banque.

Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'un transfert à contrepartie physique.

2.2.3.2.2. Les Avantages et les Inconvénients de l'encaissement simple**➤ Avantage**

- Simplicité de la procédure
- Modération des coûts ;
- Rapidité et souplesse.

➤ Inconvénients

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se Couvrir contre le non-paiement.

2.2.3.3. La remise documentaire

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et

³⁵Revue trimestrielle BNA finance N°06, Les moyen de paiement : le crédit documentaire ; décembre 2003, page 15.

³⁶RUU de la Chambre commerce international relatives aux encaissements pub CCT, brochure n° 522 Paris réservée 95.

vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.³⁷ (KIAS-K, LAHDIR-L, 2015).

2.2.3.3.1. Définition de la remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur, de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de marchandise que contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.³⁸(AIT DRIS-D et AOUDIA-A, 2011-2012).

La remise peut prendre deux formes :

- **Remise contre paiement a vue (D/P) :** les documents ne sont remis au client que contre paiement immédiat.
- **Remise contre acceptation (D/A) :** d'un effet de commerce (lettre de change) tiré par l'exportateur à une date échéance convenue. Le vendeur accorde alors un délai de paiement à l'acheteur et supporte le risque de paiement.

➤ L'ordre d'encaissement

L'ordre d'encaissement est un instrument de paiement couramment utilisé dans le commerce international. Il permet à un exportateur de confier à sa banque le recouvrement d'un paiement auprès d'un importateur contre la remise de documents commerciaux.

➤ L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes

- ✓ Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrices ;
- ✓ Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
- ✓ Le montant à encaisser et dans quelle monnaie ;
- ✓ La liste des documents joints et le nombre d'exemplaire pour chacun ;
- ✓ Les termes et les conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- ✓ Les frais et intérêt à encaisser ;
- ✓ Le mode de paiement ;
- ✓ La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.³⁹

³⁷KIAS-K, LAHDIR-L, « *Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations* », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33

³⁸ AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « *Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation* », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012

³⁹BERNET(Rolland) : principe de technique bancaire, 25^{ème} édition Dunod, paris 2008, p.358

2.2.3.3.2. Les intervenants de la remise documentaire

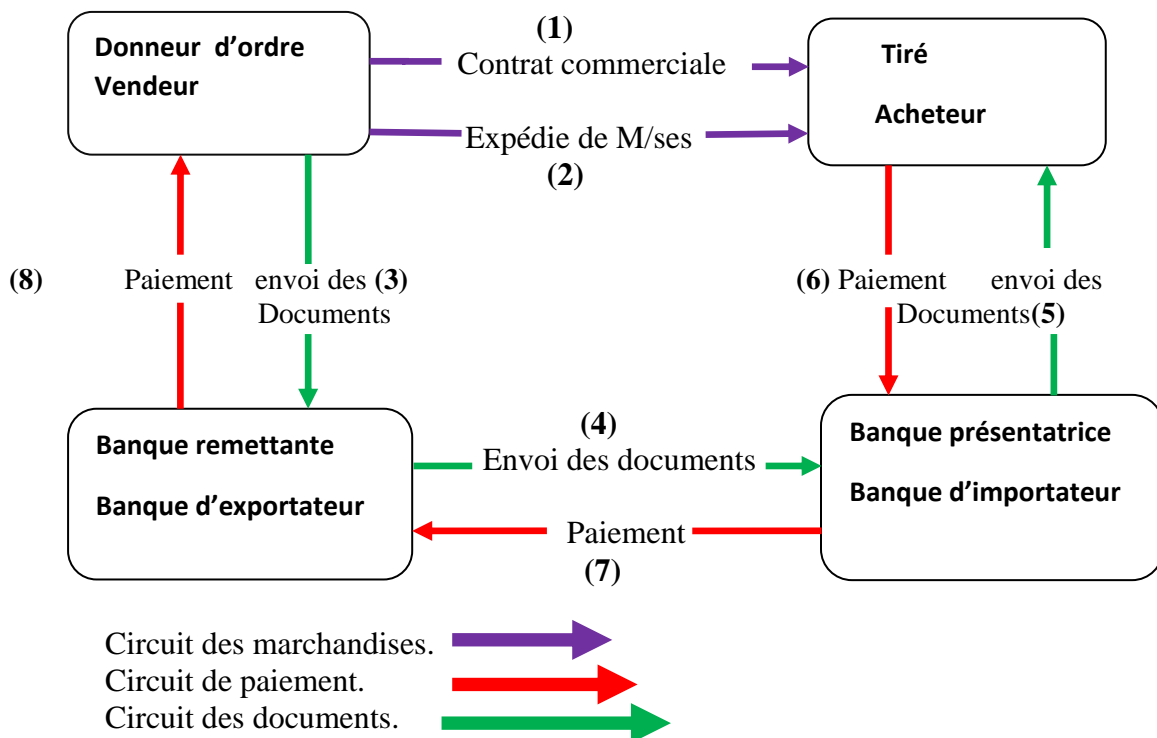
Tableau n°05 : Les intervenants de la remise documentaire

Les intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	C'est le vendeur (exportateur) qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
Banque remettante	C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance ⁴⁰ .
La banque chargée de l'encaissement	C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.
Banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux instructions reçues de la banque remettante.
Bénéficiaire	C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

Source : établie par nous même à partir d'un *mémoire* « *Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire cas du crédit populaire d'Algérie* » université Mouloud Mammeri T.O ; Promotion 2019/2020

⁴⁰ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie* », Mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011 p 41.

Schéma n°01 : fonctionnement de la remise documentaire.



Source : Etabli par nous-mêmes à partir des données de la Banque d'Agriculture et de Développement Rural (BADR)

2.2.3.3.3. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

➤ Avantages

- **Pour l'importateur**

La procédure est plus souple que le Credoc moins de formaliste, moins rigoureuse, sur le plan des documents et des dates ;

Pas d'obligation de levée les documents ;

Ne mobilise pas de trésorerie ni de ligne de crédit ;

Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

- **Pour l'exportateur**

L'exportateur est assuré que l'importateur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;

Possibilité d'escompte de la remise documentaire.

➤ Les inconvénients

- **Pour l'importateur**

Prélèvement d'échantillons et examen de la marchandise est impossible ;

En cas d'impayé pour une remise documentaire par acceptation l'établissement peut endommager sa réputation.

- **Pour l'exportateur**

L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer

Cette technique favorise la négociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de change).

2.2.3.4. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire, appelé aussi la lettre de crédit, est un engagement de paiement d'une banque à une autre banque, généralement d'un autre pays; contre présentation de documents conformes.

2.2.3.4.1. Définition de crédit documentaire

Le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier comme instrument de paiement dans les opérations de commerce international, pour garantir le bon déroulement des échanges et de résoudre tout conflit d'intérêt entre l'acheteur et le vendeur. Cependant, le crédit documentaire est une technique de paiement née spontanément des besoins de la pratique, il est régi tant dans son principe que dans son fonctionnement opérationnel par les usages de commerce international, auxquels les parties concernées décident de se soumettre sans intervention des différentes législations nationales.⁴¹(*BENOIT-F et ANDRE-P, 2010*).

2.2.3.4.2. Les intervenants de crédit documentaire

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties :

- **Le donneur d'ordre** : Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.
- **Le bénéficiaire** : C'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.⁴² (*LEGRANDE-G et MARTINI-H, 2007*).
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
- **La banque notificatrice**: C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa

⁴¹ BENOIT-F et ANDRE-P, « *Le crédit documentaire* », Edition Vuibert, Paris 2010, P216.

⁴² LEGRANDE-G et MARTINI-H, « *Management des opérations de commerce international* », 8ème édition Dunod, Paris 2007, P125.

faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmant.⁴³(GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini, (2002),

2.2.3.4.3. Les formes de crédit documentaire :

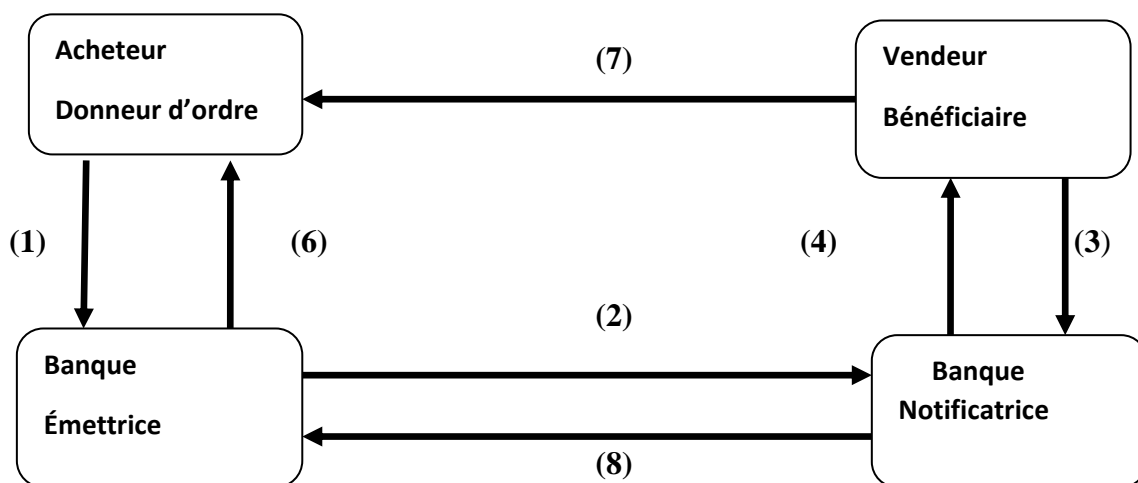
➤ **Le crédit documentaire révocable**

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés.

Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n’apporte aucune sécurité pour le vendeur.⁴⁴ Il n’est pas révocable dans les cas suivants :

- Si la banque a déjà traité les documents présentant l’apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l’avis de l’annulation ou d’amendement dans les cas d’un paiement à vue, acceptation, ou négociation ;
- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l’apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit ;
- Si la banque a levé des documents présentant l’apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l’annulation ou l’amendement dans le cas d’un paiement différé.⁴⁵

Schéma n° 02 : Le crédit documentaire révocable



Source : BENKRIMI.K, (2010), « Crédit bancaire et économie financière, Édition. EL OTHMANIA, Alger, P.141.

⁴³Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius, p 9.

⁴⁴ GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini, (2002), « Management des opérations de commerce international import – export », 7ème Édition. DUNOD, paris, p.103.

⁴⁵CHEHRIT Kamal, « Le crédit documentaire », Édition. Grand Alger Livres, Alger, 2007, p.23.

- (1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement
- (2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice
- (3) Notification de Credoc par la banque notificatrice et bénéficiaire
- (4) Remise des documents contre paiement
- (5) Transmissions des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur
- (7) Envoi de la marchandise

➤ **Le crédit documentaire irrévocable**

Un crédit irrévocable constitue, pour la banque émettrice, pour autant que les documents stipulés soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrice et que les conditions du crédit soient respectées, un engagement ferme⁴⁶ : (LAHLOU Moussa, (1999)).

- Si le crédit est réalisable par paiement à vue, de payer à vue ;
- Si le crédit est réalisable par paiement différé, de payer à la date ou aux dates d'échéance déterminable(s) conformément aux stipulations du crédit ;
- Si le crédit est réalisable par acceptation,

✓ **Les avantages du crédit documentaire irrévocable**

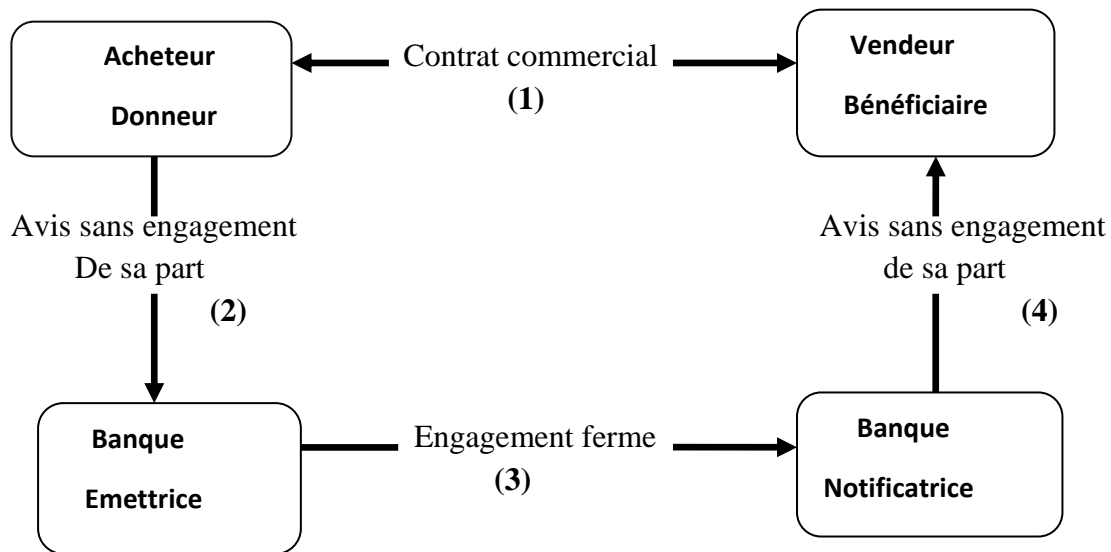
- Il garantit le risque commercial ;
- Il comporte une date limite d'expédition des marchandises ;
- Il comporte une date de validité.

✓ **Les inconvénients du crédit documentaire irrévocable**

- Il ne garantit pas le risque politique ;
- Il peut être notifié par une banque inconnue du bénéficiaire

⁴⁶ LAHLOU Moussa, (1999), « *Le crédit documentaire* », Édition. ENAG, Alger.P.103.

Schéma n° 03 : Crédit irrévocable



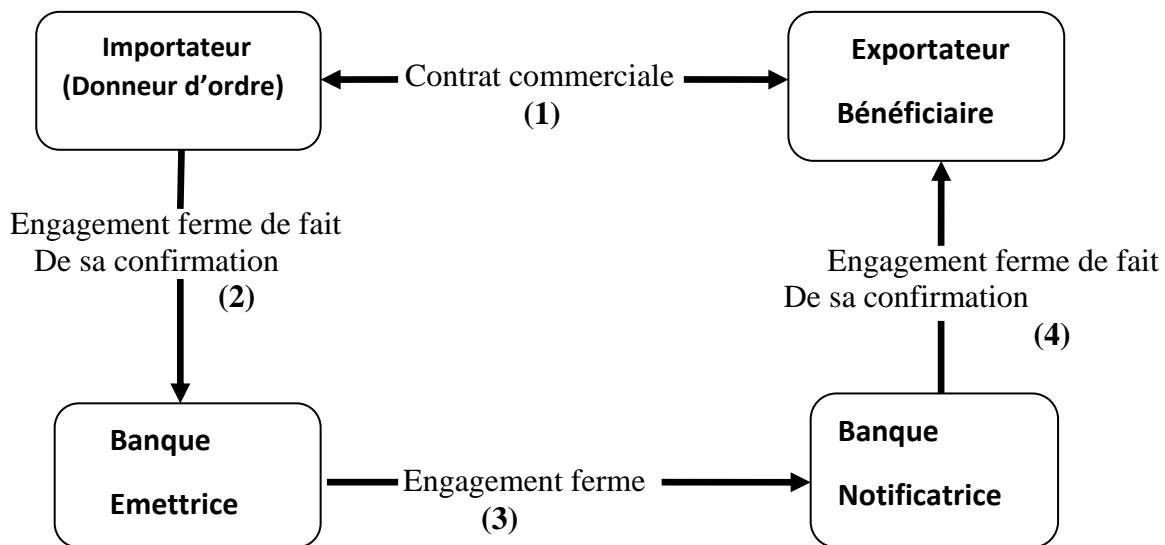
Source : Manuel Natixis, Algérie, 2009, « opération documentaire »

➤ **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Il offre une double garantie à l'exportateur : à l'engagement irrévocable de la banque émettrice. La banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes. Même en cas de survenance d'évènements politique ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.⁴⁷(LEGRAND G. et MARTINI H. (2008).

⁴⁷LEGRAND G. et MARTINI H. (2008), « *Gestion des opérations import-export* », Édition. DUNUD, Paris ; P.36.

Schéma n°04 : Crédit irrévocable et confirmé



Source : Manuel Natixis, Algérie, 2009, « opération documentaire »

2.2.3.4.4. Les Avantages et les inconvénients du Credoc

➤ Avantages

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde.
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance.
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables.
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux.
- Pour l'exportateur : Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé.
- Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.⁴⁸

➤ Inconvénients

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur.
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires.
- Procédure lourdes et complexes.
- C'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.

⁴⁸KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017

Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce extérieur

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'international comporte des risques considérables ces risques sont nombreux et variés. Le risque est un élément que l'on vit quotidien.⁴⁹(DUCRET.J), 2002).

D'après l'auteur LEVY-LANG-A ⁵⁰(ANDREE-L, 2006): « un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie ».

On peut aussi définir comme un événement incertain constituant une menace et dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. La caractéristique propre du risque est donc l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. Le risque inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et par son caractère multidimensionnel.

On peut classer ces risques en plusieurs groupes :

1. Le risque commercial

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner les éléments suivants :

- **La qualité** : les marchandises qui ne sont pas soumises à une norme ou une appellation d'origine précise peuvent être interprétées différemment et causer des déboires à l'importateur tant auprès de l'administration que de sa clientèle.
- **Les conditions sanitaires** : en cas de résultats d'analyses différents de ceux mentionnés sur le certificat fourni par l'exportateur, la mise à la consommation peut être retardée.
- **La quantité** : c'est une livraison ayant un caractère définitif et qui est inférieure en nombre à la quantité commandée. Cela entraîne deux sortes de conséquences : le manque de recettes, le risque de rupture de contrat et de boycott pour les commandes futures.
- **Le délai d'expédition** : tout retard de livraison peut entraîner soit la mévente s'il s'agit de ventes saisonnières, soit l'impossibilité d'importer les marchandises si la date mentionnée sur la licence d'importation est échu.⁵¹(MONOD Didier-Pierre, (2007).

⁴⁹DUCRET (J), « La gestion du risque de change », e-éthique, 2002, France, p 22.

⁵⁰ ANDREE-L, « L'argent, la finance et le risque », édition Odile Jacob, Paris, 2006, p24.

⁵¹ MONOD Didier-Pierre, (2007), « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4^{ème} édition ESKA, P.53.

2. Le risque économique

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.⁵²(*RALPH L, et al, 2013*).

Risque économique recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des prix des matières premières ou des éléments du coût de fabrication.⁵³(*LEGRAND G et HUBERT M, 2008*).

3. Les risques politiques

Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique, qui peuvent perturber ou empêcher la bonne exécution des engagements des parties et des échanges internationaux. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions d'ordre politique ou administratif, national ou international.⁵⁴(*VIERNIMEN-P, 1974*).

4. Le risque juridique

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.⁵⁵(*RALPH L, et al, 2013*).

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

5. Le risque de change

*"Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies"*⁵⁶, il peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à une transaction commerciale facturée en devise. L'importateur qui règle en devise craint une hausse de la monnaie étrangère. Symétriquement, l'exportateur sera payé en devises et craint une baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.⁵⁷ (*BERRA Fouad, 2003*).

⁵²RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013, p9.

⁵³LEGRAND G et HUBERT M, gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p106.

⁵⁴ VIERNIMEN-P, « *Finance d'entreprise, analyse et gestion* », Édition Dollouz, France 1974, P388.

⁵⁵ RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013, p10.

⁵⁶COLLOMB Jean-Albert, Finance de marché, Ed. Eska, Paris, 1998, P.106

⁵⁷BERRA Fouad, "*Les instruments de couverture du risque de change, mémoire de fin d'études*", ESB 5ème promotion, 2003.

Conclusion

Dans ce chapitre, il est évident que le commerce joue un rôle essentiel depuis longtemps dans certaines économies, grâce à divers éléments qui ont joué un rôle dans le développement des échanges internationaux, tant en termes de volume que de valeur. De plus, les banques ont accordé une grande importance au commerce international en facilitant les échanges (importations et exportations), en proposant des moyens de paiement adaptés aux attentes de leurs clients.

De plus, nous avons souligné les moyens et les méthodes de paiement utilisés dans les transactions commerciales internationales, ainsi que les méthodes de financement utilisées. Il est essentiel pour tout acteur économique de posséder une maîtrise de ces outils, qui évoluent constamment.

Chapitre II

La gestion de risque De change

Introduction

Afin de réaliser les échanges commerciaux à l'échelle internationale, les exportateurs et les importateurs de marchandises doivent convertir leur monnaie sur le marché de change en utilisant un taux de change.

Ce chapitre se concentre sur la gestion des risques de change, il sera structuré en trois parties distinctes. La première partie abordera le marché des changes, la seconde traite du risque de change et la dernière partie abordera les différentes méthodes de protection.

Section 01 : Généralité sur le marché de change

Pour pouvoir régler leurs transactions étrangères, les entreprises algériennes doivent détenir la monnaie de leurs fournisseurs. Sa principale préoccupation c'est de connaître le cours de change de cette devise en monnaie locale. Ainsi, dans cette situation, l'importateur algérien doit se tourner vers sa banque, qui se tourne de suite vers le marché des changes dans le but d'acquiescer la monnaie en question en contrepartie de la monnaie locale. Pareillement pour l'exportateur qui désire vendre de la devise contre sa monnaie locale.

1.1 Marché de change

À tout moment, des acteurs économiques ont l'intention d'acheter ou de vendre des monnaies nationales entre eux. Grâce au marché des changes, ces offres et demandes de devises sont confrontées et les cours de change sont déterminés.

Le marché de change, aussi appelé « Forex » ou « marché FX », est un espace où les offres et les demandes de devises sont mise en concurrence.

1.1.1 Définition du marché de change

Plusieurs auteurs ont défini la notion du marché de change :

« *Le marché des changes est le marché sur lequel s'échangent les différentes monnaies* ». ⁵⁸
(J. COLLOMB, 1998).

« *Le marché de change assure la confrontation des offres et demandes des devises et relève leurs cours en termes de monnaie nationale* ». ⁵⁹(Y. SIMON et D. LAUTER, 2003).

Selon Dominique PLIHON, « *Le marché des changes est le plus important des marchés. Pour beaucoup, il apparaît également comme le plus parfait des marchés, sur lequel l'information circule vite et où les opérations sont effectuées sans obstacles* » ⁶⁰(PLIHON Dominique, 2012).

Selon les trois définitions précédemment mentionnées, nous pouvons conclure que :
Le marché des devises englobe toutes les opérations d'achat-vente ou de prêt-emprunt impliquant l'utilisation de devises. Il s'agit d'un endroit où des agents se rendent pour échanger des devises, à un prix qui peut être discuté librement. Le calcul du prix appelé taux de change consiste à comparer les offres et les demandes des devises.

⁵⁸J. COLLOMB, « *Finance de marché* », Eska, Paris, 1998, P.19

⁵⁹Y. SIMON et D. LAUTER, « *Techniques financières internationales* », Economica, 8ème édition, Paris, 2003, P.11.

⁶⁰ PLIHON Dominique, « *Le taux de change* », 6ème ED, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2012, P.06.

1.1.2 Les Caractéristiques du marché de change

Le marché de change se caractérise par plusieurs éléments, les plus importantes caractéristiques sont les suivantes :

1.1.2.1 Le marché le plus important de la planète

En termes de volume de transaction, le marché des changes est le plus important de la planète.

Ces transactions sont concentrées sur un petit nombre de monnaies et très majoritairement sur le dollar américain, ce dernier occupe une place centrale, car il sert de pivot à l'ensemble des transactions.⁶¹(*Y. SIMON et D. LAUTER, 2005*).

1.1.2.2 Un marché mondial et non localisé

Par opposition aux marchés boursiers qui ont une localisation géographique précise, le marché de change ne connaît pas de frontières .il y'a un seul marché des changes dans le monde. Les transactions sur une devise, le dollar par exemple, se font aussi bien et au même temps cela veut dire qu'à tout instant, une transaction identique peut être réalisée simultanément à Paris, à Londres, à New-York ou à Tokyo Hong -Kong (en fonction des heures d'ouverture).⁶²(*Brahim Guendouzi ,2008*).

1.1.2.3 Un marché transparent

Tous les professionnels ont un accès libre et sans obstacle aux informations susceptibles d'affecter les cours de change.

1.1.2.4 Un marché communiquant

Grâce aux moyens de communication développés comme les lignes téléphoniques, fax et réseaux internet, les principales places financières sont devenues chacune un maillon d'un marché mondial unique qui fonctionne 24h/24h.⁶³(**P. KRUGMAN et M. OBSTFELD et M. MELITZ**)

⁶¹ Y. SIMON et D. LAUTER, «*Techniques financières internationales* », ECONOMICA ,92me édition, Paris, 2005, P. 22.

⁶² Brahim Guendouzi « *Relations économiques international* », Edition EL MAARIFA, ALGER, 2008

⁶³ P. KRUGMAN et M. OBSTFELD et M. MELITZ, « *Economie internationale* », 9ème édition, PEARSON, P.359.

C'est un réseau mondial qui réunit les participants, qui leur permet de communiquer entre eux et de s'échanger toutes les informations sur les transactions des devises qu'ils traitent.

1.1.2.5 Un marché fonctionnant en continu

Le marché de change fonctionne en continu, c'est-à-dire ; qu'il y'a toujours une possibilité pour un opérateur d'acheter ou de vendre des devises pendant les heures d'ouverture du marché.⁶⁴(*P. KRUGMAN et M. OBSTFELD et M. MELITZ*).

1.1.2.6 Un marché gré à gré

Le marché des changes est un marché de gré à gré cela signifie que ses acteurs négocient directement les uns avec les autres, sans intermédiaire boursier.

1.1.3 Les compartiments du marché de change

Les marchés des changes permettent d'échanger des monnaies, ces échanges peuvent avoir lieu aujourd'hui c'est-à-dire au comptant, ils peuvent aussi être négociés aujourd'hui mais pour une livraison ultérieure c'est-à-dire à terme.⁶⁵(*LAHRECHE-REVIL Amina, 2005*).

- **Marché de change au comptant (spot) :** Le marché au comptant désigne au sens du présent règlement, toute transaction d'achat ou de vente de devises contre dinars à un prix de déterminé appelés (cours comptants)⁶⁶.
- **Marché de change à terme (for Ward) :** le marché des changes à terme est un marché où les devises s'échangent à un cours déterminé immédiatement, mais pour une livraison à une date future prédéterminée ⁶⁷.(*G. Legrand, H. Martini,2006*).

Le change à terme désigne au sens du présent règlement toute transaction d'achat ou de vente de devise contre dinars à un prix appelé (cours à terme). La livraison de l'une ou des deux monnaies échangées (dinars et devises) intervient dans ce cas à une date ultérieure appelée fixée par instruction de la banque d'Algérie⁶⁸.

⁶⁴ Idem, P.22.

⁶⁵ LAHRECHE-REVIL Amina, « *L'économie mondiale 2005* », édition LA DECOUVERTE, collection Repères, Paris,

⁶⁶Règlement N°91-07 du 14 aout 1991 portant règles et conditions de danger, Article8.

⁶⁷ G. Legrand, H. Martini «*Management des opérations de commerce international, Importer-Exporter* », 8ème édition, DUNOD, Paris, 2006, P292.

⁶⁸Règlement N°91-07 du 14 aout 1991 portant règles et conditions de danger, Article16.

1.1.4 Les intervenants sur le marché de change

Bien que les marchés des capitaux soient régulés financièrement, le marché des changes n'est pas accessible à tous les acteurs économiques. Traditionnellement, on distingue trois types d'intervenants : les banques commerciales et d'investissement, les banques centrales et les courtiers.

En théorie, les individus et les entreprises ne participent pas directement au marché des devises, ils font appel à leur banque pour effectuer des achats ou des ventes de devises. Cependant, dans la réalité, quelques grandes entreprises ont développé des salles de marchés qui leur offrent la possibilité d'intervenir directement sur le marché des changes.

Au cours des dernières années, le Forex a continué d'évoluer et enregistre quotidiennement des volumes importants. De cette façon, les intervenants ont également évolué. Nous souhaitons clarifier qui sont les véritables agents d'aujourd'hui. Voyons tout cela plus en détail :

1.1.4.1 Banque commerciale

Les banques commerciales sont les plus importants opérateurs sur le marché de change.⁶⁹(Y.SIMON et D. LAUTER, 2005).

Ce sont les plus grands acteurs avec environ 43% des transactions ⁷⁰(ESTELLE MARMET) ces banques ont un impact très fort sur ce marché. Elles assurent le fonctionnement quotidien du marché et elles traitent généralement pour le compte de leurs clientes (particuliers, banques, établissements financiers).

1.1.4.2 Investisseurs institutionnels

Ce sont les deuxièmes grands agents avec un pourcentage important de 30% des transactions.

Il s'agit majoritairement des fonds de pension et des compagnies d'assurance. C'est possible même qu'à l'avenir, ils deviennent majoritaires. Généralement, ils interviennent pour couvrir leur portefeuille d'actions, d'obligations ou de devises

⁶⁹ Y. SIMON et D. LAUTER, « *Techniques financières internationales* », ECONOMICA ,9ème édition, Paris, 2005,P 05.

⁷⁰ ESTELLE MARMET, « *Les différents intervenants sur le marché de change* », mardi le 10 février 2015, www.Forex.fr/newslist/7736-les-differents-intervenats-du-marche-du-marche-des-changes. Consulté le 29/04/2024

1.1.4.3 Banques centrales

Les banques centrales réalisent des opérations sur le marché des changes pour faire varier le taux de change de la monnaie nationale en termes d'une ou plusieurs monnaies étrangères, dans un sens conforme aux objectifs définis par les responsables de la politique économique. On sait que dans un système de changes fixes, les banques centrales interviennent quand le taux de change atteint les limites de la marge de fluctuations autorisées et qu'en régime de changes flexibles, elles n'interviennent, en principe, pas de tout.⁷¹(*Bernard Guillochons, AnnieKawecki, Baptiste Venet, Frédéric Peltrault, 2016*).

1.1.4.4 Les entreprises multinationales

Elles représentent environ 5% du volume des échanges mondiaux. Elles interviennent sur le Forex pour convertir leur devise lors d'opérations d'importation et d'exportation et pour se couvrir du risque de change.

1.1.4.5 Les investisseurs particuliers

Ils représentent une petite partie avec environ 2% du volume de transaction, la pratique est purement spéculative. Donc l'activité est bien relativement faible.⁷²(**Estelle MERMET**)

1.1.4.6 Les courtiers (les fonctionnaires de marché)

Les courtiers, « sont des professionnels indépendants, peuvent aussi intervenir sur le marché, ils indiquent à leurs correspondants bancaires les meilleures offres et les meilleures demandes de devises, et servent de relais pour les établissements entre lesquels ont lieu les transactions. Ils perçoivent une rémunération proportionnelle au nombre de transactions. Leur action s'exerce aux niveaux national et international. »⁷³(*PEYARD J, SOULARUE G,1986*).

Les courtiers (brokers) interviennent seulement en tant qu'intermédiaires : ils n'agissent pas pour leur propre compte. Ils mettent en relation des agents à besoins

⁷¹Bernard Guillochons, AnnieKawecki, Baptiste Venet, Frédéric Peltrault, « *Économie internationale* », 8^eédition, Dunod, Paris, 2016, p 327.

⁷² Estelle MERMET, « Les différents intervenants sur le marché de change » www.Forex.fr/newslist/7736-les-differents-intervenats-du-marché-du-marché-des-changes.consulté le 30/04/2024

⁷³ PEYARD J, SOULARUE G, « *Risque de change et gestion de l'entreprise* », ED: VUIBERT, paris, 1986, p 32.

complémentaires et préservent leur anonymat.⁷⁴(*Bernard Guillochons, AnnieKawecki, Baptiste Venet, Frédéric Peltrault, 2016*).

1.1.5 Les opérations sur le marché de change

A tout moment, une entreprise ou une banque dispose d'avoir et d'engagements en devises. Les avoirs désignent les créances, qui peuvent être détenues ou reçues à des dates spécifiques, tandis que les engagements désignent les dettes en devises à rembourser à une date précise. La distinction entre les biens et les obligations représente la position de change de l'agent.

On distingue, en général, quatre types d'opérations permettent d'agir sur la position de change : la couverture, la spéculation, l'arbitrage, et le market-making.

1.1.5.1 La couverture

Face au risque de transaction, les trésoreries des entreprises multinationales ont adopté un mode de gestion dynamique du change c'est la couverture.

La couverture correspond à l'essence même du marché des changes et des nouveaux instruments financiers. Cette opération s'adresse principalement aux institutions financières ou assimilées et aux entreprises. Cette opération vise à éliminer le risque de change, de façon à rendre la situation de l'intervenant certaine ou quasi certaine, quel que soit l'évolution des cours de change.⁷⁵(*J-B. Ferrari, 2000*).

1.1.5.2 La spéculation

C'est une prise de position sur un marché et une devise en fonction d'anticipations concernant l'évolution de la valeur de cette devise. Elle représente la motivation de la quasi-totalité des opérations. C'est elle qui crée la liquidité du marché. Son influence sur la volatilité des cours de change reste un sujet de controverse.⁷⁶(*JAQUELINE Ducret, 2000*).

⁷⁴ Bernard Guillochon, AnnieKawecki, BaptisteVenet, Frédéric Peltrault, « *Économie internationale* », 8^eédition, Dunod, Paris, 2016, p 326

⁷⁵J-B. Ferrari, « *Economie financière internationale* », Edition BREAL, Paris, 2000, p 45.

⁷⁶ JAQUELINE Ducret, « *La gestion du risque de change* », e-theque, 2002, p09.

« Contrairement à l'opérateur qui se couvre, le spéculateur prend volontairement un risque, dans l'espoir d'obtenir un gain, du fait de l'évolution future du cours de change »⁷⁷. (GUILLOCHON B, KAWECKIA, 2006).

En somme, c'est une activité consistant à profiter d'une variation de prix positive en rachetant un bien pour le revendre plus cher ultérieurement. Ils sont classés en deux rubriques :

- **Les spéculateurs passifs** : ce sont les contreparties qui ne couvrent pas leurs flux futurs en devise puisqu'elles anticipent de meilleures conditions de marché.
- **Les spéculateurs actifs** : ce sont les contreparties qui décident de figer par anticipation le cours de devise.

À Le gain spéculatif quand il existe, il peut être considéré comme la rémunération du risque pris.⁷⁸(Kamal CHEHRIT, 2006).

1.1.5.3 L'arbitrage

L'arbitrage est défini comme étant : « La technique consistant à repérer les imperfections de toute nature de marché et d'en tirer profit sans aucune prise de risque ». ⁷⁹(M.DEBAUVAIS & Y. SINNAH, 1992).

Cette opération consiste à tirer avantage des écarts de taux d'intérêt et du taux de change qui peuvent exister, entre différentes places ou différents compartiments de marché. Lorsque l'opportunité se présente, l'arbitrage combine souvent plusieurs opérations d'achat et de vente, au comptant et à terme. Cette action permet de réaliser un profit sans aucune prise de risques, et sans qu'une mise de fonds initiale n'ait été requise.

On distingue deux types principaux d'arbitrage

- **Arbitrages géographiques (spatial) :**

Il consiste à profiter du décalage du cours entre deux monnaies sur deux places. C'est-à-dire utiliser les différences de cotations entre deux actifs identiques sur deux marchés différents.

⁷⁷ GUILLOCHON B, KAWECKIA, « *Economie internationale, commerce et macroéconomie* », 5^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2006, p 291

⁷⁸ Kamal CHEHRIT, « *L'économie de A...jusqu'à Z* », 2^{ème} édition, ED : Grand Alger Livres, Alger 2006, p50.

⁷⁹ M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, « *La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques* », 2^{ème} édition, Paris, 1992, P .93.

Exemple :

Si l'euro contre le dollar est à 1,2210 à Paris et de 1,2212 à new York, il serait profitable d'arbitrer entre ses deux places, en matière de dollars /euro est moins cher à Paris qu'à new York.

- **Arbitrage croisé**

L'arbitrage croisé appelle aussi « triangulaire » est plus complexe car il nécessite plus de calculs. Il s'agit du décalage du cours entre deux monnaies par l'intermédiaire du cours croisé avec des monnaies tierces. C'est une combinaison d'opérations consistant le passage d'une troisième monnaie pour réaliser un gain. La démarche est comme suit :

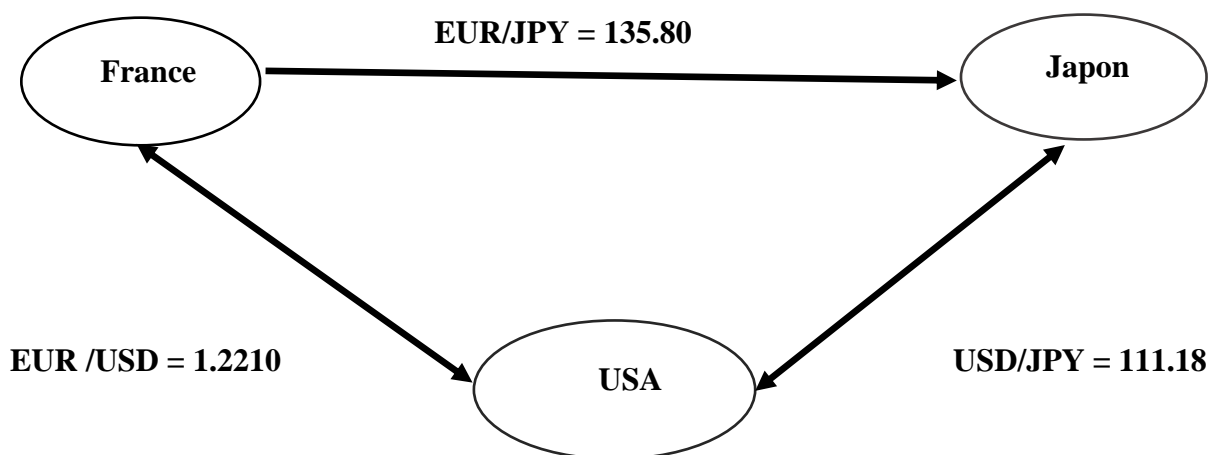
Passer d'une unité de devise A

Convertir A en une devise intermédiaire B

Échanger B en une troisième devise.

Exemple :

Schéma n°05 : Arbitrage croisé



Source : SI AHMED S, SALOUM W «*Gestion du risque de change dans une opération d'importation*» Mémoire master, université TIZI OUZOU, 2019/2020

Dans cette configuration ci-dessus, l'euro en matière de yen est plus cher en parité directe qu'en parité croisée, il est alors possible théoriquement d'arbitrer ces deux prix, la simultanéité entre ces deux opérations fait de l'arbitrage une opération sans risque à la différence de la spéculation.

1.1.5.4 Le market-making

L'activité de teneur de marché est souvent confondue avec celle d'opérateur. Si les investisseurs, les trésoreries, les spéculateurs sont des opérateurs du marché ou ont recours à des intermédiaires financiers qui jouent ce rôle, peu d'institutions exercent la fonction essentielle de teneur de marché. Il y faut en effet des moyens humains et financiers considérables.

La mission principale et institutionnelle du teneur de marché est de se porter contrepartie pour régulariser le marché en ce sens, c'est un fournisseur de liquidité instantanée⁸⁰. (*Debeauvais, Y.Sinnah, 1992*).

1.2 Taux de change

Sur un marché de change, plusieurs acteurs sont impliqués avec des objectifs variés et donc de manière dispersée. Chaque individu, en fonction de ses propres intérêts, opte pour le mode de conversion qui lui convient le mieux.

1.2.1 Définition de taux de change

« *Le taux de change est la quantité de monnaie nationale nécessaire pour obtenir une unité monétaire d'un autre pays. C'est donc le prix d'une monnaie exprimée à partir d'une autre devise* »⁸¹ (*KRUGMAN Paul et OBSTFELD Maurice, 2006*).

Autrement dit, c'est une monnaie nationale par rapport à une devise ou inversement, et le rapport entre ces deux monnaies est un prix, ce qui indique le taux de change.

On peut également donner une autre définition au taux de change: « *Le taux de change exprime la valeur d'une monnaie par rapport à une autre monnaie. Le taux de change peut être fixe et déterminé par rapport à une monnaie de référence ou au contraire flottant et déterminé à chaque transaction par le jeu de l'offre et de la demande sur le marché des changes (forex)* »⁸². (*BREMOND Janine et GELEDAN Alain, 2002*).

Le taux de change détermine combien de variables d'unités étrangères sont disponibles pour une unité de monnaie nationale, à un moment précis et dans des conditions spécifiques.

⁸⁰M. Debeauvais, Y. Sinnah, «*La gestion de risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques* », 2ème Edition, ECONOMICA, Paris, 1992, P.89.

⁸¹ KRUGMAN Paul et OBSTFELD Maurice « *Economie internationale* », 7ème Ed, éd PEARSON EDUCATION, Paris, 2006. P324

⁸²BREMOND Janine et GELEDAN Alain, « *Dictionnaire des sciences économiques et sociales* », édition BELIN, Paris, 2002, P 34.

1.2.2 Types de taux de change

1.2.2.1 Taux de change Nominal bilatéral

Lorsqu'on parle du taux de change on vise généralement le taux de change nominal. Comme le dit PHILON.D « *le taux de change nominal est une arme de la politique économique* »⁸³(BENYOUCEF. F, PHILON. D 2006), il mesure le prix relatif de deux monnaies. Nous en distinguant deux :

- **Taux de change au certain** : Cela représente la quantité de la monnaie étrangère que l'on peut obtenir en échange d'une unité de la monnaie nationale.⁸⁴(Maddane,k,Slimani,s.(2014/2015).
- **Taux de change à l'incertain** : c'est le nombre d'unités d'une monnaie domestique (Nationale) nécessaire pour obtenir une unité de monnaie étrangère. Une diminution de la valeur de change indique une appréciation de l'euro par rapport au dollar, à l'inverse une augmentation du taux de change indique une dépréciation de l'euro par rapport au dollar.

1.2.2.2 Taux de change nominal (TCN)

Il correspond le montant de devise étrangère qui peut être acheté en unité d'une autre devise. C'est la somme d'une devise face à la devise d'un autre pays ;

Le taux de change nominal est la valeur d'une devise par rapport à la devise d'un autre pays. Il représente le montant de devise étrangère qui peut être acheté en unité d'une autre devise.

1.2.2.3 Taux de change réel (TCR)

Le taux de change réel est le total des biens qu'une unité de monnaie locale peut acquérir à l'étranger par rapport à ce qu'elle permet d'acquérir dans le pays. Il est calculé par la formule suivante :

$$\text{TCR} = \frac{P_e}{P_{ne}}$$

⁸³BENYOUCEF. F, PHILON. D, La Politique de Change en Algérie Avec Référence A l'Albanie, mémoire de Magistère, université d'Alger, 2006. p. 132.

⁸⁴Maddane,k,Slimani,s.(2014/2015) « *Analyse de la relation entre le taux de change et croissance économique en Algérie(1970-2012)* ».Mémoire de master, Bejaia.

TCR : Le taux de change réel

Pe : Prix des biens Echangeables

Pne : Prix des biens Non Echangeables

Autrement dit, il mesure le prix des biens nationaux par rapport au prix des biens étrangers, quand ils sont évalués dans une monnaie commune.

1.1.2.4 Le taux de change effectif (TCE)

Le taux de change effectif s'intéresse au taux de change entre deux monnaies sur une période donnée, il correspond au taux de change d'un pays donné nominal ou réel mesuré comme une somme pondérée des taux de change vers les différents partenaires commerciaux.

- **Le taux de change effectif nominal (TCEN)**

Le taux de change effectif réel signifie le moyen pondéré des taux de change bilatéraux d'une monnaie, il vient pour donner une vision synthétique vis-à-vis de ces partenaires commerciaux. Il indique dans quelle mesure cette monnaie face à ces pays.⁸⁵(Oumouaden ,A,Ankour.T.(2021-2022)).

- **Le taux de change effectif réel (TCER)**

Le taux de change effectif réel permet une meilleure évaluation de l'impact économique et social des fluctuations des taux de changes. Il est mesuré en multipliant l'indice d'inflation de l'économie domestique par rapport aux économies des pays partenaires commerciaux.

La formule de calcul de taux de change effectif réel est la suivante ⁸⁶(DARVISENT.P 2004) :

$$\text{TCER} = \text{TCEN} = \frac{\text{(Indice des prix du pays partenaire)}}{\text{(Indice des prix du pays national)}}$$

⁸⁵Oumouaden, A, Ankour.T.(2021-2022) « *Le risque de taux change en Algérie, cas :BADR* » Mémoire de master, Université de Bejaia.

⁸⁶ DARVISENT.P, « Finance internationale », paris, Dunod, 2004, p113.

1.3 Régime de change

1.3.1 Définition du régime de change

Un régime de change englobe toutes les règles qui régissent l'action des autorités monétaires sur le marché des changes, ce qui influence le comportement du taux de change. Les régimes de change sont très diversifiés et se répartissent entre trois extrêmes : les changes fixes et les changes flexibles et intermédiaire.

1.3.2 Types de régime de change

1.3.2.1 Régime de change fixe

Un régime de change fixe suppose la définition d'une parité de référence entre la monnaie du pays considéré et une devise (ou un panier de devises), à laquelle la banque centrale s'engage à échanger sa monnaie. Lorsque le marché des changes est libéralisé, le respect d'un engagement lui impose d'intervenir sur le marché des changes dès que le taux de change s'éloigne de la parité établie, par l'achat de la monnaie nationale si la monnaie tend à se déprécier sur le marché des changes, par sa vente dans le cas contraire. Lorsque le marché des changes est contrôlé, la monnaie est inconvertible, la parité est définie arbitrairement et soutenue artificiellement.

1.3.2.2 Régime de change flexible (flottant)

Dans un régime de change flexible, à l'inverse, aucun engagement n'est pris au sujet du taux de change, qui flotte librement (flottement pur), en fonction de l'offre et de la demande sur le marché des changes. La politique monétaire retrouve alors son autonomie, mais la banque centrale abandonne le contrôle du taux de change nominal, qui est déterminé sur le marché des changes. Le flottement s'applique donc, en principe, à un marché des changes libéralisé, même si l'on peut imaginer un régime de flottement impur encadré par un contrôle des changes.

- **Les types de régimes de changes flexibles**

Il existe plusieurs types de régimes de change flexibles.

- ✓ **Les régimes de change flexibles libres** : Dans le régime de change flexible libre, c'est le marché des changes qui détermine seul les parités des monnaies des pays membres. Les banques centrales s'abstiennent de toute intervention.

- ✓ **Les régimes de change à flexibilité dirigée** : Dans ce régime de change à flexibilité dirigée, les pays membres décident de limiter les fluctuations du taux de change à l'intérieur d'une certaine marge de fluctuation.
- ✓ **Les régimes de change à flexibilité limitée** : En régime de change à flexibilité limitée, les fluctuations du taux de change sont définies par rapport à une seule devise ou selon certains accords (cas du SME, Système Monétaire Européen).⁸⁷(*Gendron, Bruno, Saker, Abderrahmane, 2013-2014*).

1.3.2.3 Régime de change intermédiaire

Entre les régimes de taux de change fixe et flottant, il existe une série de régimes intermédiaires appartenant à cette catégorie. La banque centrale annonce une large gamme de fluctuations des taux de change, qui elle-même change périodiquement, ces modifications sont d'ampleur relativement faible et visent à éviter ou à réduire le désalignement du taux de change.

Ce régime affecte les coûts d'exportation d'une entreprise en fonction autorisée. Cependant, la stabilité des taux de change offerte par un régime de change intermédiaire peut aider ces entreprises exportatrices à prévoir leurs coûts compétitivité sur le marché international.⁸⁸(*Bentahar, A, Berrichi, A. (2023)*).

⁸⁷Gendron, Bruno, Saker, Abderrahmane, « Carrés DCG 5 - Économie 2013-2014 », Gualino, 2013, Paris, page 191.

⁸⁸Bentahar, A, Berrichi, A. (2023). « Le régime de change : mécanisme de prévision des difficultés de l'entreprise. ». International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics. Vol 4.

Section 02 : Le risque de change

Le risque de change est celui auquel s'expose tout investisseur (industriel, exportateur, etc...) se portant acquéreur d'un actif libellé dans une autre devise que celle de son pays.

En effet, une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'actifs libellés en devises étrangères.

2.1 Risque de change

2.1.1 Définition du risque de change

Selon l'auteur J. MICHEL (2003) : « *On peut définir le risque de change comme le montant des avoirs et des engagements dont la valeur en monnaie nationale serait affectée par un changement du taux de change* ». ⁸⁹(J. MICHEL 2003)

BARREAU & DELAHAYE ont défini le concept du risque de change comme suit : « *Le risque de change est lié aux variations d'une devise par rapport à la monnaie de référence utilisée par l'entreprise* » ⁹⁰(J. BARREAU et F. DELHAYA 2004)

« *Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre* » ⁹¹. (G. Legrand, H. Martini, 2010)

En d'autres termes, on peut définir le risque de change comme le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre en raison de l'utilisation d'une monnaie différente de la devise nationale.

2.1.2 Les types du risque de change

2.1.2.1 Le risque de change de transaction

Le risque de change de transaction est la variation des contreparties en euros des dettes et créances en devises de l'entreprise, qui peut intervenir suite à une modification non anticipée des cours de change. ⁹²(JAQUELINE Ducret, 2002).

Selon la nature des transactions réalisées, on distingue deux éléments :

- **Le risque de change commercial** : Ce risque est lié aux opérations commerciales facturées en devise étrangère. Au moment de règlement d'une opération commerciale,

⁸⁹J. MICHEL, « *Technique financière internationale* », édition. DUNOD. 2ème édition, Paris, 2003, P 15

⁹⁰ J. BARREAU et F. DELHAYA, « *Gestion financière* », DUNOD, 13ème édition, 2004, P. 111

⁹¹G. Legrand, H. Martini, « *Commerce internationale* », 3ème édition, DUNOD, Paris, 2010, P130

⁹² JAQUELINE Ducret , « *La gestion du risque de change* », e-theque, 2002, p22

d'une part, l'importateur craint une hausse de la monnaie étrangère, d'une autre part, l'exportateur craint une baisse de cette dernière.

- **Le risque de change financier** : Il résulte des activités financières libellées en monnaie étrangères, il peut s'agir d'un prêt ou d'un emprunt en devise.⁹³(*BARREAU.J, DELAHAYE.J.F,2004*).

2.1.2.2 Le risque de change économique

La notion de risque économique (on parle également de risque de compétitivité ou de risque industriel ou induit) est beaucoup plus large mais aussi plus difficile à identifier.

Comme le remarque CHENEAUX DE LEYRTZ « *en raison de la gravité de ses conséquences, le risque de change économique est bien plus important que le risque de transaction ; son analyse n'est pas un processus comptable, mais le résultat d'une analyse stratégique et économique* ». ⁹⁴(*CHENEAUX DE LEYRTZ. M, 1996*)

Le risque économique consiste à craindre que les variations du taux de change aient un impact négatif sur la valeur de l'entreprise. La valeur de marché ou économique de cette dernière est égale à la somme des flux de liquidités nets actualisés à l'infini.

2.1.2.3 Le risque de change comptable

Il est appelé aussi risque de change patrimonial. Les entreprises multinationales et les investissements réalisés à l'étranger, sont les plus concernées par le risque de change comptable. Ce risque correspond à l'écart entre l'évaluation d'un actif libellé en devise au moment de sa comptabilisation (entré dans le bilan ou le hors bilan), et sa réalisation effective du fait de l'évolution des cours de la devise concernée. ⁹⁵(*La BAUME CH, (de), Rousset A, TauffliebCh-H, 1999*).

⁹³ BARREAU.J, DELAHAYE.J.F, « *Gestion financière* », 13ème édition, ED : DUNOD, Paris, 2004, page 111.

⁹⁴ CHENEAUX DE LEYRTZ. M, *Gestion financière des entreprises multinationales*, Paris PUF, 1996 p.84

⁹⁵ La BAUME CH, (de), Rousset A, TauffliebCh-H, « *Couverture des risques de change et de taux dans l'entreprise* », ED : ECONOMICA, 1999.

2.2 Position de change

La position de change est un instrument lié aux avoirs et dettes de l'entreprise exprimés en devises.

2.2.1 Définition de Position de change

P. FONTAINE (1996) a défini la position de change comme suit : « *Pour chaque devise concernée, la position de change d'une entreprise est égale au solde des engagements reçus et des engagements donnés exprimés dans cette monnaie.* »⁹⁶(P. FONTAINE 1996)

La position de change est un indicateur de gestion du risque de change. Elle permet d'évaluer la dépendance de l'entreprise au risque de change à un moment précis (elle évalue véritablement le risque qu'elle assume).

Effectivement, on peut définir la position de change d'une entreprise comme un document qui enregistre, par échéance et par devises, le montant des devises à recevoir et à livrer pour les divers engagements de l'entreprise.

La position de change peut être résumée par la formule suivante :

$$\text{Position de change} = \text{Créances en devises} - \text{Dettes en devises.}$$

⁹⁷

2.2.2 Les formes des positions de change

On peut distinguer trois formes essentielles : position de change par devise, par échéance et position de change globale :

2.2.2.1 La position de change par devise

La position de change par devise peut être fermée ou ouverte.

- La position de change est dite fermée lorsque les créances et les dettes en devise sont égales. Dans ce cas le risque de change est inexistant.

⁹⁶ P. FONTAINE, « *Gestion du risque de change* », Economica, Paris, 1996, P. 106

⁹⁷ J. PEYARARD, « *Gestion financière internationale* », 5^{ème} édition, Paris 1999, P 72

- La position de change est dite ouverte lorsque le montant des dettes en devise diffère du montant des créances en devise. Dans ce cas le risque de change est imminent.

Deux positions se distinguent :

- **Position de change longue** : une position est dite longue lorsque les dettes sont inférieures aux avoirs dans la même devise. Le risque de change ici est lié à une baisse de la devise par rapport à la monnaie nationale.
- **Position de change courte** : la position de change est courte lorsque le montant des dettes est supérieur à celui des créances dans la même devise. Le risque naît de la hausse des devises par rapport à la monnaie nationale.

2.2.2.2 Position de change par échéance

Les positions de change peuvent être classées selon les échéances.

- La position de change au comptant : cette position mesure et indique le solde de ce qu'on doit verser et recevoir en devise au comptant, c'est-à-dire dans j+2.
- La position de change à terme : Cette position mesure et indique le solde de ce qu'on doit verser ou recevoir en devise, mais cette fois-ci à terme. Elle est la plus utilisée dans l'évaluation du risque de change et sa couverture.

2.2.2.3 La position de change globale

Elle correspond au solde de ce qu'on doit verser ou recevoir dans une devise donnée toutes échéances confondues. La position de change globale réunit donc les deux positions précédentes, au comptant et à terme. Elle permet de donner une idée générale sur le montant global exposé au risque de change.

Section 03 : Méthodes de couverture du risque de change

La couverture de risque de change consiste à réduire ou à annuler le risque lié à la position de change de l'entreprise en utilisant des méthodes internes ou en transférant le risque à des organismes externes.

3.1 Méthodes de couverture du risque de change**3.1.1 Les méthodes de couverture interne du risque de change**

Les techniques internes de couverture contre le risque de change sont les méthodes que l'entreprise met en place sans qu'elle fasse appel à aucun organisme externe.

En d'autres termes, la société se couvre elle-même en réorganisant les services concernés et en analysant les éléments qui composent les transactions : les devises, les délais de paiement... etc. Parmi les outils internes de protection, on peut identifier

3.1.1.1 Le choix de la monnaie de facturation

Il s'agit de faire un choix, pour une monnaie qui contient le moindre risque. La monnaie de facturation est la devise par laquelle le contrat d'achat ou de vente international sera libellé. Les parties du contrat ont la liberté de choisir entre les deux monnaies de facturation, soit en monnaie nationale ou bien en monnaie étrangère, et cela afin de réduire le risque de change.⁹⁸(BENDRIOUCH)

- **La facturation en monnaie nationale**

La monnaie de facturation est la monnaie dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente.⁹⁹(F. YAICI 2008)

En générale les entreprises, préfèrent régler leurs transactions avec la monnaie locale, qui par conséquent fait peser des risques pour le partenaire étranger. Ainsi, l'entreprise étrangère pourrait utiliser cette monnaie pour la facturation, à condition, que l'autre partie lui offre des avantages, par exemple des bonnes qualités des produits, prix intéressants et des délais de règlements raisonnables.

- **La facturation en monnaie étrangère**

⁹⁸BENDRIOUCH, « *LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE* », P. 16 : <http://www.coursgratuit.com/cours-gestion/cours-la-gestion-la-gestion-du-risque-de-change>, consulté 30-04-2024.

⁹⁹ F. YAICI, « *Introduction à la finance internationale* », Édition Enag, Alger, 2008, p. 22.

Cette méthode est plus avantageuse, car par rapport à la facturation en monnaie locale, elle permet d'éviter de transférer la charge de la couverture sur la partie étrangère qui peut répugner à y recourir.

En effet, d'une part, l'importateur s'intéresse à la facturation en une devise faible par rapport à sa monnaie nationale et ce qui fait diminuer le montant à payer, d'une autre part, l'exportateur préfère facturer dans une monnaie forte qui peut s'apprécier afin de profiter d'un gain de change.

3.1.1.2 Le netting (compensation)

M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH ont défini cette technique comme suit : «*Le netting consiste en une compensation des créances et des dettes réciproques entre les différentes entités d'un groupe. L'objectif est de dérationnaliser les flux de règlement à l'intérieur d'un groupe par une réduction des volumes transférés d'une société à l'autre* »¹⁰⁰. (M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, 1992)

La compensation consiste à réduire le risque de change d'une entreprise en compensant les encaissements et les décaissements dans une même monnaie. De cette manière, le paiement d'une dette en devise sera affecté au remboursement d'une dette exprimée dans la même devise. La position de change ne concerne donc que le montant.

On distingue deux formes : le netting bilatéral et le netting multilatéral :

- **Le netting bilatérale** (la compensation bilatérale)

La compensation bilatérale s'applique à deux sociétés qui étant simultanément débitrice et créditrice l'une envers l'autre, y compris dans des monnaies différentes, peuvent convenir d'un transfert limité au solde net de leurs engagements¹⁰¹. (M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH 1992)

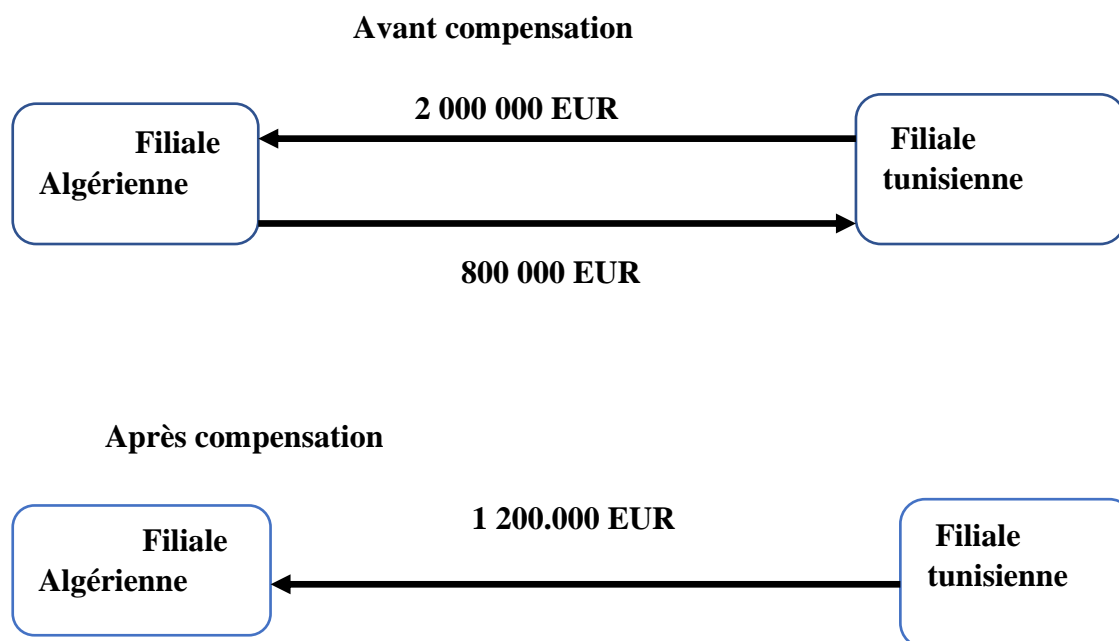
¹⁰⁰M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, « *La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques* », 2^{ème} édition, Paris, 1992, P 140.

¹⁰¹ Idem P 140

Exemple

Soit une multinationale française ayant deux filiales : une en Algérie et une autre au Tunisie.

La filiale Algérienne possède une créance de **2.000.000 EUR** sur la filiale Tunisie, qui à son tour possède une créance de **800.000 EUR** sur la filiale Algérie.

Schéma n° 06 : Netting bilatéral

Source : Établi par nous-mêmes

La compensation bilatérale consiste à faire apparaître une seule position (position nette), qui est donc une créance de **1 200.000 EUR** détenue par la filiale Algérienne sur la Filiale tunisienne.

Ainsi la couverture contre le risque de change se limitera pour **1 200.000 EUR** au lieu de **2.800.000 EUR**.

- **Le netting multilatéral**

Le netting multilatéral est défini comme suit : « *Le principe de la compensation multilatérale ou “clearing” est identique à celui de la compensation bilatérale, sauf que les clearing se fait entre plusieurs filiales avec plusieurs transactions* ». ¹⁰²

- **Les centres de refacturation**

Un centre de refacturation d'un groupe multinational est un centre situé dans un pays non soumis à la réglementation des échanges, qui effectue des facturations en monnaie nationales pour chaque société filiale d'un même groupe et qui reçoit de chaque filiale les factures libellées en devises ¹⁰³. (*J. Peyrard, 1999*)

Si seuls les paiements internes au groupe sont concernés dans le système de compensation, ici tous les paiements sont pris en compte. Les différentes sociétés du groupe ne sont plus en contact avec leurs clients, elles établissent leurs factures à l'ordre de la société de refacturation qui règle les factures dans leur monnaie et la société de refacturation se fait payer par les clients.

Le risque de change est reporté sur le centre de refacturation qui doit établir régulièrement un cours de change interne au groupe.

- **La mise en commun (pooling)**

La mise en commun (pooling) 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 dans un cash center. Les excédents en devises de certaines filiales sont utilisés pour financer les besoins en devises d'autres filiales. La gestion de trésorerie du groupe est totalement centralisée. L'avantage est que le besoin minimal dans chaque devise est réduit à son niveau le plus faible dans ce système centralisé que dans tout autre système ¹⁰⁴. (*FONTAINE.P 2008*)

3.1.1.3 Les clauses de change contractuelles (Clauses d'indexation)

Cette technique vise à prédire contractuellement les modalités de partage du risque entre un importateur et un exportateur. « Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un

¹⁰² Idem P 140

¹⁰³J. Peyrard, «*Gestion financier internationale* », 5e édition, Vuibert, Paris, 1999, P 109

¹⁰⁴FONTAINE.P« *Marchés des change* », édition, PEARSONEDUCATION, Paris, 2008, P, 136

cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorable des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. »¹⁰⁵(M.DEBAUVAIS & Y. SINNAH 1992)

En effet, il existe de nombreuses clauses qui peuvent être personnalisées par les parties dans leurs contrats, selon leurs négociations, de ce fait, on trouve :

- **Les clauses d'indexation proportionnelles**

La clause d'indexation proportionnelle (à taux fixe) consiste en une répercussion totale de la variation du cours de la devise sur la contre-valeur de la somme à payer. Si le cours de la monnaie de facturation augmente, le prix baisse, et si le cours baisse, le prix augmente. Certes, cette technique permet une élimination du risque de change pour une partie, cependant, elle n'est pas toujours possible du fait qu'elle condamne l'autre partie à subir seule le risque de change.¹⁰⁶(Abadi.L,MERCIER-SUISSA.C 2011)

- **Les clauses d'indexation proportionnelles avec franchise**

L'indexation proportionnelle avec franchise consiste en une répercussion de la variation du cours de la devise de facturation sur le prix mais uniquement au-delà d'un seuil déterminé conjointement par l'importateur et l'exportateur.

- **Clause de risque partagé**

La clause de risque partagé fait supporter aux deux parties une part du risque de change. Le contrat prévoit, par exemple, qu'une partie de la variation de cours intervenant entre la date de facturation et la date de paiement sera partagée par l'exportateur à concurrence de la moitié, l'importateur supportant l'autre moitié.¹⁰⁷ (HRIFA Ahmed, BAMOUSSE Zineb 2018)

- **Clauses multidevises**

Les clauses multidevises ou clauses de change multiples permettent de libeller le montant du contrat en plusieurs devises et c'est seulement à l'échéance que l'une des parties au contrat (l'acheteur ou le vendeur) choisit la devise de règlement.¹⁰⁸(BELLALAH.M., SIMON.Y 2000)

¹⁰⁵ M.DEBAUVAIS & Y. SINNAH,«*La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques* », 2^{ème} édition, Paris, 1992, P 140

¹⁰⁶Abadi.L,MERCIER-SUISSA.C,«*FINANACE* édition,ARMANDCOLIN,Paris2011,p,127

INTERNATIONALE

»

¹⁰⁷HRIFA Ahmed, BAMOUSSE Zineb, « *LES STRATEGIES DE COUVERTURE CONTRE LE RISQUE DE CHANGE* »,Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit, Numéro 5, Juin 2018,P 162

¹⁰⁸ BELLALAH.M., SIMON.Y, Contrats à Terme et Gestion de Risque : Analyse, Evaluation, Stratégie, Editeur : Economica,2000,Paris, P .144.

- **Clause d'option de devises**

Cette clause peut permettre à une partie contractante d'utiliser une autre devise, choisie à l'avance, au cas où la devise du contrat serait inférieure ou supérieure à certains cours.¹⁰⁹(PEYRARD.J., 1999)

- **Clause d'indexation « tunnel »**

L'entreprise peut introduire un tunnel, présentant un cours minimum et maximum à l'intérieur duquel le cours de la monnaie de facturation peut fluctuer sans aucune incidence sur le prix des marchandises. Si les variations de cours de change dépassent ces limites, le prix est revu à la hausse ou à la baisse selon les modalités prévues dans la clause.¹¹⁰(HRIFA Ahmed, BAMOUSSE Zineb 2018)

3.1.1.4 Le termaillage

Le termaillage peut se définir comme « *toute modification des modes de règlements afférents aux transactions commerciales extérieures, dont l'objectif est d'éviter ou de limiter le risque de change* »¹¹¹(A. Jean-Louis, 2002)

- Un exportateur qui a des créances en devises susceptibles de se déprécier par rapport à sa monnaie nationale (ou de compte) aurait intérêt à accélérer leurs encaissements. Par contre dans le cas d'un exportateur qui a des créances en devises fortes susceptibles de s'apprécier à terme, le termaillage consiste à éloigner les échéances de paiement afin de bénéficier de la hausse de la devise.
- Pour l'importateur, le termaillage consiste à retarder les paiements de ses fournisseurs quand les dettes sont exprimées en devises faibles. Par contre, il consiste à accélérer le paiement de ses fournisseurs et réduire la durée du crédit dont il a bénéficié dans le cas où la devise est forte pouvant s'apprécier et alourdir le montant de la dette.

¹⁰⁹ PEYRARD.J., Gestion Financière internationale ,5ème édition, Ed, Editeur,Paris, 1999, P.106.

¹¹⁰HRIFA Ahmed, BAMOUSSE Zinebop.cit, p161.

¹¹¹ A. Jean-Louis, « *L'essentiel à connaître en gestion financière* », 3ème édition, MAXIMA, Paris, 2002, P294

Tableau N° 06 : Evolution de la monnaie par rapport à la monnaie locale dans les opérations d'import et export.

Tendance de la devise	Importation	Exportation
La devise s'apprécie	Accélérer le paiement	Retarder le paiement
La devise se déprécie	Retarder le paiement	Accélérer le paiement

Source : Etabli par nous-mêmes.

3.1.2 Les méthodes de couverture externe du risque de change

Les instruments externes de couverture contre le risque de change sont les méthodes qui nécessitent le recours à des organismes externes à l'entreprise. Autrement dit, lorsque l'entreprise ne peut pas à son niveau se couvrir contre le risque de change, elle intervient auprès des organismes externes afin de se couvrir.

De ce fait, on peut distinguer entre les techniques suivantes :

3.1.2.1 Le change à terme (FORWARD)

- **Définition**

DEBEAUVAI et SINNAH ont donné la définition suivante : « *Le change à terme est un accord portant sur l'achat ou la vente d'un montant défini d'une devise contre une autre à un cours de change ferme et définitif, mais l'échange a eu lieu à une date plus éloignée déterminée.* »¹¹²(**M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, 1992**)

Le change à terme consiste à acheter ou vendre un montant spécifique d'une devise contre une autre à un cours de change fixe et définitif, mais l'échange se déroule à une date ultérieure spécifiée. Cette opération permet de fixer à l'avance un cours de change pour une transaction future sans que n'intervienne le moindre flux de trésorerie avant l'échéance.¹¹³. (**P Desbrières& E. Poincelot 1999**)

¹¹²M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, « La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques », 2^{ème} édition, Paris, 1992 P 129

¹¹³P. Desbrières& E. Poincelot, Gestion de trésorerie, Ed. Management, Paris, 1999, P 123

3.1.2.2 Les avances en devise

Les avances en devises peuvent être définies comme des crédits à court terme, libellés en devises, accordées par les banques aux entreprises exportatrices et importatrices¹¹⁴. (J. Peyrard 1999)

Les avances en devises s'éclatent en deux catégories :

a) Les avances en devise aux exportations

D'abord, l'exportateur emprunte les devises correspondant au montant d'une créance à recevoir de son client étranger et les vend sur le marché au comptant afin d'obtenir de la monnaie nationale. Ensuite, il remboursera l'emprunt avec les devises reçues de son client. En fin, il annule le risque de change, et reconstitue sa trésorerie en monnaie nationale.

b) Les avances en devises aux importations

Appelés aussi les dépôts en devise, dans ce cas, l'importateur qui a une position courte en devises, achète des devises au comptant ou grâce à un emprunt et les place jusqu'au jour de l'échéance, ainsi il annule son exposition au risque de change.

3.1.2.3 Les contrats de futures sur devises :

3.1.2.3.1 Définition

« Les contrats de futures sur devises sont des contrats au terme desquels les opérateurs s'engagent à acheter ou à vendre une certaine quantité de devises, à un cours et à une date fixée à l'avance. »¹¹⁵(P. Fontaine, 1999).

Il s'agit de contrats standardisés négociés sur des marchés organisés. Dans une optique de couverture, ces contrats permettent de se protéger d'une évolution défavorable des cours du change. Par contre, comme tous contrats à terme ferme, ils ne permettent pas de bénéficier d'une évolution favorable.¹¹⁶(COLLOMB.J, 1999).

3.1.2.3.2 Les caractéristiques des contrats futurs de devises

- Le contrat futur est un contrat à terme standardisé, cela signifie qu'il est le même pour tous les clients.
- Le contrat futur est un contrat à terme est négocié sur un marché organisé.

¹¹⁴J. Peyrard, «Gestion financier internationale », 5ème édition, Vuibert, Paris, 1999,p 120

¹¹⁵P.Fontaine, Gestion du risque de change, Ed. Economica, Paris, 1996, P 34

¹¹⁶ COLLOMB.J, Finance de marché, Ed. ESKA, Paris, 1999, P. 113.

- Le contrat de future est acheté ou vendu par la chambre de compensation de la bourse, cette dernière garantit le bon déroulement de toutes les opérations.¹¹⁷(**P. Fontaine, 1999**).

Tableau n° 07 : La différence entre un contrat futur et un contrat Forward

Contrat futures	Contrat forwards
Contrat standardisé	Couverture sur mesure
Dépôt de garantie	Pas de dépôt de garantie
Chambre de compensation	Contrat avec la banque
Cotation sur le marché	Cotation par la banque
Commission de courtage	Cours coté (spread entre cours acheteur et
Risque de base	Cours vendeur)
Dénouement (généralement par une opération en Sens s'inverse)	Livraison de devises

Source : JOSEYRARDTTE. P « *Gestion Financière internationale* » 5ème édition, Ed, Editeur, Paris 1999, P.124

3.1.2.4 Les swaps de devises

3.1.2.4.1 Définition

« Un swap, de l'anglais "To swap" - échangé -, est une opération financière dans laquelle deux contreparties conviennent de s'échanger, pendant une durée prédéterminée, des flux financiers qui peuvent être assimilés à ceux résultant de la combinaison d'un prêt et d'un emprunt ayant chacun ses caractéristiques propres »¹¹⁸. (**M, DEBAUVAIS, et Y, SINNAH 1992**)

¹¹⁷P.Fontaine, Gestion du risque de change op cite p 34

3.1.2.4.2 Formes de swaps

A/ Les swaps de change

- **Définition**

La couverture par les swaps de change est une technique de plus en plus utilisée par les entreprises. Un swap est un type de contrat qui facilite la couverture des risques¹¹⁹. (Zvi ROBIE et Robert MERTON, 2007).

Autrement dit le swap de change est une transaction financière dans laquelle deux parties s'engagent à échanger des devises aujourd'hui au cours de change au comptant et à échéance au cours de change à terme ou à un cours convenu à l'avance.

- **Le mécanisme des swaps**

Le mécanisme des swaps est simple, tout se passe, comme si les deux parties font l'échange de leurs dettes. Les étapes sont les suivantes :

- **Echanger le capital** : les deux parties échangent les montants nominaux de leur dette respective. En général, cette opération est effectuée au cours spot, c'est-à-dire au comptant.
- **Rembourser le capital** : à la date d'échéance, chacun d'entre eux remboursera à l'autre le montant du capital en rajoutant un intérêt.

B/ Les swaps de devises

- **Définition des swaps de devises**

Y. SIMON & D. LAUTIER ont défini un swap de devise comme suit : « *le swap de devise est un instrument grâce auquel deux opérateurs qui se font contreparties procèdent à des échanges de capital (au début et à la fin du swap) et de taux d'intérêt (chaque semestre, chaque année, etc.) dans deux devises différentes* »¹²⁰. (Y. SIMON et D. LAUTIER 2005).

- **Les types de swaps de devises**

On recense trois types de swaps de devises :

- **Les swaps de devises taux fixe contre taux fixe**

¹¹⁸ M, DEBAUVAIS, et Y, SINNAH « *La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques* » op cite, P.24

¹¹⁹Zvi ROBIE et Robert MERTON, Finance, Paris, 2007, P.326

¹²⁰Y.SIMON et D. LAUTIER, Op.cit., P. 44.

Où une contrepartie emprunte à taux fixe dans une monnaie et prête simultanément à taux fixe dans une autre. Ces deux taux fixes sont à l'origine proches des taux d'intérêts constatés sur les marchés obligataires des deux monnaies pour l'échéance considérée.

➤ **Les swaps de devises taux fixe contre taux flottant**

Pour lesquels les deux parties s'échangent des flux tel que l'un est à taux fixe et l'autre à taux variable.

➤ **Les swaps de devises taux flottant contre taux flottant**

Où l'une des contreparties emprunte à taux flottant et prête à taux fixe.

• **Mécanisme des swaps de devises**

Le swap de devises le plus simple comporte en général trois types de flux :

- L'échange initial du principal ;
- Les paiements des intérêts faits par une contrepartie à l'autre contrepartie (fixe contre fixe) ;
- L'échange final ou ré-échange du principal.

3.1.2.5 Les options de change

3.1.2.5.1 Définition des options de change

« Il s'agit pour une entreprise d'acheter un droit de vendre (put) ou un droit d'acheter (call) une devise à un cours fixé à une date donnée ou au cours d'une période donnée moyennant le paiement d'une prime»¹²¹(C. PASCO, 2007).

L'option de change est un contrat donnant à son détenteur d'acheter ou de vendre un montant donné de devises et à un cours et à une échéance ou jusqu'à une échéance définis à l'avance. Le cours auquel les devises sont achetées ou cédées est appelé prix d'exercice fixé par avance appelé prix d'exercice¹²². (Philippe D'arvisenet, 2004)

3.1.2.5.2 Les caractéristiques des options de change

Les options se caractérisent par plusieurs éléments :

¹²¹ C. PASCO, « Commerce international », DUNOD, Paris, 2007, P. 130.

¹²²Philippe D'arvisenet, « Finance internationale », éd DUNOD, paris, 2004, P. 118.

- **L'actif sous-jacent** : L'actif sur lequel porte une option, action, matières premières, produits agricoles...L'actif sous-jacent de l'option est la quantité de la devise concernée.
- **Le prix d'exercice** : c'est le prix auquel la devise sera éventuellement livrée. Il représente un cours de change garanti par le contrat d'option.
- **La Prime** : est le prix de l'option. Elle représente le montant que l'acheteur paye au vendeur au début du contrat. Elle peut être exprimée en pourcentage, de l'ordre de 1 à 3 % du montant nominal exprimé dans la devise primaire ou en unités de devise secondaire. C'est à-dire le coût où le prix de l'option choisi par celui qui vent acheter ou vendre cette option.
- **La nature de l'option** : on distingue deux modalités d'exercice de l'option :
 - a) **Les options européennes** : Dans le cas d'une option européenne, l'exercice de l'option ne peut se faire qu'à l'échéance¹²³.
 - b) **Les options américaines** : Dans ce cas, l'option peut être exercée pendant toute la durée de la vie du contrat jusqu'à son échéance¹²⁴.

À noter que la prime d'une option américaine sera plus élevée que celle d'une option européenne.

3.1.2.5.3 Types d'option de change

- **Option d'achat (call)**

Call = option d'achat : est le droit d'acheter un actif (sous-jacent, de valeur S) à ou jusqu'à une date fixée (échéance) à un prix fixe (prix d'exercice X).¹²⁵

En effet, l'acheteur de call aura le droit et non l'obligation d'acheter une certaine quantité de devises, pendant une période et à un prix convenu à l'avance, en contrepartie de ce droit il paye une prime au vendeur pour rémunérer son obligation de vente.

Cependant,

- L'acheteur d'un call généralement envisage une hausse des devises. Il exercera son option d'achat s'il y a une évolution favorable des cours.

¹²³G. LEGRAND & H. MARTINI, « *Commerce international* », 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2003, P.208.

¹²⁴ Idem P.208.

¹²⁵JEAN-BAPTISTE DESQUILBETB, « *Marché de change* », Université de Lille 1- 2015, P.33. / http://jb.desquilbet.pagesperso-orange.fr/docs/M2_EFI_01marchedeschanges.pdf, consulté le 04/05/2024

- Le vendeur du call anticipe lui une stagnation ou une légère baisse des cours. Pendant la vie de l'option, si l'acheteur exerce son option, il sera obligé de vendre les devises, même si les conditions de marché sont défavorables.

- **Option de vente (Put)**

Put = option de vente : est le droit de vendre un actif (sous-jacent, de valeur S) à ou jusqu'à une date fixée (échéance) à un prix fixe (prix d'exercice X).¹²⁶

Donc c'est le même principe pour le put, en effet, l'acheteur de put aura le droit et non l'obligation de vendre les quantités de devises.

Cependant,

- L'acheteur d'un put envisage, en général une baisse des cours. Il exercera son option de vente si le cours évolue favorablement à ses anticipations et qu'il se trouve en dessous du prix d'exercice.
- Le vendeur du put anticipe une légère hausse des cours. Pendant la vie de l'option, si l'acheteur exerce son option, il sera obligé d'acheter les devises même si les conditions de marché ne sont pas favorables.

3.1.3 Les avantages et les inconvénients des techniques de la couverture de risque de change

Tableau n°08 : Les avantages et les inconvénients des techniques de la couverture de risque de change

La technique	Les avantages	Les inconvénients
Le choix de la monnaie de facturation	-Utilisation simple. - Coût nul. - Protection complète contre le risque de change.	- Commercialement mauvais car tout le risque est transposé sur l'acheteur ou le vendeur. - Ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable des cours de change.
Le netting (compensation)	-Risque aléatoire	- Nécessite une gestion suivie

¹²⁶ JEAN-BAPTISTE DESQUILBETB, « *Marché de change* », Op Cit P 33

	<p>(l'entreprise doit réussir à compenser les flux entrants et sortants !)</p> <p>-Coût lié à la gestion soutenue de la position de change.</p>	<p>de la position de change de l'entreprise.</p> <p>- Demande un nombre limité de monnaies de facturation.</p>
Les clauses de change contractuelles (Clauses d'indexation)	<p>- Utilisation simple ;</p> <p>- Coût faible.</p>	<p>- Risque souvent partagé entre acheteur et vendeur ;</p> <p>- Négociation difficile commercialement pas toujours apprécié.</p>
Le termaillage	<p>- Coût quasi nul</p> <p>- Méthode spéculative (basée sur l'évolution plus ou moins favorable des cours de change)</p>	<p>- Utilisation compliquée : basée sur l'estimation de l'évolution des cours de change.</p> <p>- Nécessite une trésorerie saine</p>
Le change à terme (FORWARD)	<p>- Pas de suivi administratif.</p> <p>- Coût nul.</p> <p>- Cours connu dès la couverture.</p>	<p>- Peu adapté aux risques aléatoires, le contrat est irrévocable.</p> <p>- Impossible de profiter d'une évolution favorable du cours</p>
Les avances en devise	<p>- Trésorerie reconstituée dès l'expédition.</p> <p>- Outil de financement de la trésorerie.</p> <p>- Coût lié à l'emprunt (= coût du financement), mais pas à la couverture.</p>	<p>- Les intérêts des avances en devise doivent être réglés en devise, donc il subsiste un risque de change sur ces intérêts ;</p> <p>- Si le paiement n'a pas lieu à l'échéance, l'avance en devise doit être prorogée. Mais les taux d'intérêt peuvent changer et entraîner un surcoût.</p>
Les contrats de futures sur devises	<p>-cours coté sur un marché ;</p> <p>- possibilité de profiter d'un gain de couverture ;</p> <p>-élimination du risque</p>	<p>-standardisation des contrats ;</p> <p>-risque de trésorerie ;</p> <p>-nécessité d'une gestion et un suivi administratif.</p>

	de contrepartie.	
Les swaps de devises	<ul style="list-style-type: none"> - Coût apparent nul ; - Offrent la possibilité de gérer le risque de change à long terme ; - Permettent d'annuler le risque de crédit sur le montant principal ; - Permettent d'arbitrer différents marchés. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nécessité d'un suivi ; - Complexité d'une gestion dynamique cumulant des swaps de devises ; - Le coût implicite (spread de taux et de change) ; - Permettent le transfert d'un risque de change vers un risque de taux d'intérêt ; - Présence du risque de change sur les intérêts.
Les options de change	<ul style="list-style-type: none"> - Possibilité d'abandonner l'option et de bénéficier d'un gain de change : convient bien aux risques incertains. 	<ul style="list-style-type: none"> - Prime perdue si le risque disparaît (pas de commande). - Limité à des opérations commerciales de montants importants

Source : A.BENDIROUCH « La gestion du risque de change » pdf.p27

<https://www.cours-gratuit.com/cours-la-gestion-la-gestion-du-risque-de-change/startdown>,
consulté le 28/05/2024

Conclusion

Au cours de ce chapitre, nous avons précédemment examiné le concept du marché et le risque de change, ainsi que les diverses méthodes de protection contre le risque de change qui semblent plus souples et plus fiables.

Tout d'abord, l'analyse de ce chapitre, qui visait à identifier les principaux concepts essentiels de la gestion du risque de change, nous a donné l'opportunité de renforcer nos connaissances en explorant les aspects théoriques liés au marché de change. En effet, nous avons pu observer l'importance de ce dernier, la diversité des facteurs qui influencent les cours et la nature du risque de change. Toutes ces idées soulignent et démontrent l'importance et l'utilité de mettre en place le dispositif de protection contre le risque de change.

Ensuite, cette étude nous a donné l'opportunité de faire la distinction entre les divers moyens employés pour protéger contre le risque de change, ce qui reste une étape cruciale dans les transactions avec l'extérieur.

Finalement, il a été constaté que les nouveaux outils de protection ou les produits conduits encouragent l'émergence de nouvelles méthodes de gestion. En effet, ces nouveaux outils se distinguent par leur souplesse et leur flexibilité de fonctionnement, ce qui peut certainement permettre d'atteindre les objectifs souhaités par les acteurs économiques exposés au risque de change.

Chapitre III

Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Introduction

Après avoir éclairci les différentes notions théoriques, relatives au thème étudié à travers une présentation structurée, Nous allons essayer de mettre en pratique les acquis fournis par cette partie. Pour ce faire nous allons effectuer un stage pratique au niveau de la banque BADR TIZI OUZOU agence 580 en passant par la structure centrale des opérations de commerce extérieur.

L'objet de cette étude consiste principalement à mettre en évidence les principales étapes de déroulement d'une opération du crédit documentaire dans une banque, en l'occurrence à partir de l'agence jusqu'à la direction des opérations de commerce extérieur, en essayant d'appliquer la méthode adoptée sur les opérations de commerce international.

Dans le premier temps, nous commencerons par présenter la structure d'accueil dans laquelle le stage pratique a été effectué. Cependant, nous allons éclairci le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'importation, et consulter les documents nécessaires pour une demande de domiciliation et une demande d'ouverture d'un crédit documentaire. Nous avons structuré le cas pratique en trois sections :

- **La première** : Présentation générale de la BADR.
- **La deuxième** : Etude du processus d'une demande de crédit documentaire au niveau de la banque BADR TIZI OUZOU.
- **La troisième** : Analyse de gestion de risque de change au niveau de la banque BADR TIZI OUZOU.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Section 01 : présentation générale de la banque « Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR » Agence n° 580 TIZI OUZOU

1.1 Création et historique de la BADR

Dans cette section, nous parlerons de l'organisme qui nous a accueillis dans le but de recueillir les informations nécessaires pour la réalisation de ce mémoire.

1.1.1 Création de la BADR

La banque de l'Agriculteur et de Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n°82-10 du 13 Mars 1982 suite à une structuration de la BNA (Banque Nationale d'Algérie). Elle a pour mission principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

La BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, dans le respect de secteur bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 Avril 1994, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés activent au sein des structures centrales, régionales et locales.

1.1.2 Historique et évolution de la BADR

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. Constituée initialement de 14 agences cédées par la BNA son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7.000 cadres et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales. Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

Ainsi donc, les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont :

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

- **La période 1982-1990**

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans des zones à vocation agricole.

Elle a acquis une notoriété et une expérience dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrit, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait ses champs d'intervention.

- **La période de 1991-1999 :**

La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi ses champs d'intervention vers les autres secteurs d'activités et notamment les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été caractérisée par l'introduction des technologies informatiques.

1991 : mise en place du logiciel SWIFT pour l'exécution des opérations du commerce international.

1992 : mise en place du logiciel SYBU avec ses différents modules de traitement des placements bancaires (gestion de prêt, gestion des opérations de caisse, gestion de placement, consultation de l'ensemble des comptes clientèles)

1992 : informatisation de l'ensemble des opérations du commerce extérieur, les ouvertures des crédits documentaires sont traitées en 24 heures maximum.

1992 : Introduction de nouveau plan des comptes au niveau des agences.

1993 : achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau.

1994 : mise en service de la carte de paiement et retrait BADR.

1996 : introduction de télé – traitement (traitement et réalisation d'opération bancaires à distance et en temps réel).

1998: mise en service de la carte retrait interbancaire.

- **La période 2000-2018**

L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes axées, notamment, sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financières. Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

2000 : établissement d'un diagnostic exhaustif des forces de la BADR et l'élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales.

2000 : généralisation du système réseau local avec réorganisation du progiciel SYBU en client-serveur.

2001 : assainissement comptable et financière.

2001 : refonte et raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédit. Les délais varient, aujourd'hui entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier de crédit d'exploitation, d'investissement, ou encore de son niveau de sanctions (agence, succursale, direction centrale)

2001 : concrétisation du concept banque assise (AMIROUCHE et CHERAGA...)

2001 : introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale.

2001 : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport des images d'appoints.

2002: généralisation de la norme banque assise aux agences principales du territoire national.

2017 : mise en place d'un nouveau système d'information à savoir flexe-cube au niveau des agences principales du territoire national

2018 généralisation du système d'information au niveau tout le réseau BADR.

De par la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée par le «BANKERS ALMANACH » (Edition 2001) première banque au niveau national, 13eme au niveau africain et 668eme au niveau mondial sur environ 4100 banques classées.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

1.2 Missions et Objectif de la BADR

La BADR c'est vu confier plusieurs missions et objectifs qui sont :

1.2.1 Les missions de la BADR

Les missions de la BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructure le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

C'est ce qui lui confie les missions survivantes :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie
- L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande
- La réception des dépôts à vue et à terme
- La participation à la collecte de l'épargne
- La contribution au développement du secteur agricole
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaire, agro-industrielle, et artisanales.
- Le contrôle avec autorité de tutelle de la conformité des mouvements financière des entreprises domiciliées.

1.2.2 Objectifs de la BADR

Les objectifs de la BADR s'articulent autour des axes suivants :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celle-ci par des crédits productifs et diversifiées dans les respects des règles.
- La gestion rigoureuse de trésorerie de la banque en dinars ainsi qu'en devise.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- L'extension et le redéploiement de réseau.
- La satisfaction de ses clients en leurs offrant les services susceptibles de répondre à leurs besoins
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Développement commercial tel que le marketing et l'investissement dans de nouvelles techniques managériales telle que le marketing et l'investissement d'une nouvelle gamme de produits.

Chapitre III: Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

1.3 L'organisation de la BADR

1.3.1 Les charges des tâches spécifiques (Back -Office)

Le Back -Office est un compartiment qui regroupe les potentialités techniques et humaines (comptable et analystes financières) pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçus du front office, des réseaux et de la compensation. Il est composé de plusieurs services : service de crédit, service de portefeuille, service des opérations du commerce extérieur, service comptabilité et du contrôle et service virement).

• **Le service de crédit** : Le chargé de crédit a la tâche d'étudier les dossiers de crédit présentés par les clients, à la lumière des critères économiques, financiers autres définis par la banque et émet un avis motivé sur le niveau possible de financement.

Dans ce cadre, l'agent chargé du crédit :

- Contrôle les dossiers de crédits (pièces constitutives) ;
 - Établit les demandes exceptionnelles d'informations complémentaires transmises au client sous le timbre du directeur de l'agence ;
 - Procède à l'étude du dossier et propose à l'organe un niveau d'engagement en rapport avec les ratios d'encadrement du crédit établis par la banque et Son appréciation personnelle des risques ;
 - Remet le dossier de crédit au superviseur pour présentation au comité du crédit ;
 - Assiste au comité de crédit en qualité de rédaction du dossier de crédit ; cet effet tout le dossier crédit y compris le volet (garantie) ;
 - Fournit à toutes les structures concernées les informations et statistiques.
- **Le service de portefeuille** : Le chargé de portefeuille s'occupe du traitement des chèques et des effets de commerce depuis leurs remises jusqu'à leur encaissement.
- Assuré, dans le cadre du recouvrement interbancaire, la réception et le traitement des appoints par les confrères ;
 - Gère et suit le compte couvreur et établie périodiquement les états de rapprochement ;
 - Exploité et géré les impayés (CNEPP, ENPP, CIAR, EIAR...) ;
 - Assuré le suivi des avis de sort et l'apurement de compte encaissement ;

Le chargé de la compensation a pour principale fonction d'assurer le traitement des opérations de compensation ou des échanges directes (compensation hors chambre) avec la banque de la même place.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

- Établit les situations de compensation Banque d'Algérie ou les bordereaux d'échanges directs ;

- Effectue la compensation et comptabilise les valeurs reçues (pour le compte de l'agence et du réseau).

• **Le service du juridique et du contentieux** : Le chargé du juridique et de contentieux a pour mission de validé les documents d'ouverture de comptes, de défendre les intérêts de l'institution auprès des tiers et des juridictions compétentes par le traitement efficace et le suivie des litiges de toutes natures.

- S'assure, en ce qui concerne les crédits, de l'existence des garanties et de l'application des conditions prévues à ce titre, avant leur transmission à la hiérarchie compétente pour validation ;

- Contrôle les documents constitutifs des dossiers (succession), remis par les héritiers aux chargés de clientèle et procède à leur envoi au juridique du Groupe Régional d'Exploitation (G.R.E) pour liquidation.

• **Le service des opérations du commerce extérieur** : Le chargé des opérations du commerce extérieur a pour but de traiter toutes les opérations reçues par les chargés de clientèle conformément aux techniques de la profession et à la réglementation de la banque d'Algérie. Les différentes fonctions de service commerce extérieur :

➤ Domiciliation, transfert et rapatriement libre et directe;

➤ Crédit documentaire/remise documentaire;

➤ Gestion des contrats internationaux

• **Le service de la comptabilité et du contrôle** : Il est placé directement sous l'autorité du directeur de l'agence. Son but est de réhabiliter l'autocontrôle en agence. Il a pour tâche principale :

- Le montage et l'envoi de la journée comptable ;

- La réalisation des travaux annexes par exemple procéder au partage des comptes internes de l'agence avec les balances de la direction des traitements informatique.

1.3.2 Les charges de clientèle (Front Office)

C'est le compartiment de l'agence destiné à recevoir la clientèle, traiter ses ordres directs et ses transactions, il est dirigé par un superviseur et se compose :

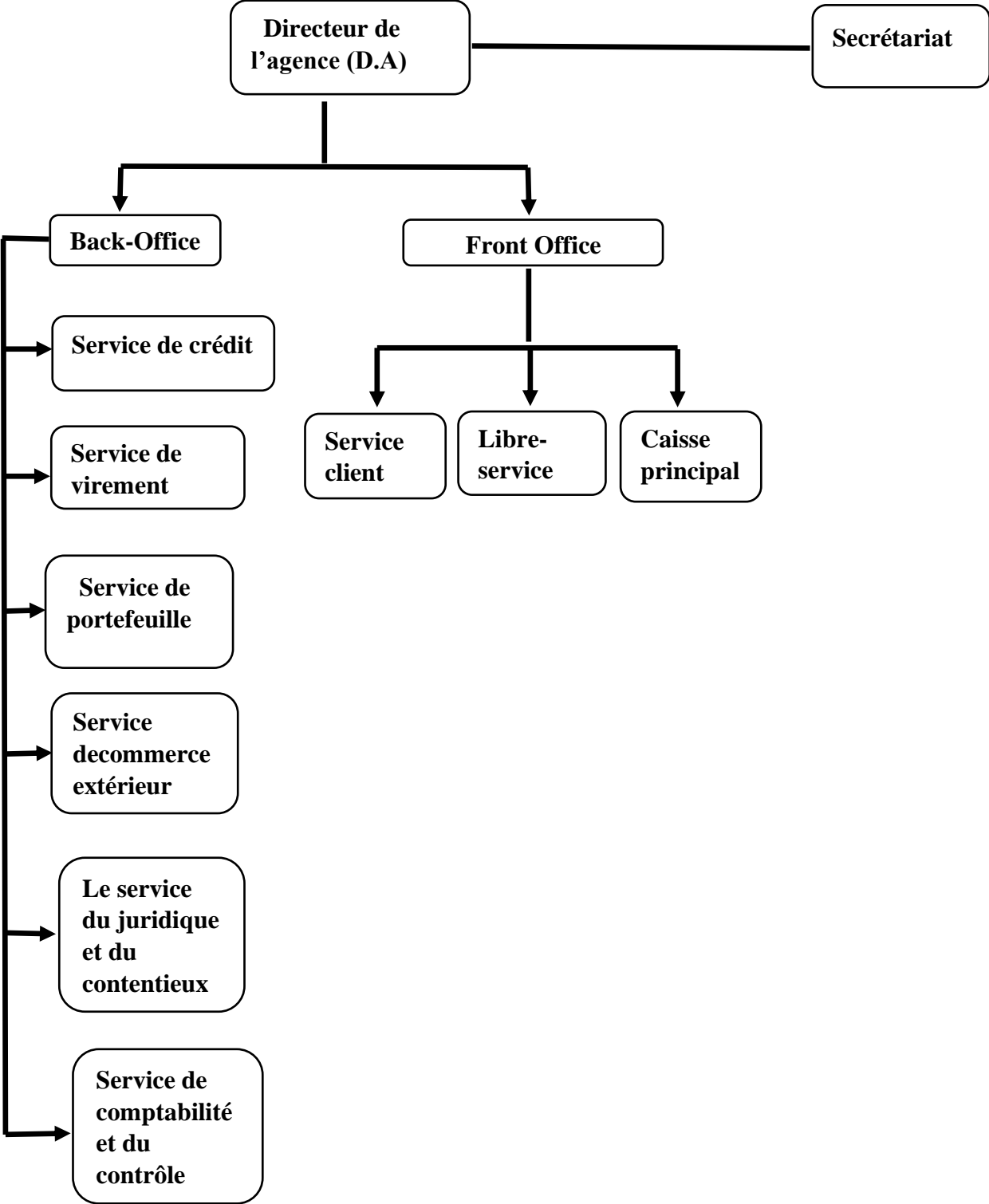
• **D'un compartiment service personnalisé** : Composé de chargés de clientèle.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

- **D'un espace libre-service** : permettant à la clientèle d'effectuer des retraits, de consulter ou d'étudier leurs mouvements à partir d'un poste informatique.
- **D'une caisse principale** : Chargée d'assurer à la clientèle le retrait et dépôt de sommes importantes.

Chapitre III: Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

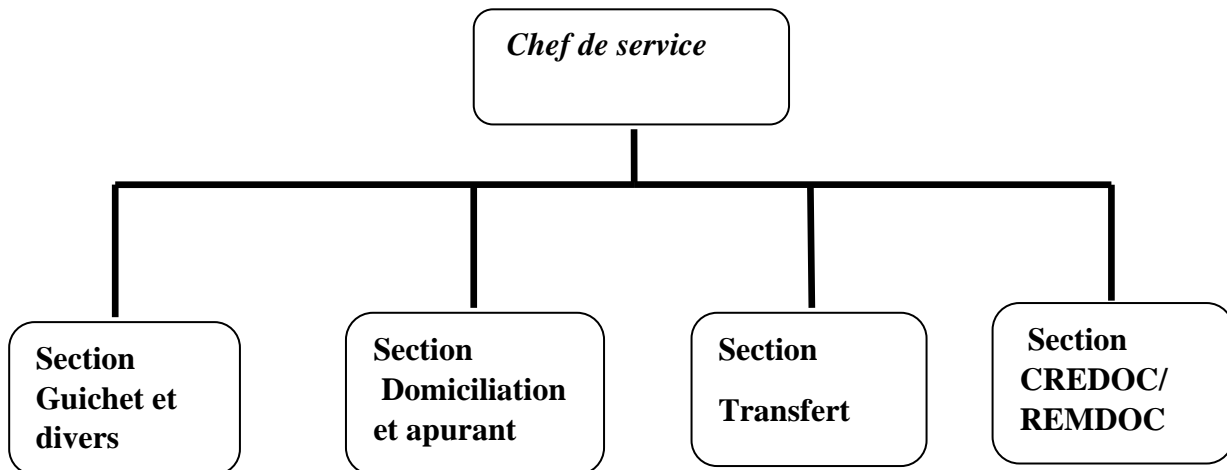
Schéma n° 07 : Organigramme de la BADR Agence 580 TIZI-OUZOU



Source : document interne de la BADR

Chapitre III: Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Schéma n ° 08 : Organigramme du service étranger de la BADR



Source : document interne de la BADR

1.4 Relation du service étranger

1.4.1 Relation internes

A/ Relation fonctionnelles

Elles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tels que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel.

Quant au second, il lui permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

B/ Relation hiérarchiques

Le service étranger est sous la direction du chef de service qui est lui-même soumis à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction des opérations avec l'étranger marquée par l'échange fréquent d'informations et documents.

Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

1.4.2 Relation externe

Le service étranger collabore avec d'autres institutions à savoir les institutions suivantes :

A/ La banque d'Algérie : Le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdit à la domiciliation...) que lui communiquent les services de la banque d'Algérie.

B/ Le ministère des finances : Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importations et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibé à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

C/ L'administration des douanes : Pour le contrôle des flux physiques relatifs aux opérations du commerce extérieur.

D/ Les correspondants étrangers : Pour le traitement de la plus parts des opérations.¹²⁷

¹²⁷Document interne de la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Section 02 : étude d'un cas d'importation par crédit documentaire

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales théories du commerce international et les techniques de paiement et de financement à l'international, en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation.

Afin de matérialiser la technique la plus utilisée dans le paiement des importations dans le commerce extérieur, nous avons pu effectuer une étude pratique de la BADR de Tizi-Ouzou (agence n° 580) qui consiste à étudier la technique du crédit documentaire.

Cet exemple traite un cas d'importation ayant bénéficié d'un règlement par crédit documentaire à échéance dans le but de voir le degré d'implication de la BADR dans les opérations du commerce extérieur

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable et confirmé, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la banque BADR, agence n° 580 de Tizi-Ouzou. Dans ce cas nous allons mettre en évidence la complexité de cette opération ainsi que les couts qu'elle engendre.

2.1 Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

- **Détermination des éléments entrants dans le contrat :**

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

Le donneur d'ordre (l'importateur) : Mohamed

La banque émettrice : Banque BADR N°580 Tizi-Ouzou.

La banque notificatrice : COMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC.

Le bénéficiaire : GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U)

Une fois que les deux parties se sont mises d'accord après une phase de négociation, un certain nombre de conditions seront déterminées et qui sont respectés par les intervenants dans le contrat.

2.2. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire

Ces conditions peuvent être énumérées comme suites :

Type de crédit : crédit documentaire

Mode de paiement : à vue

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Les documents exigés :

- Facture commerciale en 04 exemplaires. (**Annexe 01**).
- Jeu complet de connaissance « clean on bord » établi à l'ordre de la BADR. (**Annexe 02**).
- Photocopie du certificat de conformité.
- Photocopie du certificat d'origine.
- Photocopie du certificat de non-radioactivité.
- Photocopie du certificat de quantité.
- Photocopie de l'EUR 1.
- Photocopie de la liste de colisage.
- Photocopie de la note de poids.
- Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable au fournisseur (GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U) contenant les originaux des documents requis.

L'incoterm utilisé : CFR port De MOUSTAGANEM

La durée : trois mois (90 jours).

2.2.1 L'inscription au site de pré domiciliation

Avant de passer à la domiciliation bancaire par l'importateur Mohamed, ce dernier doit passer la première étape qui est la pré-domiciliation bancaire cette dernière a été mise en vigueur depuis le 15 mars 2016 et c'est une étape préalable dans l'opération du crédit documentaire.

- **Le déroulement d'une pré-domiciliation**

Pour une inscription d'une pré-domiciliation l'entreprise Mohamed (VGE TIMIZAT LEGHVAR TIZI OUZOU) doit impérativement accéder au site officiel de sa banque BADR. Après avoir eu l'accès au site ce dernier doit entrer sur la page de pré-domiciliation, Mohamed (VGE TIMIZAT LEGHVAR TIZI OUZOU) doit suivre les étapes dictées sur le site, ce dernier doit être défini et reconnu comme client de la banque en étant opérateur du commerce extérieur au sens de la législation en vigueur.

Mohamed (VGE TIMIZAT LEGHVAR TIZI OUZOU) doit remplir toutes les conditions sur site pré-domiciliation afin qu'il puisse accomplir la domiciliation physique effective.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

La pré-domiciliation prend 48h pour avoir un avis favorable ou défavorable au niveau delà direction commerce extérieur (DCE) à Alger.

- **La domiciliation bancaire**

La domiciliation bancaire est la deuxième étape qui vient après la pré-domiciliation dans ce cas le représentant du Mohamed se rend à sa banque pour faire domiciliation bancaire après avoir reçu au préalable un avis favorable et un numéro de pré-domiciliation, dans notre cas le numéro attribué au dossier du Mohamed est : xxxxx.x.x.x.

2.2.2 L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire

- **La domiciliation**

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale.

Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaire liées à l'opération.

Tout d'abord, le client se présente auprès de sa banque accompagnée des documents servants de base pour une domiciliation et qui sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**Annexe 03**).
- Une facture pro-forma (**annexe 04**).
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services de l'entreprise) (**Annexe 05**).
- La carte fiscale NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au centre registre de commerce) ;(**Annexe 06**).
- Attestation de risque de charge. (**Annexe 07**).
- Avis d'acceptation de la pré-domiciliation registre du commerce mise jour CNS CASNOS et bilan ;
- Engagement incoterm. (**Annexe 08**).
- Avis d'acceptation (**Annexe 09**).

Ces documents sont signés et cachetés par le gérant Mr MOHAMED de l'entreprise importatrice A la réception de ces documents ; le banquier doit procéder à une série de vérification, à savoir :

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Le mode de paiement : crédit documentaire

Le terme de vente : à vue

Le type de produit (est de qu'il n'est pas prohibé): CAMIONS ISUZI NPR71 4,6L CHASSIS YM.

La date d'établissement de la facture : 06.11.2023 et celle d'expédition 13/03/2024.

La conformité de la signature figurante sur l'engagement et la demande

L'existence de la provision...etc.

Le banquier accuse réception au client et lui remet un engagement d'importation et un exemplaire de la demande de domiciliation. Après avoir vérifié, si la demande n'est pas rejetée ; le préposé enregistre l'opération sur le répertoire approprié, en attribuant un numéro de domiciliation à l'opération ; ce numéro est constitué de 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres) comme suit :

- **Matérialisation de la domiciliation**

La banque de l'importateur MOHAMED attribue un numéro de domiciliation du dossier comme suite :

Tableau n° 09: Modèle de domiciliation importation.

A	B	C	D	E	F	G	H
Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	Le trimestre	La nature de l'opération	Le numéro l'ordre	Code de monnaie
15	04	02	2023	04	10	00008	USD

Source : Etabli par nous-mêmes à partir d'un document interne de la BADR (facture pro forma)

Le numéro de domiciliation identifie l'importation, il doit être porté sur les fiches de contrôle les formules statistiques, les déclarations douanières (D10) (**Annexe n° 10**) et sur tout document se rapportant à cette opération. Le cachet est signé par la direction de l'agence

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

BADR et le cachet de domiciliation sera fait pour la facture pro-forma présenté par l'importateur ainsi pour la facture définitive du MOUHAMED.

« La banque BADR va vérifier saignement la facture pro-forma par apport : Nature de la marchandise elle vérifie aussi la marchandise a importé n'est pas interdite (prohibé). Elle regarde aussi les modalités de règlement, comme la provenance de la marchandise : si par exemple elle vient d'ISRAEL la banque ne l'autorise pas et ne fait pas le cachet. »

Après la vérification : la banque BADR va apposer le cachet, ensuite elle garde une copie originale de la facture pro-forma.

La banque remet à l'importateur une copie de la facture pro forma et de l'engagement domiciliés ainsi qu'une copie du prélèvement automatiques des commissions.

- **Calcul des commissions et taxe sur la domiciliation :**

Les commissions sur la domiciliation ont un montant qui est de : **3000DA**

Calcul du montant de la TVA

Montant TVA (19%) : $3000 * 19\% = 570 \text{ DA}$

Calculs du montant des frais de domiciliation (MFD) MFD : $3000 + 570 = 3570 \text{ DA}$

Tableau n°10 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19%	570 DZD
Total commission domiciliation (TTC)	3570 DZD

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque

En fin le préposé de l'opération doit remettre à l'importateur un exemplaire de la facture dûment domiciliée, pour lui permettre d'accomplir d'autres formalités administratives

Chapitre III: Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

; il procédera ensuite au versement des documents dans la fiche de contrôle (**Annexe n° 11**) ; sur laquelle il prend certaines informations :

- Numéro du guichet domiciliaire ;
- Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur ;
- Nom et adresse ou raison sociale de fournisseur ;
- Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier

Les exemplaires de la facture destinées au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet et la banque.

Pour se permettre de récupérer les frais d'ouverture et constituer une provision comme garantie. La perception des commissions et taxes donne lieu à l'établissement d'un avis de débit au compte du client qui doit être remis systématiquement à ce dernier accompagné de la copie de la facture domiciliée. Après la domiciliation bancaire l'importateur MOHAMED (VGE TIMIZAT LEGHVAR TIZI OUZOU) demande à sa banque (BADR) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur (l'exportateur) GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U).

2.3 La demande d'ouverture de crédit documentaire (Annexe n°12)

2.3.1 La réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire

C'est un document que la BADR agence n°580 Tizi-Ouzou dispose sur lequel sont mentionnés les documents et les indicatifs relatifs au contrat commercial :

Nom de donneur d'ordre et ses références : MOHAMED (VGE TIMIZAT LEGHVAR TIZI OUZOU).

Nom de l'agence domiciliaire : BADR agence n° 580 Tizi-Ouzou

La date de demande : 23/11/2023

La date d'expédition de crédit : XXXX

Le nom de la banque notificatrice : COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC

Le montant de l'importation : 59000 USD

Le mode de paiement : paiement à vue.

- **Les documents exigés par l'importateur**
 - Facture commerciale définitive en 6 exemplaires originaux
 - 3 connaissements originaux on board

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

- 1 certificat d'origine
- 1 certificat de garantie
- Liste de colisage en 3 exemplaires
- 1 certificat de conformité

Le terme de vente choisi : CFR MOSTAGANEM

La nature de marchandise : CAMIONS ISUZI NPR71 4,6L CHASSIS YM.

Condition de transport : maritime.

Le lieu d'embarquement : port UAE

Le lieu d'arriver : port de MOSTAGANEM

Expédition partielle : non autorisé

Transbordement : autorisé.

Le numéro de compte du client : XXXXXXXXXXXXXXXX

Le numéro de domiciliation : 15.04.02.2023.4.10.00008 /USD

La nature de crédit : irrévocable et confirmé.

Autres instructions : les frais en Algérie sont à la charge de l'ordonnateur et en dehors de l'Algérie sont à la charge du bénéficiaire.

Assurance couverte

• **Les documents que l'importateur doit présenter avec la demande d'ouverture :**

- L'engagement d'importation a expliqué seul.
- Attestation de risque de change.

Le premier document consiste que le client s'engage que la marchandise a importé sera exploitée uniquement pour la production mais pas pour la revente en état, et le deuxième c'est un document dans lequel le client s'engage à dégager la BADR agence n° 580 de tout risque de change. Tous ces documents sont cachetés et signée par le client et par le directeur d'agence.

2.3.2 L'ouverture d'un crédit documentaire

Dès le choix de correspondant opéré, la demande d'ouverture est émise auprès du correspondant étranger sous format MT700 qui s'occupera de l'acheminement des documents et des fonds et simultanément un MT730 est transmis à l'agence BADR 580 concerné l'avisant de l'émission de son crédit documentaire.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Une copie du MT700 de l'ouverture du crédit documentaire est acheminée vers l'agence par courrier via le centre national d'échange ou de compensation.

A réception de notre message, le correspondant en verra la DOE un accusé de réception MT730 ce message type conservé à la DOE, contient les informations suivantes :

- Code BIC du correspondant et de la DOE
- Les références du dossier au niveau du correspondant et à notre niveau DOE.
- La date d'accusé de réception du message Swift (MT700) Après la réception de l'accusé de réception le proposé prélève les commissions (frais de Swift).

2.3.2.1 L'ouverture sur delta V8

Le préposé de commerce extérieure 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 20000001034 : agence de TIZI OUZOUICD : importation crédit documentaire 20 : l'année 0000001 : Numéro d'ordre

2.3.2.2 L'établissement de messages SWIFT MT700 : (Annexe n°13)

Sur la base des formulaires de l'ouverture de crédit documentaire et la garantie de la bonne fin de l'opération le préposé (gestionnaire) établit les messages MT700 « ouverture d'un crédit documentaire ». Il remet les dix messages au chef de service pour l'authentification.

Le message types MT700 est remis pour la saisie sur le système PC connecté (Delta v8) puis le chef vérifie soigneusement son contenu, ensuite le message doit être autorisé par le directeur ou le sous-directeur, ensuite il est transmis par PC connecté à la D.O.E. Cette dernière vérifie la compatibilité entre le formulaire d'ouverture et le message transmis par réseau interne à la banque sur delta v8 après l'authentification sera envoyée au correspondant bancaire de la banque émettrice (BADR).

2.3.2.3 Etablissement de message SWIFT MT 730

Le MT 730 et le message SWIFT qui reprend toutes les instructions introduites dans sa demande, il est saisi puis vérifié et enfin autorisée et envoyer à la DOE (direction des

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

opérations avec l'étranger). 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 tous les documents exigés dans la lettre de crédit.

2.3.2.4 Calcul de 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 105% sans prise de la retenue de garantie.

$$\text{Provision} = \text{montant en devise} \times \text{Taux de change}$$

- Provision = montant en devise \times Taux de change

$$59000 * 134.5148 = 7.936.373,2 \text{ DA}$$

- Pour 105% :(Annexe n° 14).

$$7.936.373,2 * 105 \% = 8.340.000$$

La comptabilisation

Débit : compte client donneur d'ordre

Crédit : chapitre provision pour crédit documentaire.

B/ Calcul des commissions de la lettre de crédit :

- ✓ **Les commissions variables :**

Les commissions d'engagement pour le crédit documentaire provisionné c'est 2,50‰.

Calcul de la contre-valeur en dinars :

Montant de la marchandise : 59000 USD

Taux de change : 134,5148

CV : Montant en devise * taux de change = 7.936.373,2 DA

Calcul des commissions d'engagement : 7.936.373,2 \times 2,50‰ = 19840,933 DZD

- ✓ **Les commissions fixes :**

Commission d'ouverture (L/C): 3.000 Da

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Frais de SWIFT : 2500 DA

Taxe TVA = Commissions d'engagement × 19%

TVA = 19840,933 × 19% = 3769.78 DA

- **Calcul de total des commissions :**

TC= Commissions variables + Commission fixes + TVA

TC= Commissions variables + Commission fixes + TVA

TC = 19840,933 + (3.000+2500) +3769.78 = 29110,713 DZD

La comptabilisation :

Débit : compte client par le total des commissions 29110,713 DZD

Crédit :

Chapitre commission du commerce extérieur par le total de 19840,933

Chapitre récupération frais taxable avec le montant de 2500 DA (SWIFT)

Chapitre TVA collectées avec le montant de 3769.78 DZA

2.3.3 Le règlement du crédit documentaire

Total des commissions = Commissions variables + Commission fixes + TVA

Total des commissions = 29110,713 DZD

Tableau n° 11 : Total commission

Désignation	Montant
Commissions ouverture Credoc	3.000 DZD
Frais SWIFT Ouverture	2500 DZD
Commission engagement	19840,933 DZD
TVA collecté	3769.78 DZA
Total commission (TTC)	29110,713 DZD

Source : Elaboré par nous -mêmes

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Lorsque l'exportateur GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U) est d'accord avec les termes de crédit documentaire il prépare à l'expédition de la marchandise avant la date d'expédition porté sur le crédit documentaire, et prépare aussi les documents exigés dans l'émission du crédit documentaire et les envois.

Ces documents sont

- Facture pro forma
- Connaissance
- Liste de colisage
- Certificat d'origine
- Certificat de conformité
- Certificat de contrôle / qualité
- Copie pour expo/imp.

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 ;
- La concordance entre eux ; Une fois que la vérification est effectuée et qu'elle soit positive, et les documents ne contient pas d'anomalie le proposé aux opérations de commerce extérieur :
- Domicilie la facture pro forma
- Endosse le connaissance à l'ordre de l'entreprise de l'importateur en mentionnant « veuillez délivriez à l'entreprise **MOHAMED**.
- Signe les deux documents et le revêts d'un cachet.

Puis il classe 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'arrivé 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 établi le message MT754 (appel de fonds à la DOE (Direction des opérations avec l'étranger), alors

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

nous somme obliger d'envoyer MT 752 (Autorisation de paiement), pour qu'elle procède au règlement de paiement du bénéficiaire.

Comptabilisation de règlement

- **Réalisation de la provision**

Débit : chapitre provision pour crédit documentaire de montant de **8.340.000 DA**

Crédit : compte client donneur d'ordre avec le montant de **8.340.000 DA.**

- **B. Règlement définitive :**

Le taux de change est baissé donc on refait le calcul de la contre-valeur :

$59000 \times 134.31800 = 7\,924\,762,00$ DA

2.4 L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est-à-dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques). Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

La facture définitive

Les documents douaniers (D10)

La formule de règlement (F4) (**Annexe n° 15**).

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

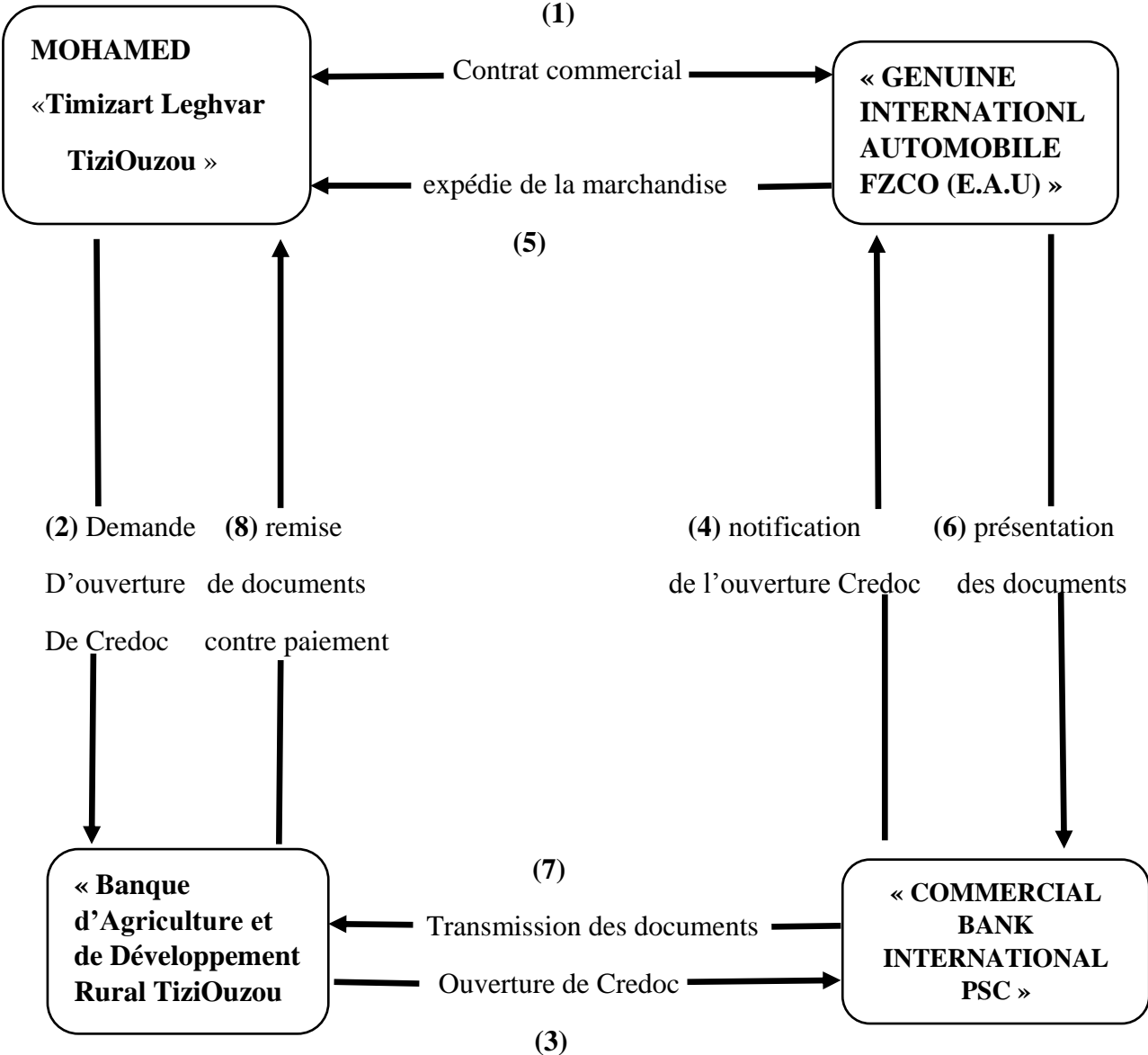
- **Dossier apuré :** Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douaniers D10 et celui de la facture commerciale) ;
- **Dossier en insuffisance de règlement :**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

Les dossiers de domiciliation doivent faire l'objet de déclarations statistiques semestrielles, de 1 au 5 de mois de chaque année ; à la Banque d'Algérie.

Chapitre III: Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Ces déclarations concernent l'ouverture de dossiers pendant le semestre qui précède celui de la déclaration, l'ouverture et le contrôle de ceux ouvert le semestre d'avant. Ces déclarations permettent au service de contrôle des changes de veiller à ce que les dossiers non auprès (en excédent ou en insuffisance de règlement supérieur à 100 000 dinars (DZD) soient signalés

Schéma n°09 : Déroulement d'une demande du crédit documentaire au sein de la BADR



Source : réalisés par nous-mêmes à partir des données de la banque BADR

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

- ✓ **(01):**Etablissement d'un contrat commercial entre l'importateur« MOHAMED Timizart Leghvar TiziOuzou »et l'exportateur «GENUINE INTERNATIONL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U) » ;
- ✓ **(02) :**L'importateur « MOHAMED Timizart Leghvar TiziOuzou » remet une demande d'ouverture d'une lettre du crédit à sa banque en faveur de l'exportateur « GENUINE INTERNATIONL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U) »
- ✓ **(03) :** La « Banque d'Agriculture et de Développement Rural Tizi Ouzou » BADR envoi du crédit documentaire à la banque« COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC » ;
- ✓ **(04) :**La banque notificatrice « COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC » informe l'exportateur « GENUINE INTERNATIONL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U) »de l'ouverture du crédit documentaire ;
- ✓ **(05) :** Après l'accord, l'exportateur « GENUINE INTERNATIONL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U) » expédie la marchandise selon les conditions convenues à l'importateur « MOHAMED Timizart Leghvar TiziOuzou»
- ✓ **(06) :** La banque notificatrice « COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC » procède à la vérification des documents et les adresse à la BADR ;
- ✓ **(07) :** Transmission des documents à la BADR qui paiera la banque de l'exportateur « GENUINE INTERNATIONL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U) » sur la base de ces documents ;
- ✓ **(08) :** Transmission des documents de l'exportateur « GENUINE INTERNATIONL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U) » pour que l'importateur « MOHAMED Timizart Leghvar TiziOuzou » puisse disposer des biens.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Section 03 : Couverture des banques contre le risque de change lors de financement des opérations de commerce extérieur

Dans cette section on déterminera de quelle façon la banque commerciale peut couvrir le risque de change dans une opération d'importation.

À cet effet, Nous avons choisi un cas pratique relatif à l'importation au sein la Banque d'Agriculture et de Développement Rural- Agence 580 Tizi-Ouzou.

LA BADR communique au client le taux de change du jour, qu'elle appliquera pour l'opération à traiter. Cependant, le jour du règlement, il y aura une fluctuation du taux de change soit à la baisse, soit à la hausse.

3.1 Détermination des éléments entrants dans le contrat

Une entreprise importatrice « **MOHAMED** » (TIMIZART LEGHVAR TIZI OUZOU) a signé un contrat avec une entreprise exportatrice « **GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO (E.A.U)** » pour une marchandise « CAMIONS ISUZI NPR71 4,6L CHASSIS YM» de valeur **59000 USD**, les deux contractants se sont mis d'accord pour que le paiement sera fait par un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.

Pour faire face à la fluctuation défavorable éventuelle du taux de change, la BADR a exigé pour cette opération un dépôt de garantie de 105%. Le dépôt de garantie se fait en dinars.

3.2 Calcule de perte/ Gain de change

Lors des premières négociations entre les deux parties prenantes à l'opération d'importation « CAMIONS ISUZI NPR71 4,6L CHASSIS YM», à savoir : le client et le fournisseur. Ces derniers s'étaient mis d'accord sur un règlement à la base d'un taux de change équivalent à **134.5148 DA**. Mais en attendant le moment du règlement, une levée de taux de change s'est produite le faisant passer à **134.31800 DA**, par ce qui suit nous allons exposés les calculs effectués pour la détermination du nouveau montant de règlement :

Le prix de marchandises = **59000 USD**

Le calcul de la perte de change consiste à prendre la différence entre le montant lors de la domiciliation de la facture taux de change du même jour et le montant à la date de livraison au taux de ce jour.

- Le cours provisoire était de **134.5148 DA**

-Le montant = $(59.000 * 134,5148) 105\% = \mathbf{8\ 340\ 000, 00\ DZD}$

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Il représente le montant net que doit normalement payer le client pour les marchandises achetées.

Mais comme il y a variation du cours de change entre le moment de la facture et le règlement, il est passé de **134.5148 DA** à **134.31800 DA** ; le montant totale à débité sera :

$$59000 \times 134.31800 = \mathbf{7.924.762,00DA}$$

La perte qu'a subie le client est la différence les deux montants :

$$8.340.000,00 - 7.924.762,00 = \mathbf{415238 DA}$$

Comme nous le montre ce cas, la dépréciation de dollar par rapport au dinar a engendré un à gain de change pour cet importateur algérien.

Si le cours de change n'a pas changé ou a baissé, la banque fait rembourser le client de 5 % qu'il a déjà versé auparavant

3.3 Recommandation

Après avoir étudié ce chapitre, nous constatons que la banque apporte une garantie à son client (l'entreprise Mohamed timizar leghvar) de recevoir sa marchandise convenue au contrat commercial par une des techniques de paiement qui est le crédit documentaire.

Ce dernier apporte aussi une garantie totale à l'exportateur d'être payé de sa vente. Par contre en matière du risque de de change la BADR n'offre aucune couverture à son client.

Bien que ce soit ce dernier qui va subir la perte de change et supporter le risque de change à chaque opération effectuée avec l'étranger.

A cet effet, on a pu calculer la différence des montants entre la période du règlement et celle de l'expédition de la marchandise, pour laquelle le moment du règlement s'est coïncidé avec un levé de taux de change, ce qui a constitué une perte à la charge du client.

Chapitre III: Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique, dont nous avons étudié un dossier d'une opération de paiement d'importations par le crédit documentaire au niveau du la BADR TIZI OUZOU agence n°580.

En effet, notre étude nous a permis de relever que le crédit documentaire demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Le but de cette étude est de connaître le déroulement de la technique du crédit documentaire et son importance dans les transactions du commerce extérieur plus particulièrement son déroulement au niveau de la BADR TIZI OUZOU agence n° 580.

D'après notre étude au niveau de l'agence BADR580 Tizi-Ouzou, nous avons constaté que les transactions commerciales entre les banques et leurs clientèles, sont souvent soumises à plusieurs risques, comme le risque opérationnel, le risque de change, le risque de crédit...etc.

Au niveau de la banque BADR, le client prend souvent l'initiative de règlement des risques dans les meilleurs délais (1 à 5 jours). Et au niveau de cette banque il existe des risques considérables et d'autre qui ne le sont pas.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

A partir des résultats et des constats que nous avons tirés au cours des différents chapitres, nous avons essayé de porter des éléments de réponses aux questions posés en introduction.

Le commerce extérieur joue un rôle crucial dans la croissance économique des nations en stimulant la production, l'emploi et la compétitivité. Cependant, les transactions internationales impliquent des défis particuliers, notamment des décalages de paiement, des risques de change et des barrières culturelles. Pour surmonter ces obstacles et faciliter le commerce international, un éventail de techniques de financement a été élaboré.

Plusieurs techniques et moyens de financement sont utilisés dans la pratique commerciale, le choix de la technique la plus adéquate à la transaction dépend du vendeur et de l'acheteur, leurs pays ainsi que le contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques à savoir, le risque politique, juridique, économique, de change,...etc.

Ces risques sont le fait d'une part de la différence des langues entre les acteurs et d'autre part par la distance qui les sépare ou bien du fait de plusieurs raisons (économique, juridique, politique naturelle, logistique ... etc.) qui provoquent d'une façon directe ou indirecte le bon déroulement d'une opération à l'extérieur.

Pour se prémunir contre ces risques, il y a une intervention de différents organismes comme la banque qui est devenu un véritable guide de compétence pour la réussite des opérations import et export, elle participe aux efforts des entreprises et à la promotion des services de vente à l'extérieur et introduit la confiance entre les deux parties à travers les techniques de couverture internes et externes.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs aux commerces extérieurs, et techniques de paiement et financement utilisés en mettant l'accent sur le crédit documentaire. Ainsi que les principaux risques auquel sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international au niveau de la BADR TIZI OUZOU.

Conclusion Générale

Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs ne disposent pas des techniques de couverture aussi efficace, et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tente d'agir sur les délais de paiement, ce qui confirme notre hypothèse qui stipule que la BADR n'applique pas les méthodes standards de gestion de risques, mais c'est bien les clients qui s'en chargent.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage universitaires

- A. Jean-Louis, « L'essentiel à connaître en gestion financière », 3e édition, MAXIMA, Paris, 2002, P294 .
- A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.
- Abadi.L,MERCIER-SUISSA.C, « FINANACE INTERNATIONALE » édition,ARMANDCOLIN,Paris2011,p,127
- Bachy, B., & Sion, M. (2015). Analyse financière des comptes consolidés-3éme édition : Normes IFRS. Dunod.
- Béguin, J. M., & Bernard, A. (2011). L'essentiel des techniques bancaires. Editions Eyrolles
- BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.
- BELLALAH.M., SIMON.Y, Contrats à Terme et Gestion de Risque : Analyse, Evaluation, Stratégie, Editeur : Economica0, 2000,Paris, P .144.
- BENHALIMA. A, « pratique des technique bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107.
- BENOIT-F et ANDRE-P, « le crédit documentaire », Edition Vuibert, Paris 2010, P216.
- Bernard Guillochon, Annie Kawecki, Baptiste Venet, Frédéric Peltrault, « Économie internationale »,8édition, Dunod, Paris, 2016, p 326.
-
- Bernard Guillochons, Annie Kawecki, Baptiste Venet, Frédéric Peltrault, « Économie internationale »,8édition, Dunod, Paris, 2016, p 327.
- BERNET(Rolland) : principe de technique bancaire, 25 édition Dunod ,paris 2008,p.358.
- BERNET-R, « Principes de technique bancaire », 25eme Edition Dunod, Paris 2008, P368.
- BERRA Fouad, "Les instruments de couverture du risque de change, mémoire de fin d'études", ESB 5ème promotion, 2003.
- Brahim Guendouzi « relations économiques international », Edition EL MAARIFA, ALGER, 2008
- BREMONDJanine et GELEDAN Alain, « Dictionnaire des sciences économiques et sociales », éd BELIN, Paris, 2002, P 34.
- C. PASCO, « Commerce international », DUNOD, Paris, 2007, P. 130.
- CHEHRIT Kamal, « Le crédit documentaire », Édition. Grand Alger Livres, Alger,2007 , p.23.
- CHENEAUX DE LEYRTZ. M, Gestion financière des entreprises multinationales, Paris PUF, 1996 p.84
- COLLOMB Jean-Albert, Finance de marché, Ed. Eska, Paris, 1998, P.106
- COLLOMB.J, Finance de marché, Ed. ESKA, Paris, 1999, P. 113.
- DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international ,16éme édition, Edition Foucher, Paris, 2000, Page 152.
- Edition, ECONOMICA, Paris, 1992, P.89.
- F. YAICI, « Introduction à la finance internationale », Édition Enag, Alger, 2008, p. 22
- FONTAINE.P« marchés des change », édition, PEARSONEDUCATION, Paris, 2008, P, 136

Bibliographie

- GHISLAINE Legrande et HUBERT Martini, (2002), « Management des opérations de commerce international import – export », 7eme Édition. DUNOD, paris, p.103.
- GHISLANE.L. et HURBERT. M, « management des opérations du commerce international, 6ème édition, DUNOD, Paris, 2005, page 149-150.
- GUILLOCHON B, KAWECKIA, « Economie internationale, commerce et macroéconomie », 5éme édition, DUNOD, Paris, 2006, p 291.
- J. COLLOMB, « Finance de marché », Eska, Paris, 1998, P.19.
- J. PEYARARD, « Gestion financière internationale », 5éme édition, Paris 1999, P 72
- J. Peyrard, «Gestion financier internationale », 5e édition, Vuibert, Paris, 1999, P 109
- J. Peyrard, «Gestion financier internationale », 5e édition, Vuibert, Paris, 1999,p 120
- JAQUELINE Ducret , « La gestion du risque de change »,e-theque,2002,p09.
- J-B.Ferrari, « Economie financière internationale », Edition BREAL, Paris, 2000, p 45.
- JOSEYRARDTTE. P Gestion Financière internationale 5 -ème édition, Ed, Editeur, Paris 1999, P.124.
- Kamal CHEHRIT, « L'économie de A...jusqu'à Z », 2ème édition, ED : Grand Alger Livres, Alger2006,p50.
- KRUGMAN Paul et OBSTFELD Maurice « Economie internationale », 7eme Ed, éd PEARSON EDUCATION, Paris, 2006. P324
- La BAUME CH, (de), Rousset A, TauffliebCh-H, « Couverture des risques de change et de taux dans l'entreprise », ED : ECONOMICA, 1999.
- LAHLOU Moussa, (1999), « Le crédit documentaire », Édition. ENAG, Alger.P.103.
- LAHRECHE-REVIL Amina, « L'économie mondiale 2005 », édition LA DECOUVERTE, collection Repères, Paris,2005.
- LEGRAND G et HUBERT M, gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p106.
- LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTIN, Management du commerce international, Ed Aubin, 1993, p 393.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », 2éme édition, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 130.
- LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international », 8eme édition,Dunod, Paris 2007, P125.
- M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, « La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques », 2éme édition, Paris, 1992, P .93.
- M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, « La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques », 2émé édition, Paris, 1992, P 140.
- M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, « La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques », 2émé édition, Paris, 1992, P 140.
- M. DEBAUVAIS & Y. SINNAH, « La gestion globale du risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques », 2émé édition, Paris, 1992 P 129.
- M. Debeauvais, Y. Sinnah, «La gestion de risque de change, nouveaux enjeux et nouveaux risques », 2eme
- MANNAI (S) et SIMON (Y) : Technique Financière International, 7ème édition ECONOMICA, paris, 2001, P.580.
- MONNIER P, MAHIER-LEFRANCOIS S, les techniques bancaires, éd, dunod, paris, 2008, p72, p73.
- MONOD Didier-Pierre, (2007), « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4éme édition ESKA, P.53.
- NAJI. J, « Commerce International », édition : renouveau Pédagogique INC- 2005, page : 360 361.

Bibliographie

- P. Desbrières & E. Poincelot, Gestion de trésorerie, Ed. Management, Paris, 1999, P 123.
- P. FONTAINE, « Gestion du risque de change », Economica, Paris, 1996, P. 106
- P. KRUGMAN et M. OBSTFELD et M. MELITZ, « Economie internationale », 9^{ème} édition, PEARSON, P.359.
- P. Fontaine, Gestion du risque de change, Ed. Economica, Paris, 1996, P 34.
- PANET RAYMOND-A et ROBICHAUD-D, « le commerce international : une étude nord-américaine », Edition Cherellière Education, Canada 2005, p13
- PEYARD J, SOULARUE G, « risque de change et gestion de l'entreprise », ED: VUIBERT, paris, 1986, p 32
- PEYARD J, SOULARUE G, « risque de change et gestion de l'entreprise », ED: VUIBERT, paris, 1986, p 32.
- PEYRARD. J « gestion financière internationale », 5^{ème} édition, PARIS 1999, p.95.
- PEYRARD.J., Gestion Financière internationale ,5^{ème}édition, Ed, Editeur,Paris, 1999, P.106.
- Philippe D'arvisenet, « Finance international », éd DUNOD, paris, 2004, P. 118.
- PLIHON Dominique, « Le taux de change », 6^{ème} ED, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2012, P.06.
- PRUCHAUD (J), « Evolution des techniques bancaires », Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960, P 50.
- RALPH L, et al, Maîtrise des risques à l'exportation, Post finance SA, 2013, p10.
- SMITH-A, « vivre le libre-échange », extraits de recherche sur la nature et la cause de richesse des nations (1776), Édition réalisée par Jean-Marie Tremblay, Québec 2002, P228.
- V.MEYER, C. ROLIN, « technique de commerce international » Editions Nathan, 1997, p.90.
- VIERNIMEN-P, « Finance d'entreprise, analyse et gestion », Édition Dollouz , France 1974, P388.
- Y. SIMON et D. LAUTER, «Techniques financières internationales », Economica ,8^{ème} édition, Paris, 2003, P.11.
- Y. SIMON et D. LAUTER, «Techniques financières internationales », ECONOMICA ,9²me édition, Paris, 2005, P. 22

Mémoires universitaires

- AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012.
- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011 p 41.
- BARREAU.J, DELAHAYE.J.F, « Gestion financière », 13^{ème} édition, ED : DUNOD, Paris, 2004, page 111.
- BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.14.
- BOULAHIA (B) : les crédits bancaires. Mémoire INC ; Alger ; P.31 cas: BADR » mémoire de master, Université de Bejaia.
- Cherighi ,CH, « le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes » université d'Oran,2013-2014.

Bibliographie

- G. Legrand, H. Martini, «Commerce internationale »,3eme édition, DUNOD, Paris, 2010, P130
- HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017.
- IBELAIDENE (S), IDJOUBAR (G), IRATEN (S) « *le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire*», université de Bejaia, 2013.p24.
- J. BARREAU et F. DELHAYA, « Gestion financière », DUNOD, 13 ème édition, 2004, P. 111
- J. MICHEL, «Technique financière internationale», édition. DUNOD. 2ème édition, Paris, 2003, P 15
- JAQUELINE Ducret , « La gestion du risque de change »,e-theque,2002,p22
- KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017
- KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33.
- Maddane,k,Slimani,s.(2014/2015) « Analyse de la relation entre le taux de change et croissance économique en Algérie(1970-2012) ».Mémoire de master, Bejaia.
- Oumouaden, A, Ankour.T.(2021-2022) « Le risque de taux change en Algérie,
- SI AHMED S, SALOUM W «Gestion du risque de change dans une opération d'importation »mémoire master, université TIZI OUZOU, 2019/2020.
- ZOURDANI_S, « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », mémoire de magister Université mouloud Mammeri T.O 2012-2013, P111.

Articles / Documents

- Règlement N°91-07 du 14 aout 1991 portant règles et conditions de danger, Article8.
- Règlement N°91-07 du 14 aout 1991 portant règles et conditions de danger, Article16.

Site électronique

- DigiSchool : <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international129971.html> PDF consulté le 21/04/2024.
- <http://douane.gouv.fr>
- <https://www.edouane.com>›service-fisrt.
- <http://www.lafinancepourtous.com>
- <https://www.affecturage.fr/definition/mcne-mobilisation-creance-nees-etranger>.
- <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance>.
- Estelle MERMET, « Les différents intervenants sur le marché de change » www.Forex.fr/newslist/7736-les-differents-intervenats-du-marché-du-marché-des-changes.
- http://www.coursgratuit.com/cours-gestion/cours-la-gestion-la-gestion-du_risque-de-change.

*Liste des tableaux, figures et
schémas*

Liste des tableaux, figures et schémas

Liste des tableaux

Numéro De Tableau	Désignation	Page
Tableau n° 01	Avantages absolus d'Adam Smith (1776)	10
Tableau n° 02	Avantages comparatifs de David Ricardo (1817)	11
Tableau n° 03	les règles des incoterms 2020	14
Tableau n° 04	typologie de chèque	19
Tableau n° 05	les intervenants de la remise documentaire	36
Tableau n° 06	Evolution de la monnaie par rapport à la monnaie locale dans les opérations d'import et export	71
Tableau n° 07	La différence entre un contrat futur et un contrat Forward	73
Tableau n° 08	Les avantages et les inconvénients des techniques de la couverture de risque	77
Tableau n° 09	Modèle de domiciliation importation	95
Tableau n° 10	Constitution des commissions de domiciliation	96
Tableau n° 11	Total commission	101

Liste des figures

Numéro De Tableau	Désignation	Page
Figure n° 01	évolution du commerce extérieur	09
Figure n° 02	fonctionnement de l'affacturage	27
Figure n° 03	les différentes étapes du crédit fournisseurs	28
Figure n° 04	fonctionnement de crédit acheteur	30

Liste des tableaux, figures et schémas

Liste des schémas

Numéro De Tableau	Désignation	Page
Schéma n° 01	fonctionnement de la remise documentaire	37
Schéma n° 02	le crédit révocable	39
Schéma n° 03	le crédit irrévocable	41
Schéma n° 04	le crédit irrévocable et confirmé	42
Schéma n° 05	Arbitrage croisé	55
Schéma n° 06	Netting bilatérale	67
Schéma n° 07	Organigramme de la BADR TZI OUZOU	89
Schéma n° 08	Organigramme de service étranger	90
Schéma n° 09	Réalisation de crédit documentaire au sien de la BADR	104

Annexes

Annexes

Annexe n°01 : Facture commerciale



+971 4 333 2702
 +971 4 333 2704
 +971 56 500 3463
 info@genuinedubai.com
 www.genuinedubai.com

INVOICE NO: GIAF/23/085
 DATE: 26/12/2023

COMMERCIAL INVOICE

BANQUE DE L'AGRICULTURE
 ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

DOMICILIAI : IMPORT

15/04/02/2023 4 20 00008/USD

TIZI-OUZOU LE, 23-11-2023

A. L. E
 TIZI-OUZOU 590

APPLICANT ADDRESS

I-HFDDACHE MOHAMED
 LOCAL N° VILLAGE LESK-HALI
 CNE TIZI-OUZOU, ALGERIE
 TAX IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT
 (NIF):188.150.104.341.188

La Directrice
 L. HAOUICHINE



Description of Goods &/or Services	TOTAL AMOUNT US\$
L/C NUMBER: 101LCIV233320002	59,000.00
02 CAMION ISUZU NPR 71 4.6L WITH CHASSIS 2024 YM ORIGIN: JAPAN DELIVERY TERMS: CFR MOSTAGANEM PORT ALGERIA (INCOTERM LAST VERSION 2020) WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE FROM WITH PROFORMA INVOICE NUMBER: PI/SAL/GIAF/2023/1058 DATED ON 06/11/2023	
QUANTITY : 2 UNITS UNIT PRICE CFR : USD 29,500.00 UNIT PRICE FOB : USD 28,000.00 TOTAL FOB VALUE :USD 56,000.00 TOTAL FREIGHT VALUE : USD 3,000.00 TOTAL CFR AMOUNT TO BE PAID : USD 59,000.00	
VIN NUMBER JAANPR71HR7100562, JAANPR71HR7100563	
TOTAL USD FIFTY NINE THOUSAND ONLY	59,000.00

FOR GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO





AUTH. SIGNATORY

جنوب العالمية للسيارات ش م ح صندوق بريد رقم: 63371, معرض رقم: 113, دوكامز, رأس الخور, دبي, الإمارات العربية المتحدة
 Genuine International Automobile FZCO, P.O Box 63371, Showroom No: 113, DUCAMZ, Ras Al Khor, Dubai, UAE


MIDDLE EAST | AFRICA | CHINA | INDIA

Annexes


Annexe n° 02 : Connaissance (Titre de transport)

SHIPPER GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO P.O BOX 63371, SHOWROOM NO 113 DUCAMZ, RAS AL KHOR, DUBAI, UAE TEL: +97143332702, FAX: +97143332704		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER OPE89W1MA BILL OF LADING NUMBER DXB0817100	
CONSIGNEE TO THE ORDER OF LA BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL		EXPORT REFERENCES			
NOTIFY PARTY Carrier not to be responsible for failure to notify CHEDOUACHE MOHAMED LOCAL N°105 VILLAGE AL CNE TIZI-OUZOU, ALGERIE TAXE IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT (NIF): 188.150.104.341.188					
PRE CARRIAGE BY		PLACE OF RECEIPT		FREIGHT TO BE PAID AT	
		DUBAI		THREE (3)	
VESSEL CMA CGM PEGASUS		PORT OF LOADING JEBEL ALI, UAE PORT		PORT OF DISCHARGE MOSTAGANEM PORT, ALGERIA	
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS		NO. AND KIND OF PACKAGES		DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	
TGBU4931769 SEAL L4622587		1 x 40HC 2 UNIT(S)		GROSS WEIGHT CARGO	
				3700	
				50.000	
		870321 (HS) 02 CAMION ISUZU NPR 71 4.6L WITH CHASSIS 2024 YM ORIGIN: JAPAN DELIVERY TERMS: CFR MOSTAGANEM PORT ALGERIA (INCOTERM LAST VERSION 2020) PROFORMA INVOICE NUMBER: PI/SAL/GIAP/2023/1058 DATED ON 06/11/2023 L/C NUMBER: 101LCIV233320002 CONTAINER NO. TGBU4931769 VIN NO: JAANPR71ER7100562 JAANPR71ER7100563			
		TOTAL PKGS 2 PK FREIGHT PREPAID			
Continued on Next Sheet Sheet 1 of 3					
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
4. Cargo at port is at merchant risk, expense and responsibility 5. FCL 77. THIC at destination payable by Merchant as per line/port tariff 153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account. 180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 78-07 and 96-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge. 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004. 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.		225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel. 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 68 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant. 248. As per National Algerian Customs Regulation, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver. 261. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 26 per day per 20 ft and USD 62 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 48 per day per 20 ft and USD 99 per day per 40 ft. From the 61st day USD 62 per			
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or as indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight or charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (with prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)					
PLACE AND DATE OF ISSUE		DUBAI		27 DEC 2023	
SIGNED FOR THE SHIPPER		SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM AND ANL (NE) LLC as agents for the carrier CMA CGM S. A.			
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

Annexes

		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER OPE89W1MA	
				BILL OF LADING NUMBER DXB0817100	
PRE-CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		DUBAI	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CMA CGM PEGASUS	JEBEL ALI UAE PORT	MOSTAGANEM PORT ALGERIA			
MARKS AND INDINGS CONTAINER AND SEALS	NO. AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
<p>DISCHARGE PORT AGENT: CMA CGM MOSTAGANEM RESIDENCE RAYAN</p> <p>MOSTAGANEM ALGERIA TEL: +213 45 30 93 86/87/88</p> <p>Shipped on Board CMA CGM PEGASUS 27-DEC-2023 CMA CGM AND ANL (NE) as Agents for the Carrier</p> <p style="text-align: right; font-size: 1.2em;"><i>[Signature]</i></p>					
Weight In Kgs Total: 1 CONTAINER(S) Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 3 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.			4000.000	3700	50.000
ADDITIONAL CLAUSES					
262. Free out conditions in all Algerian port. 274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 90 days following the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be refunded as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above. 320. Demurrage payable by merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 35 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 80th day USD 81 per day per 20 ft and USD 102 per day per 40 ft. From the 81st day USD 67 per day per 20ft and USD 134 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from			date of discharge of containers 332. New regulation for import of finished products in Algeria: any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior to releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but not limited to, duties, taxes, fines, storage, demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation. 360. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo) as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage. 372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or		
PLACE AND DATE OF ISSUE		DUBAI	27 DEC 2023	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM AND ANL (NE) LLC as agents for the carrier CMA CGM S. A. <i>[Signature]</i>	
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

Annexes

		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER OPE89W1MA	
				BILL OF LADING NUMBER DXB0817100	
PRE-CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		DUBAI	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CMA CGM PEGASUS	JEBEL ALI UAE PORT	MOSTAGANEM PORT ALGERIA			
MARKS AND INDINGS CONTAINER AND SEALS	NO. AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
<p>DISCHARGE PORT AGENT: CMA CGM MOSTAGANEM RESIDENCE RAYAN</p> <p>MOSTAGANEM ALGERIA TEL: +213 45 30 93 86/87/88</p> <p>Shipped on Board CMA CGM PEGASUS 27-DEC-2023 CMA CGM AND ANL (NE) as Agents for the Carrier</p> <p style="text-align: right;"><i>[Signature]</i></p>					
Weight In Kgs Total: 1 CONTAINER(S) Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 3 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.			4000.000	3700	50.000
ADDITIONAL CLAUSES					
262. Free out conditions in all Algerian port. 274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 90 days following the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be refunded as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above. 320. Demurrage payable by merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 35 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 80th day USD 81 per day per 20 ft and USD 102 per day per 40 ft. From the 81st day USD 67 per day per 20ft and USD 134 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.			332. New regulation for import of finished products in Algeria: any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior to releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but not limited to, duties, taxes, fines, storage, demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation. 360. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo) as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage. 372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or		
PLACE AND DATE OF ISSUE		DUBAI	27 DEC 2023	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM AND ANL (NE) LLC as agents for the carrier CMA CGM S. A. <i>[Signature]</i>	
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

Annexes

Annexe n° 04: Facture pro forma



A.L.E
TIZI OUZOU

+971 4 333 2702
+971 4 333 2704
+971 56 500 3463
info@genuinedubai.com
www.genuinedubai.com



PROFORMA INVOICE

REF NO	PI/SAL/GIAF/2023/1058	DATE	06/11/2023	
TO	NIF:188150104341188 TIZI OUZOU, ALGERIE			
SL No	Description	Unit Price (USD)	Qty	Total Price (USD)
01	ISUZU NPR 71 4.6L CHASSIS 2023 YM Country of Origin: Japan	28,000	02	56,000
02	FREIGHT CHARGES			3,000
USD EIGHTY EIGHT THOUSAND FOUR HUNDRED NINETY ONLY				59,000

Terms and Conditions

Price	Prices are firm and confirmed, CFR Mostaganem port, Algeria
Payment	<p>Irrevocable Letter of Credit issued by a first class international bank and confirmed by Our bank in UAE. LC to be advised through below bank.</p> <p>BANK NAME COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC ACCOUNT NAME GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO CURRENCY USD ACCOUNT NUMBER 11-001-148388-1 IBAN NUMBER AE730220000110011483881 SWIFT CODE CLBIAEAD</p> <p>Towards 100% value payable at sight upon submission of Bill of Lading, Commercial invoice and Packing List. Payment reimbursable within 3 international working days in the currency of the credit, provided all terms and conditions of credit have been complied with. All Bank charges inside Algeria are on the account of applicant and all banking charges outside Algeria are on the account of beneficiary. Payment reimbursed by relay acceptance is not acceptable</p>
Clause 40B	IRREVOCABLE ADDING OUR CONFIRMATION (CONFIRMED BY Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade)
Clause 58A	Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade) (SWIFT CODE: ABINAEAA)
Clause 41D	Available with COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC (SWIFT CODE: CLBIAEAD)
Clause F47A	Commercial Bank International (CLBIAEAD) is authorized to discount upon complying presentation
Confirmation instruction (Field 49)	CONFIRMED BY Al-Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade) (SWIFT CODE: ABINAEAA)
Validity	The above prices and delivery schedule are valid for 30 days from date.
Other Condition	Partial shipment, Transshipment and Shipped on Board should be allowed in LC.
Transit Insurance	Should be arranged by the buyer
Port of Loading	Any Sea port in UAE
Last date of Shipment	31/12/2023
Note	The above prices are as per the current market scenario and the same may vary at the time of execution of the order according to the price increase in freight charge or vehicle price if applicable. In such case the increased amount should be paid by TT by Buyer.



For Genuine International Automobile FZCO
Authorized Signatory

MOHAMED *[Signature]*
Authorized Signatory

جنوب العالمية للسيارات ش.م.ح صندوق بريد رقم: 63371, معرض رقم: 113, دوكانة رأس الخور دبي, الإمارات العربية المتحدة
Genuine International Automobile FZCO, P.O Box 63371, Showroom No: 113, DUCAMZ, Ras Al Khor, Dubai, UAE

MIDDLE EAST | AFRICA | CHINA | INDIA

Annexes



Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

+971 4 333 2702
+971 4 333 2704
+971 56 500 3463
info@genuinedubai.com
www.genuinedubai.com

PROFORMA INVOICE				
REF NO	PI/SAL/GIAF/2023/1058	DATE	06/11/2023	
TO	NIF:188150104341188 TIZI OUZOU, ALGERIE			
SL No	Description	Unit Price (USD)	Qty	Total Price (USD)
01	ISUZU NPR 71 4.6L CHASSIS 2023 YM Country of Origin: Japan	28,000	02	56,000
02	FREIGHT CHARGES			3,000
USD EIGHTY EIGHT THOUSAND FOUR HUNDRED NINETY ONLY				59,000

Terms and Conditions	
Price	Prices are firm and confirmed, CFR Mostaganem port, Algeria
Payment	Irrevocable Letter of Credit issued by a first class International bank and confirmed by Our bank in UAE. LC to be advised through below bank.
	BANK NAME: COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC
	ACCOUNT NAME: GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO
	CURRENCY: USD
	ACCOUNT NUMBER: 11-001-148388-1
Payment	IBAN NUMBER: AE730220000110011483881
	SWIFT CODE: CLBIAEAD
	Towards 100% value payable at sight upon submission of Bill of Lading, Commercial Invoice and Packing List. Payment reimbursable within 3 International working days in the currency of the credit, provided all terms and conditions of credit have been complied with. All Bank charges inside Algeria are on the account of applicant and all banking charges outside Algeria are on the account of beneficiary. Payment reimbursed by relay acceptance is not acceptable
Clause 40B	IRREVOCABLE ADDING OUR CONFIRMATION (CONFIRMED BY Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade)
Clause 58A	Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade) (SWIFT CODE: ABINAEAA)
Clause 41D	Available with COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC (SWIFT CODE: CLBIAEAD)
Clause F47A	Commercial Bank International (CLBIAEAD) is authorized to discount upon complying presentation
Confirmation Instruction (Field 49)	CONFIRMED BY Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade) (SWIFT CODE: ABINAEAA)
Validity	The above prices and delivery schedule are valid for 30 days from date.
Other Condition	Partial shipment, Transshipment and Shipped on Board should be allowed in LC.
Transit Insurance	Should be arranged by the buyer
Port of Loading	Any Sea port in UAE
Last date of Shipment	31/12/2023
Note	The above prices are as per the current market scenario and the same may vary at the time of execution of the order according to the price increase in freight charge or vehicle price if applicable. In such case the increased amount should be paid by TT by Buyer.

For Genuine International Automobile FZCO
 Authorized Signatory

BANQUE ALGERIENNE D'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
A. L. E
TIZI - OUZOU 580
 DOMICILIATION IMPORT
 Authorized Signatory
 15 04 02 2023 4 10 00008 USD
 TIZI - OUZOU LE 9.3.11.2023

دوكامل، رأس الخور، الإمارات العربية المتحدة
 Genuine International Automobile FZCO, P.O Box 63371, Showroom: 113, DUCAMZ, Ras Al Khor, Dubai, UAE

MIDDLE EAST, AFRICA, CHINA, INDIA

La Directrice
 HAOUCHINE

Annexes

Annexe n° 05: Engagement de ne pas revendre en état

Document Conforme à l'Original
Tenue en nos guichets

ENGAGEMENT

Je soussigné *Mohamed* MOHAMED .représentant légal de
la société : *Mohamed MOHAMED*

- Raison Sociale :
- Activité : VENTE ~~de~~ DES PRODUITS ALIMENTAIRES DES FRUITS ET LEGUMES.
- Adresse : LOCAL N° ~~150402~~ Che AIT AISSA MIMOUNE.
- NIF : 188150104341188.
- Montant : USD 59.000,00
- Fournisseur : GENIUNE INTERNATIONAL (E.A.U)

m'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

NE DETT : 150402-2023 4 10.0000 USD

FAIT A TIZI OUZOU LE 14/11/2023

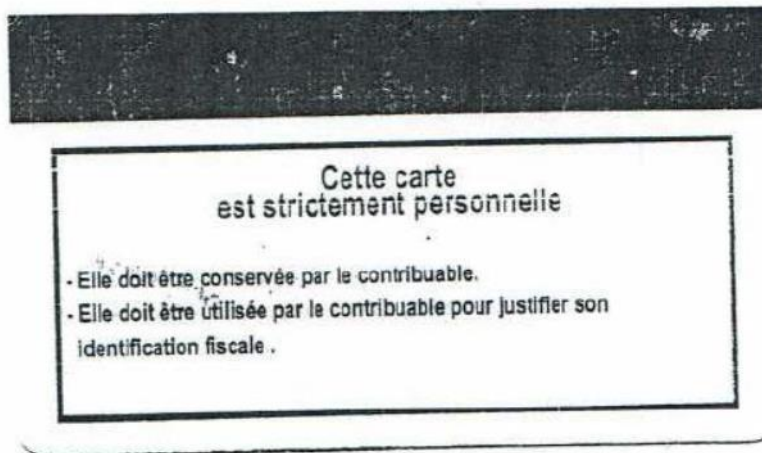
Cachet et Signature.

Mr. *Mohamed*
Ameliano
Chargé de Clientèle

Mohamed
MULTIPLE DE DÉTAIL EXERCE EN ZONES
RURALES, ÉLOIGNÉES DU GRAND SUD
Local 06 Vgo. Ait Aissa Mimoune
Tizi-Ouzou R.C n°: 15/00-5215769/A/16

Annexes

Annexe n° 06 : carte Identification Fiscal NIF



Annexes

Annexe n° 07 : Attestation de risque de change

TIZI-OUZOU LE : 14/11/2023
NOM - PRENOMS : *[Signature]*
ADRESSE : VGE TIMIZAR-LOGHBAR
CNE TIZI-OUZOU
BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
AGENCE TIZI OUZOU « 580 ».

ATTESTATION DE RISQUE DE CHANGE

Nous soussignés : *[Signature]*

Dégageons par la présente, la BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL des risques de change éventuels, sur l'opération que nous ordonnons en faveur de :

-Fournisseur GENUINE INTERNATIONAL (E.A.U) ✓

- Montant : USD 59 000,00 ✓

- Réf N° COMPTE .B.A.D.R : 580 000020130025 ✓

CACHET

DATE
14/11/2023

SIGNATURE

[Signature]
MULTIPLE DE DÉTAI L'AGENCE EN ZONES
RURALES, ÉLOIGNÉES ET DU GRAND SUD
Local 06 Vge. *[Signature]* Ab Aissa Milmoune
Tizi-Ouzou R.C n°: 15/00-5215769/A/16

Mr. HANRIAR Mez.
Ampliano
Chargé de Clientèle

Annexes

Annexe n° 08 : Engagement incoterms

- ENGAGEMENT -

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

Je soussigné (e) MR MOHAMED

Représentant (e) légal de la société MOHAMED.

Raison Sociale :

Activité : Vente au détail des produits alimentaire et fruits et légumes.

Adresse : Local N° Ait-Aissa-Mimoune

N. I. F : 188150104341188

N° Compte : 580 000 30025

N° du contrat ou de la facture : PI/SAL/GIAF/2023/1058 du 09/11/2023

Montant en devise : USD 59.000,00

Atteste par la présente avoir pris connaissance de l'obligation de recourir, en priorité, au règlement en FOB et aux capacités nationales de transports maritimes (Pavillon National) pour mes importations, chaque fois qu'un tel choix est possible et m'engage à respecter strictement ces mesures.

Fait à Tizi-Ouzou le 14/11/2023

Signature et cachet

Mohamed
MULTIPLE DE DÉTAIL EXERCICE EN ZONES
RURALES, ÎLES ET DU GRAND SUD
Local 06 Vge. Ait Aïssa Mimoune
Tizi-Ouzou R.C n°: 15/00-5215769/A/16

Mr. MAMMAR MED.
Amoriano
Cherché de Clientèle

Annexe n° 09 : Avis d'acceptation de demande de domiciliation

23/11/2023 11:29

Espace Domiciliation



BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DÉVELOPPEMENT RURAL
بنك الفلاحة و التنمية الريفية

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

AVIS D'ACCEPTATION

A : ~~Mr. MAHMOUD~~ Mohamed

Numéro de Compte : 003005800/300006

Adresse : village ~~El Ouzou~~ tizi ouzou

OBJET :Avis d'Acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **580-2023-0627** a été acceptée services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigés pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

Mr. MAHMOUD Med.
Ameziane
Cherché de Clientèle

Mohamed
MULTIPLE DE DÉTAIL EXERCICE EN ZONES
RURALES, ELIGIBLES ET QU'EST-CE QUE
Local 06 Vgs. Aïssa Nimeoune
Tizi-Ouzou R.C n°: 15, 15769/A/16

Annexes

Annexe n°10 : D10

SUZ4 03 1 11:08.2

D 10

DÉCLARATION 1008 AND DANS LE CADRE 0001 0002 ?				EXEMPLAIRE Déclarant ENREGISTREMENT N° 2024-002275 INVALIDE DATE - HEURE 2024-03-13 11 CODE - BUREAU 36 MOSTAGNEM PO			
Fournisseur / DESTINATAIRE REEL DEMLINE INTERNATIONAL DUBAI				TYPE D'OPERATION EQUIPEMENT 2			
PAYS D'ORIGINE 331 0004 PAYS DESTINÉ 532 1 COEF AJUST 15000				MONNAIE MONNAIE MONNAIE FREET MONNAIE SOLDES AUTRES ELEMENTS ET (P.T.E.N) TAUX DE CHANGE 34,31800			
DÉCLARANT TRANSIT SUEZ ZERHOUNI MOKHTAR BT 16000				DOMICILIATION BANCAIRE 15014021202314110,0000			
DESIGNATION DES MARCHANDISES - - - - - Autres CAMION ISUZU SN JAANPR71HR7100562				REGIME FISCAL 355 CODE STATISTIQUE 8704219329 POIDS NET 2000,00 QUANT. COMPLETE 1			
DESIGNATION DES MARCHANDISES - - - - - Autres CAMION ISUZU SN JAANPR71HR7100563				REGIME FISCAL 355 CODE STATISTIQUE 8704219329 POIDS NET 2000,00 QUANT. COMPLETE 1			
N° 346-341-610-				LIEU D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENDU			
N° 346-341-610-				DELAI TAUX RUSP MONNAIE PLUS-VALUE MONTANT			
MONTANT CAUTIONS MONTANT SERVICE				CODE TAXE QUOTITE ASSIETTE MONTANT J.D. .00 3962381,00 .00 J.D. .00 3962381,00 .00 T.C.S 2,00 3962381,00 79247,62 T.C.S 2,00 3962381,00 79247,62 T.V.A .00 4041628,62 .00 T.V.A .00 4041628,62 .00			
MODE DE PAVEMENT COMPACT COMMANDE EN CA PAYER N° CREDIT .00 T.C.S 158.495,00 T.V.A .00 T.C.S 200,00 T.V.A 1.500,00				TRANSMIT : SOULEVEMENTS APPROBES N°/TYPE MARQUEE DATE (S.I.L.L.) ENCLOSURE N°/TYPE QUITTANCE CONSIGNATION N°/TYPE DU QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET TAXES N°/TYPE DU QUITTANCE PENALITES N°/TYPE DU DATE:			
OBSERVATIONS COMPLÉMENTAIRES S.I.L.L.A.D. MONTANT TOTAL 110 196 000				AUTORISE PAR : N° : DU : OBSERVATIONS Manifeste annoté GLOBAL ENGAGEMENTS SOULEVÉS A. Je soussigné, titulaire sous les plis du droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration. Le Déclarant HEBBA A. Chataoui Déclarant en Douane			

Annexes

Annexe n° 11 : Fiche de contrôle

— 1 —

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n° 893
Annexe II

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE**

Agence

Numéro de guichet domiciliataire

Références diverses concernant l'importateur

Numéro du dossier :
(précédé de la lettre indicative de l'année)

**Dossier de domiciliation
DI
importation à délai normal**

Nom et adresse de l'importateur :

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

2° Date de vérification du droit au maintien de la couverture de change (6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'inventaire du dossier (6 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du « bilan » (9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque (10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION ATTESTATION D'IMPORTATION AVANCEE

Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre) soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages
un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page

(2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur)

Annexes

Annexe n° 12 : Demande d'ouverture de crédit documentaire

Annexe 2

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

Demande d'ouverture de crédit documentaire *

Cadre réservé au client

- Nom de l'agence bancaire de domiciliation : ALE DE TIZI OUZOU « 580 »
- 1 DONNEUR D'ORDRE (nom, adresse complète, téléphone, fax et boîte Email)
MR MOHAMED.
LOCAL N° 06 VILLAGE CNE TIZI-OUZOU
- 2 BENEFICIAIRE (nom, adresse complète, téléphone et fax)
GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE
FZCO, P.O BOX 63371, SHOW ROOM N° 113. DUCAMZ RAS EL KHOR DUBAI UAE
- 3 MONTANT ET DEVISES (en chiffres et en lettres)
USD : 59.000,00 (Cinquante neuf mille Dollars U.S.)
SPECIFICATION DU MONTANT Maximum Environ
- 4 FORME DU CREDIT Irrévocable Transférable
- 5 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION Sans confirmation Avec confirmation
- 6 DATE DE VALIDITE : 22/01/2024
LIEU DE VALIDITE : EMIRATES ARABES UNIES.
- 7 CREDIT REALISABLE AUPRES : COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC, SWIFT : CLBIAEAD
Par paiement à vue différé à jours
- 8 EXPEDITIONS PARTIELLES : autorisées interdites autres
- 9 TRANSBORDEMENTS : autorisés interdits
- 10 EMBARQUEMENT EXPEDITION PRISE EN CHARGE
PAR bateau avion camion chemin de fer
- 11 CONDITIONS DE LIVRAISON : FOB CIF CFR CFA CPT AUTRESLIEU.....
AU PLUS TARD LE : 31/12/2023 de : PORT UAE à destination de : PORT MOSTAGANEM (ALGERIA)
- 11 DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (brève description)
CAMIONS ISUZU NPR 71 4.6L CHASSIS 2023 YM SELON LA FACTURE PROFORMA N°
PI/SAL/GIAF/2023/1058 du 06.11.2023
- 12 DOCUMENTS REQUIS :
- 03 CONNAISSEMENTS ORIGINAUX A L'ORDRE DE LA BADR, NOTIFIE ORDONNATEUR
 - 06 FACTURES COMMERCIALES
 - 01 CERTIFICAT D'ORIGINE, ORIGINAL
 - 03 LISTES DE COLISAGE
 - 01 CERTIFICAT DE CONFORMITE
- 13 PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS :
 dans les* jours après la date d'expédition
* à défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum
- 14 ASSURANCE COUVERTE PAR : ordonnateur

Annexes

15 AUTRES CONDITIONS :

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

16 INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR : L/C A EMETTRE EN ANGLAIS ✓

17 FRAIS ET COMMISSIONS : Les frais en Algerie à la charge de l'ordonnateur, en dehors à la charge du Bénéficiaire. ✓

Nous dégageons la BADR de tout risque de change.

Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N°580 000020130025.

Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.

Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale.

Tarif douanier : 8 / 7 / 0 / 4 / 2 / 1 / 9 / 0 / 0 0

Signature de l'ordonnateur

Nom et prénom :

Mohamed

MULTIPLE DE DÉTAILS EN ZONES
RURALES, ÉLOIGNÉES ET DU GRAND SUD

Local Os Vgs. : ... All Alssa Mimoune
Wzi-Ouzou R.C n°: 15/00- ... /A/16

Mr. MAHAR Med.
Amalgam
Chargé de Clientèle

date : 23.11.2023.

Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci-dessous par courrier à la DGA/OI/DCE 0 L4ADRESSE 01 RUE Mustapha BOUHIRED, Alger :

Document PREG : montant DA 8340 000 = cours 134,5148 date 26.11.2023

Ou / Ticket autorisation (AUT1) : montant, date de validité, nature du crédit.

Attestation de domiciliation de revente en l'état : oui non
Attestation de domiciliation de prestation : oui non
Autorisation pour importations produits réglementés : oui non
Lettre d'engagement de non revente en l'état oui non

Autres précisions :

P | Signature (s) et cachet :
Responsable étranger marchandises

Signature et cachet
Responsable étranger marchandises

Instructions et/ou observations :



Cadre réservé D.C.T.

Date 27.11.2023

La Directrice
L. HAOUCHINE

Date et visa de l'admission :

* Le modèle de demande d'ouverture à télécharger du site web de la banque, sera effectif très prochainement. Le Client peut utiliser le modèle d'ouverture du Crédoc sur site web de la banque, le télécharger et le renseigner.

Annexes

Annexe n° 13 : Message Swift

04/12/23-15:53:56	ServerLp1-2257-000001	<i>Tizi-Ouzou 580</i>
----- Instance Type and Transmission -----		
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)		
Network Delivery Status : Network Ack		
Priority/Delivery : Normal		
Message Input Reference : 1552 231204BARDZALAXXX4121264447		
----- Message Header -----		
Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit		
Sender : BARDZALXXX BANGUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL ALGIERS DZ		
Receiver : ABINAEAXXX ARAB BANK FOR INVESTMENT AND FOREIGN TRADE (HEAD OFFICE) ABU DHABI AE		
NUR : EN1093156		
----- Message Text -----		
27: Sequence of Total 1/1		
40A: Form of Documentary Credit IRREVOCABLE		
20: Documentary Credit Number 101LCIV233320002		
31C: Date of Issue 231204		
40E: Applicable Rules UCP LATEST VERSION		
31D: Date and Place of Expiry 240122ABU DHABI		
51A: Applicant Bank - FI BIC BARDZALXXX BANGUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL ALGIERS DZ		
50: Applicant LOCAL N 06 VILLAGE WILAYAT ALGERIE CNE TIZI-OUZOU ALGERIE		
59: Beneficiary - Name & Address GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO P.O BOX 63371, SHOWROOM NO 113 DUCAMZ, RAS AL KHOR		
32B: Currency Code, Amount Currency : USD (US DOLLAR) Amount : #59.000,00#		
41A: Available With... By... - FI BIC ABINAEAXXX ARAB BANK FOR INVESTMENT AND FOREIGN TRADE (HEAD OFFICE) ABU DHABI AE BY PAYMENT		
43P: Partial Shipments NOT ALLOWED		
43T: Transshipment ALLOWED		
44E: Port of Loading/Airport of Des		

بنك الفلاحة و التنمية الريفية
Banque de l'Agriculture
& du Développement Rural

07 DEC. 2023

TIZI-OUZOU 580 تيزي وزو
Arrivée N°:.....

Annexes

44E: Port of Discharge/Airport of Departure
MOSTAGANEM PORT ALGERIA
44F: Latest Date of Document
2023
44G: Description of Goods and/or Services
02 CAMION ISUZU NPR 71 4 BL WITH CHASSIS 6020 YN
ORIGIN: JAPAN

HS CODE: 8704219000

DELIVERY TERMS: CFR MOSTAGANEM PORT ALGERIA
(INCOTERM LAST VERSION 2020)

46A: Documents Required

FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING 3/3
CONFORMING TO THE ORDER OF BADR NOTIFY APPLICANT MARKED
FREIGHT PREPAID INDICATED THE TAX IDENTIFICATION
NUMBER

OF APPLICANT (NIF): 188.150.104.341.188

COMMERCIAL INVOICE IN 08 FOLDS SIGNED, INDICATED THE
AMOUNT OF FREIGHT SEPARATELY CERTIFYING THAT THE GOODS
ARE FROM WITH PROFORMA INVOICE

NUMBER: PI/GAL/GIAF/2023/1058 DATED ON 06/11/2023

INDICATED THE TAX IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT

04/12/23-15:53:56

ServerLp1-2237-000001

(NIF): 188.150.104.341.188

ORIGIN CERTIFICATE ISSUED BY COMMERCE CHAMBER

CONFORMITY CERTIFICATE

03 PACKING LIST

47A: Additional Conditions

INSURANCE COVERED BY APPLICANT

UNDER FILED 59 ADD: DUBAI U.A.E.

TEL: +971 4 333 2702

FAX: +971 4 333 2704

TRANSHIPMENT ALLOWED UNDER THROUGH SINGLE DIRECT BL.

COMMERCIAL REGISTER NR: 15/00-5215769 A 16

ACTIVITY OF APPLICANT: RETAIL SALE OF FRUIT AND

VEGETABLE

FOOD PRODUCTS

DOCUMENTS ISSUED PRIOR TO THE OPENING OF THIS LETTER

OF

CREDIT PROHIBITED.

DOCUMENTS SCANNED OR SENT BY EMAIL IS NOT ACCEPTABLE

AS PER YOUR AGREEMENT FOR CONFIRMATION OF THE LETTER

OF CREDIT, THE DISPATCH OF DOCUMENTS FOR APPROVAL

WITHOUT

ANY PRECISION OF DISCREPANCIES IS STRICTLY PROHIBITED.

OTHERWISE ARTICLE 1&D OF UCP 600 IS NOT APPLICABLE

ALL DOCUMENTS MUST REACH THROUGH TO US BY YOUR

INTERMEDIARY, ANY PRESENTATION MADE DIRECTLY BY THE

BENEFICIARY OR BY ANOTHER BANK WILL BE PROCESSED ON

A CASH BASIS.

ALL DOCUMENTS MUST INDICATE THE L/C NUMBER.

PAYMENT UNDER RESERVE IS NOT ALLOWED WITHOUT OUR

APPROVAL.

A DISCREPANCY FEE OF USD 147.5 (OUR) SHALL BE LEVIED

ON ALL

DISCREPANT DOCUMENTS.

ARTICLE 37 C OF UCP RULES, PUBLICATION 600, 2007

EDITION IS NOT

APPLICABLE.

PLEASE ACKNOWLEDGE RECEIPT OF THIS MESSAGE VIA SWIFT

AND PROVIDE US THE DATE OF NOTIFICATION.

ALL DOCUMENTS MUST BE PRESENTED IN THE LANGUAGE OF THE

L/C

OR IN FRENCH

71D: Charges

Annexes

71D: Charges
 ALL FEES INSIDE ALGERIA ARE FOR THE APPLICANT ACCOUNT AND ALL FEES OUTSIDE ALGERIA ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT.

48: Period for Presentation in Days
 00/WITHIN LC VALIDITY

49: Confirmation Instructions
 CONFIRM

7B: Instr to Pay/Accept/Needs Data
 WE SHALL CREDIT YOU WITH ANY CORRESPONDANT OF YOUR CHOICE WITH VALUE 06 BANK WORKING DAYS FROM THE DATE OF YOUR AUTHENTICATED ADVICE OF PAYMENT (MT754) CERTIFYING THAT DOCUMENTS HAVE BEEN TAKEN UP IN CONFORMITY WITH CREDIT TERMS. PROVIDED THAT SUCH ADVICE REACHES OUR OFFICE PRIOR TO 12:30 ALGIERS LOCAL TIME, AND IT INDICATES THE VALUE DATE AS MENTIONED HERE ABOVE, THE DOCUMENTS AMOUNT AND OUR CREDIT REFERENCE NUMBER

57A: 'Advise Through' Bank - FI BIC
 CLBIAEAD
 COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL
 DUBAI AE

72Z: Sender to Receiver Information
 DOCUMENTS MUST BE FORWARDED BY DHL OR SIMILAR MAIL TO OUR OFFICE:
 DOI-DCE-SDOD) 1, RUE MUSTAPHA BOUHIRED 16000 ALGIERS-ALGERIA.

Message Trailer

{CHK: 95FEB312197A}
 PKI Signature: MAC-Equivalent

04/12/23-15:53:56

ServerLp1-2257-000001

3

Interventions

Category : Network Report
 Creation Time : 04/12/23 15:53:42
 Application : SWIFT Interface
 Operator : SYSTEM

Text
 {1:F218ADRDZALAXX4121264447}<4: {177: 2312041552}<451: 0}<108:
 EN1093156>>

Annexes

Annexe n° 14 : Attestation de validation PREG

ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG COMMERCE EXTERIEUR

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

DATE, LE 27/11 /2023

Groupe Régional d'Exploitation de rattachement: Tizi-Ouzou « 015 »

Agence de Tizi-Ouzou « 580 »

Nom ou Raison sociale du client : MR MOHAMED.

Numéro de compte: 580 0000 130025

Numéro de domiciliation: 150402 2023 4 10 00008 USD

Mode de paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE.

Type de réalisation: A VUE .

A TERME

Montant de l'opération: USD : 59.000,00

Montant de la PREG: DZD : 8.340.000,00.

Taux de la PREG: 105%.

Numéro "code opération": 580CPCE233310001

Noms et Prénoms suivis des signatures habilitées:

- Le chargé de l'opération: : A. IZOUINE.
- Le responsable de l'étranger marchandises: /
- Le superviseur B.Office :Mme. DJ- SALMI
- La directrice : Mme. L. HAOUCHINE.



(Signature)
IZOUINE Amar
Chargé de Commerce Extérieur

L'original de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA/OI.

- Copie à classer dans le dossier agence.
- Copie à conserver personnellement par chacun des signataire

(Signature)
La Directrice
L. HAOUCHINE

Annexes

Annexe n° 15 : Formule 4

البنك المركزي الجزائري BANQUE CENTRALE D'ALGERIE CONTRÔLE DES CHANGES — PRÉLÈVEMENT DE DEVICES Instruction N° 824 (Art 33 à 66) Formule 4		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIAIRE (Nom et adresse) BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL	
A DONNEUR D'ORDRE Nom : Adresse : Agissant { pour son compte (1) / pour le compte de (1) } Nationalité : Nom : (résident (1) / non résident (1)) Adresse :		E Cadre Réserve à la Banque Centrale d'Algérie 1	D' Bordereau E N° N° de la formule «Aucun» C EXÉCUTION DE L'ORDRE 1- Date du prélèvement sur le marché 2- Désignation de la devise 3- Cours appliqué
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification GROUPE 1 : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises a) Importation (1) réglée après expédition : F.O.B. / C.A.F. / F.D.D. (Franco destination dédouané) (1) réglée avant expédition (acompte autorisé) (1) Numéro du dossier de domiciliation : b) Autres (préciser la nature de l'opération) :		2 3 4	75 JAN 2024 101LCIV233320002 Valeur : 59.000,00 sur le marché 18/01/2024
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulation de cession antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : Précisions sur la nature de l'opération :		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :	
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) Référence à l'opération initiale de cession : (1) Rayer les mentions inutiles. (1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie		B.A.D.R. DOI / D.C.E. « 402 » S.D.D.E. Secteur BACK OFFICE Services signature / Cession CA 1067	

Evolution des taux de change.

بنك الألفية والتنمية الريفية



شركة مساهمة ذات رأسمال قدره 33.000.000.000 دج س.ت. رقم ب 00
 DIVISION FINANCES

DIRECTION DE LA TRÉSORERIE ET MARCHÉ DES CAPITAUX.

SOUS DIRECTION TRÉSORERIE DEVICES/MARCHÉ INTERBANCAIRE DE CHANGES.

COTATION COMMERCIALE DE LA SEMAINE .

DU 26 MAI AU 31 MAI 2024

BASE	CODE	COURS ACHAT	COURS VENTE
1	USD	134,2330	134,6096
1	EUR	145,5934	146,1675
1	GBP	169,9999	171,5646
100	JPY	85,8815	87,0634
1	CNY	18,5543	18,6303
1	CAD	98,3165	98,8979
1	CHF	147,0899	149,2970
1	SEK	12,4837	12,6097
1	DKK	19,5283	19,5912
1	NOK	12,5248	12,6198
1	SDR	178,4422	178,4422
1	SAR	35,7907	35,8921
1	AED	36,5419	36,6524
1	KWD	436,6912	438,6873
1	MAD	13,4379	13,5752
1	TND	42,8059	43,4256
1	LYD	27,4225	27,6372
1	MRU	3,5343	3,5442

NB: cette cotation est strictement interne a la BADR, est etablie uniquement pour le calcul des provisions des operations du commerce exterieur.

Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
 S. S. : 17, Bd. Colonel Amirouche - ALGER / Tél : 021 64.72.64 à 70 / 72.72.68 / 72.72.90 / Télax : 55078
 www.badr-bank.dz

بنك الأمانة والتنمية الريفية

DIVISION FINANCES.

شركة مساهمة ذات أموال قدره 33.000.000.000 دينار جزائري رقم التسجيل 0011640 المأهولة

DIRECTION DE LA TRESORERIE ET MARCHÉ DES CAPITAUX.

SOUS DIRECTION TRESORERIE DEVISES/MARCHÉ INTERBANCAIRE DE CHANGES.



Cotation des billets de banque applicable a partir

DU 26 MAI AU 01 JUIN 2024

CODE	COURS ACHAT	COURS VENTE
USD	132,48	140,56
CAD	96,81	102,75
XJPY	84,52	89,69
DKK	19,24	20,41
NOK	12,39	13,15
SAR	35,32	37,48
EUR	143,39	152,17
CHF	144,86	153,77
GBP	168,63	178,97
SEK	12,37	13,12
AED	36,06	38,28
KWD	431,24	458,16

X=100 unites

Cotation des chèques de voyage applicable a partir

DU 26 MAI AU 01 JUIN 2024

CODE	COURS ACHAT	COURS VENTE
USD	133,82	140,56
EUR	144,85	152,17
GBP	170,34	178,97
CHF	146,33	153,77
xJPY	85,37	89,69
SEK	12,49	13,12
CAD	97,79	102,75

X=100 unites

Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

S. S. : 17, Bd. Colonel Amirouche - ALGER / Tél : 021 64.72.64 à 70 / 72.72.88 / 72.72.90 / Téléc : 55078
www.badr-bank.dz

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale..... 02

Chapitre I : Approche Conceptuelle sur le commerce extérieur

Introduction 06

Section 01 : Généralités sur commerce extérieur et les incoterms 07

1.1 Evolution de commerce extérieur 07

1.1.1. Définition de commerce extérieur07

1.1.2 Evolution du commerce extérieur dans le monde08

1.1.3 Evolution du commerce extérieur en ALGERIE.....08

1.2 Les théories de commerce extérieur 09

1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith 10

1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo 10

1.2.3 La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)..... 11

1.2.4 Paradoxe de W. Leontief Vassili Leontief (1906-1999) 11

1.2.5 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)..... 12

1.2.6. La théorie de l'écart technologique M.V Posner 13

1.3 Les incoterms 13

1.3.1 Définition des Incoterms 13

1.3.2 Liste des incoterms 14

1.3.3. Les différents modes de classement des Incoterms 17

1.3.3.1. Le classement selon le type de vente 17

1.3.3.2 Le classement par « Famille » 17

1.3.3.3. Le classement par mode de transport 17

Table des matières

Section 02 : Les instruments et les techniques du financement du commerce extérieur.	18
2.1 Les instruments du financement du commerce extérieur	18
2.1.1 Le Chèque	18
2.1.1.1. Définition de chèque	18
2.1.1.2. Les différents types du chèque	19
2.1.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque	20
2.1.2 Le virement bancaire international « transfert »	20
2.1.2.1. Définition de virement bancaire	20
2.1.2.2. Les types de virement.....	20
2.1.2.3 Les avantages et les inconvénients de virement.....	21
2.1.3 Le billet à ordre (promissory note) (B/O)	21
2.1.3.1 Définition de billet à ordre	21
2.1.3.2 Les avantages et les inconvénients de billet à ordre.....	22
2.1.4. La lettre de change (bill of exchange) (B/L)	22
2.1.4.1 Définition de lettre de change	22
2.1.4.2. Les intervenants de la lettre de change.....	22
2.1.4.3 Les types de la lettre de change.....	22
2.1.4.4. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.....	23
2.1.5 La carte bancaire internationale.....	23
2.1.5.1. Définition de la carte bancaire internationale	23
2.1.5.2. Les intervenants de la carte bancaire.....	23
2.1.5.3. Les types de cartes bancaires	24
2.1.5.4. Les avantages et les inconvénients de la carte bancaire.....	24
2.2 Les Techniques de financement du commerce international	24
2.2.1 Les techniques de financement à court termes	24
2.2.1.1. Le crédit préfinancement	24
2.2.1.1.1. Définition de crédit préfinancement.....	24
2.2.1.1.2. Les Avantages et inconvénients de crédit de préfinancement.....	25
2.2.1.2. La mobilisation des créances née à l'étranger	25

Table des matières

2.2.1.2.1. Définition de mobilisation des créances née à l'étranger.....	25
2.2.1.2.2. Les avantages et les inconvénients de la (MCNE).....	25
2.1.3. Les avances en devises.....	26
2.2.1.3.1. Définition des avances en devises.....	26
2.2.1.3.2. Les Avantages et les inconvénients des avances en devise.....	26
2.2.1.4. L'affacturage	27
2.2.1.4.1. Définition de L'affacturage	27
2.2.1.4.2. Les avantages et les inconvénients d'affacturage	27
2.2.1.5. Le crédit fournisseur.....	28
2.2.1.5.1. Définition de crédit fournisseur.....	28
2.2.1.5.2. Les Avantages et les inconvénients du crédit fournisseur.....	28
2.2.1.6 Le Crédit acheteur	29
2.2.1.6.1. Définition de Crédit acheteur	29
2.2.1.6.2. Les avantages et inconvénients les de crédit acheteur	30
2.2.2. Les techniques de financement du commerce extérieur à moyenne et long terme	31
2.2.2.1. Le Crédit-bail (Le leasing)	31
2.2.2.1.1. Définition le Crédit-bail	31
2.2.2.1.2. Les Avantages et les inconvénients de crédit-bail	31
2.2.2.2. Le for faitage (forfait ING)	32
2.2.2.2.1. Définition de for faitage	32
2.2.2.2.2. Les Avantages et les inconvénients de for faitage	32
2.2.3. Autres techniques du financement du commerce extérieur	33
2.2.3.1. Le crédit financier	33
2.2.3.1.1. Définition de crédit financier	33
2.2.3.1.2 Les Avantages et les inconvénients de crédit financier.....	33
2.2.3.2. Transfert libre (l'encaissement Simple)	34
2.2.3.2.1. Définition de Transfert libre.....	34
2.2.3.2.2. Les Avantages et les Inconvénients de l'encaissement simple	34
2.2.3.3. La remise documentaire	34

Table des matières

2.2.3.3.1. Définition de la remise documentaire	35
2.2.3.3.2. Les intervenants de la remise documentaire	35
2.2.3.3.3. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	37
2.2.3.4. Le crédit documentaire.....	38
2.2.3.4.1. Définition de crédit documentaire.....	38
2.2.3.4.2. Les intervenants de crédit documentaire	
2.2.3.4.3. Les formes de crédit documentaire	39
2.2.3.4.4. Les Avantages et les inconvénients du Credoc	42
Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	43
3.1. Le risque commercial	43
3.2. Le risque économique	44
3.3. Les risques politiques	44
3.4. Le risque juridique	44
3.5. Le risque de change.....	44
Conclusion.....	45

Chapitre II : La gestion de risque De change

Introduction	47
Section 01 : Généralité sur le marché de change.....	48
1.1 Marché de change	48
1.1.1 Définition du marché de change	48
1.1.2 Les Caractéristiques du marché de change	49
1.1.2.1 Le marché le plus important de la planète.....	49
1.1.2.2 Un marché mondial et non localisé	49
1.1.2.3 Un marché transparent	49
1.1.2.4 Un marché communiquant	49
1.1.2.5 Un marché fonctionnant en continu	50
1.1.2.6 Un marché gré à gré	50
1.1.3 Les compartiments du marché de change.....	50
1.1.4 Les intervenants sur le marché de change	51

Table des matières

1.1.4.1 Banque commerciale	51
1.1.4.2 Investisseurs institutionnels.....	51
1.1.4.3 Banques centrales	52
1.1.4.4 Les entreprises multinationales	52
1.1.4.5 Les investisseurs particuliers.....	52
1.1.4.6 Les courtiers (les fonctionnaires de marché).....	52
1.1.5 Les opérations sur le marché de change.....	53
1.1.5.1 La couverture.....	53
1.1.5.2 La spéculation	53
1.1.5.3 L'arbitrage	54
1.1.5.4 Le market-making	56
1.2 Taux de change	56
1.2.1 Définition de taux de change	56
1.2.2 Types de taux de change	57
1.2.2.1 Taux de change Nominal bilatéral	57
1.2.2.2 Taux de change nominal (TCN).....	57
1.2.2.3 Taux de change réel (TCR)	57
1.1.2.4 Le taux de change effectif (TCE).....	58
1.3 Régime de change	59
1.3.1 Définition du régime de change.....	59
1.3.2 Types de régime de change.....	59
1.3.2.1 Régime de change fixe	59
1.3.2.2 Régime de change flexible (flottant).....	59
1.3.2.3 Régime de change intermédiaire	60
Section 02 : Le risque de change	61
2.1 Risque de change	61
2.1.1 Définition du risque de change.....	61
2.1.2 Les types du risque de change	61
2.1.2.1 Le risque de change de transaction	61
2.1.2.2 Le risque de change économique	62

Table des matières

2.1.2.3 Le risque de change comptable	62
2.2 Position de change	63
2.2.1 Définition de Position de change	63
2.2.2 Les formes des positions de change	63
2.2.2.1 La position de change par devise	63
2.2.2.2 Position de change par échéance	64
2.2.2.3 La position de change globale	64
Section 03 : Méthodes de couverture du risque de change.....	65
3.1 Méthodes de couverture du risque de change	65
3.1.1 Les méthodes de couverture interne du risque de change.....	65
3.1.1.1 Le choix de la monnaie de facturation	65
3.1.1.2 Le netting (compensation)	66
3.1.1.3 Les clauses de change contractuelles (Clauses d'indexation).....	68
3.1.1.4 Le termaillage.....	70
3.1.2 Les méthodes de couverture externe du risque de change	71
3.1.2.1 Le change à terme (FORWARD).....	71
3.1.2.2 Les avances en devise	71
3.1.2.3 Les contrats de futures sur devises	72
3.1.2.3.1 Définition	72
3.1.2.3.2 Les caractéristiques des contrats futurs de devises	72
3.1.2.4 Les swaps de devises.....	73
3.1.2.4.1 Définition	73
3.1.2.4.2 Formes de swap	73
3.1.2.5 Les options de change	75
3.1.2.5.1 Définition des options de change	75
3.1.2.5.2 Les caractéristiques des options de change	75
3.1.2.5.3 Types d'option de change	76
3.1.3 Les avantages et les inconvénients des techniques de la couverture de risque de change	77

Conclusion

Table des matières

Chapitre III/Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR) de Tizi-Ouzou et la gestion de risque de change

Introduction	81
Section 01 : présentation générale de la banque « Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR » Agence n° 580 TIZI OUZOU	82
1.1 Création et historique de la BADR.....	82
1.1.1 Création de la BADR	82
1.1.2 Historique et évolution de la BADR	82
1.2 Missions et Objectif de la BADR	84
1.2.1 Les missions de la BADR	85
1.2.2 Objectifs de la BADR	85
1.3 L'organisation de la BADR	86
1.3.1 Les charges des taches spécifiques (Back -Office)	86
1.3.2 Les charges de clientèle (Front Office)	87
1.4 Relation du service étranger	89
1.4.1 Relation internes.....	90
1.4.2 Relation externe.....	91
Section 02 : étude d'un cas d'importation par crédit documentaire.....	92
2.1 Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire	92
2.2. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire	92
2.2.1 L'inscription au site de pré domiciliation	93
2.2.2 L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire	94
2.3 La demande d'ouverture de crédit documentaire	97
2.3.1 La réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire	97
2.3.2 L'ouverture d'un crédit documentaire.....	98
2.3.2.1 L'ouverture sur delta V8	99
2.3.2.2 L'établissement de messages SWIFT MT700	99
2.3.2.3 Etablissement de message SWIFT MT 730	99
2.3.2.4 Calcul de provision et les commissions d'ouverture d'une lettre de crédit	100

Table des matières

2.3.3 Le règlement du crédit documentaire	101
2.4 L'apurement du dossier de domiciliation.....	103

Section 03 : Couverture des banques contre le risque de change lors de financement des opérations du commerce extérieur

3.1 Détermination des éléments entrants dans le contrat	106
--	------------

3.2 Calcule de perte/ Gain de change.....	106
--	------------

3.3 Recommandation	107
---------------------------------	------------

Conclusion	108
-------------------------	------------

Conclusion Générale	110
----------------------------------	------------

Bibliographie

Liste des tableaux, figures et schémas

Annexes

Table des matières

Résumé

Résumé

Le développement du commerce extérieur nécessite une compréhension des mécanismes et des procédures de financement, ainsi que la sélection des moyens de paiement les plus sécurisés pour les opérations commerciales internationales. En effet, diverses formes de paiement ont été mises en place à l'échelle mondiale. de manière générale, le crédit documentaire propose une protection et une assurance optimales aux importateurs et aux exportateurs.

Une telle mesure peut être avantageuse pour les pays, car le Credoc peut prendre en charge le contrôle, le suivi et l'évaluation des opérations financières internationales. Toutefois, cela peut aussi avoir des répercussions néfastes, comme le prix élevé par rapport aux autres modes de paiement, ainsi que la durée de l'opération qui peut entraîner un risque de change en raison des fluctuations des taux de change.

L'objectif de cette étude est de mettre en évidence la manière dont la banque finance les importations en utilisant le crédit documentaire et comment elle gère le risque de change.

Mot clés : importation, exportations, crédit documentaire, le commerce extérieur, banque paiement, financement.

ملخص

يتطلب تطوير التجارة الخارجية فهم آليات وإجراءات التمويل، بالإضافة إلى اختيار طرق الدفع الأكثر أماناً لعمليات التجارة الدولية. في الواقع، تم تنفيذ أشكال مختلفة من الدفع على مستوى العالم. وبشكل عام، يوفر الاعتماد المستندي الحماية والتأمين الأمثل للمستوردين والمصدرين.

يمكن أن يكون مثل هذا الإجراء مفيداً للبلدان، حيث يمكن للانتماء المستندي أن يدعم مراقبة ورصد وتقييم العمليات المالية الدولية. ومع ذلك، يمكن أن يكون لذلك أيضاً تداعيات سلبية، مثل السعر المرتفع مقارنة بطرق الدفع الأخرى، فضلاً عن مدة المعاملة التي يمكن أن تؤدي إلى مخاطر العملة بسبب التقلبات في أسعار الصرف.

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على كيفية قيام البنك بتمويل الواردات باستخدام الاعتماد المستندي وكيفية إدارة مخاطر الصرف.

الكلمات المفتاحية: الاستيراد، الصادرات، الاعتماد المستندي، التجارة الخارجية، الدفع البنكي، التمويل.